

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»

№ 66 (1108) 2014

Збірник наукових праць

Видання засновано у 1961 році

Харків
НТУ «ХПІ» 2014

Вісник Національного технічного університету «ХПІ»

Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108) – 216 с.

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

Збірник виходить українською та російською мовами.

Вісник Національного технічного університету «ХПІ». внесено до «Переліку наукових Фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук», затвердженого постановою президії ВАК «України від 26 травня 2010 р. №1 – 05/4. (Бюлетень ВАК України №6, 2010 р. стор. 3 № 20)

Координаційна рада:

Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф. (**голова**)

К. О. ГОРБУНОВ, канд. техн. наук, доц. (**секретар**)

А. П. Марченко, д-р техн. наук, проф.; Є. І. Сокол, чл. -кор. НАНУ, д-р техн. наук, проф.; Є. Є. Александров, д-р техн. наук, проф.; А. В. Бойко, д-р техн. наук, проф.; Ф. Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.; М. Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.; А. І. Грабченко, д-р техн. наук, проф.; В. Г. Данько, д-р техн. наук, проф.; В. Д. Дмитриєнко, д-р техн. наук, проф.; І. Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.; В. В. Єпіфанов, канд. техн. наук, проф.; Ю. І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.; П. О. Качанов, д-р техн. наук, проф.; В. Б. Клепіков, д-р техн. наук, проф.; С. І. Кондрашов, д-р техн. наук, проф.; В. М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.; В. І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.; Г. В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.; О. К. Морачковський, д-р техн. наук, проф.; В. І. Николаєнко, канд. іст. наук, проф.; П. Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.; В. А. Пуляєв, д-р техн. наук, проф.; М. І. Рищенко, д-р техн. наук, проф.; В. Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.; Г. М. Сучков, д-р техн. наук, проф.; М. А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.; Ю. В. Тимофєєв, д-р техн. наук, проф.

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор: В. Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.

Заступник відповідального редактора: О. М. Гаврись, канд. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: О. С. Другова, ст. викладач

Члени редколегії: С. І. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.; А. Є. Ачкасов, д-р екон. наук, проф.; В. Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.; В. І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.; Ю. Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.; П. О. Орлов, д-р екон. наук, проф.; П. Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.; Т. С. Пічугіна, д-р екон. наук, проф.; О. М. Поступний, канд. філос. наук, проф.; О. І. Пушкар, д-р екон. наук, проф.; В. А. Соколенко, канд. екон. наук, проф.; В. П. Соловійов, д-р екон. наук, проф.; В. М. Тимофєєв, д-р екон. наук, проф.; А. І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.

*У квітні 2013 р. Вісник Національного технічного університету «ХПІ», серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства», включений у довідник періодичних видань бази даних **Ulrich's Periodicals Directory (New Jersey, USA)**.*

Рекомендовано до друку вченою радою НТУ «ХПІ»

Протокол № 9 від 10 жовтня 2014 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2014

УДК 330.33.012

М. А. АЛЕКСАНДРОВА, студентка, НТУ «ХПІ»**ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕСІ
ТА ПОБУДОВА МОДЕЛІ ПЕРЕХОДУ ДО НИХ**

Розглянуто сутність терміну «хмарні технології» та актуальність їх впровадження в сучасному світі, основні моделі розгортання хмарних сервісів та їх характеристика та основні види послуг, що надаються хмарними системами. В роботі детально описуються переваги та недоліки використання цих технологій, їх вплив на діяльність сучасних підприємств. Проведено аналіз ринку хмарних технологій України, рівня обізнаності в хмарних сервісах керівників та ІТ-служб вітчизняних підприємств та виявлено основні причини їх переходу до хмари. Побудована загальна модель переходу компаній до хмарних технологій, що складається з чотирьох етапів: дослідження, оцінка ефекту від переходу, запуск та реалізація, кожен з яких включає в себе свої відповідні етапи, проходження яких є обов'язковим для досягнення мети переходу.

Ключові слова: хмарні технології, ІТ-послуги, хмарні сервіси, хмарні обчислення, хмара, ІТ-служби, інформаційна система.

Вступ. За останні 2–3 роки стрімко набирає обороти нова тенденція у розвитку обчислювальних технологій – cloud computing. Необхідність динамічного розвитку бізнесу на тлі економічної нестабільності змушує українських бізнесменів більш ефективно розпоряджатися коштами. За одностайними прогнозами провідних консалтингових компаній світу, швидке вдосконалення та поширення хмарних технологій зараз є одним з тих ключових трендів, що в найближчі 5–8 років помітно вплинуть на глобальний розвиток не лише ІТ-індустрії, але й бізнесу, фінансів, державного управління, медицини, освіти і багатьох інших сфер людського життя [4].

Бажаючи уникнути значних витрат, компанії все частіше звертають увагу на хмарні технології, які в ряді випадків є ефективним інструментом економії. Хмарні ІТ-сервіси дають компаніям гнучкість і адаптивність, дозволяючи уникнути проблеми наявності надлишкових потужностей у період спаду і нестачі ресурсів під час підйому ділової активності [6].

Аналіз останніх досліджень та літератури. Вчені, які зробили вклад у вивчення хмарних технологій: Ніколас Карр, Біл Томсан, Г. Маклеод. Серед вітчизняних науковців, які досліджували хмарні технології: Клементьєв І.П., Устінов В.А., Монахов Д.Н., Кузьменков Д.А.

Мета статті – знайомлення з поняттям «хмарні технології» та визначення доцільності переходу компаній до них.

Результати досліджень. Хмарні технології – це галузь обчислювальних технологій, у якій закладено принцип віддаленого доступу до обладнання і програм, що на ньому встановлені.

Суть терміну проста: користувачі комп'ютерів не купують дорогі устаткування і програмне забезпечення, а беруть його в оренду, оплачуючи

лише за час реальної роботи з ним. Програмне забезпечення і обчислювальні потужності знаходяться «десь в хмарах» – на видаленому сервері.

При наданні хмарного сервісу використовується тип оплати «оплата-за-використання»: користувач оплачує рівно той обсяг ресурсів, який ним в реальності використовувався протягом певного часу. Підприємствам немає необхідності вкладати кошти у власну інформаційну інфраструктуру. Всі завдання з настройки, усунення несправностей, захисту від несанкціонованого доступу, розширення інфраструктури та ін. бере на себе сервіс-провайдер.

Пов'язаний розвиток таких технологій з необхідністю зниження витрат на дорогі ІТ-послуги. Підраховано, що витрати на «хмарні» послуги нижче в 5-10 разів за рахунок економії на масштабі, а головне, роботу офісу можна організувати протягом декількох робочих днів. Тобто хмарні обчислення – інструмент для бізнесу, що дозволяє ефективніше організувати робочий процес [2].

Впровадження «хмар» може привести до втрати деякої частини робочих місць, оскільки суттєво знижується потреба в системних адміністраторах (високовіртуалізоване оточення зменшує необхідність в управлінні устаткуванням). Але з іншого боку – обслуговування «хмарних» сервісів збільшить потребу в висококласних ІТ-спеціалістах, що на макрорівні зрівноважить зайнятість [7].

На даний час у світі склалися чотири основні моделі розгортання хмарних сервісів (див. табл. 1) [3].

Таблиця 1. Види хмарних сервісів

Вид хмари	Характеристика
Приватна хмара (Private cloud)	Хмарна інфраструктура, створена задля обслуговування окремої організації. Управління такою інфраструктурою може здійснюватися як власними силами організації (кадри, обладнання, сервіс), так і стороннім провайдером
Спільна хмара (Community cloud)	Створюється і використовується декількома організаціями, які дотримуються однакових принципів при розробці ІТ-інфраструктури, може управлятися як самими організаціями, так і третьою стороною. З фінансового погляду більш вигідна модель, оскільки по суті являє собою одну велику приватну хмару, що експлуатується відразу цілою групою корпоративних користувачів
Публічна (громадська) хмара (Public cloud)	Публічна хмара є принципово загальнодоступною і створюється для великих груп і різних категорій користувачів. Така інфраструктура створюється і обслуговується тільки стороннім провайдером, що надає відповідний спектр послуг
Гібридна хмара (Hybrid cloud)	Інфраструктура, що являє собою ту чи іншу комбінацію трьох попередніх моделей. Основна умова створення – є взаємосумісність «субхмар», що її складають, перехресна «читабельність» програмного забезпечення, даних тощо

Перспективи бурхливого розвитку хмарних сервісів в Україні спонукають уважніше розглянути досвід їх застосування в умовах більш «зрілих» ринків і визначити основні переваги та ризики цих технологій в місцевих умовах (див. табл. 2) [1].

Таблиця 2. Переваги та недоліки хмарних технологій

Переваги	Недоліки
Вирішення проблеми з використанням неліцензійних піратських копій.	Неможливість роботи у разі відсутності Інтернету.
Відсутність або мінімізація витрат на придбання, підтримку і модернізацію програмного забезпечення і устаткування та оновлення програм.	Певна небезпека того, що всі обчислення і дані будуть агреговані в руках однієї «хмарної» надмонополії.
Мінімізація можливості втрати інформації за рахунок резервних копій на різних серверах.	Велика концентрація інформації підвищить значущість ризиків її розкриття, псування або повного знищення
Економія ресурсу часу при виконанні спільних робіт в реальному часі.	
Економія електрики, обчислювальних ресурсів, фізичного простору.	

Однак, незважаючи на всі сумніви, схоже, що хмарні технології мають значні перспективи [5]. Український хмарний ринок, на відміну від ринків США чи ЄС, нині знаходиться у «латентній фазі», – але за односпостійними експертними прогнозами він демонструватиме експоненціальне зростання, характерне для хмарних ринків розвинених країн [8].

Підприємствам та установам наразі доводиться вирішувати непросту задачу про доцільність переходу до використання хмарних обчислень. Рішення про використання хмарних обчислень має прийматися з урахуванням стану власної інформаційної системи підприємства [9].



Рис. 1 – Модель переходу компаній до хмарних технологій

Отже, на основі вищесказаного можна побудувати загальну модель переходу компаній до хмарних технологій (див. рис. 1). Вона складається з чотирьох етапів: дослідження, оцінка ефекту від переходу, запуск та реалізація, кожен з яких включає в себе свої відповідні етапи, проходження яких є обов'язковим для досягнення мети переходу.

На етапі дослідження компанія проводить повний аналіз спектра послуг хмарних технологій, їх особливостей і переваг. Оцінка ефекту від переходу є найважливішим етапом, де вирішуються питання доцільності повного або часткового переходу до хмарних технологій. Відповідно, два останніх етапи, запуск та реалізація, виконуються у випадку позитивної оцінки ефекту від переходу. На заключному етапі відбувається максимально повне випробування нової інфраструктури на відмово стійкість, розгортання хмарного середовища та, безпосередньо, робота в хмарі.

Висновки. В умовах випереджаючого розвитку ІКТ хмарні технології розглядаються як перспективний та рентабельний модернізаційний вибір, оптимальна інвестиція в майбутнє. Хмарні технології вже зараз є одним із суттєвих чинників міжнародного розвитку, вплив якого найближчими роками багатократно зросте. Саме тому багато комерційних і державних організацій в усьому світі вже зараз беруть участь в обговоренні хмарних концепцій і виробляють стратегії розвитку ІТ систем. Як держава, достатньо глибоко інтегрована в світові інформаційно-комунікаційні процеси, Україна не може залишитися поза цим впливом.

Список літератури: 1. Белогрудов В. Облачные вычисления – достоинства и недостатки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smart-cloud.org/sorted-articles/44-for-all/96-cloud-computing-plus-minus>. 2. Бовсуновский В. Преимущества и недостатки платной электронной почты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/useful/internet/14259250.html>. 3. Волокита А., Мухин В., Стешин В. Специфика информационных систем на основе технологии cloud computing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcndtu/2011_53/29.htm. 4. Гнатюк С.Л. Перспективы развития рынка хмарних обчислень в Україні: переваги та ризики. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1191/>. 5. Интернет-Журнал «Консалтинг в Україні» Кому потрібні хмарні технології? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consulting-ua.com/komu-potribni-hmarni-tehnologiji/>. 6. Примарні технології: future continuous для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it-solutions/ua/uk/n26-primarn-tehnolog-future-continuous-dlya-bznesu/html>. 7. Стрельченко Ю. ЦРУ поделилось наблюдениями от внедрения «облачных» вычислений [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://net.compulenta.ru/465448>. 8. Український бізнес не знайомий з хмарними технологіями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/business/ne-znakom-s-oblachnymi-tehnologiyami.html>. 9. Центр в облаках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://statuspress.com.ua/tendency/centr-v-oblakax.htm>.

Bibliography (transliterated): 1. Belogradov V. Oblachnyie vyichisleniya – dostoinstva i nedostatki [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.smart-cloud.org/sorted-articles/44-for-all/96-cloud-computing-plus-minus>. 2. Bovsunovskiy V. Preimuschestva i nedostatki platnoy elektronnoy pochty [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.segodnya.ua/useful/internet/14259250.html>. 3. Volokita A., MuhIn V., Steshin V. Spetsifika InformatsIynih sistem na osnovI tehnologIYi cloud computing [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcndtu/2011_53/29.htm. 4. Gnatyuk S.L. Perspektivi rozvitku rinku hmarnih obchislen v UkraYinI: perevagi ta riziki. Analltichna zapiska [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1191/>. 5. Internet-Zhurnal «Konsalting v UkraYinI» Komu potribnI hmarnI tehnologIYi? [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://consulting-ua.com/komu-potribni-hmarni-tehnologiji/>. 6. PrimarnI tehnologIYi: future continuous dlya bIznesu [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://it-solutions/ua/uk/n26-primarn-tehnolog-future-continuous-dlya-bznesu/html>. 7. Strelchenko Yu. TsRU podelilos nablyudeniymi ot vnedreniya «oblachnyih» vyichisleniy [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://net.compulenta.ru/465448>. 8. UkraYinskiy bIznes ne znayomiy z hmarnimi tehnologIyami [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://vkurse.ua/ua/business/ne-znakom-s-oblachnymi-tehnologiyami.html>. 9. Tsentr v oblakah [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://statuspress.com.ua/tendency/centr-v-oblakax.htm>.

Надійшла (received) 05.10.2014

УДК 681.83

О. Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доц. НТУ «ХПІ»**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЗАХОДІВ З ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ У ПРОМИСЛОВІСТІ ТА
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ**

У роботі проведено аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання у промисловості та житлово-комунальному господарстві України. Досліджено сучасний стан та проблеми теплопостачання в Україні. Проведено аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання. Визначено, що економічний ефект може бути досягнутий від реалізації організаційно-технічних заходів щодо теплопостачання і визначається як різниця приведених витрат до і після реалізації цих заходів. Розглянуто докладно складові капітальних вкладень і експлуатаційних витрат.

Ключові слова: теплопостачання, економічний ефект, приведені витрати, капітальні вкладення, експлуатаційні витрати.

Вступ. На сьогоднішній день в Україні централізованим теплопостачанням охоплено близько 55% населення країни (понад 10 млн сімей), автономні і індивідуальні казани забезпечують ще 25%, залишок – це печі. Проте, централізована подача гарячої води є всього в 19 українських містах. Крім того, практично всі тепломережі створені ще в радянський час, причому значна частина – в 1960–70 рр. І з тих пір проводилися тільки поточні ремонти. Мережі стали ненадійними, недостатня їх теплоізоляція, що приводить до вагомих втрат тепла (до 30%) і збитків від частих аварій. Близько 40% центральних теплових пунктів, що обслуговують групи будівель, знаходиться в старому і аварійному стані. Термін роботи багатьох комунальних котельних давно перевищує стандартні 20 років, і їх експлуатаційний ресурс вже вичерпався. У країні діє 32725 казанів, в т.ч. 9720 – на твердому паливі, 456 – на рідкому паливі, але основна частина на газі – 22120. Це малоефективні агрегати з низьким ККД (60–80%), застарілою автоматикою і пальниками, що означає підвищені витрати палива (на 20% вище за середньосвітовий рівень). А це неприпустимо в умовах критично високих цін на газ як основного палива. Теплостійкість будівель, що побудовані в 1960–90 рр., в 2–4 рази нижче за нормативні вимоги в країнах з аналогічним кліматом. Споживання теплової енергії в житловому фонді міст майже вдвічі вище, ніж у Європі. Погана ізоляція стін, дахів і підлог приводить до 50% втрат тепла.

Причиною сильного зносу систем є те, що на підтримку їх роботи та на оновлення витрачається дуже мало коштів. При цьому тарифи на тепло і гарячу воду в середньому по країні покривають собівартість постачання лише на 72%. Тому аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання є актуальним та має важливе практичне значення.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Теоретичні та практичні питання щодо методів оцінки економічної ефективності в енергетиці

розглянуто в багатьох працях [1–8], зокрема роботи [3, 5–8] присвячено проблемам теплопостачання. Так у роботах [1, 2, 4] наведена загальна методика розрахунку річного економічного ефекту в енергетиці, а в роботах [3, 5–8] надано рекомендації щодо вибору складових капітальних і експлуатаційних витрат для техніко-економічних розрахунків в області теплопостачання.

Метою дослідження є аналіз методів економічної оцінки заходів з теплопостачання у промисловості та житлово-комунальному господарстві України.

Матеріали і результати досліджень. *Економічний ефект* відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати промислового виробництва на підприємстві (в галузі чи в промисловості в цілому). До таких показників відносять обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції, величина одержаного прибутку, економія тих або інших видів виробничих ресурсів або загальна економія від зниження собівартості продукції тощо [1].

Річний економічний ефект від реалізації заходів з теплопостачання на основі сучасних підходів можна визначити в такий спосіб [2]:

$$\Delta B = B_1 - B_2 = (C_1 + E_H K_1) - (C_2 + E_H K_2), \quad (1)$$

де $B_1 - B_2$ – приведені витрати відповідно до і після реалізації заходів з теплопостачання на основі сучасних підходів; C_1, C_2 – відповідні річні витрати виробництва (експлуатаційні витрати) за тими варіантами; K_1, K_2 – капіталовкладення; E_H – нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності капіталовкладень.

Перегрупувавши доданки у формулі (1) і замінивши річні витрати виробництва J добутком собівартості S на річний випуск продукції ϵ , одержимо формулу річного економічного ефекту, грн./рік

$$\Delta S = \Delta S \epsilon - E_H \Delta K, \quad (2)$$

де ΔS – це економія (зниження) собівартості, що дорівнює $S_1 - S_2$.

Очевидно, що умовою економічно правильного рішення є:

$$\Delta S \epsilon > E_H \Delta K. \quad (3)$$

Запланований приріст річного прибутку від зниження собівартості теплової енергії, грн./рік (Δm):

$$\Delta m = (S_1 - S_2) \epsilon, \quad (4)$$

де S_1, S_2 – собівартість теплової енергії до і після реалізації заходів з теплопостачання на основі сучасних підходів; ϵ – кількість виробленої теплової енергії.

Розглянемо докладно складові річного економічного ефекту.

Приведені витрати – це сумарні витрати, що враховують капіталовкладення і експлуатаційні витрати, та зведені до єдиного вимірника [3]. Також, *приведені витрати* – це сума поточних витрат, які приведені до однакової розмірності відповідно до нормативного коефіцієнта ефективності [4].

Для економічно вигідного варіанту повинно:

$$C + E_H K = \min. \quad (5)$$

Основними складовими капіталовкладень і експлуатаційних витрат, які доводиться враховувати при техніко-економічних розрахунках в області теплопостачання, є такі [5]:

1) *капіталовкладення*:

✓ у джерела теплової і електричної енергії: теплоелектроцентралі (ТЕЦ), районні теплові електричні станції (КЕС), районні або місцеві котельні;

✓ у теплові і електричні мережі, в центральні (ЦТП) і місцеві (МТП) теплові пункти;

✓ у місцеві абонентські установки і окремі елементи систем теплопостачання: насоси, теплообмінники, баки-акумулятори та ін.

2) *експлуатаційні витрати*:

✓ щорічні відрахування від перерахованих вище капіталовкладень на амортизацію, поточний ремонт, техніку безпеки та ін.;

✓ щорічні витрати на паливо, теплові втрати, перекачування теплоносія, воду, хімоводоочистку підживлювальної води і на обслуговування систем теплопостачання.

Крім того, при будівництві систем теплопостачання доводиться іноді враховувати додаткові витрати, пов'язані з відторгненням землі, перенесенням існуючих виробництв з компенсацією продукції, що втрачається, та ін.

1. Автори В.Є. Козін, А.П. Сафонов для вирішення поставлених техніко-економічних задач пропонують у капітальних витратах враховувати три складові: *капітальні витрати на теплові мережі, абонентські системи і теплову ізоляцію* [3, 6].

1.1. *Капітальні вкладення в теплові мережі* проф. Б.Л. Шифрінсон рекомендує визначати за формулою [3, 6, 7]

$$K_{т.м} = \sum_1^m (a + b d_i^\beta) l_i, \quad (6)$$

де m – число ділянок теплової мережі; a , b , β – коефіцієнти, що залежать від способу прокладки і конструкції мереж, методу виробництва робіт; d_i , l_i – діаметр і довжина ділянки теплопроводу, м.

У техніко-економічних розрахунках можна приймати $\beta = 1$, тоді

$$K_{\text{т.м}} = a \sum_1^m l_i + bM, \quad (7)$$

де $M = \sum_1^m d_i l_i$ – це матеріальна характеристика теплової мережі, м².

Оскільки діаметр ділянки теплопроводу розраховується за формулою

$$d_i = 0,073 \frac{G_i^{0,38} l_i^{0,19}}{\Delta P_{\text{л}}^{0,19}}, \quad (8)$$

то після підстановки d_i у рівняння матеріальної характеристики та нескладних перетворень отримаємо

$$K_{\text{т.м}} = a \sum_1^m l_i + 0,073b \frac{L^{0,19}}{\Delta P_{\text{л}}^{0,19}} \sum_1^m G_i^{0,38} l_i; \quad (9)$$

або

$$K_{\text{т.м}} = a \sum_1^m l_i + 0,91b \frac{L^{0,19}}{(\delta\tau)^{0,38} \Delta P_{\text{л}}^{0,19}} \sum_1^m Q_i^{0,38} l_i. \quad (10)$$

де L – довжина головної магістралі, м; $\Delta P_{\text{л}}$ – лінійні втрати тиску у всій мережі, Па; G_i – витрата води на ділянці мережі, т/г; Q_i – теплове навантаження на ділянці, МВт. У додатку 19 [3] наведено значення коефіцієнтів a і b .

1.2. *Капітальні вкладення в абонентські системи житлових і громадських будівель* можна приймати такими. Питома вартість опалювальних систем при розрахункових температурах води $\tau_1 = 95^\circ\text{C}$, $\tau_2 = 70^\circ\text{C}$ складає від 18 до 26 тис. грн. на 1 МВт розрахункової теплової потужності.

Вартість одного еквівалентного квадратного метра поверхні опалювальних приладів складає 5-6 грн., калориферів – 2-3 грн./м², водоводяних підігрівачів – 20-30 грн./м². Кошторисна вартість 1 м³ ємкості баків-акумуляторів з комунікаціями складає близько 30-40 грн.

1.3. *Вартість теплової ізоляції на ділянці теплопроводу* визначається за формулою

$$K_{\text{и}} = \pi l [a_{\text{и}} \delta (d + \delta) + a_{\text{п}} (d + 2\delta)], \quad (11)$$

де l , d – довжина і діаметр ділянки теплопроводу, м; δ – товщина ізоляції, м; $a_{\text{и}}$ – питома вартість ізоляції, грн./м³; $a_{\text{п}}$ – питома вартість захисного покриття, грн./м². За відсутності точних даних про вартість основних елементів теплової ізоляції можна приймати $a_{\text{и}} = 40-50$ грн./м³, $a_{\text{п}} = 1,8-2,2$ грн./м².

На думку А.А. Іоніна, А.В. Клименка, В.М. Зоріна, капіталовкладення в елементи та вузли систем тепlopостачання повинні визначатися за кошторисними даними, що складаються на підставі опрацювань порівнюваних

варіантів, робочих креслень або типових проектів [5, 8]. При відсутності таких для попередніх розрахунків можна використовувати укрупнені показники. В останньому випадку капіталовкладення в елементи та вузли систем тепlopостачання визначаються, як правило, за формулою

$$K = K_{\text{пит}}P, \quad (12)$$

де $K_{\text{пит}}$ – питомі капіталовкладення у окремі елементи або вузли, грн./од., P – повна потужність (габарити) елемента або вузла, що виражена в одиницях вимірювання (теплова і електрична потужність, навантаження, сумарна довжина мережі, площа теплообмінної поверхні і т.д.). Зокрема, питомі капіталовкладення у міські теплові магістральні та розподільні мережі (без урахування транзитних мереж) при розрахункових температурах води 150/70°C в тис. грн./(ГДж/год.) розрахункового максимального навантаження визначаються за формулою

$$K_{\text{пит}}^{\text{т.м.}} = 3,47\varphi_c\varphi_n \frac{Q^{0,16}}{q^{0,8}}, \quad (13)$$

де Q – розрахункове максимальне теплове навантаження району, ГДж/год.; q – теплощільність району в межах площі забудови, ГДж/(год. Га); φ_c і φ_n – поправочні коефіцієнти. Так коефіцієнт φ_c враховує характер зміни поточної витрати води в мережі залежно від схем приєднання споживачів, методу регулювання відпуску тепла і співвідношення навантажень гарячого водопостачання і опалення, а φ_n – враховує тип і умови прокладання теплової мережі.

2. *Експлуатаційні витрати* на виробництво та передачу електричної та теплової енергії, грн./рік, групуються у кошторисі відповідно з їхнім економічним змістом і розраховуються за формулою [7, 8]

$$C = C_{\text{мат}} + C_{\text{оп}} + C_{\text{соц.п}} + C_{\text{ам}} + C_{\text{ін}}, \quad (14)$$

де $C_{\text{мат}}$ – матеріальні витрати; $C_{\text{оп}}$ – витрати на оплату праці; $C_{\text{соц.п}}$ – відрахування на соціальні потреби; $C_{\text{ам}}$ – амортизація основних засобів на їх повне відновлення (реновацію); $C_{\text{ін}}$ – інші витрати. Зокрема, матеріальні витрати містять такі складові: 1) витрати на придбання сировини та основних матеріалів, які є необхідними компонентами при виготовленні продукції; 2) витрати на допоміжні матеріали; 3) плата за воду, що забирається енергетичними підприємствами з водогосподарчих систем; 4) витрати на оплату послуг виробничого характеру, що виконуються сторонніми організаціями; 5) витрати на паливо, що придбане зі сторони та витрачається на виробництво електричної та теплової енергії, на транспортні роботи, що виконуються власним транспортом із обслуговування виробництва; 6) витрати на покупну енергію всіх видів.

В.Є. Козін, А.А. Іонін, А.П. Сафонов для вирішення вузького класу техніко-економічних задач пропонують враховувати тільки такі складові експлуатаційних витрат [3, 6]:

$$C = C_T + C_{\Pi} + C_{T,\Pi} + C_o, \quad (15)$$

де C_T – витрати на паливо, грн/рік; C_{Π} – витрати на перекачування теплоносія; $C_{T,\Pi}$ – річна вартість теплових втрат теплопроводами; C_o – вартість річних відрахувань від капітальних вкладень на відновлення основних фондів, капітальний і поточний ремонт.

2.1. Щорічні витрати на паливо становлять [5]:

$$C_T = zB, \quad (16)$$

де z – питомі замикаючі витрати на умовне паливо, грн./т; B – річні витрати палива, т/рік.

2.2. Річні витрати на перекачування теплоносія визначають за формулою [3, 5, 6]

$$C_{\Pi} = z_e E_{\Pi}, \quad (17)$$

де z_e – питомі замикаючі витрати на електроенергію, грн./кВт*г; E_{Π} – річна витрата електроенергії мережевими насосами, кВт* г/рік,

$$E_{\Pi} = 2,9 \cdot 10^{-7} (1 + \alpha) \sum_1^k \frac{G \Delta P_{\pi} n}{\eta_{\text{н.у}}}, \quad (18)$$

де α – частка місцевих опорів; k – кількість гідравлічних режимів роботи системи протягом року; G – витрата мережевої води при даному режимі роботи, т/г; ΔP_{π} – лінійні втрати тиску у всій мережі; n – час роботи насосів при тому ж режимі мережі, год./рік; $\eta_{\text{н.у}}$ – ККД насосної установки.

Якщо протягом року здійснювалося тільки центральне якісне регулювання відпустки тепла, то

$$E_{\Pi} = 2,9 \cdot 10^{-7} (1 + \alpha) \sum_1^k \frac{G \Delta P_{\pi} n_0}{\eta_{\text{н.у}}}, \quad (19)$$

де n_0 – час роботи системи теплопостачання протягом року, год./рік.

2.3. Річну вартість теплових втрат теплопроводами визначають за формулою [3, 5, 6]

$$C_{T,\Pi} = z_T Q_{T,\Pi}, \quad (20)$$

де z_T – питомі замикаючі витрати на тепло, грн./мВт-г; $Q_{T,\Pi}$ – річні втрати тепла всіма теплопроводами мережі, МВт-г/рік.

Орієнтовано річні втрати тепла можна визначити за формулою

$$Q_{T,\Pi} = 0,95 k \pi (\tau_{\text{сер}} - t_0) (1 + \beta) n_0 10^{-6} \frac{L^{0,19}}{(\delta \tau')^{0,38} \Delta P_{\pi}^{0,19}} \sum_1^m Q_i^{0,38} l_i, \quad (21)$$

де k – коефіцієнт теплопередачі теплопроводу з урахуванням ізоляції, каналів,

грунту, віднесений до поверхні неізолюваної труби ($k = 1.1 \div 1,5 \text{ Вт/м}^2 \cdot \text{°С}$); t_0 – середньорічна температура навколишнього середовища, °С ; β – коефіцієнт місцевих втрат тепла; n_0 – кількість годин роботи мережі в році, г/рік; Q_i – розрахункове теплове навантаження на ділянці теплопроводу, МВт; l_i – довжина ділянки мережі, м; $\tau_{\text{сер}}$ – середньорічна температура теплоносія, °С ,

$$\tau_{\text{сер}} = \frac{\tau_1 n_1 + \tau_2 n_2 + \tau_3 n_3 + \dots}{n_1 + n_2 + n_3 + \dots}, \quad (22)$$

де τ_1, τ_2, τ_3 – середні температури в теплопроводі, що відповідають температурам зовнішнього повітря $t_{н1}, t_{н2}, t_{н3}, \dots$ і мають тривалість протягом року $n_1, n_2, n_3, \dots, n_n$.

2.4. Річні відрахування від капіталовкладень на відновлення основних фондів, капітальний і поточний ремонт визначають за формулою [3, 5, 6]

$$C_o = pK, \quad (23)$$

де K – капіталовкладення у споруду, грн.; p – річні відрахування.

Висновки. 1. Досліджено сучасний стан та проблеми централізованого тепlopостачання в Україні. Наголошено, що практично всі тепломережі, центральні теплові пункти, комунальні котельні, будівлі українських міст створені ще в радянський час і вичерпали свій експлуатаційний ресурс, що приводить до вагомих втрат тепла. При цьому споживання теплової енергії в житловому фонді міст майже вдвічі вище, ніж у Європі, а тарифи на тепло і гарячу воду в середньому по країні покривають собівартість постачання лише на 72%. 2. Проведено аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з тепlopостачання. Аналіз показав, що економічний ефект у тепlopостачанні може бути одержаний від реалізації відповідних організаційно-технічних заходів і визначається як різниця приведених витрат до і після реалізації цих заходів. 3. Розглянуто докладно складові річного економічного ефекту, тобто капітальних вкладень і експлуатаційних витрат. Визначено, що для техніко-економічних розрахунків у області тепlopостачання достатньо для капіталовкладень враховувати витрати на теплові мережі, абонентські системи і теплову ізоляцію, а для експлуатаційних витрат – витрати на паливо, перекачування теплоносія, теплові втрати теплопроводів, відновлення основних фондів, капітальний і поточний ремонт.

Список літератури: 1. *Микитенко В.В.* Енергоефективність промислового виробництва. Монографія. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2004. – 282 с. 2. *Федишин Б.П.* Економіка енергетики: навч. посіб. для студентів енергетичних спеціальностей ВНЗ. – Тернопіль: Астон, 2003. – 160 с. 3. *Козин В.Е.* Теплоснабжение: учебник для студентов вузов / В.Е. Козин, Т.А. Левина, А.П. Марков, И.Б. Пронина, В.А. Слемзин. – М.: Высш. школа, 1980. – 408 с. 4. *Проскурня О.М.* Економіка в енергетиці: навч. посіб. / О.М. Проскурня, О.І. Ганус. – Х.: Підручник НТУ «ХПІ», 2012. – 272 с. 5. *Ионин А.А.* Теплоснабжение: учебник для вузов / А.А. Ионин, Б.М. Хлыбов, В.Н. Братенков, Е.Н. Терлецкая; Под ред. И.И. Ионина. – М.: Стройиздат, 1982. – 336 с. 6. *Сафонов А.П.* Сборник задач по теплофикации и тепловым сетям: учеб. пособие для вузов. – М.: Энергоатомиздат, 1985. – 232 с. 7. *Соколов Е.Я.* Теплофикация и тепловые сети: учебник для вузов. – М.: Издательство МЭИ, 2001. –

472 с. 8. Теплоэнергетика и теплотехника: общие вопросы: справочник / Под общ. ред. чл.-корр. РАН А.В. Клименко и проф. В.М. Зорина. – М.: МЭИ, 1999. – 528 с.

Bibliography (transliterated): 1. Mykytenko, V.V. Enerhoefektyvnist' promyslovoho vyrobnytstva. Monohrafiya. Kyev: Ob'yednanyy instytut ekonomiky NAN Ukrainy, 2004. Print. 2. Fedyshyn, B.P. Ekonomika enerhetyky: navch. posib. dlya studentiv enerhetychnykh spetsial'nostey VNZ. – Ternopil': Aston, 2003. Print. 3. Kozyn ,V.E., et al. Teplosnabzhenye: uchebnyk dlya studentov vuzov. Moscow: Vissh. shkola, 1980. Print. 4. Proskurnya, O.M. and O.I. Hanus. Ekonomika v enerhetytsi: navch. posib. – Kharkiv.: Pidruchnyk NTU «KhPI», 2012. Print. 5. Yonyn, A.A., et al. Teplosnabzhenye: uchebnyk dlya vuzov. Moscow: Stroyizdat, 1982. Print. 6. Safonov, A.P. Sbornik zadach po teplofikacii i teplovym setjam: ucheb. posobie dlja vuzov. Moscow: Jenergoatomizdat, 1985. Print. 7. Sokolov, E.Ja. Teplofikacija i teplovyje seti: uchebnyk dlja vuzov. – Moscow: Izdatel'stvo MJeI, 2001. Print. 8. Klimenko, A.V. and V.M. Zorin. Teplojenergetika i teplotehnika: obshhie voprosy: spravochnik. – Moscow: MJeI, 1999. Print.

Надійшла (received) 24. 09.2014

УДК 658.5:628.4.032

К. Д. БЕРЛЕТОВА, студентка НТУ «ХПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ В СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ

Охарактеризована існуюча система поводження з твердими побутовими відходами в Україні. Виявлені недоліки взаємодії держави і приватного бізнесу у сфері поводження з твердими побутовими відходами. Запропоноване вирішення основних проблем взаємодії держави і бізнесу шляхом створення партнерських відносин. Визначена сутність поняття «державно-приватне партнерство» і його основні риси. Описані вихідні умови застосування державно-приватного партнерства та модель його функціонування у сфері поводження з твердими побутовими відходами.

Ключові слова: тверді побутові відходи, відходи як товар, державно-приватне партнерство, екологічна ефективність.

Вступ. Світовий технічний прогрес закономірно призвів до того, що існування людини стало екологічно небезпечним. Відходи виробництва та споживання вимагають для складування не тільки значних площ, а й забруднюють шкідливими речовинами, пилом, газоподібними виділеннями атмосферу, територію, поверхневі і підземні води.

Ці відходи можуть розглядатися як джерело постійно поповнюваних матеріально-сировинних ресурсів. За оцінками фахівців, більше 60% міських відходів – це потенційна вторинна сировина, що може бути перероблена і реалізована. Ще близько 25% – це органічні відходи, які можуть бути перетворені в компост [1].

Сфера поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ) є соціально значущою. Тому дана сфера знаходиться у віданні держави. Сформована до теперішнього часу система державного регулювання поводження з відходами в Україні має переважно природоохоронний характер. Інтереси наглядових органів спрямовані на розширення обмежень і заборон, що прямо протилежно економічним інтересам здорового бізнесу [2]. В результаті – кількість

використовуваних твердих побутових відходів не перевищує 4 % від загального обсягу ТПВ.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Останнім часом з'являються публікації щодо утилізації відходів в різноманітних ЗМІ, аналітичні звіти, результати досліджень, рекомендації, підготовлені як незалежними організаціями й окремими авторами, так і профільними відомствами, і пропонуються для обговорення громадськості, учасникам ринку поводження з відходами, потенційним інвесторам. Проблемами дослідження теоретичних та практичних аспектів щодо забезпечення утилізації твердих побутових відходів займалися такі вчені й фахівці як: В.Б. Жуковицький [3], А.С. Гринін, В.М. Новіков [4], К. де Сільгі [5] та інші.

Досвід країн ЕС підтверджує ефективність переробки ТПВ як вторинної сировини у боротьбі з проблемами нагромадження відходів. Тим не менш в Україні використання технологій рециклінгу носить вибірковий і поодинокий характер.

Мета досліджень. Метою дослідження є визначення проблем організації переробки відходів в Україні і обґрунтування пропозицій з їх вирішення.

Результати досліджень. Процес поводження з відходами включає в себе декілька взаємопов'язаних етапів: збір відходів, перевезення, сортування, переробка, захоронення.

Збором відходів займаються домовласники, керуючі компанії ЖКГ, підприємства. Перевезення ТПВ – це вивіз відходів з місць їх збору до сортувальної станції. Сортування відходів – поділ і/або змішання відходів згідно з визначеними критеріями на якісно різні складові. Сортування ТПВ здійснюється на сміттесортувальних станціях. Переробка ТПВ проводиться на сміттєпереробних заводах. Захоронення відходів відбувається на полігоні [6]. Полігони для зберігання відходів знаходяться у власності муніципалітетів, деякі з полігонів передані приватним компаніям в оренду.

Весь процес обігу ТПВ – збір, вивезення, сортування, переробка, зберігання – розрізнений, адже знаходиться в управлінні різних незалежних компаній або МУПів, отже, немає послідовності цілей, кожен реалізує бізнес, керуючись тільки своїми інтересами [7].

Перевезенням ТПВ в Україні в основному займаються приватні компанії, які обираються муніципалітетами на конкурсній основі. Перевізник отримує оплату за вивезення сміття від домовласників, і згодом при доставці ТПВ на сміттєпереробне підприємство оплачує тариф за прийом відходів. Протириччя в тому, що тариф за прийом відходів на сміттєпереробному підприємстві постійний, а тариф за вивезення сміття формується на конкурсній основі при виборі компанії перевізника (коли ціна є єдиним критерієм визначення переможця). Таким чином, із зростанням конкуренції тариф на вивезення буде

знижуватися. При цьому знижується прибуток перевізника. Існуюча схема провокує перевізника до недобросовісної поведінки, в результаті якого відходи звозяться на несанкціоновані звалища. Крім того, коштів, що залишилися від отриманого тарифу виявляється недостатньо для ефективної організації збору відходів. Конкуренція між фірмами перевізниками тільки посилює цю ситуацію. Держава методами регулювання і заборонами не може вирішити проблему несанкціонованих звалищ. Таким чином, існуючу організацію перевезення відходів силами приватного бізнесу не можна назвати ефективною. Неналежним чином організований збір сміття, відсутній селективний збір відходів [6].

Переробка ТПВ також може бути передана приватному бізнесу. Однак при передачі даних функцій приватному бізнесу виникають проблеми. Сама форма правовідносин між муніципалітетом і приватною компанією допускає можливість встановлення умов, які не сприятимуть ефективному веденню бізнесу (короткий термін оренди, «перекидання» на виконавця всіх організаційних питань, в тому числі тих, які муніципалітет повинен вирішувати до передачі об'єктів в оренду, покладання всіх ризиків на виконавця, висока орендна плата за землю і за об'єкти, які не придатні до використання при одночасній вимозі великих інвестицій в будівництво нових об'єктів). Все це свідчить про прагнення муніципалітету не тільки передати в приватне управління даний бізнес, а й перекласти всі проблеми на приватного оператора [7].

Для ефективного управління сферою ТПВ взаємовідносини між державою і бізнесом повинні будуватися на основі партнерства. Державно-приватне партнерство (ДПП) може стати такою моделлю організації бізнесу в сфері поводження ТПВ.

Під ДПП розуміється форма організації бізнесу при взаємодії держави і приватного бізнесу, яка передбачає об'єднання ресурсів обох сторін для спільного досягнення спільної мети.

Спираючись на існуючі дослідження (Хасанов Р.Х. [8], Варнавський В.Г. [9], Шадріна О. В.[10]) ДПП, можна виділити його загальні ознаки: сторонами ДПП є держава/муніципалітет і приватний бізнес; взаємодія сторін закріплюється на, юридичній основі; взаємодія зазначених сторін має партнерський, рівноправний характер; ДПП має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість; у процесі реалізації проектів на основі ДПП консолідується активи (ресурси і вклади) сторін; фінансові ризики і витрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами в пропорціях згідно взаємним домовленостям; модель ДПП орієнтована скоріше на надання послуг протягом контрактного періоду, ніж на будівництво активу (наприклад, дорога, підтримувана в хорошому стані і доступна для громадян протягом 25 років, а не

будівництво дороги як такої); партнери з приватного сектора відбираються на конкурсній основі; єдина ціна: структура платежів за контрактом зазвичай складена таким чином, щоб державні органи та/або користувачі платили тільки за послуги, що надаються на задовільному рівні, а не за активи, закладені в надання послуг. Платежі повинні впливати на поведінку постачальника послуг. Рівень виплат повинен бути пов'язаний з рівнем послуг, а, отже, він знижується при ненаданні послуг або недостатній результативності.

При побудові моделі взаємодії держави і приватного бізнесу передбачаються такі вихідні умови:

1. Держава готова повністю віддати дану сферу діяльності в управління бізнесу і отримувати якісну послугу (а не заробляти).

Для передачі всіх повноважень бізнесу, і переходу муніципалітету до контрольної-регулюючих функцій потрібна політична воля органу влади. Крім того, необхідно мотивувати інвестора. Щоб отримати на виході якісну послугу і вирішення екологічних проблем, потрібно створити бізнесу умови максимального сприяння: надати землі і об'єкти, які мають державну реєстрацію та закріплені права на власність, звільнити від орендних платежів, оптимізувати оподаткування [9].

2. Держава не буде розвивати в даній сфері конкуренцію, так як це не доцільно у сфері поводження з відходами.

У зв'язку з тим, що сфера переробки ТПВ дуже витратна і її рентабельність безпосередньо залежить від обсягу переробленого сміття, то в умовах обмеженості ресурсів і встановленого постійного тарифу за утилізацію ТПВ, конкуренція між переробними підприємствами призведе до браку сировини для всіх учасників ринку, що неминуче спричинить за собою банкрутство ряду переробних підприємств. Враховуючи цей ризик, інвестор не буде вкладатися в цю сферу діяльності [8].

Таким чином, припустимо, що держава все управління з поводження з ТПВ передає керуючій компанії (КК). Муніципалітет передає КК земельні ділянки і об'єкти з поводження з ТПВ в довгострокову оренду. КК як оператор процесу щодо поводження з ТПВ укладає угоди з перевізниками ТПВ на поставку відходів, а також з генеральним підрядником для будівництва заводу з переробки відходів.

КК контролює всі матеріальні та фінансові потоки, що дозволяє планувати свою господарську діяльність. Тариф буде забезпечувати діяльність всього процесу поводження з ТПВ, а кошти від реалізації вторсировини і готового продукту забезпечать повернення інвестицій. Крім того, КК вносить свої кошти, залучає кошти кредиторів та інвесторів.

Витратну частину становлять платежі перевізникам твердих побутових відходів, витрати на будівництво та функціонування сміттєпереробних заводів,

обслуговування полігонів, орендна плата (за довгострокову оренду землі під заводи, полігони), виплати за кредитами, дивіденди.

Оплата перевізнику за доставлені на переробку відходи буде стимулювати їх до того, щоб привозити більше ТПВ. Чим більше привозять, тим більше отримують. Отже, у перевізників не буде інтересу звозити відходи в ліс. Крім того, якщо ввести окремий тариф за роздільний сміття, то, можливо, перевізники налагодять систему прийому роздільного сміття.

Наявність достовірної інформації про потоки і обсяги відходів дасть можливість формувати інвестиційну політику підприємства, що дозволить КК планувати будівництво заводу з виготовлення готової продукції. Додатковою мотивацією до будівництва заводу з виробництва продукції з вторсировини буде держзамовлення на продукцію, наприклад, для комунального господарства (контейнери для збору відходів, малі садово-паркові форми – лавки, урни і т.д. з відходів пластмас).

Муніципалітет може виступити інвестором, внісши кошти на будівництво об'єктів поводження з ТПВ (полігони, будови). Тоді муніципалітет увійде в акціонерний капітал КК проекту готовими об'єктами.

Висновки. Отримані результати підтверджують, що приватній особі в приватному порядку не вигідно займатися переробкою ТПВ через занадто високі витрати і ризики. Муніципальні підприємства неефективні, тому що вони за відсутністю орієнтації на отримання прибутку не мають стимулів до зниження витрат. Модель управління сферою поводження з ТПВ вибудована на основі партнерських відносин держави і бізнесу. Використання моделі з запропонованими умовами дозволить організувати взаємодію владних структур та бізнесу і забезпечити якісну очистку території країни від ТПВ.

Список літератури: 1. Програма поводження з побутовими відходами в місті Києві на 2010–2015 роки. – № 996/4434. – 08.07.2010. 2. *Бачурин А.Н.* Проблема утилізації и использования твердых бытовых отходов / А.Н. Бачурин // Вісник Донбаської національної академії будівництва та архітектури. – Макіївка, 2009. – Вип. 1(75). – С. 89–92. 3. *Жуховицький В.Б.* Утилізація твердых бытовых отходов / В.Б. Жуховицький, В.Я. Меллер, А.Н. Тугов. – Днепропетровск: «Свидлер А.Л.», 2011. – 546 с. 4. *Гринин А.С.* Промышленные и бытовые отходы: хранение, утилизация, переработка / А.С. Гринин, В.Н. Новиков. – М.: ФАИР-Пресс, 2002. – 336 с. 5. *Катрин де Сильги.* История мусора. От средних веков до наших дней / Пер. с фр. И. Васюченко, Г. Зингер. – М.: Текст, 2011. – 288 с. 6. *Черниговский М. В.* Гармонизация законодательства в сфере государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс] / М. В. Черниговский – Режим доступа: <http://council.gov.ru/files/> 7. *Приймак О.А.* О проблемах нормативно-правового обеспечения внедрения ресурсосберегающих технологий и вовлечения отходов в хозяйственный оборот / О.А. Приймак, Б.В. Боравский, В.Л. Гончаренко // Аналітичний вісник. – «О состоянии и проблемах правового регулирования в области обращения с отходами производства и потребления». – 2008. – № 8 (353). 8. *Хасанов Р.Х.* Риски проектов частно-государственного партнерства / Р.Х. Хасанов// – Омськ, ВЗФЭИ. – 2007. 9. *Варнавский В.Г.* Государственно-частное партнерство. Теория и практика. – ГУ-ВШЭ, 2010. 10. *Шадрина Е. В.* Муниципальные услуги и социальная выгода [Электронный ресурс] / Е. В. Шадрина, Я.В. Яговцев. – Режим доступа: <http://www.umdcipe.org/>

Bibliography (transliterated): 1. Prohrama povodzhennia z pobutovymy viskhodamy v misti Kuyevi na 2010–2015 roky. – No 996/4434. – 08.07.2010. Print. 2. *Bachurin A. N.* Problema utilizatsyi i ispolzovaniya tverdykh bytovykh otkhodov. – Visnyk Donbaskoyi natsionalnoyi akademiyi budivnytstva ta arkhitektury. – Makiyivka, 2009. – Vyp. 1(75). – 89–92. Print. 3. *Zhukhovitskyi V. B.* Utilizatsyya tverdykh bytovykh otkhodov. – Dnepropetrovsk: «Svidler A. L.», 2011. – 546. Print. 4. *Grinin A. S.* Promyshlennyye i bytovyye

otkhody: khraneniye, utilizatsyya, pererabotka. – Moscow: FAIR-Press, 2002. – 336. Print. **5.** *Katrin De Silgi.* Istoriya musora. Ot srednikh vekov do nashykh dney. – Moscow: Tekst, 2011. – 288. Print. **6.** *Chernigovskiy M. V.* Garmonizatsyya zakonodatelstva v sfere gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Web. <<http://council.gov.ru/files>> **7.** *Pryimak O. A.* O rproblemakh normativno-pravovogo obespecheniya vnedreniya resursosberegayushchikh tekhnologiy i vovlecheniya otkhodov v khoziaystvennyi oborot. – Analitichnyi visnyk. – «O sostoyanii i problemakh pravovogo regulirovaniya v oblasti obracheniya s otkhodami proizvodstva i potrebleniya». – 2008. – No 8 (353). Print. **8.** *Khasanov R. Kh.* Riski proektov chastno-gosudarstvennogo partnerstva. – Omsk, VZFEI. – 2007. Print. **9.** *Varnavskiy G. V.* Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo. Teoriya i praktika. – GU-VShE, 2010. Print. **10.** *Shadrina Ye. V.* Munitsypal'nyye uslugi i sotsyal'naya vygoda. – Web. <<http://www.umdcipe.org>>

Надійшла (received) 23.09.2014

УДК 657.422

С. В. БРІК, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТООБІГУ В РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто місце і роль документообігу для підприємств ресторанного господарства та побудовано модель організації бухгалтерського обліку на підприємствах харчування. Висвітлено питання щодо типових форм первинних документів, які мають недоліків та потребують додаткового вивчення з метою подальшого врегулювання первинних документів. Удосконалені первинні та зведені документи з обліку запасів, які забезпечують інформацією відповідних користувачів, дозволять якісно сформувати графік документообігу, від якого залежить ефективне функціонування підприємства в цілому. Ускладнена специфіка облікового процесу на підприємствах ресторанного бізнесу потребує введення поетапного бухгалтерського обліку.

Ключові слова: план-меню, денні забірні листи, замовлення-рахунок, товарний звіт.

Вступ. Тема документообігу в громадському харчуванні досить актуальна. Це пов'язано з обліковою специфічністю, бо тут поєднано виробництво з торгівлею. Тому як бухгалтеру закладу громадського харчування, так і студенту економічного напрямку потрібно володіти цією специфікою.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженням організації документообігу займалися Ф. Ф. Бутинець [1, с. 15], який у своїх працях розглянув графіки документообігу як складові техніки ведення бухгалтерського обліку, О. В. Лишиленко [2, с. 21], що висвітлив не лише організацію документообігу, але і його значення на підприємстві.

Мета досліджень, постановка проблеми. Не дивлячись на висвітлення науковцями питання організації документообігу, саме на підприємствах ресторанного бізнесу документообіг у середовищі обліку запасів залишається невирішеним, тому потребує подальшого дослідження і вдосконалення.

Постановка завдання. Метою даної статті є здійснення критичного аналізу ролі документообігу у створенні ефективної системи обліку запасів, визначення напрямів його вдосконалення на підприємствах ресторанного господарства.

Матеріали досліджень. Кожне підприємство, здійснюючи господарську операцію, зобов'язане фіксувати даний факт, оформлюючи відповідний документ. У зв'язку з тим, що діяльність підприємств ресторанного господарства супроводжується процесом виробництва, торгівлі і надання послуг, використовуючи при цьому значну частину активів у вигляді запасів, тому відповідно документування у даній галузі є досить трудомістким.

Форми первинної документації, рекомендовані до застосування на підприємствах ресторанного господарства при відображенні операцій з виробництва і реалізації, наведені в Методичних рекомендаціях [5].

Основні з таких первинних документів наступні:

План-меню. Складається щодня в одному примірнику завідуючим виробництвом напередодні дня приготування їжі, затверджується директором підприємства. На підставі нього відповідальна особа виписує накладну або вимогу на отримання сировини з комори.

Вимога до комори. Служить підставою для відпуску товарів і продуктів з комори у виробництво, складається завідувачем виробництвом на підставі даних плану-меню та з урахуванням залишків сировини і продуктів на початок дня і їхні потреби на майбутній робочий день. На підставі вимоги комірник виписує накладну на відпуск товарів і продуктів у виробництво.

Денні забірні листи. Служать для оформлення відпуску готових виробів з виробництва (кухні) в роздавальну, якщо вона є відокремленою одиницею, складаються щодня в 2-х примірниках по кожній матеріально відповідальній особі, із зазначенням найменування страв, виробів, одиниці виміру, продажної ціни. Після закінчення робочого дня забірні листи разом із звітами матеріально відповідальні особи здають до бухгалтерії.

Замовлення-рахунок. Застосовується для оформлення відпуску готових кулінарних виробів при обслуговуванні свят, та інших спеціальних замовлень. Служить не тільки для підтвердження відпустки блюд, але й розрахунковим документом.

Акт про реалізацію готових виробів за готівковий розрахунок. Дає інформацію про реалізацію за найменуваннями, кількістю, ціною. Складається матеріально відповідальною особою на підставі касових чеків, та є додатком до звіту завідувача виробництвом про рух товарів на кухні.

Товарний звіт. Дає інформацію про реалізовану і відпущену продукцію і витрати сировини на виробництві. Складається щодня завідувачем виробництвом і подається до бухгалтерії. Прибуткова частина заповнюється на підставі прибуткових документів на отримання сировини з комори, а також від постачальників за обліковими цінами виробництва. Видаткова частина заповнюється на підставі даних документів на відпустку і реалізацію готових виробів. Звіт складається в 2-х примірниках. 1-й примірник разом з доданими

прибутковими та видатковими документами подається до бухгалтерії. 2-й примірник залишається у матеріально відповідальній особі з відміткою бухгалтера про прийом звіту.

Акт про передачу товарів і тари при зміні матеріально відповідальної особи. Складається у 3-х примірниках: 1-й залишається у особи, що приймає товарно-матеріальні цінності, 2-й – у особи, що здає їх, 3-й надається в бухгалтерію.

Відповідно до п. 2.2 Методичних рекомендацій [5] облік сировини у виробництві ведеться за цінами продажу в грошовому вираженні по кожному виробництву і кожній матеріально відповідальній особі. Оприбуткування сировини, а також списання реалізованих готових виробів з підзвіту матеріально відповідальних осіб здійснюється за обліковими цінами сировини, які проставляються в калькуляційних картах. Згідно з обліковими цінами контролюється списання вартості витраченої сировини у виробництві.

Крім зазначених актів, пропонуємо впровадити на підприємствах ресторанного господарства Акт на відпуск харчування по безготівковому розрахунку. Зазначений документ може оформлюватись, якщо відпускається харчування особам, які придбали абонемент на певний період. На сьогоднішній день існують великі переваги безготівкових розрахунків пластиковими платіжними картками перед паперовими грошима: це зручність оплати, надійність, практичність, підвищення конкурентоспроможності та престижу закладу ресторанних послуг.

Практично всі вищезазначені документи, що оформляються в ході технологічного процесу, надходять до бухгалтерії, де здійснюють їх облікову обробку. Тому заключним етапом облікових процедур є здійснення записів до облікових реєстрів.

Методичними рекомендаціями щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку для обліку надходження запасів від постачальників і розрахунків з ними використовується Журнал 3. Окремо ведеться відомість аналітичного обліку по рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» як складова частина Журналу 3 [6].

Для обліку запасів застосовується Журнал 5 або 5 А і Відомість 5.1 обліку руху запасів [6]. Як свідчить аналіз практичної діяльності, досліджувані підприємства ресторанного господарства узагальнюють інформацію з первинної документації на бланках «пустографах» довільної форми, це пов'язано з тим, що ведення журналу 5 або 5А та відомості 5.1 є занадто складним, а зазначені реєстри надмірно громіздкі. Для їх складання в практиці використовується цілий ряд додаткових вибірок і розрахунків та заповнення аналітичного обліку запасів у відомості 5.1.

Однак, інформацію синтетичного обліку необхідно опрацьовувати та узагальнювати для складання головної книги, фінансової звітності. Таким чином, пропонуємо впровадити рекомендовані форми накопичувальних відомостей обліку запасів (купівельних товарів та сировинної продукції) в розрізі відповідних ділянок підприємств ресторанного господарства. Накопичувальні відомості мають спрощену форму, однак відображають детальну інформацію за синтетичними субрахунками бухгалтерського обліку та є підставою для складання Головної книги та фінансової звітності.

Наведені реєстри синтетичного і аналітичного обліку повинні знайти своє відображення в графіку документообігу.

Складений графік документообігу у закладах ресторанного господарства дозволить розглядати документи залежно від етапів, на яких знаходиться продукція:

– у коморі (складі) оформлюються такі документи: товарна книга (картки складського обліку матеріалів), товарний звіт, відомість про залишки товарів на складі (у коморі), вимога до комори, накладна на відпуск запасів з комори;

– у виробництві – калькуляційна картка, план-меню, вимога до комори на одержання сировини, акт про реалізацію готових виробів кухні за готівку, акт про реалізацію і відпуск виробів кухні, акт про продаж і відпуск виробів кухні, денний забірний лист, замовлення рахунок, меню на відпуск продуктів працівникам закладу, звіт про рух продуктів і тари по кухні, звіт про рух продуктів у виробництві, контрольний розрахунок;

– реалізація – акт про передачу товару і тари під час зміни матеріально відповідальної особи, товарний звіт, розрахунковий документ, звіт про рух продуктів і тари по кухні.

Для забезпечення якісної побудови документообігу потрібно використовувати лише ті необхідні первинні документи, які забезпечують інформацією зведені документи та бухгалтерські реєстри.

Розроблена схема документообігу дозволить працівникам якісно виконувати свої функції, впливати на роботу апарату управління, виявляти помилки в організації обігу документації, адже від професійності ведення документації залежить у значній мірі прибуткова діяльність підприємства в цілому.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки:

– ускладнена специфіка облікового процесу на підприємствах ресторанного бізнесу потребує введення поетапного бухгалтерського обліку, що дозволить належним чином забезпечити послідовність виконання облікових процедур;

– враховуючи переваги та зручність безготівкових форм розрахунків, на підприємствах ресторанного господарства доцільно впровадити Акт на відпуск харчування по безготівковому розрахунку;

– застосування накопичувальних відомостей з обліку запасів (купівельних товарів та сировинної продукції) в розрізі відповідних ділянок підприємств ресторанного господарства дозволить відображати детальну інформацію за синтетичними субрахунками бухгалтерського обліку та є підставою для складання Головної книги та фінансової звітності;

– удосконалені первинні та зведені документи з обліку запасів, які забезпечують інформацією відповідних користувачів, дозволять якісно сформувати графік документообігу, від якого залежить ефективне функціонування підприємства в цілому.

Список використаної літератури: 1. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський фінансовий облік: [підруч.] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2006. – 832 с. 2. *Лишиленко О. В.* Фінансовий облік: [підруч.] / О. В. Лишиленко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2007. – 556 с. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>. 4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.95. – № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування та побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами, затверджені наказом Міністерства економіки України від 17.06.2003 р № 157. 6. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.00 р. – № 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Bibliography (transliterated): 1. Butinec' F. F. Buhgalters'kij finansovij oblik: [pidruch.] – Zhitomir: Ruta, 2006. – 832 p. 2. Lishilenko O. V. Finansovij oblik: [pidruch.] – [2-ge vid., pererob. i dop.]. – Kiiv: Vid-vo «Centr navchal'noї literaturi», 2007. – 556 p. 3. Pro buhgalters'kij oblik ta finansovu zvitnist': Zakon Ukraїni vid 16.07.1999 No 996–XIV [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>. 4. Polozhennja pro dokumental'ne zabezpechennja zapisiv u buhgalters'komu obliku: zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukraїni vid 24.05.95. – No 88 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Metodichni rekomendacii shhodo vprovadzhennja nacional'nih polozhen' (standartiv) buhgalters'kogo obliku u sferi gromads'kogo harchuvannja ta pobutovih poslug, garmonizovanih z mizhnarodnimi standartami, zatverdzheni nakazom Ministerstva ekonomiki Ukraїni vid 17.06.2003 r Np 157. 6. Metodichni rekomendacii po zastosuvannju registriv buhgalters'kogo obliku: Nakaz Ministerstva finansiv Ukraїni vid 29.12.00 r. – No 356 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Надійшла (received) 11.09.2014

УДК 658.15

Н. Ю. МАРДУС, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

УТОЧНЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКУ

В статті розглянуто і уточнено аспекти трактування теоретико-методичних підходів до визначення сутності фінансових результатів та прибутку підприємства в бухгалтерському, управлінському та податковому обліку. Зроблено висновки, що прибуток являє собою позитивне (додатне) значення фінансового результату, яке свідчить про високу результативність господарської діяльності та ефективне використання капіталу.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управлінський облік, податковий облік, аудит, фінансовий результат, прибуток, збиток.

Вступ. В умовах економічного розвитку суб'єктів господарювання питання фінансових результатів в бухгалтерському обліку вважається одним із ключових як при здійсненні господарської діяльності. Основним фактором, що впливає на ефективність діяльності підприємства є отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення.

Фінансові результати характеризують майже всі аспекти діяльності підприємства [1]. Позитивні фінансові результати діяльності підприємства становлять основу його економічного розвитку, сприяючи зміцненню відносин з партнерами та дозволяючи здійснювати розширене відтворення, що є основою для самофінансування діяльності. Саме тому дослідження таких понять, як «фінансовий результат» та «прибуток» становлять надзвичайний науковий, практичний інтерес, доцільність подальшого розвитку даної теми і її актуальність.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Незважаючи на те, що вивченням сутності та класифікацій фінансових результатів, а також аспектами обліку і аудиту займалися багато вчених, таких як Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Н.М. Ткаченко, В.М. Опарін, та інші, питання щодо визначення сутності поняття фінансових результатів суб'єктів господарювання залишаються недостатньо розкритими.

Отже, фінансовий результат трактується, як співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, може бути прибутком або збитком, що, у свою чергу, приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу. І саме отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства. Як бачимо, спектр визначень досить широкий, що можна пояснити різними підходами науковців до розуміння даного поняття [2].

Мета досліджень, постановка проблеми. Формування та облік фінансових результатів діяльності підприємств в Україні регламентується на законодавчому рівні, але це не виключає наявність різних підходів до їх бухгалтерського та податкового обліку, що призводить до виникнення розбіжностей та непорозумінь.

Важливість дослідження сутності, порядку формування, особливостей обліку, аудиту та аналізу фінансових результатів є основою діяльності підприємства, що забезпечує стійкість та стабілізацію як підприємства так і економіки України в цілому.

Матеріали досліджень. У процесі дослідження щодо уточнення сутності фінансових результатів і прибутку підприємства в обліку застосовувалися загальнонаукові методи та прийоми, а саме методи індукції, дедукції теорії економічного аналізу і обліку – при дослідженні теоретичних питань прибутку, його обліку в історичному аспекті та узагальнення досвіду роботи вітчизняних і зарубіжних дослідників у галузі обліку, аудиту та аналізу прибутку

підприємства; спостереження, порівняння і узагальнення даних; абстрактно-логічний метод і метод причинно-наслідкового зв'язку, метод аналогії, діалектичний метод, системний підхід – для удосконалення методичних підходів бухгалтерського обліку прибутку та інші.

Аналіз характеристик фінансового результату в економічній та обліковій літературі дозволяє сказати, що фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника (прибутку або збитку). Але є не коректним ототожнення прибутку і збитку з доходами та витратами підприємства для цілей облікового відображення даних об'єктів бухгалтерського обліку. З чого випливає недосконалість наведених визначень [3]. Це викликано існуванням різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо), і тим, що кожен з дослідників розглядає фінансові результати чи то в певній галузі економіки, чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку. Так, у трактуванні категорій «прибуток» і «збиток» Н.В. Прохар виділяє кількісну та якісну сторони. О.В. Гринавцева у своїх наукових дослідженнях удосконалила поняття «фінансовий результат» відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Уточненню поняття фінансових результатів господарської діяльності як економічної категорії приділяє увагу Д.Є. Свідерський [2].

Також, як показали дослідження, науковці розглядають фінансовий результат підприємств окремих галузей. С.Л. Червінська визначає суть економічної категорії «фінансовий результат підприємства», яким є різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду, що найповніше характеризує сутність даної категорії.

Для узагальнення доходів та витрат науковець М.М. Залалтдінов пропонує використовувати термін «фінансові результати» (обов'язкового в множині). При характеристиці прибутку або збитку необхідно використовувати лише термін «кінцевий фінансовий результат» (в однині), так як може виникати або прибуток, або збиток, або «нульовий фінансовий результат».

Як показали дослідження, О.О. Вороніна звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський. Отже, «фінансові результати» можна розглядати як зі сторони податкового так і управлінського обліку [2].

Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Статтею 134 Податкового кодексу України передбачено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [4].

Так, відповідно до Податкового кодексу України, прибутком вважається сума валових доходів, скоригована відповідним чином для потреб оподаткування [4]. Тому прибуток як об'єкт оподаткування є умовною величиною, що визначає співвідношення між доходами і витратами за певний період та визначається за даними спеціального податкового обліку. У цьому розумінні прибуток – показник, який характеризує ефективність господарювання, спроможність підприємства відраховувати кошти до бюджету, здійснювати подальшу господарську діяльність.

Для цілей бухгалтерського обліку під прибутком розуміють чистий дохід, який залишається в підприємства після відшкодувань усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

Прибуток підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною роллю, але і різноманіттям видів, у яких він виступає.

Прибуток на підприємстві виконує оціночну (оцінює ефект господарської діяльності), розподільчу (використовується як інструмент розподілу чистого доходу), та стимулюючу (є інструментом формування різних фондів стимулювання, як власників і робітників, та і самої господарської діяльності) функції.

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то даному питанню присвячені праці Л.В. Нападовської. В наукових дослідженнях автор розмежовує поняття «фінансовий» та «управлінський» результат [2]. Тобто в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – в цілому за основним видом діяльності.

Серед думок зарубіжних вчених у цілому можна виділити три основних трактування фінансового результату. Так, берлінський адвокат Г.В.Симон стверджував, що це приріст протягом звітного періоду капіталу (засобів, які вклали власники) підприємства (відповідно збиток визначається як його зменшення); професор Кельнського університету Е. Шмаленбах визначає фінансовий результат як різницю між доходами і витратами підприємства, де слід зосередитись на русі грошових витрат і доходів; з праць І.Фішера випливає, що фінансовий результат є збільшення протягом звітного періоду оцінки активу за рахунок зміни його доходності [5].

Скалюк Р.В. [6] підкреслює, що в практичній діяльності бухгалтерів та економістів спостерігається ототожнення поняття фінансового результату та прибутку підприємств, що викликає сумніви на предмет їх відповідності науковим теоріям та методичним положенням бухгалтерського обліку [6].

Термін «прибуток», напевно, витримав найзапеклішу полеміку в політекономії. Спочатку стверджувалось, що прибуток є категорією виключно

капіталізму. Потім економісти поступово стали визнавати необхідність вивчення питання про прибуток при соціалізмі. Нарешті, усі дійшли висновку, що прибуток – необхідна умова успішного ведення господарства.

Прибуток – важлива категорія, яка навколо себе акумулює цілу низку різних підходів щодо його визначення. Це, своєю чергою, породжує дискусійність у трактуванні сутності прибутку.

Згідно НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати.

Сучасна підприємницька діяльність господарюючих суб'єктів спрямована на одержання прибутку. Саме можливість одержання прибутку та наявність його спонукає їх входити в певну сферу діяльності, а за відсутності прибутку або навіть загрози його відсутності – покинути певний сегмент ринку. З розвитком економічної теорії поняття прибутку змінювалось, а також змінювались підходи до методології його визначення. До найскладніших, важких і виключно гострих проблем економічної теорії і господарської практики належить проблема визначення терміну «прибуток».

Сучасні підходи до трактування сутності категорії «прибуток» стосуються в основному визначення його як частини доходу від реалізації продукції, форми прояву вартості додаткового продукту, який зі сфери виробництва переходить у сферу обміну, де і реалізується.

Відповідно до принципів організації бухгалтерського обліку, прибуток, у числі інших (емісійний дохід, внески засновників у статутний капітал, пайові внески), відносять до джерел власних економічних ресурсів підприємства. Джерелом інформації про одержаний прибуток як результат діяльності підприємства, визначає вчений, є перша частина («Фінансові результати») форми №2 фінансової звітності підприємства «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» за окремий звітний період.

Результати досліджень. У порівнянні з прибутком категорія фінансового результату є ширшим поняттям, оскільки є однією із двох форм (прибуток чи збиток) відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Фінансовий результат характеризує якісні та кількісні показники результативності господарської діяльності підприємства, а прибуток – позитивне (додатне) значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Прибуток є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, але й джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, він становить різницю між загальною сумою доходів та витратами на виробництво і реалізацію продукції. Практична

цінність отриманих результатів полягає в тому, що вони є базою для подальших методичних і прикладних досліджень прибутку підприємства.

Висновки. Враховуючи розглянуті вище аспекти трактування сутності фінансових результатів, у бухгалтерському обліку фінансовий результат варто розуміти як результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за визначений період, де позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів.

Список літератури: 1. Дейнека О.В. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування / Дейнека О.В., Остапенко О.А. // Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. Економічні науки, 2013. – № 4. 2. Шупіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шупіна // Вісник ЖДТУ. Економічні науки, 2012. – № 1 (59). 3. Тесленко Т. І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т. І. Тесленко, Н. В. Конькова // Бізнес Інформ. Економіка, Бух. облік та аудит, 2013. – № 4. 4. Податковий кодекс України редакцією від 02.12.2010 р. №2755-VI зі змінами та доповненнями. 5. Есманова Л. І. Інструменти стимулювання розвитку підприємств / Л. І.Есманова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського нац. економ. ун-ту «Економічна думка», 2012. – Вип. 10. – Ч. 4. – С.82–86. 6. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р.В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 86–93.

Bibliography (transliterated): 1. Deyneka O.V. and Ostapenko O.A. Sutnist' ponyattya "finansovyy rezul'tat" ta osoblyvosti yoho formuvannya. Molodizhn. nauk. visn. UABS NBU: Ekonomichni nauky, 2013, 4th ed. Print. 2. Shypina S.B. Sutnist' ponyattya "finansovi rezul'taty" yak ob'yekta bukhgalters'koho obliku. Visnyk ZhDTU: Ekonomichni nauky, 2012, 1 ed. (59). Print. 3. Teslenko T. I. and Kon'kova N. V. Oblik finansovykh rezul'tativ: problemy ta shlyakhy vdoskonalennya. Kharkov: Biznes Inform. Ekonomika, Bukh. oblik ta audyt, 2013, 4th ed. Print. 4. Podatkovyy kodeks Ukrayiny redaktsiyeyu vid 02.12.2010. 2755-VI ed zi zminamy ta dopovnennyamy. Print. 5. Esmanova L. I. Instrumenty stymulyuvannya rozvytku pidpryyemstv. Ternopil': Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr Ternopil's'koho nats. ekonom. un-tu "Ekonomichna dumka", 2012. Vyp. 10. Ch. 4. P. 82–86. Print. 6. Skalyuk R.V. Ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya finansovymy rezul'tatamy promyslovykh pidpryyemstv: teoretychni osnovy zabezpechennya funktsionuvannya. Ekonomichnyy visnyk Donbasu, 2011, 2nd ed. P. 86–93. Print.

Надійшла (received) 18.09.2014

УДК 628.1:551.46/49

А. Й. ВАСИЛЬЄВ, докт. екон. наук, проф., Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ В УПРАВЛІННІ ВІДТВОРЕННЯМ ВОДНИХ РЕСУРСІВ

Аналізується роль та місце водних ресурсів в соціально-економічному розвитку держави. Показана важливість та напрямки економічного регулювання процесів управління відтворення водних ресурсів, як необхідних факторів їх раціонального використання. Рішення проблеми вибору пріоритетів в області використання нових енерго- і екологічно ефективних технологій відтворення водних ресурсів має бути орієнтоване на підвищення конкурентоспроможності і стійкості розвитку підприємств, у яких водогосподарчий технологічний блок є базовим у виробничій діяльності. Введення механізму стягування сплати з урахуванням запобігання збитку оточуючому середовищу підвищує рентабельність водогосподарчої діяльності підприємства в рамках існуючої виробничої структури.

Ключові слова : економічні фактори, енергоносії, водні ресурси, відтворення, раціональне використання.

Вступ. Метою цієї роботи є обґрунтування необхідності еколого-економічних підходів в управлінні відтворенням водних ресурсів, що забезпечує стійкий соціально- економічний розвиток територіально-виробничих структур/

Аналіз наукових досліджень. Розробкою питання катастрофічного стану водних ресурсів в Україні займалися такі вітчизняні вчені, як: Каленіченко Л.І., Карук Б.П., Тищенко О.І. [1], Дорогунцов С.І. та Хвесик М.Л. [2], Кравець В.Н., Борисов Б.М., Плакіда В.Т., Тітков А.А. [4], які намагалися вирішити проблеми, пов'язані із забрудненням водних ресурсів, незадовільною якістю питної води, деградацією підземних джерел та ін. В перерахованих роботах автори вказують на недосконалість господарчого механізму в сфері використання і охорони водних ресурсів та необхідність посилення ролі держави. Багато в чому це пояснюється сформованим стереотипом, що розглядає характеристики цього найважливішого продукту в рамках тільки тієї технологічної межі, до якої вона схильна у сфері виробничої компетенції підприємств конкретного відомства.

Викладання основного матеріалу. Вихідною передумовою економічної оцінки води, як найважливішого природного і виробничого ресурсу, слід вважати те об'єктивне положення, що водні ресурси, подібно іншим видам природних багатств, обмежені за своїми запасами, не є однаковими за якістю і місцеположенням, використовуються з різним рівнем економічної ефективності, а для їх забору, підйому, транспортування і очищення потрібні значні витрати.

Враховуючи, що водні ресурси мають настільки важливе значення для економіки держави, процес їх відтворення повинен розглядатися як невід'ємна частина процесу відтворення сукупного суспільного продукту.

Слід розглянути два аспекти процесу відтворення води, виступаючих у формі використання водних ресурсів, а також їх охорони.

Використання води в народному господарстві – це, по-перше, перетворення природного річкового стоку (будівництво каналів, гребель, водосховищ та ін.), а також створення інфраструктури по вилученню підземних вод, по-друге, комплекс заходів, націлених на економію витрат води в технологічних процесах і мінімізацію її втрат на всіх етапах споживання. Використання водних ресурсів припускає їх кількісну і якісну зміну на даній ділянці.

Охорона водних ресурсів – це відтворення їх природних властивостей (очищення русел річок, відновлення водної флори, зміна хімічного складу та ін.). Основною складовою відтворення води є її очищення від забруднення, яка передбачає, поперед усе, покращення якісного складу води.

Функції використання води і охорони водних ресурсів від забруднення тісно взаємопов'язані. Заходи щодо економії водних ресурсів скорочують скидання забруднених стічних вод, а очищення веде до зменшення об'єму води, потрібного для розведення шкідливих речовин. Однак, слід відзначити, що проблема очищення вод відносно самостійна у відношенні до проблеми використання водних ресурсів, тому вона потребує окремого розгляду.

Радикальний шлях охорони водних ресурсів – створення технологічних процесів із мінімальними втратами і максимальною регенерацією і утилізацією відходів – в теперішній час не є реальним, як з технічної точки зору, так і з економічної. Тому, в осяжному майбутньому використання водоочисних технологій буде інтенсивно розвиватися. В цьому зв'язку завданням еколого-економічного аналізу є пошук шляхів раціонального водокористування і, в першу чергу, саме тієї частини, котра стосується очищення води.

Першою стадією дослідження відтворення води є аналіз місця водних ресурсів в процесі труда, що важливо для вивчення процесу формування вартості води. Споживчою вартістю, або корисністю, вода володіє апріорі без впливу людини. Як відомо, процес труда містить три моменти: сам труд, предмет труда і засоби труда. В результаті процесу труда виробляється продукт, необхідний для задоволення виробничих або особистих потреб. Вода, як буде показано далі, виступає і як предмет труда, і як засіб труда, і як продукт труда.

Прикладом тому може бути функціонування водосховища для розведення риби: при виробництві риби вода є засобом труда, вона виступає в цьому випадку і як об'єкт, де відбувається труд, і як носій певних природних властивостей, необхідних для розмноження риби. Аналогічним прикладом є технологія використання енергетичного потенціалу водних потоків, де вода також виступає у різних формах свого призначення.

Однак, поперед усе, вода є предметом труда. Джерело ключової води має споживчу вартість, не володіючи вартістю. Корисність його для людини не опосередкована трудом. В даному випадку вода ще не володіє суспільною корисністю. «Суспільне визнання» джерело набуває після проведення пошуково-розвідувальних робіт, маючих вартість. Суспільно необхідна праця, витрачена на їх проведення, і визначає первісну величину вартості джерела.

Таким чином, запаси води, навіть ще не використані у виробництві, стають матеріалом, потенційно включеним у систему суспільного відтворення.

Процес зростання вартості води у подальшому пов'язаний із затратами труда на її забір, транспортування, змінення її якості та ін. Якщо ж, наприклад, ця вода транспортується під натиском по трубах, тоді вона набуває вартість через суспільний труд, закладений в процесі роботи, пов'язаної з обслуговуванням насосного обладнання. Якщо цю воду необхідно ще й і

обробити, то це також є виробничим процесом і, отже, впливає на вартість кінцевого продукту. Наприклад, демінералізована вода, дистильована вода і вода у водосховищах мають суттєво різну вартість.

В результаті участі в технологічному процесі вода змінює свої якісні характеристики. В процесі відтворення (очищування) вона повертається або до свого вихідного стану, або надбає нові якісні характеристики. Таким чином, в результаті певного виду діяльності (у даному випадку – очищення) створюється матеріальне благо – вода, котра придбає форму продукту труда.

Друга сторона процесу відтворення води пов'язана із створенням матеріального блага у формі переміщення продукту (наприклад, при транспортуванні води з допомогою трубопроводу, каналів та ін.).

І в тому, і в іншому випадках мова йде про відтворення води в певній її якості і кількості. В першому випадку процес відтворення називається охороною водних ресурсів, у другому – їх використанням. Тільки в умовному сенсі, виділяючому цільову спрямованість відтворення води, говориться в першому випадку про відтворення якісного стану, у другому – про відтворення певної кількості води.

Залишилась в минулому точка зору, згідно якої вода розглядалася в якості дармового блага природи, не опосередкованого людським трудом. В теперішній час вода, як будь який інший вид виробничої продукції, планується як у кількісному об'ємі, так і за якісними характеристиками.

Отже, на підставі вищесказаного можна констатувати – вода може виступати не тільки як предмет і засіб труда, але і як певний вид виробленої продукції.

Відтворення водних ресурсів – це самостійний вид господарчої діяльності, який має свої особливості. Він характеризується притаманними йому технологіями, показниками ефективності, економічними і організаційними методами управління. Наряду із загальними закономірностями, тут існують специфічні умови для різних галузей промисловості, що використовують воду для комунально-побутових і технологічних цілей. Наукові розробки в області економіки і організації управління водними ресурсами, які сприяють підвищенню ефективності використання і охорони води, є важливою складовою технічної політики, націленої на підвищення ефективності виробництва всіх галузей народногосподарчого комплексу України.

Переходячи до аналізу утворення і порядку відшкодування витрат на охорону водних ресурсів, слід відзначити, що важливою складовою охорони водних ресурсів є очищення стоків води від забруднення, яке здійснюється за двома варіантами:

- 1) підприємство передає свої стоки для очищення іншій організації;
- 2) підприємство самостійно очищує стоки на своїх очисних спорудах.

В першому варіанті підприємство оплачує процес відтворення водних ресурсів, сплата за очищення яких виконується іншою організацією (промисловим підприємством, міським комунальним господарством та ін.). В сплату за очищення в теперішній час включаються поточні витрати на очищення плюс певний відсоток рентабельності. Сплата за очищення, що стягується базовою організацією з очищення стоків, висловлює госпрозрахункові відношення поміж водоохоронним комплексом і промисловими підприємствами або оптовими споживачами. Вона є свого роду основою горизонтальних відносин в області охорони водних ресурсів. Слід відзначити, що діюча сплата за очищення не відображає всіх витрат, пов'язаних із відтворенням якості водних ресурсів.

У випадку збросу підприємством неочищених стічних вод у відкрите водоймище суспільство несе матеріальний збиток від забруднення гідросфери. Підприємство має компенсувати суспільні витрати по ліквідації втрат. Ці втрати (збиток), спричинені забрудненням води, виступають у вигляді додаткових суспільних затрат на відновлення об'єму і якості продукції, заміну передчасно вибулого обладнання, перенесення місць водозабору і додаткову водопідготовку, компенсацію втрат сировини, палива, основних та допоміжних матеріалів.

Видається доцільним встановлювати сплату за очищення, виходячи з кінцевого результату цього процесу – повних витрат, заощаджених в результаті очищення забруднених стокових вод. Це дозволить врахувати зовнішній ефект для базової організації по очищуванню в показниках її господарчої діяльності. В цих умовах встановлення сплати за очищення на основі спільногосподарчого ефекту від її проведення, а не індивідуальних витрат базових водоочисних комплексів, дозволить зв'язати інтереси суспільства в цілому із госпрозрахунковими інтересами базових організацій.

В певних ситуаціях базовим організаціям економічно не вигідне очищення стоків «збоку». Розрахунки, проведені по ряду виробничих об'єднань хімічного профілю, очищуючих стоки відповідних промислових підприємств, показали, що це значно нижче ефективності основного виробництва.

Водоохоронна діяльність підприємства, розрахована в заниженій вартісній оцінці, є тільки навантаженням на основну діяльність підприємства. Головним навантаженням є основні фонди водоохоронного комплексу, величина вартості котрих складає близько 17% вартості основних фондів виробничого комплексу. При відсутності основних фондів цеха очищення, які дають безпосередньо малий об'єм продукції – очищених стоків «збоку» (1,9% основний), ряд економічних показників різко б покращився.

Перед усе, це стосується характеристики реального використання фондів у виробничому процесі – фондівіддачі. В розглянутому випадку без наявності

очисних споруд на підприємстві значення цього показника виросло б на 17% із одночасним збільшенням показника рентабельності на 1,8%.

Тут також слід сказати і про вплив очисних споруд на уповільнення оновлення основних фондів. Амортизація всього обладнання дорівнює 7%, а по очисному обладнанню вона складає 4%.

У цей же час необхідність експлуатації основних фондів і природних ресурсів потребує, щоб показник рентабельності комплексно відображав їх використання, враховуючи збиток, котрий завдає підприємство, не здійснюючи природоохоронної діяльності. Тому було б більш об'єктивним обчислювати комплексний показник рентабельності (P_k) за наступною формулою:

$$P_k = (P_o - Z + \alpha - \beta) / (\Phi + ПС),$$

де P_o – прибуток підприємства за розрахунковий період;

Z – збиток, завданий виробничою діяльністю підприємства;

α – додатковий прибуток від більш вищої якості природного середовища;

β – збиток від зниження якості середовища;

Φ – вартість основних та оборотних виробничих фондів;

ПС – оцінка природних факторів (водних, земельних та інших ресурсів, якими наділене підприємство для виробництва), зарахованих на баланс.

З формули видно, що чим меншими водними ресурсами користуються підприємства та чим менше збитків завдається природі, тим більше, при інших рівних умовах, показник рентабельності та його конкурентоспроможності. Підприємство буде зацікавлене ефективніше використовувати не тільки виробничі фонди, але й природні ресурси.

Якщо ж у перерахунку сплати за очищення врахувати величину запобігнутого річного збитку оточуючому середовищу, зміняться показники роботи очисних споруд. Прибуток, що утворюється внаслідок зв'язку із наданням послуг по очищенню стоків, зросте до 20% прибутку від реалізації профільюючої продукції підприємства, тоді як до перерахунку вона складала лише 1%. Різко збільшиться рентабельність цього виду діяльності, перевищуючи рентабельність основного виробництва на 13,8%. Одночасно майже в три рази зросте фондівдача.

На підставі сказаного можна зробити висновок про те, що при стягненні сплати, з врахуванням запобігнутого збитку оточуючому середовищу, очищення води стає рентабельним і отримує самостійне значення та рівний «авторитет» з іншими видами господарчої діяльності в межах існуючої виробничої структури.

В теперішній час процес очищення практично не розглядається як певний самостійний вид господарчої (економічної) діяльності для непрофільних підприємств. Не визначається ефективність очищення, яка має розраховуватися виходячи з порівняння повних народногосподарчих витрат та отримуваних

кінцевих результатів. Процес очищення включається в економічну систему відтворення не як її складова частина, а як директивне завдання, не підкріплене в достатній мірі економічними стимулами. Разом з тим, очищення – це не поодинокий захід, а безперервний процес відтворення водних ресурсів, який на базі власних показників ефективності має бути включеним в систему розрахунку показників економічної діяльності підприємства.

Дане ствердження стосується не тільки базових систем очищення, але й також і індивідуальних, у випадку коли підприємство саме очищує власні стоки.

При самостійному очищенні підприємство, очищуючи свої стоки та скидаючи їх у водоймище, має економічні відношення вже не з іншим підприємством, а з державою. Це впливає на механізм вилучення витрат на охорону водних ресурсів (тут вони виступають у вигляді сплати за забруднення).

В ряді країн вже тривалий час окрім законодавчих заходів прийнята ціла система економічних важелів, спрямованих на стимулювання природоохоронної діяльності державних і приватних фірм, окремих підприємств. Ця система заснована на методах прямої регламентації заходів по охороні середовища у поєднанні із підтримкою державою природоохоронної діяльності приватного капіталу. В систему інструментів економічного регулювання природоохоронної діяльності входять правові, екологічні норми і стандарти, заборони, а також економічні нормативи, тобто все те, що характеризує ринкові методи. Велика увага приділяється податкам на забруднення (застосовуються у практиці боротьби із забрудненням води і атмосфери).

Вважається, що правильно розрахований податок на одиницю «зовнішнього збитку», викликаного деградацією середовища, автоматично забезпечує мінімізацію природоохоронних витрат для всього суспільства. При цьому кожне підприємство саме вирішує, що краще – платити за збиток або прагнути попередити його виникнення.

У всіх розвинутих країнах у зв'язку з погіршенням екологічної ситуації почався пошук економічно ефективних методів, що дозволяють оптимізувати витрати на досягнення необхідних екологічних цілей, поставлених перед підприємствами. В результаті все більше почала проявлятися зацікавленість до ринкових важелів, включаючих як саме сплату, так і купівлю-продаж ліцензій (дозволів) на викид (скидання) шкідливих речовин в оточуюче середовище. Таким чином, намітився перехід від адміністративних мір до більш широкого використання економічних методів регулювання природоохоронної діяльності.

Висновки. Підбиваючи підсумок сказаному, можна констатувати той факт, що в умовах недосконалості ринкової інфраструктури, зношеності

обладнання, незадовільного технічного стану об'єктів та наявності проблеми неплатежів необхідне посилення ролі економічного регулювання в сфері водокористування. За характером впливу рекомендовані методи управління повинні включати не тільки примусову, але й стимулюючу мотивацію. Рішення проблеми вибору пріоритетів в області використання нових енерго- і екологічно ефективних технологій відтворення водних ресурсів має бути орієнтоване на підвищення конкурентоспроможності і стійкості розвитку підприємств, у яких водогосподарчий технологічний блок є базовим у виробничій діяльності. Введення механізму стягування сплати з урахуванням запобігання збитку оточуючому середовищу підвищує рентабельність водогосподарчої діяльності підприємства в рамках існуючої виробничої структури.

Список літератури: 1. *Каленіченко Л. І., Карук Б. П., Тищенко О. І.* Управління водогосподарськими комплексами. – Київ. – 2000. – 330 с. 2. *Дорогунцов С. І., Хвесик М. А., Головинський І. Л.* Водні ресурси України (проблеми теорії та методології) – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2002. – 225 с. 3. *Васильєв А. І.* Реинжиниринг управління водопользованием. – Харьков: Основа, 2004. – 240 с. 4. *Кравец В. Н., Борисов Б. М., Плакида В. Т., Титков А. А.* Схемы и технологии рационального водообеспечения, водоочистки в агропромышленном производстве Украины. – К.: Из-во ЧП «Предприятие Феникс», 2012. – 526 с. 5. *Скрипчук П., Судук О.* Основні аспекти формування ринку водних ресурсів в Україні // Економіст. – 2014. №1. – С. 20–22.

Bibliography (transliterated): 1. Kalenichenko L. I., Karuk B. P., Tishenko O. I. Upravlinnja vodogospodars'kimi kompleksami. – Kiïv. – 2000. – 330 p. 2. Doroguncov S. I., Hvesik M. A., Golovins'kij I. L. Vodni resursi Ukraïni (problemi teorii ta metodologii) – Kiïv: Kiïvs'kij nacional'nij universitet im. Tarasa Shevchenka, 2002. – 225 p. 3. Vasil'ev A. I. Reinzhiniring upravlenija vodopol'zovaniem. – Har'kov: Osnova, 2004. – 240 p. 4. Kravec V. N., Borisov B. M., Plakida V. T., Titkov A. A. Shemy i tehnologii racional'nogo vodoobespechenija, vodoochistki v agropromyshlennom proizvodstve Ukrainy. – Kiïv: Iz-vo ChP «Predprijatje Feniks», 2012. – 526 p. 5. Skripchuk P., Suduk O. Osnovni aspekti formuvannja rinku vodnih resursiv v Ukraïni – Ekonomist. – 2014. – No 1. – P. 20–22.

Надійшла (received) 14.09.2014

УДК 628.1:551

Б. С. ВИЛЕГЖАНИНА, студентка, НТУ «ХПІ»

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ CRM У ПИВОВАРНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглядаються теоретичні та методико-практичні підходи до впровадження концепції управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому секторі на ринку пивоваріння. Визначено складові інформаційного забезпечення CRM-систем на підприємстві. Обґрунтовані в роботі наукові положення, висновки та практичні рекомендації є важливим підґрунтям для вирішення проблемних питань впровадження концепції CRM у пивоварній промисловості. Зроблено висновок, що підприємства, які функціонують на промисловому ринку, отримують додаткові джерела економії ресурсів за рахунок зниження витрат клієнтів, можливості відсікання неприбуткових та неперспективних клієнтів, збільшення кількості повторних продажів перспективних клієнтів.

Ключові слова: промисловий сектор, пивоварна промисловість, клієнт, стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами, CRM-технології.

Вступ. Однією з складових переробної промисловості є пивоварна індустрія. Дана індустрія є досить прибутковою й привабливою як для вітчизняних виробників так і для іноземних, які все з більшим азартом продовжують скуповувати українські пивоварні заводи. Вітчизняне пивоварне виробництво розвивається в основному за рахунок великих та середніх підприємств. Більшість малих пивзаводів не змогли знайти своє місце на українському ринку і не мають коштів ні для технічного переустаткування, ні для створення власної мережі збуту. Ці заводи або припиняють виробництво пива, або стають власністю великих підприємств. Таке «поглинання» великими виробниками малих дає останнім можливість не зупиняти власне виробництво, що сприяє розвитку пивної галузі економіки та забезпеченню зайнятості населення.

На ринку пива України діють 50 заводів, проте найбільшу частку обсягів продаж, а саме 90% ринку займають 4 основних гравці: «САН ІнБев Україна» – 36,3%, «Славутич Carlsberg Group» – 27,3%, ЗАО «Оболонь» – 26,2%; SABMiller («Сармат») – 3,2%.

Прибутковість пивоварної галузі залежить в основному від наявності якісної сировини, каналів збуту та платоспроможного населення. Для того, щоб бути конкурентоспроможним серед таких гігантів пивоваріння, потрібно велику увагу приділяти взаємовідносинам з внутрішніми і зовнішніми клієнтами, бо це має своє відображення у зростанні прибутку підприємства та у здобутті доброї репутації серед клієнтів.

Постановка проблеми. Активний пошук джерел конкурентоспроможності в сучасних умовах глобалізації економіки передбачає посилення уваги до можливостей створення додаткових цінностей для споживача на основі міжфірмових взаємовідносин, а саме побудови підприємством взаємовідносин з партнерами – постачальниками, дистриб'юторами, споживачами, іншими, кожен з яких вносить свій внесок у забезпечення конкурентних переваг товару на ринку. Стабілізація ринкової ситуації переорієнтовує увагу підприємства на пошук шляхів утримування клієнтів та підвищення їх лояльності, оскільки витрати на залучення нових клієнтів, як вважає К.Гренроос, обходиться в шість разів дорожче, ніж досягнення повторного продажу вже існуючому покупцю. Крім того, дослідники А.Райхельд та М.Сассер довели, що збільшення рівня утримування клієнтів на 5% збільшує прибуток на 25–85%. Відповідно, в сучасних умовах основою стратегії успішного існування і подальшого розвитку підприємств пивоварної промисловості, стає ефективне управління взаємовідносинами з клієнтами. Орієнтація компаній на удосконалення відносин з клієнтами обумовлена рядом тенденцій, зокрема посиленням конкуренції, підвищенням вимог покупців до якості пропонованих продуктів і рівня сервісу, зниженням ефективності

традиційних маркетингових засобів, а також появою нових технологій взаємодії з клієнтами і функціонування підрозділів компанії. Задоволення запитів і потреб кожного клієнта може дозволити компанії отримати нові можливості для збуту товарів і послуг та стати ключовим чинником стійкого розвитку і джерелом довгострокової конкурентної переваги компанії на ринку. Така орієнтація на клієнта, коли компанія визначає найважливіших споживачів, досліджує комплекс їх потреб і коректує власні можливості з метою максимального задоволення потреби, це і є CRM (Customers Relationships Management) – фундаментальна концепція управління взаємовідносинами з клієнтами [3, 8].

Аналіз досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та прикладних засад управління взаємовідносинами з клієнтами зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: С.Гаркавенко, Н.Куденко, Є.Крикавський, Л.Мороз, А.Старостіна, Т.Примак, П.Куц, П.Гінстон, К.Андерсон, Ф.Котлер, Д.Джилл та інші. У працях цих авторів охарактеризовано основні концепції та зміст управління взаємозв'язками підприємства із споживачами з позицій маркетингу, визначено проблеми та позитивні результати управління цими взаємозв'язками. Проте, відсутність єдиного підходу щодо механізму управління взаємовідносинами із споживачами у пивоварній промисловості, впровадження концепції CRM на підприємствах та методів оцінювання ефективної та надійної взаємодії компаній і споживачів, потребують подальшого дослідження управління взаємовідносинами зі споживачами для забезпечення ефективної діяльності та конкурентоспроможності підприємств на ринку. Саме теоретичне та прикладне значення вищезазначених проблем обґрунтовують вибір теми та актуальність даного дослідження.

Мета даного дослідження. Відповідно, метою даного дослідження виступає розробка теоретичних і методико-практичних підходів до впровадження концепції управління взаємовідносинами з клієнтами у пивоварній промисловості задля забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку.

Виклад основного матеріалу. Результати досліджень міжнародної консалтингової компанії McKinsey демонструють, що у 68% випадків причиною відходу клієнтів стає байдуже відношення з боку продавця, і лише в 14% – незадоволеність продуктом [8]. Виправити ситуацію спроможна допомогти система CRM, яка покликана ефективно управляти взаємовідносинами з клієнтами. Компанії з'ясували, що за допомогою здійснення ефективної CRM програми вони можуть збільшити об'єм продажів і сформувати лояльність клієнтів. Insight Technology Group стверджує, що у кожного торгового представника в компаніях, що успішно реалізували

програми CRM, об'єм продажів збільшився в середньому на 51 %, рівень задоволеності клієнтів підвищився на 20 %, витрати на збут і обслуговування знизилися на 21 %, тривалість циклу збуту скоротилася на третину, маржа збільшилася більш ніж на 2 % тощо [3, 8].

Стосовно промислових ринків, концепція маркетингу взаємовідносин сфокусована на вивченні природи взаємодії підприємства з бізнес-споживачами, конкурентами та іншими зацікавленими суб'єктами. Так, за визначенням PriceWaterhouseCoopers, сутність концепції управління взаємовідносинами з клієнтами полягає у досягненні підприємством конкурентних переваг шляхом встановлення, підтримання і розвитку довгострокових прибуткових взаємовідносин зі споживачами через розуміння їх індивідуальних потреб. Таким чином, CRM – це стратегія компанії, що визначає взаємодію з клієнтами у всіх організаційних аспектах: вона стосується реклами, продажу, доставки і обслуговування клієнтів, дизайну і виробництва нових продуктів, виставлення рахунків тощо. Головна ціль CRM-системи – визначити найбільш «прибуткових» клієнтів, навчитися ефективно працювати з ними, запобігти їх відходу до конкурента та збільшити дохід компанії.

Зазвичай, CRM-системи базуються на трьох складових системах, які частково дозволяють поліпшити відносини з покупцями:

1. Автоматизація маркетингу (MA – Marketing Automation) – система, що автоматизує маркетингові операції, спрощує інформаційні процеси, дозволяє ефективніше планувати маркетинг і аналізувати результати.

2. Автоматизація продажів (SFA – Sales Force Automation) – система автоматизації роботи торгових агентів, що дозволяє прогнозувати і аналізувати продажі, складати звітність, враховувати прибутковість і збитки, автоматично готувати комерційні пропозиції.

3. Автоматизація обслуговування клієнтів (CSS – Customer Service & Support) – система автоматизації служби підтримки і обслуговування клієнтів, яка включає базу даних контактів з клієнтом; моніторинг проходження замовлень; засоби контролю обслуговування клієнтів; базу знань типових проблем, пов'язаних з використанням товарів (послуг), і засобів їх рішень [7].

Хоча CRM у чистому вигляді є загальною стратегією ведення бізнесу, не останню роль у її впровадженні виконують інформаційні технології, а поняття «маркетингу відносин» і CRM, на думку західних науковців, співвідносяться як душа та тіло і не можуть існувати окремо [5].

Розглянемо узагальнений підхід до класифікації програмних систем практичної реалізації маркетингу відносин на підприємстві. Так, на певному етапі взаємовідносин із споживачами підприємствами застосовувались програмні системи управління контактами Contact Management, які займалися

періодом від першого контакту з клієнтом до укладання угоди. Основними функціями, які виконувала програмна система Contact Management були:

- управління різними маркетинговими заходами, включаючи дослідження цільової аудиторії, обліку усіх витрат, оцінку ефективності;
- ведення бази даних клієнтів, як постійних, так і тих, хто вияв першу цікавість до компанії;
- документування всього процесу роботи з клієнтами;
- засоби аналізу перспективності клієнтів.

З розвитком комп'ютерних систем, появою мереж, з'явилися комп'ютерні системи, що автоматизують певні процеси взаємодії з клієнтами, такі як: автоматизація служби збуту (*Sales Force Automation*), автоматизація маркетингового планування (*Sales & Marketing System – SMS*), автоматизація обслуговування клієнтів (*Customer Service Automation* або *Customer Support System*), управління зв'язками з партнерами (*Partner Relationship Management*), аналітика попиту, планування задач (*Task Management*) і тому подібні існували в розвинених країнах десятки років.

Новий рівень розвитку стратегії, технології та програмних засобів обґрунтували появу систем e-CRM (CRM+Internet). Саме завдяки e-CRM з'явилась можливість організувати такі сервіси, як доступ до бази даних компаній, наприклад, *FAQ* дозволяє користувачам вирішити основну масу питань самостійно (*Self-service solutions*), можливість ставити питання по e-mail (*E-mail management*), використання сучасних інтернет-сервісів (*Real-time interaction*), таких як *chat*, *voice-over-IP*, *online touring* у реальному часі. Крім того, Інтернет якісно вплинув на характер CRM-систем. Наприклад, в управлінні продажем з'явилась можливість формування і зміни замовлень через Інтернет. Електронна комерція (*e-commerce*), метою якої можна вважати поставку проданих товарів або послуг в строк, зручним для клієнта чином і за мінімальну платню, міцно затвердилася в цьому секторі CRM-рішень.

Стандартні CRM-системи, окрім згаданих вище систем типу Contact Management і Sales Force Automation повинні включати ще два типи систем: Customer Support і Quality Management.

Customer Support – системи підтримки користувачів, призначені як для етапу «звикання» до товарів та послуг, так і для підтримки протягом усього періоду їх використання. Нижче перераховані функції систем підтримки користувачів: надання споживачу всієї необхідної інформації про товари та послуги; автоматична обробка запитів споживачів, зокрема запитів на усунення дефектів; класифікація та персоналізація запитів; створення бази рішень по запитах споживачів, що надасть споживачам можливість самостійно вирішувати значну частину своїх проблем; ведення бази внутрішніх фахівців, відповідальних за ті або інші запити, та автоматична передача їм відповідних

запитів; підтримка автоматичної маршрутизації запитів; відстежування проблемних ситуацій, наприклад, запит не оброблений протягом значного періоду часу. Необхідно відмітити, що такі системи є досить поширеними і впровадження CRM в організації найчастіше починається саме з підтримки користувачів.

Quality Management – системи підтримки якості товарів та послуг, завдання таких систем – слугувати засобом постійного покращення якості роботи компанії. На ці системи покладаються такі функції, як класифікація, аналіз і зберігання інформації про всі виявлені недоліки та дефекти, збір і класифікація пропозицій замовників щодо розширення функціональності, засоби аналізу якості товарів і послуг.

Фахівці виділяють CRM системи операційного (*o-CRM*), аналітичного (*a-CRM*) або колабораційного (*c-CRM*) рівня.

Задача найпростіших – операційних CRM (*front-office CRM*) полягає в тому, щоб використовуючи бази даних інформації про взаємодію клієнта з компанією, об'єднати людей, процеси і технології, використовуючи як головний орієнтир очікування і потреби клієнтів. Охоплює ті сфери діяльності компанії, в якій відбувається прямий контакт з покупцем, та можуть бути направлені ззовні всередину – «клієнт – компанія» (наприклад, дзвінок на call-центр, який призначений для підтримки клієнтів), або зсередини назовні – «компанія – клієнт» (наприклад, телефонний дзвінок або електронне повідомлення від представника відділу продажів). Основна мета – організація і підтримка послідовної обробки запитів клієнтів. Даний тип CRM-системи відповідає за ведення бази знань клієнтів, що є одним з центральних в завданнях підтримки користувачів. Оперативний CRM вимагає високої інтеграції систем, чіткої організаційної координації процесу взаємодії з клієнтом по всіх каналах комунікації. Більшість CRM-продуктів, представлених на сучасному ринку, відносяться до категорії операційних.

Складніші, тобто аналітичні CRM (або, як їх ще називають, стратегічний, *back office CRM*), дозволяють формувати бізнес-рішення, орієнтовані на клієнта. Системи бізнес-звітності, аналітичні механізми і стратегії зміцнення відносин з клієнтами чітко підпадають під цю категорію. Задача аналітичних CRM-технологій – не лише зібрати і систематизувати інформацію, але й здійснити її аналіз з метою пошуку корисних закономірностей і прогнозування, і, як наслідок, проникнути в суть потреб клієнтів. Все це повинно призвести до підвищення рівня їх лояльності і, відповідно, прибутковості компанії. Більшість нинішніх CRM-постачальників або створюють нові можливості для CRM-аналізу, або укладають партнерські угоди з постачальниками *business intelligence* – BI-постачальниками послуг з обробки і аналізу ділової інформації, що робить аналіз невід'ємною частиною своєї пропозиції.

Колабораційний CRM дає можливість клієнту безпосередньо брати участь в діяльності фірми і впливати на процеси розробки продукту. Приклади колабораційного CRM: збір пропозицій клієнтів при розробці дизайну товару; доступ клієнтів до дослідних зразків продукції і можливість зворотного зв'язку; зворотне ціноутворення – коли клієнт описує вимоги до продукту і визначає, скільки він готовий за нього заплатити, а виробник реагує на ці пропозиції. Систем, що підтримують колабораційний CRM, практично немає на ринку, у тому числі і тому, що колабораційний процес в більшості випадків суто індивідуальний і повинен автоматизуватися за рахунок надзвичайно гнучкої CRM-системи [2, 5].

Приведена класифікація CRM-систем є досить умовною, зазвичай більшість конкурентоздатних сучасних систем вимушена суміщати всі три складові: оперативність, аналітику і технічні засоби зв'язку.

Проте слід підкреслити, що придбання сучасних інформаційних систем і навіть їх вдале впровадження не гарантують компанії ефективного впровадження технології CRM. Успішна CRM-ініціатива повинна починатися з філософії бізнесу, яка вибудовує діяльність компанії залежно від потреб споживача. Тільки в цьому випадку технологія CRM може бути використана ефективно – як необхідний засіб автоматизації процесів, який перетворює стратегію на результат та передбачає здійснення наступних етапів:

- ухвалення стратегії взаємовідносин з клієнтами;
- реструктуризація компанії;
- зміна бізнес-процесів;
- зміна корпоративної культури;
- впровадження CRM-системи.

Звертаючись до досвіду компаній, які успішно впровадили CRM, можна дійти висновку, що перш ніж реалізувати програму управління взаємовідносинами з клієнтами, компанії декілька років працювали над її плануванням. Тобто перед впровадженням CRM-технології необхідно розробити та ухвалити стратегії, строго орієнтовані на покупця, провести зміни внутрішньої структури, бізнес-процесів та корпоративної культури. Після усіх вище перерахованих заходів впровадження CRM-технології дозволить одержати позитивні результати від її реалізації.

Процес впровадження концепції CRM можна представити поетапним процесом, початковою стадією якого є ухвалення стратегії взаємовідносин з клієнтами, проміжної – структурні, процесні і культурні зміни в компанії, і лише завершальним етапом – впровадження CRM-системи.

Досвід зарубіжних і вітчизняних компаній, що впровадили концепцію управління взаємовідносинами з клієнтами, показує, що, не дивлячись на відмінності в галузевій належності і організаційній структурі, всі компанії,

починали із стратегічної орієнтації. Один з головних чинників успіху впровадження CRM – наявність цілей і стратегії взаємовідносин з клієнтами, узгодженої із загальною стратегією компанії. Таким чином, успішне впровадження проекту CRM передбачає:

1. Постановку стратегічних цілей, що визначають зміст програми дій та визначити, які вигоди компанія планує одержати від впровадження CRM. Необхідна постановка цілей в короткостроковій та довгостроковій перспективі компанії.

2. Конкретизація цілей, які компанія планує досягти. Хід реалізації проекту CRM і його результативність важко контролювати, якщо заздалегідь не буде чітко обумовлено певні якісні параметри. Відповідно, постає необхідність розробки механізму вимірювання і контролю результатів. На кожному етапі варто встановити певні цільові значення, наприклад: отримання інформації про 80% відвідувачів Web-сайту компанії на першому етапі; перетворення 60% з їх кількості в покупців і отримання від них необхідної інформації; отримання інформації про купівельні переваги всіх клієнтів з метою збільшення числа повторних покупок.

3. Розробку стратегії, що визначає відносини з клієнтами. Перш ніж розпочинати зміни в структурі, бізнес-процесах, культурі і технології, організація повинна чітко визначити, яких результатів вона очікує внаслідок формування лояльних взаємовідносин з клієнтами. Такою стратегією, наприклад, може бути конкурентна перевага за рахунок орієнтації на найбільш крупних клієнтів, або за рахунок збільшення обсягів продажів по найбільш прибуткових каналах збуту. З іншого боку, компанія може вважати найбільш доцільним вибір стратегії залучення нових клієнтів.

Необхідною передумовою успішного розвитку бізнесу є розуміння клієнтів та уміння визначити прибуткових, тобто найбільш вигідних з економічної точки зору покупців. Виходячи з цього, один з дослідників CRM-системи Сью Фелан вивів формулу успіху стратегії CRM [10]:

$$R=N \cdot V \cdot L, \quad (1)$$

де: R – дохід, N – кількість клієнтів, V – цінність клієнтів (= прибутковості), L – прихильність клієнтів (= лояльність).

При підвищенні будь-якого з показників в правій частині формули збільшується сумарний дохід компанії. Важливим є той факт, що при підвищенні лояльності клієнта, знижується його чутливість до ціни. Отже, сформована база постійних клієнтів менш чутливо реагує на підвищення цін.

Досить часто до розробки CRM-стратегії на підприємстві залучаються сторонні фахівці. Консультанти володіють необхідними знаннями і чималим практичним досвідом у області впровадження CRM, проте CRM-стратегію

повинні розробляти менеджери самого підприємства. Окрім цього, клієнти розглядають компанію як єдине ціле, не виділяючи в її структурі відділи і підрозділи. Як наслідок, компанія і її відділи повинні бути реструктуризовані для досягнення максимальної ефективності у взаємовідносинах з покупцями шляхом повного обміну інформацією про клієнтів між підрозділами компанії.

Стосовно українського ринку варто зазначити, що серед основних постачальниками та споживачами CRM-рішень розробників вітчизняних CRM небагато – Softirbis, Terrasoft, Softline, ATM Technologies, Automatic Systems & Technologies, «Інфо Плюс», російсько-українська корпорація «Вітрило» і деякі інші. Однією з причин цього можна назвати те, що багато українських компаній вважають за краще впроваджувати «повний комплект» – автоматизовані системи управління підприємством (АСУП), до складу яких вже включені CRM – модулі (SAP, АХАРТА, Scala, Oneworld, Microsoft Business Solutions-navision, «Галактика», Finexpert™ і ін.), або повнофункціональні зарубіжні CRM – системи, що є лідерами світових рейтингів (Siebel, Saleslogix, mySap CRM, Oracle CRM). Іншою причиною, яка стримує розвиток CRM ринку в Україні є те, що лише невелика частина українських компаній розуміє необхідність впровадження CRM-систем. Поки у вітчизняних компаніях немає такої чіткої роботи з клієнтом, тому гострої необхідності в підприємств в «повноцінних» CRM-системах насправді немає. В кращому разі йдеться про елементарні системи підтримки».

Проте із року в рік актуальність CRM-систем зростає. В основному їх впроваджують компанії з великою клієнтською базою, а також з тривалим життєвим циклом продажу або обслуговування. CRM-системи можуть істотно підвищити ефективність продажів як сервісних, так і виробничих компаній або компаній-дистриб'юторів, які забезпечують післяпродажну підтримку своїх клієнтів. Великі компанії і фінансові установи готові відразу інвестувати значні суми і обирають рішення світових лідерів (Siebel, mysap CRM, Saleslogix, Oracle CRM, Peoplesoft Vantive Enterprise і ін.). Більшість малих і середніх підприємств також проводять автоматизацію необхідних процесів при взаємодії з клієнтами, зокрема, ведення єдиної бази контактів з повною інформацією про історію взаємин, управління продажами. Такі компанії мають намір купувати недорогі вітчизняні рішення, що швидко впроваджуються: «Контакти і продажі» (Terrasoft), «Вітрило-менеджмент і Маркетинг» (корпорація «Вітрило»), або доступніші за цінами повнофункціональні зарубіжні системи.

Для одержання загального розуміння бізнес-процесів з погляду споживачів, компанія, яка впроваджує CRM, повинна поглянути на свою діяльність очима своїх реальних і потенційних клієнтів. Для цього необхідно з'ясувати у своїх покупців, чого вони дійсно потребують та очікують від компанії, а потім з'ясувати, що вони реально отримують. Одержані в результаті

подібного дослідження дані про різницю між очікуваннями клієнтів і тим, що вони отримують, і визначають глибину і напрям необхідних процесних змін.

Одним із найважливіших завдань перед впровадженням CRM є зміна корпоративної культури. Впровадження CRM повинно бути підготовлено на всіх рівнях організації – від акціонерів і вищого керівництва до співробітників, які працюють в системі. CRM охоплює всі аспекти діяльності компанії, тому особливо важливим є ефективне управління змінами, проведеними на вищому рівні керівництва. Тільки на цьому рівні можуть бути прийняті відповідні рішення і здійснений контроль за їх виконанням, тому, як вважають фахівці, управління CRM-проектом повинне здійснюватися при активній співпраці розробників CRM-проектів з керівниками даної компанії. Практика показує, що в тих випадках, коли вище керівництво брало участь в розробці CRM-стратегій і впровадженні їх на підприємстві, були отримані значно кращі результати.

Висновок. Обгрунтовані в роботі наукові положення, висновки та практичні рекомендації є важливим підґрунтям для вирішення проблемних питань впровадження концепції CRM у пивоварній промисловості. Зроблено висновок, що підприємства, які функціонують на промисловому ринку, отримують додаткові джерела економії ресурсів за рахунок зниження витрат клієнтів, можливості відсікання неприбуткових та неперспективних клієнтів, збільшення кількості повторних продажів перспективних клієнтів. Проте, CRM є досить тривалим і фінансово дорогим процесом. З цього витікає важливий висновок про те, що впровадження CRM-системи виправдане лише у тих компаніях, які вбачають в CRM довгострокові зиски та усвідомлюють необхідність і переваги ухвалення нової філософії бізнесу.

Список літератури: 1. Голубкова Е.Н. Внедрение концепции CRM на предприятии [Текст] / Е.Н. Голубкова, Д.М. Давтян // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №3. – С. 12–16. 2. Джи Діше, CRM-навігатор, – Посібник з управління взаєминами з клієнтами / Пер. з англ. О. Сисоевої. – К.: Видавництво О. Капусти, 2006. – 375 с. 3. Куц С. П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках / С. П. Куц; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 272 с. 4. Марданов А., Мунасыпов Р. Активизация программ лояльности с использованием CRM-систем / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crm-portal.ru/ru-22/crm-v-traslyah/programmyi-loyalnosti> 5. Пилипчук В.П. Маркетингове та інформаційне забезпечення формування та реалізації бізнес-рішень на основі впровадження CRM-технологій [Текст] / В.П. Пилипчук, О.В. Данніков, О.В. Кирилова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 80–84. 6. Райхельд Ф. Формирование лояльности в бизнесе / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bain.com; 7. Сысоева О. Превратите случайных покупателей в лояльных клиентов. Реализация программы лояльности / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.4p.ru; 8. CRM: управляя клиентами / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ab.bl.by/articles/78632.php>

Bibliography (transliterated): 1. Golubkova E.N. Vnedrenie kontseptsii CRM na predpriyatii [Tekst]. Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2003. – No 3. – P. 12–16. 2. Dzhil DIshe, CRM-navigator, – Poslbnik z upravlnnya vzaeminami z klientami. – Kyev: Vidavnitstvo O. Kapusti, 2006. – 375 p. 3. Kusch S. P. Marketing vzaimootnosheni na promyshlennyyih ryinkah. – Vysshaya shkola menedzhmenta SpbGU. – 2-e izd. – St-Peterburg.: Izd-vo «Vysshaya shkola menedzhmenta»; Izdat. Dom S.-Peterb. gos. un-ta, 2008. – 272 p. 4. Mardanov A., Munasyipov R. Aktivizatsiya program loyality s ispolzovaniem CRM-sistem / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://crm-portal.ru/ru-22/crm-v-traslyah/programmyi-loyalnosti> 5. Pilipchuk V.P. Marketingove ta InformatsIyne zabezpechennya formuvannya ta realizatsIYi blznes-rIshen na osnovI vprovadzhennya CRM-tehnologIy [Tekst]. VIsnik Hmel'nitskogo natsIonalnogo unIversitetu. –

2009. – No 6, Vol. 3. – P. 80–84. 6. Rayheld F. Formirovanie loyality v biznese / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: www.bain.com; 7. Syisoeva O. Prevratite sluchaynyih pokupateley v loyalnyih klientov. Realizatsiya programmy loyality / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: www.4p.ru 8. CRM: upravlyaya klientami / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ab.bl.by/articles/78632.php>

Надійшла (received) 14.08.2014

УДК 658.5

М. В. ВОЛКОВА, канд. екон. наук, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків

СКЛАДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто комплекс питань формування та адаптації системи управління витратами підприємств міського господарства до мінливих умов нестабільного економічного середовища господарювання. Наведена характеристика теоретичних підходів до визначення змісту та складових системи управління витратами підприємств міського господарства. Визначені складові системи управління витратами. Наведена характеристика взаємозв'язків складових системи управління витратами підприємств міського господарства.

Ключові слова: витрати, управління витратами, управлінські функції, управлінський механізм, теоретичні підходи, складові системи управління витратами підприємства.

Вступ. Високий рівень складності та неоднорідності процесів формування витрат як об'єкту управлінського регулювання обумовлює необхідність застосування розмаїтого спектру методичного та інструментального забезпечення реалізації управлінських функцій, виконання яких передбачає регулювання рівня, результативності та ефективності використання економічних ресурсів в ході продуктивної діяльності підприємств міського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади управління витратами розглядалися в роботах багатьох відомих науковців, таких як: Бланк І., Гарін О., Цал-Цалко Ю., Череп А. та інших [1–10]. Проте теоретичні аспекти визначення змісту та складових системи управління витратами підприємств міського господарства до цього часу залишаються остаточно не вирішеними та вимагають ретельного дослідження.

Метою дослідження у роботі є теоретичне обґрунтування змісту та складових системи управління витратами підприємств міського господарства.

Виклад основного матеріалу досліджень. Необхідність формування окремого підходу до управління витратами (УВ) насамперед визначається особливостями поведінки витрат (динамізмом, неоднорідністю, труднощами вимірювання, обліку й оцінки; складністю і суперечливістю впливу на економічний результат; впливом на економічні результати діяльності та ін.) І. Бланк [1]. О. Гарін [2, с. 91] доповнює склад ознак, що обумовлюють специфічний характер управління витратами, вимогами застосування широкого спектру прийомів і методів управлінського впливу. П. Лабзунов [3, с. 119] наголошує на першочерговості виконання функцій управління витратами відносно до розгортання виробничих процесів, оскільки необхідною умовою

отримання господарських результатів насамперед є здійснення певних витрат. А. Череп [4, с.27] підкреслює, що в умовах ринкових відносин результати роботи підприємств значною мірою залежать від раціональності побудови систем управління, яка забезпечує господарську самостійність та конкурентоспроможність підприємств міського господарства, стабільність фінансового стану, що, в свою чергу, вимагає удосконалення форм і методів управління витратами. Розв'язання цього складного питання визначає необхідність активізації пошуку і впровадження такої варіанту побудови управлінської системи, який би повністю відповідав принципам єдності підходів на різних рівнях управління в цілому, та зокрема – можливостям регулювання витрат на різних стадіях життєвого циклу виробів, органічного поєднання зниження витрат з досягненням високої якості готової продукції.

Ю. Цал-Цалко [5, с.67] пов'язує причини виникнення управлінського механізму регулювання витрат із динамічністю самих процесів розвитку підприємств міського господарства. За думкою Ю. Цал-Цалко, розгортання цих процесів обумовлює неминучість настання змін в структурно-організаційній побудові суб'єкту господарювання, а також необхідність трансформації стану факторів виробництва, що являє собою певну специфіку управлінської діяльності у цій сфері. Цілі розвитку також можуть суттєво відрізнятися за різними стадіями цього циклічного процесу, що обумовлює необхідність забезпечення відповідності завдань управління витратами до динаміки життєвого циклу підприємств міського господарства або окремих видів продукції, загальносистемних цілей тощо. І. Бланк [1, с.156–157] відзначає, що основним цільовим критерієм результативності управління витратами слід вважати оптимізацію їхньої суми і структури, що мають забезпечувати високі темпи розвитку підприємств міського господарства (не допускати нехтування стратегічними пріоритетами на користь отримання короткочасних вигід).

Широта та неоднорідність предметної області управлінського регулювання витрат обумовлює неоднозначність цілей, які постають перед учасниками процесу УВ. Звичайно, характер такого роду цілей обумовлюється роллю, яку витрати відіграють в господарській діяльності підприємств міського господарства. Так, П. Лабзунов [3, с. 119] підкреслює, що цільова спрямованість управління витратами зосереджується перш за все навколо вибору оптимальної альтернативи забезпечення результативності роботи суб'єкту господарювання. З точки зору О. Гаріна [2, с. 90], управління витратами орієнтовано насамперед на отримання намічених економічних результатів господарювання. О. Орлов [6, с. 185] також пов'язує управлінське регулювання витрат із досягненням економічних результатів діяльності підприємств міського господарства, очікуваних в майбутньому, на ґрунті забезпечення раціонального використання ресурсів.

З огляду на характер впливу, який витрати надають на результати діяльності підприємств міського господарства, науковці пропонують також зосереджувати ухвалення цільових настанов управління витратами навколо оптимізації (скорочення) від'ємної ресурсної складової формування цих результатів. Так, С. Покропивний [7, с. 408], І. Бойчик [8, с. 352] прямо пов'язують цілі управління витратами із зниженням сукупних видатків на виробництво і реалізацію продукції. Удосконалення управління витратами на підприємствах міського господарства має бути зосереджено на виправленні недоліків існуючого управлінського механізму (недосконалість форм обліку; труднощі при визначенні бази розподілу витрат між місцем виникнення і центрами відповідальності, виборі методів калькулювання собівартості продукції; недосконалість системи мотивації структурних підрозділів та їх керівників до досягнення високих результатів роботи та ін.).

Проте, автор вважає, що роль витрат у виробничо-господарській діяльності підприємств міського господарства не вичерпується тільки впливом на кінцеві показники результативності його роботи. Управління витратами має визначатися перш за все багатоцільовим характером, обумовленим складним поєднанням декількох різноспрямованих цільових настанов, до складу яких належать такі: визначення цін; об'єктивна оцінка та оптимізація фінансових результатів діяльності; обґрунтування коротко- і довгострокових управлінських рішень. Розвиток прогресивних способів та прийомів управління витратами із розширенням можливостей для усунення та попередження непродуктивного розходу ресурсів (який може стати наслідком прорахунків в сфері менеджменту), із забезпеченням грамотного акумулювання та розміщення капіталу, цільового розподілу ресурсів, із покращенням ситуації з платоспроможністю і т.п.

З точки зору В. Панасюк та Ю. Гладича [9, с. 23], управлінське регулювання витрат має бути зосереджено навколо комплексного вирішення завдань забезпечення ефективності використання виробничих ресурсів. Ю. Цал-Цалко [5, с. 67] вважає, що оптимальність управлінських рішень при цьому буде характеризуватися через скорочення питомих сукупних витрат, пов'язаних із формуванням технічних та якісних властивостей створених економічних благ (товарів і послуг), що дозволяє досягти максимізації отриманого при цьому прибутку на всіх етапах життєвого циклу таких товарів і послуг. На нашу думку, цілі УВ необхідно розглядати також і в контексті виконання функцій інформаційного забезпечення управління внутрішньою діяльністю підприємств міського господарства, його стратегією і тактикою, а також підготовки інформації для ухвалення оперативних і прогнозних управлінських рішень, необхідних для регулювання такої діяльності.

Складний зміст, неоднозначний і багатоаспектний характер цілей, досягнення яких має бути забезпечено через використання управлінського

механізму регулювання витрат, визначає необхідність узагальнення системи принципів, на основі яких має здійснюватися УВ. Так, наприклад, А.Череп [4, с.55] підкреслює, що управління витратами в цілому повинно ґрунтуватися на вимогах забезпечення системного підходу, методичної єдності, ефективності. О. Гарін [2, с.90] пропонує доповнити склад принципів управлінської діяльності у цій сфері такими: орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємств міського господарства; органічність поєднання заходів із зниження витрат з підтримкою високого рівня якості продукції; охоплення всіх стадій життєвого циклу продукції; недопущення зайвих витрат; взаємодія із загальною системою управління; варіація підходів до розробки окремих управлінських рішень і т.і. На особливу увагу заслуговує також забезпечення вимог вдосконалення інформаційного забезпечення рішень щодо коригування рівня витрат, підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємств міського господарства в зниженні витрат. Здійснення процесу управління витратами має враховувати вимоги оперативності отримання інформації, відповідності цілям управління, достовірності віднесення витрат за об'єктами, виявлення відхилень, встановлення взаємозв'язку трудових зусиль працівників та витрат, які виникли в результаті їх діяльності.

Наявність серед науковців різних підходів щодо встановлення передумов виникнення, цілей та принципів управління витратами закономірно обумовило також неузгодженість думок відносно самої сутності та змісту цього процесу.

Вивчення сучасних підходів до встановлення змісту процесу управління витратами (див. табл. 1) свідчить про те, що за думкою багатьох науковців, сфера УВ має органічно доповнюватися процедурами прийняття управлінських рішень стосовно вибору джерел постачання ресурсів, логістичної організації закупівель та транспортування, оптимізації виробничих витрат і т.і. Отже, надання дієвого управлінського впливу на витрати, що являють собою надзвичайно складне та неоднозначне економічне явище, вимагає забезпечення відповідно високого рівня різноманіття належної управлінської системи, а також обґрунтованого застосування дієвого методичного та інструментального забезпечення вирішення проблем регулюванням витрат. Так, наприклад, Б. Майданчик, М. Карпунін, М. Моїсеєв [10, с. 246] відзначають, що об'єднання неоднорідних (за термінами здійснення, розташуванням, учасниками, призначенням та ін.) операцій з регулювання витрат до складу системи управління витратами (СУВ) обов'язково повинно враховувати узагальнені наслідки змін собівартості та споживчої цінності продукції, на різних етапах життєвого циклу. О. Гарін [2, с. 90] з цього приводу підкреслює, що підтримка безперервного протікання складного, багатоаспектного і динамічного процесу УВ перш за все передбачає необхідність забезпечення цілісності, оптимальності, стабільності роботи належної управлінської системи, орієнтованої (в цілому та в контексті функціонування окремих складових) на досягнення певних заздалегідь намічених цілей.

І. Бланк [1, с. 118] в цілому пропонує дотримуватися точки зору, яка виходить з первинності формування системи управління витратами в контексті організаційної розбудови підприємств міського господарства, оскільки саме СУВ, формуючи базу для розрахунку фактичного прибутку, складає основу загальної системи управління.

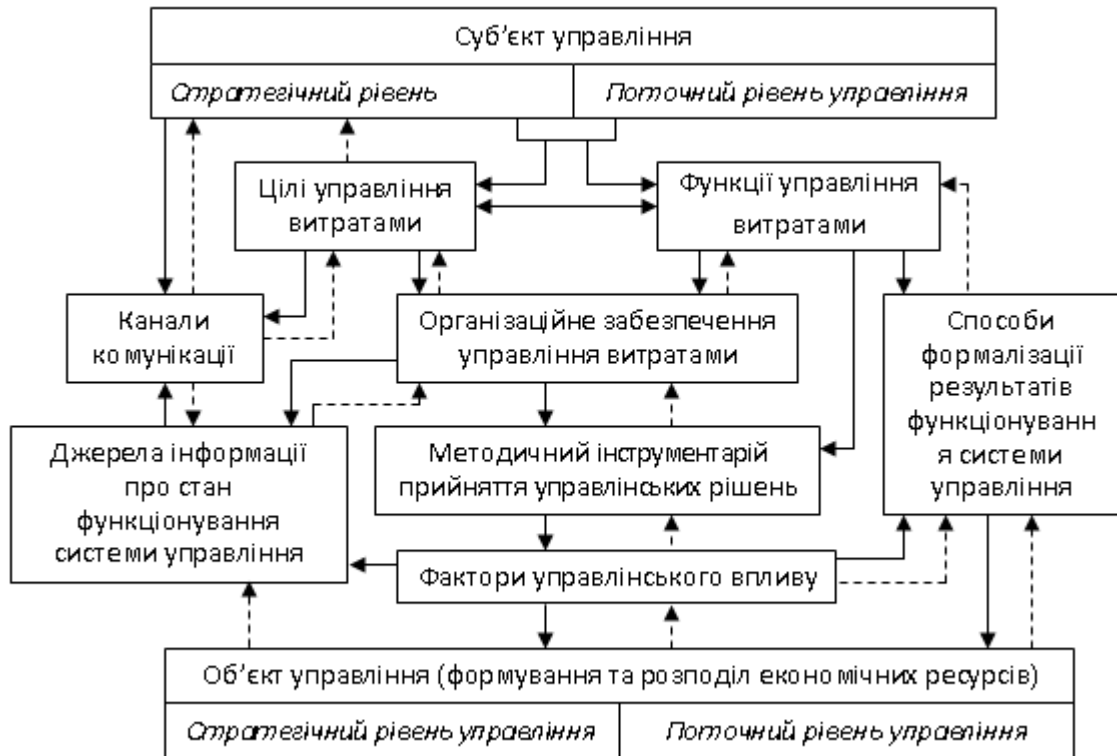
Таблиця 1. Характеристика теоретичних підходів до визначення змісту та складових системи управління витратами підприємств міського господарства

Визначення змісту управління витратами	Об'єкт управління	Суб'єкт управління	Функції (підсистеми) управління
1	2	3	4
Виконання усього комплексу функцій управлінського циклу, спрямованих на підвищення ефективності використання виробничих ресурсів на підприємстві	Витрати на розробку, виробництво, реалізацію, експлуатацію і утилізацію продукції (робіт, послуг)	Керівники, фахівці підприємства і виробничих підрозділів	Організація, планування, аналіз і контроль (моніторинг), координація і регулювання, мотивація
Управлінський цикл, метою якого є досягнення намічених результатів діяльності підприємства найбільш економічним способом	Витрати на досягнення певного виробничого, економічного, технічного або іншого результату	Персонал підприємства	Планування, координація і регулювання, облік, активізація і стимулювання
Система принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням ефективного використання ресурсів та капіталу в різних видах діяльності підприємства та організацією їх обігу	Витрати організації, процес їх формування й зниження	Персонал підприємства	Планування, організація, контроль, мотивація
Система, що має функціональний та організаційний аспекти і включає такі організаційні підсистеми, які забезпечують виконання функцій управлінського циклу	Процес використання ресурсів і формування витрат	Виконавці, структурні підрозділи підприємства	Нормування, планування, облік та аналіз, стимулювання
Єдиний неподільний процес, який складається з взаємопов'язаних елементів управлінського циклу регулювання витрат	Формування витрат і фінансових результатів, заходи з економії витрат	Керівництво, персонал підприємства	Прогнозування, планування, організація, координація, регулювання, активізація і стимулювання, облік, аналіз та контроль
Процес цілеспрямованого формування витрат по місцю їх виникнення і на випуск різних видів продукції при постійному контролі їх рівня і стимулюванні зниження	Місця виникнення витрат, динаміка витрат, розмір витрат, структура і види витрат, витрати за стадіями життєвого циклу виробів	Керівництво підприємства, працівники та менеджери	Планування, організація, регулювання, мотивація, облік і аналіз, координація, контроль, стимулювання
Визначення змісту управління витратами	Об'єкт управління	Суб'єкт управління	Функції (підсистеми) управління
Управлінська діяльність щодо виявлення можливостей раціональнішого використання виробничих ресурсів, зниження витрат на виробництво і реалізацію і забезпечення прибутку	Формування показників витрат і собівартості продукції	Керівництво підприємства, фінансові менеджери	Планування, аналіз, контроль, регулювання

Звкінчення таблиці 1

1	2	3	4
Планомірне формування витрат на виробництво та збут продукції й контроль за їх рівнем	Формування витрат на виробництво і збут	Персонал підприємства	Планування, організація, аналіз, контроль, мотивація
Основний інструмент в організації виробничої діяльності підприємства, який використовується для виявлення внутрішньогосподарських резервів, сприяє можливості зниження витрат, підвищенню ефективності використанню ресурсів	Витрати на розробку, виробництво, реалізацію, експлуатацію та утилізацію продукції, або витрати ресурсів на забезпечення заданого технічного рівня та якості продукції	Керівники і спеціалісти планово-економічних підрозділів підприємства	Планування, аналіз, організація, координація, контроль, стимулювання
Регулювання обсягу, результативності, цільового розподілу, ефективності витрат за економічним підходом (витрати визнаються за фактом реального використання ресурсів, факторів виробництва, споживання послуг і робіт	Послідовність взаємопов'язаних етапів формування і регулювання витрат	Керівництво, менеджери, персонал підприємства	Планування, організування центрів відповідальності, мотивування, контроль, регулювання
Розробка та реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів, щодо формування та регулювання витрат підприємства у відповідності з його стратегічними та поточними цілями	Формування та регулювання витрат підприємства у відповідності з його стратегічними та поточними цілями	Керівництво, персонал підприємства, фахівці з управлінського обліку	Аналіз, планування, облік та контроль витрат, розробка стандартів, трансфертне ціноутворення, складання звітів, функціональний облік витрат

Крім того, І. Бланк наполягає на необхідності застосування в ході утворення СУВ системного підходу, суть якого в даному випадку полягає в тому, що усі елементи системи та операції в ній повинні розглядатися як одне ціле, тільки у взаємозв'язку один з одним.



Прим.: \longrightarrow – прямиий зв'язок, \dashrightarrow – зворотний зв'язок

Рис. 1 – Характеристика взаємозв'язків складових системи управління витратами підприємства

Локальні рішення, урахування недостатнього числа чинників, локальна оптимізація (на рівні окремих елементів), за думкою І. Бланка, майже завжди призводять до скорочення ефективності в цілому, а іноді – навіть виступають загрозою для фінансово-економічного становища підприємств міського господарства. Схожої позиції дотримується О. Гарін [2, с. 92], який відзначає, що організаційне забезпечення, як ключова складова УВ, встановлює загальні засади побудови відповідної управлінської підсистеми (принципи персоніфікації відповідальності, джерела інформації, використовуваний методичний інструментарій). Крім того, організаційне оформлення СУВ передбачає встановлення причин формування витрат, виокремлення відповідальних підрозділів та груп виконавців. З точки зору автора, інституціоналізація управлінської діяльності в сфері УВ здійснюється на засадах розбудови цілісної системи управління витратами (див. рис. 1).

Ключовими складовими системи управління витратами є такі: об'єкт управління (сукупність процесів формування витрат підприємств міського господарства), управлінська система (ієрархічно організована сукупність суб'єктів – економічних агентів, що беруть участь в наданні цілеспрямованого впливу на об'єкт управління).

Висновки. З точки зору автора, управлінське регулювання витрат має являти собою, з одного боку, безперервний у часі процес комплексного впливу на обсяги використання виробничих ресурсів підприємств міського господарства з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури і динаміки, а з іншого – пов'язаний із упорядкуванням та узгодженням фахових дій підрозділів підприємств міського господарства, груп виконавців та окремих посадових осіб з досягнення певних цілей та виконання задач, що, в свою чергу, передбачає необхідність відволікання ресурсів від основної діяльності.

Цільова спрямованість функціонування СУВ насамперед повинна зосереджуватися на формуванні передумов (у т.ч. – організаційних) для збільшення ефективності використання виробничих ресурсів. Організація управління витратами на підприємстві насамперед передбачає створення передумов для диференціації обсягів використання економічних ресурсів за місцям вжитку (робоче місце, група робочих місць, ділянка, цех) або центрами відповідальності (в рамках досягнення певної організаційної єдності місць витрат із підрозділом або групою виконавців, на яких покладено відповідальність за рівень цих витрат). До складу основних систем утворюючих властивостей, що знаходяться в основі організаційного забезпечення та оформлення управління витратами, можна відносити такі: системна сутність і складність; зв'язок системи із зовнішнім середовищем; методологія визначення цілей; параметри функціонування й розвитку.

Список літератури: 1. Бланк И. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, Эльга, 2011. – 768 с. 2. Гарин О. Совершенствование системы управления затратами / О.Л. Гарин. // Вісник ХДЕУ. – 2001. – № 2(18), спецвыпуск. – С. 89–93. 3. Лабзунов П. Функции управления затратами на промышленных предприятиях / П. Лабзунов. // Проблемы теории и практики управления. – 2004 – № 2. – с. 118–122. 4. Череп А. Управление затратами субъектов хозяйствования: Монография. (частины 1-2) / А. В. Череп. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – Ч. 1: 368 с.; Ч 2: 360 с. 5. Цал-Цалко Ю. Затрати підприємства / Ю. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с. 6. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства / О. О. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с. 7. Економіка підприємства / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с. 8. Бойчик І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчик – К.: Атіка, 2006. – 527 с. 9. Панасюк В. Шляхи мінімізації витрат виробництва на вітчизняних підприємствах. / В. Панасюк, Ю. Гладич // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – № 16. – с. 22–24. 10. Справочник по функционально-стоимостному анализу / А. П. Ковалев, Н. К. Моисеева, В. В. Сысун и др.; Под. ред. М. Г. Карпунина, Б. И. Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 431 с.

Bibliography (transliterated): 1. Blank I. Upravlenie finansovyimi resursami / I. A. Blank. – Moscow: Omega-L, Elga, 2011. – 768 p. Print. 2. Garin O. L. Sovershenstvovanie sistemyi upravleniya zatratami. – VIsnik HDEU. – 2001. – No 2(18), spetsvyipusk. – P. 89–93. Print. 3. Labzunov P. Funktsii upravleniya zatratami na promyshlennyih predpriyatiyah. – Problemyi teorii i praktiki upravleniya. – 2004 – No 2. – p. 118–122. Print. 4. Cherep A. Upravlinnya vitratami sub`Ektiv gospodaryuvannya: MonografIya. (chastini 1-2). – Kharkiv: VD «INZhEK», 2006. – Ch. 1: 368 p.; Ch 2: 360 p. Print. 5. Tsal-Tsalko Yu. Vitraty pIdpriEmstva. – Kyev: TsUL, 2002. – 656 p. Print. 6. Orlov O. Planuvannya dIyalnostI promislovogo pIdpriEmstva. – Kyev: Skarbi, 2002. – 336 p. Print. 7. Ekonomika pIdpriemstva. Za zag. red.. d-ra ekon. nauk, prof. S.F. Pokropivnogo. – Kyev: KNEU, 2003. – 608 p. 8. Boychik I. Ekonomika pIdpriemstva – Kyev: AtIka, 2006. – 527 p. Print. 9. Panasyuk V. Shlyahi mlnImIzatsIyi vitrat virobnitstva na vItchiznyanih pIdpriEmstvah. – VIsnik TernopIlskoYi akademiYi narodnogo gospodarstva. – 2000. – No 16. – p. 22–24. Print. 10. Spravochnik po funktsionalno-stoimostnomu analizu. Pod. red. M.G. Karpunina, B. I. Maydanchika. – Moscow: Finansyi i statistika, 1988. – 431 p.

Надійшла (received) 22.10.2014

УДК 336.145.1:330.330.837

Т. Е. ГОРОДЕЦЬКА, канд. екон. наук, доц., Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

АРХІТЕКТОНІКА БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Дана стаття присвячена інституційним аспектам бюджетної системи України. Розкрито зміст бюджетної системи як соціально-економічного інституту держави, тобто інституту загальносуспільного представництва. У публікації розглядається інституційна архітектура бюджетної системи з позицій формальних та неформальних інститутів, що визначають бюджетний процес, з метою ефективного управління бюджетними коштами. Визначено, що для ефективного здійснення реформи бюджетної системи як економічного інституту необхідною умовою має стати організація соціального контролю за всіма учасниками економічного процесу.

Ключові слова: Бюджетна система, інституційна теорія, бюджет, бюджетна архітектура, інституційна архітектура, бюджетна політика.

Вступ. Економіка України від самого початку становлення державності і здійснення реформи національного господарства через безліч об'єктивних і суб'єктивних причин потрапила у трансформаційну кризу, яка пов'язана з переходом від однієї моделі господарського механізму до іншої і має у своїй основі глибокий спад економіки. Як наслідок, маємо зростання безробіття й бідності, зниження рівня та якості життя населення.

Сьогодні зрозуміло, що величезний потенціал, на який вказували майже всі вітчизняні та зарубіжні вчені й експерти, після проголошення Україною незалежності реалізувати не вдалося. Трансформаційна криза показала, що реформи на основі задекларованої доктрини «laissez faire, laissez passer» призвели не до ринкової ефективної, а до стагфляційної рівноваги. Насамперед це викликано відсутністю належних державно-інституціональних заходів, які змогли б перевести економіку країни з площини адміністративно-командної у площину реалізації основних макроекономічних цілей ринкової економіки [1, с. 38].

Безумовно, економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективності фінансової стратегії держави, що забезпечує стабільність і зростання добробуту. Одним з основних факторів впливу на зазначені вище структури та їхній подальший розвиток і перетворення в умовах неконтрольованої економіки є бюджетна політика держави як складова фінансової стратегії.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженнями теоретичних і практичних аспектів розвитку інститутів бюджетної системи як інструменту економічного зростання, бюджетної архітектури на сучасному етапі займається ряд українських вчених, серед них О. Амоша, В. Геєць,

А. Гриценко, Т. Єфіменко, В. Корнеєв, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, Л. Тарангул, І. Чугунов, А. Чухно, О. Яременко та інші.

Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних учених у сфері побудови інституту бюджетної політики з позицій інституційної архітектури можна назвати праці М. Афанасьєва, О. Богачової, А. Вагнера, А. Ілларіонова, Дж. М. Кейнса, Т. Ковальової, А. Лаврова, В. Лебедева, М. Малкіної, Д. Норта, В. Родіонової, М. Ходоровича та інших. Однак попри наявність численних наукових розробок сьогодні ще не повною мірою використовуються можливості інститутів бюджетної системи в системі державного регулювання та характеристики інституційного середовища країни.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою статті є дослідження інституційної архітектури бюджетної системи з позицій формальних та неформальних інститутів, а також визначення напрямів підвищення ефективності управління бюджетними коштами.

Основні результати дослідження. Важливою умовою наукової обґрунтованості економічної стратегії є правильне розуміння закономірностей суспільно-економічного розвитку. На сучасному етапі ця вимога набула такої форми, як співвідношення індустріального та постіндустріального типів розвитку.

Слід зазначити, що «проблема співвідношення індустріального та постіндустріального розвитку доволі складна. Наприклад, ми ще не побудували у повній мірі ринкову економіку, ще не діє у повній мірі ринковий механізм, а нова економіка веде до підриву ринкового господарства. Однак це ніяк не означає, що ми повинні облишити одне і робити зовсім інше. Навпаки, ринкова економіка довела свої переваги, і наша країна повинна використовувати її становлення й розвиток для досягнення такого рівня господарського зростання, нематеріального виробництва та встановлення творчого характеру праці, тобто здійснити перехід від людини економічної до людини творчої, що неминуче призведе до підриву ринкової економіки» [2, с. 19–21].

Таким чином, у процесі здійснення реформ необхідно прогнозувати й економічні наслідки бюджетної політики, що визначатимуть зміни архітектури бюджетної системи як інституту.

Необхідно також зазначити, що інституціональна теорія по-новому розглядає питання щодо ролі і впливу соціальних параметрів розвитку економіки на процеси ринкових перетворень, тобто визначальним напрямом реформ повинно стати поєднання соціальної справедливості з економічною ефективністю. Актуальність цього напрямку економічних перетворень обґрунтована самою сутністю інституційних перетворень, що полягають у висуванні на передній план соціальних інтересів.

Відповідно до постулатів інституціоналізму, поведінка суб'єктів господарювання, рух попиту й пропозиції, динаміка економічного зростання,

функціонування ринкових і адміністративних механізмів, управління «транзакціями» – все це залежить від діючих у суспільстві інститутів. Основне їх призначення і зміст функціонування полягають в організації взаємин між людьми. Сучасне розвинене соціально-економічне життя було б неможливим без інститутів: суспільство являло б собою безліч не пов'язаних один з одним сегментів, груп, індивідів. Розвиток і ускладнення соціально-економічних відносин відбувається разом з еволюцією інститутів. Відповідно, ігнорування ролі і значення інститутів, їхньої ієрархії, так само як і інституційних змін, споконвічно прирікають реформи на невдачу [3, с. 15].

Оскільки інституціональна теорія визнає підвищення ролі держави в реалізації програм, спрямованих на економічний розвиток суспільства, то, виходячи з того, що бюджет забезпечує виконання державою своїх функцій, бюджетна система може виступати як економічний інститут, який змінюється разом з усією інституційною системою.

Інститут у бюджетній системі – це правила, норми взаємодії та взаємозв'язку між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, фізичними та юридичними особами, які відображають ієрархію відносин у бюджетній системі, стійкість правил і фінансових норм, умови поведінки і обмеження фінансових дій із застосуванням санкцій.

Під правилами в бюджетній системі розуміється розпорядження, забезпечене відповідним механізмом дій, прописаним в нормативно-правових актах, що регулюють відносини між юридичними та фізичними особами та органами державної влади, органами місцевого самоврядування з приводу утворення, розподілу і використання централізованого фонду грошових коштів [4].

Таким чином, економічна сутність бюджетної системи як інструменту регулювання розвитку економіки в умовах трансформаційних перетворень полягає у використанні бюджетної архітекtonіки, що визначається оптимальними співвідношеннями елементів системи для впливу на динаміку економічного розвитку.

Зазначимо, що інституційна рівновага передбачає, насамперед, стійку динамічну рівновагу, зокрема, збалансованість бюджетної системи у середньостроковій перспективі. Тобто, з точки зору інституційного підходу бюджетне регулювання є динамічною системою, що постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку. Таким чином, поняття «адаптивна інституційна архітекtonіка бюджетної системи», ґрунтується на системі бюджетного регулювання та враховує оптимальні співвідношення елементів зазначеної системи і циклічність соціально-економічного розвитку.

Зазначимо, що за інституціональною теорією бюджетна система – це соціально-економічний інститут держави, тобто інститут загальносуспільного

представництва. Виходячи з цих характеристик, підкреслимо, що бюджет як категорію «інститут» характеризують такі ознаки: законодавча регламентація, відповідальність за порушення «правил гри», віртуальність, структурованість, об'єктивність існування.

Державне регулювання, з одного боку, виконує роль системотворчого ядра інституціоналізму, визначаючи його доцільні параметри і сучасні форми (інакше кажучи, активно впливаючи на формальні прояви інституціоналізму), а з іншого боку, – влітається в більш загальні суспільні регулятивні механізми, що включають у себе і неписані поведінкові норми, традиції (тобто приймає як даність існуючі неформальні прояви інституціоналізму, впливаючи на них опосередковано) [5, с. 50].

Слід зазначити, що інституційні зміни – найважчі та найтриваліші, і якщо не врахувати цього фактора, то законодавство можна змінювати щодня, а ефект буде той же самий.

Особливістю інституційних реформ в Україні є здійснення їх «зверху», що до певної міри було неминучим через відсутність у країні власного природного «поля» розвинених ринкових відносин природним еволюційним шляхом [6, с. 76].

На думку В. Корнеєва, простежуються щонайменше дві особливості запровадження інституційних змін у новітній економічній історії України [7, с. 87].

По-перше, протягом 90-х років внаслідок падіння середньостатистичного життєвого рівня реакція на звуження економічної свободи виявилася більш чіткою і приземленою, ніж на розширення дозволених меж соціально-політичного вибору.

По-друге, в умовах перехідного періоду, з чітко вираженим суб'єктивним чинником прискорення чи гальмування реформ, часто формальні інституційні норми перетворюються на неформальні, із підтекстом особистих і приватних стосунків. Жорсткість формальних вимог (законів, постанов, наказів) немовби нівелюється лояльністю в окремих випадках. Залежно від сили тиску, лобіювання своїх інтересів, такі «окремі випадки» можуть перетворюватися в масові. Відомі непоодинокі приклади надання пільг в оподаткуванні, «сприяння» під час проходження митних процедур, отримання вигідних фінансових і товарних ресурсів.

Як свідчить досвід останніх років, будь-які формальні інститути, потрапляючи в українське середовище, відразу ж пронизуються неформальними відносинами та особистими зв'язками. Через це вони втрачають здатність виконувати своє головне призначення – слугувати загальним «правилами гри». Тому радикальна і швидка зміна попередньої системи інститутів, що зачепила тільки частину формальних норм і правил, призвела у нашій країні до катастрофічної неузгодженості у функціонуванні

формальних і неформальних інститутів. Як відомо, після прийняття юридичних рішень формальні правила можуть змінитися в одну мить, за словами Д. Норта, «за одну ніч» (зміни в конституції, законодавстві) [8, с. 55].

Таким чином, інституційні аспекти бюджетної системи включають сукупність формальних і неформальних норм і правил, які координують відносини суб'єктів бюджетної системи, організацій, факторів, що здійснюють фінансові операції і одночасно є суб'єктами управління фінансами [4].

Становлення нової системи інститутів держави після краху попередньої соціально-економічної системи відбувалося повільніше, ніж зміни в економічних відносинах. Вакуум інституцій ринкової економіки змінювався стихійно виникаючими інститутами саморегулювання і розв'язання питань у стосунках між економічними агентами. Формування ринкових відносин відбувалося за недостатнього інституційного забезпечення розвитку підприємництва, захисту контрактів, що гальмувало становлення ефективних відносин у сфері конкуренції та власності [9, с. 33–34].

На нашу думку, не тільки незбалансованість української бюджетної системи, а до того, ж і невміння держави розпоряджатися своїми доходами, не сприяють досягненню збалансованості інтересів бюджету і конкретного платника податків, й навпаки зумовлюють їх схильність до опортуністичних дій. Все це і обумовлює особливості конфлікту інтересів між учасниками бюджетного процесу та призводить до наявності тіньового сектора, що не сприяє стійкості економічної системи та досягненню макроекономічної рівноваги.

Виходячи із сучасних положень економічної теорії важливим у зв'язку з цим є використання принципів інституційної архітекtonіки бюджетної системи.

Інституційна архітекtonіка – це структура інститутів, яку складають правила, норми, стереотипи, традиції, установи та інші соціальні утворення в їх співвідношеннях з суттю і загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи. У цьому визначенні відображені і об'єктивні, внутрішньо властиві системі відносини, і значення суб'єктів у перетворюючої діяльності, і необхідність її побудови згідно з внутрішніми закономірностям системи. Інституційна архітекtonіка об'єднує в собі значення глибинної інституційної структури, мистецтва інституційного будівництва та загального естетичного плану побудови цілісної системи інститутів [10, с. 27].

Структурно-функціональна диференціація бюджетної архітекtonіки являє собою конкретизацію ідей фінансової теорії щодо співвідношення її складових і реалізується через відповідні інституційні форми і процеси. До основних підходів інституціоналізації бюджетної архітекtonіки відносяться: бюджетна архітекtonіка, розглянута як наука, що обумовлює найбільш оптимальні бюджетні співвідношення; як сукупність загальносистемних імперативів і домінант, реалізація яких суттєво впливає на соціально-економічний розвиток

суспільства; як інституційний процес, здійснюваний за допомогою управлінських рішень, результатом якого є забезпечення збалансованості бюджету і добробуту суспільства [11, с. 74].

Розвиток інституту бюджетної політики, що включає цілеспрямоване формування норм, правил, інститутів, властивих умовам трансформаційного процесу сприятиме вирішенню проблем, що існують у сфері державних фінансів. Архітектоніка бюджетної політики має створювати інституційні умови функціонування фінансової моделі в суспільстві, заснованої на правилах, нормах, організаційних структурах, які в сукупності повинні цілеспрямовано формувати механізм впливу на економічне зростання, сприяти підвищенню добробуту суспільства. Підвищення ефективності механізму функціонування інституту бюджетної політики вимагає врахування трансакційних витрат і створення основ для їх зниження в умовах трансформаційного періоду; необхідно виділяти витрати бюджетного процесу, обумовлені постійними змінами, що вносяться в процесі реалізації бюджетної політики.

Важливим є створення інституційних умов для оптимізації бюджетної системи, формування ефективної системи державних фінансів. Удосконалення бюджетної політики передбачає використання системи відповідних показників впровадження оцінки її ефективності, що дозволить внесення необхідних інституційних змін в бюджетне середовище. Розвиток інституту бюджетної політики має відігравати провідну роль в ініціюванні змін у системі державних фінансів, тобто мати функцію системоутворюючої складовою вдосконалення бюджетної системи, бюджетного процесу та бюджетних відносин, він призначений для визначення концептуальних засад, стратегічних і тактичних цілей та завдань бюджетних перетворень згідно стратегії довгострокового соціально-економічного розвитку [12].

Аналіз інституційної архітектоніки неможливий без проведення певної класифікації складових її інститутів. Класифікація завжди є важливим попереднім етапом дослідження, бо дозволяє не тільки упорядкувати існуючі уявлення, а й показати, які елементи можуть бути включені в ті чи інші системи, а також визначити координати системи в просторі та часі. Значення класифікації інститутів пов'язано і з конкретними проблемами проведення інституційних реформ. Так, досвід проведення реформ в Україні показує, що у реформаторів немає чіткого уявлення про те, які ринкові інститути необхідні в першу чергу, а які – є похідними від них. Які інститути виникають спонтанно, а які створюються в процесі цілеспрямованої роботи. При такому підході формування ринкових інститутів носить несистемний характер, що виступає стримуючим фактором проведених реформ [13].

В силу різної класифікації інститутів, архітектоніка інституційної системи являє собою складну конструкцію. Залежно від цілей аналізу і

конкретної ситуації можна вести мову про функціональну архітектоніці, структурної архітектоніці, ринкової архітектоніці, змішаної архітектоніці, мікроархітектоніки або макроархітектоніке інституційних систем. Таке різноманіття архітектонічних структур пов'язано з розширюється різноманітністю самої інституційної системи. Поки що для країн з перехідною економікою об'єктивно задано така будова інституційної системи, яке поєднує в собі залишкові форми інститутів командної економіки і формуються інститути ринкової економіки [14].

Висновки. Цілком очевидно, що для ефективного здійснення реформи бюджетної системи як економічного інституту необхідною умовою має стати організація соціального контролю за всіма учасниками економічного процесу, з обов'язковим застосуванням покарань, передбачених за порушення законодавства. Існування бюджетної системи як інституту припускає також функціонування організації, здатної ефективно контролювати фактичне виконання законодавчо зафіксованих правил і застосування до порушників визначених мір відповідальності. Протидіяти негативним тенденціям кланових інституційних перетворень може і сама соціальна організація суспільства, наділена правом демократичного вибору і зняття своїх керівників.

Список літератури: 1. Пустовийт Р. Трансформационный кризис в Украине: оценка с позиций институциональной теории // Экономика Украины. – 2004. – № 1. – С. 38–44. 2. Чухно А. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе // Экономика Украины. – 2004. – № 4. – С. 15–23. 3. Кучуков Р. Экономическая политика: институциональный подход / Р. Кучуков, А. Савка // Экономист. – 2004. – № 4. – С. 15–24. 4. Шипунова В. В. Институциональный подход к формированию доходов бюджета / В. Шипунова // Муниципальная экономика, 2012, № 3. – С.16–21. 5. Новицкий В. Институционализм в диалектике современного экономического развития // Экономика Украины. – 2005. – № 7. – С. 49–58. 6. Дугинец А.В. Особенности институциональных реформ в Украине // Экономика та підприємництво. – 2002. – № 1. – С. 76–82. 7. Корнеев В. В. Институційні орієнтири ринкових перетворень // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 3. – С. 82–90. 8. Прутская Е. Неучтенные факторы украинских реформ // Экономика Украины. – 2002. – № 8. – С. 51–55. 9. Шовкун І.А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу // Екон. теорія. – 2004. – № 4. – С. 22–38. 10. Гриценко А.А. Институциональная архитектура как новое научное направление // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований. – Х.: Форт, 2008. – С. 20–33. 11. Макогон В. Д. Бюджетна архітектоніка як інструмент регулювання соціально-економічного розвитку суспільства // Проблеми економіки. – 2012. – № 4 – С. 73–77. 12. Лысяк Л.В. Бюджетная политика в системе государственного регулирования экономики // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/content/institutsionalnyi-podkhod-k-formirovaniyu> 13. Ксифилинова Е. М. Формирование единого институционально-сетевое экономического пространства самоорганизующихся систем туристских комплексов // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – № 102(2012). – С. 460–470. 14. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Основы взаимодействия. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2005. – 727 с.

Bibliography (transliterated): 1. Pustoviyt R. Transformatsionnyy krizis v Ukraine: otsenka s pozitsiy institutsionalnoy teorii. – Ekonomika Ukrayny. – 2004. – No 1. – P. 38–44. 2. Chuxno A. Aktualnye problemy strategii ekonomicheskogo i sotsialnogo razvitiya na sovremennom etape. – Ekonomika Ukrainy. – 2004. – No 4. – P. 15–23. 3. Kuchukov R. Ekonomicheskaya politika: institutsionalnyy podhod. – Ekonomist. – 2004. – No 4. – P. 15–24. 4. Shipunova V. V. Institutsionalnyy podhod k formirovaniyu dohodov budcheta. – Munitsipalnaya ekonomika. – 2012. – No 3. – P. 16–21. 5. Novitskiy V. Institutsionalizm v dialektike sovremennogo ekonomicheskogo razvitiya. – Ekonomika Ukrainy. – 2005. – No 7. – P. 49–58. 6. Duginets A.V. Osobennosti institutsionalnykh reform v Ukraine. – Ekonomika ta pidpriemnitstvo. – 2002. – No 1. – P. 76–82. 7. Korneev V.V. Institutsiyini orientiri rinkovix pepetvopen. –

Ekonomika i prognozuvannya. – 2002. – No 3. – P. 82–90. 8. Prutskaya E. Neuchtennye faktory ukrainiskix reform. – Ekonomika Ukrainy. – 2002. – No 8. – P. 51–55. 9. Shovkun I.A. Peredumovi innovatsiynogo rozvitku ekonomiki z pozitsiy institutsionalnogo pidxodu. – Ekon. teoriya. – 2004. – No 4. – P. 22–38. 10. Gritsenko A.A. Institutsionalnaya arxitektonika kak novoe nauchnoe napravlenie. – Institutsionalnaya arxitektonika i dinamika ekonomicheskix preobrazovaniy. – Kharkov: Fort, 2008. – P. 20–33. 11. Makogon V. D. Budchetna arxitektonika yak instrument reguluvannya sotsialno-ekonomichnogo rozvitku suspilstva – Problemi ekonomiki. – 2012. – No 4 – P. 73–77. 12. Lysyak L.V. Brodchetnaya politika v sisteme gosudarstvennogo regulirovaniya ekonomiki [Elektronnyy resurs]. – Rechim dostupu: Nauchnaya biblioteka disserratsiy i avtoreferatov disser. <http://www.dissercat.com/content/institutsionalnyi-podkhod-k-formirovaniyu>. Ksifilinova E. M. Formirovanie edinogo institutsionalno-setevogo ekonomicheskogo prostranstva samoorganizuushixsya sistem turiststskix kompleksov. – Nauchno-texnicheskij sbornik «Kommunalnoe hozyaystvo gorodov». – No 102(2012). – P. 460–470. 14. Shamxalov F. Gosudarstvo i ekonomika. Osnovy vzaimodeystviya. – Moscow: ZAO «Izd-vo «Ekonomika», 2005. – 727 p.

Надійшла (received) 23.12.2014

УДК 330.1+168.522

В. В. ГРИНЕНКО, канд. экон. наук, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. О.М. Бекетова

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕНЕГ НА ИНТЕГРАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ ЧЕЛОВЕКА

Интегральная экономика человека (integral economics of man) – это экономика нового типа, в которой для повышения качества и продолжительности жизни каждого человека интегрированы, то есть, обобщены на новом, высшем уровне, в кратчайшие сроки все достижения науки и практики во всем мире. В отличие от других экономик, в интегральной экономике человека главная фигура – это сам человек, удовлетворение его прав и потребностей, повышение благосостояния, качества и продолжительности жизни. В статье проанализированы история денег, запасы золота, валюты и других богатств Украины, Европейского союза, всего мира. Рассчитаны темпы роста мирового богатства.

Ключевые слова: интегральная экономика человека, индикаторы, баланс индикаторов, статистика, ресурсы, богатство.

Введение. В экономике деньги, золото и богатство играют исключительно важную роль. До сих пор считается, что старейшие «настоящие» деньги в виде первых монет появились в Древнем Китае в 12 веке до Р.Х. [4].

Однако нами установлено, что еще в 2112–2094 годах до Р.Х. в Древнем Шумере в «Законах «Ур-Намму» [15] в качестве достижений своего времени впервые были приняты для всех платежей, налогов и сборов стандартные весовые металлические деньги – гири «шекели» (по 8,4 г. серебра) и «мины» (по 505 г.). Впоследствии для удобства обращения стандартные гири – «шекели» и «мины» были заменены на привычные для нас монеты. Металлические деньги древнего государства Ур послужили образцом для введения «настоящих» денег сначала в окружающих странах, а затем и во всем мире (включая одни из древнейших денег – древние израильские шекели). В августе 2011 года мы еще раз проверили по стендам и опубликованным

источникам Британского музея в Лондоне и Лувра в Париже научную новизну обнаруженным нами новым фактам истории возникновения денег.

Постановка проблемы. Со времени появления первых денег возникла и важнейшая проблема, которую человечество не может решить до сих пор. Речь идет об инфляции, которая постоянно угрожает доходам каждого человека, каждого государства, каждой компании и организации. Инфляция – это обесценение денег, а не рост цен, как это иногда кажется. Цены растут не только за счет инфляции, но и бесчисленного множества совсем других факторов: повышения качества продаваемых товаров, редкости благ, законодательных ограничений, внезапно возникшей моды на те или иные товары и т.п.

Целью статьи являются анализ и систематизация данных о роде денег и богатства в интегральной экономике человека. Более подробно результаты исследования представлены в монографии [5].

Результаты. Анализ показал, что со времени появления денег инфляция никогда не прекращалась. Она могла лишь переходить в малозаметную, скрытую форму. Первоначально обесценивались металлические деньги. Тысячи античных и средневековых табличек, свитков, рукописей и книг переполнены жалобами на постоянное обесценивание денег, на дороговизну и рост цен на все товары. Инфляция металлических денег происходила из-за тайного выпуска множества низкопробных монет с заниженным содержанием драгоценных металлов (золота и серебра), из-за «обрезания» монет и т.п.

С открытием бумаги во II веке в Китае инфляция распространилась на бумажные деньги. С 1023 года в Китае государство монополизировало выпуск бумажных денег. Постепенно бумажные деньги стали печататься с помощью нескольких клише не менее, чем в шесть красок. В 1126 году выпуск огромной массы бумажных денег привел к чудовищной инфляции. Это была одна из первых гиперинфляций в общегосударственном масштабе.

Анализ инфляционных процессов за более чем 5000 лет позволяет сделать следующие выводы:

1. инфляционные процессы всегда были, есть и будут в будущем;
2. нет ни одной валюты в мире, которая была бы абсолютно надежной и не поддавалась инфляции;
3. инфляционные процессы затрагивают даже драгоценные металлы, поскольку цены на золото, серебро и платину существенно снижаются в случае резкого увеличения их количества из-за открытия новых месторождений, удешевления добычи и т.п.

В настоящее время существует опасность инфляционного кризиса всех валют, включая американский доллар, евро, фунт стерлингов, японскую иену и т.п.

Анализ показывает, что для предотвращения экономических кризисов важно иметь надежные золотовалютные накопления, которые в наибольшей степени защищены от инфляции.

Величину золотовалютных резервов стран мира и их динамику за последнее время характеризуют данные таблицы 1.

Таблица 1. Золотовалютные резервы стран мира на душу населения

Всего золотовалютных резервов (долл. на чел.) ¹	Годы				
	2000	2010	2011	2013	2014*
Украина	33	759	698	517	315
Россия	193	3343	3470	3482	3253
Великобритания	684	1308	1501	1550	1580
Франция	1000	2603	2645	2466	2387
Германия	1069	2639	2860	2604	2795
Италия	776	2606	2793	2574	2696
США	4068	15491	17023	15473	15288
Запасы золота (гр. на чел.)²					
Украина	0,4	0,6	0,5	0,8	0,7
Россия	2,6	5,9	5,6	6,9	7,4
Великобритания	7,6	5,2	4,4	4,9	5,3
Франция	46,7	40,7	34,5	38,2	42,8
Германия	41,7	44,2	37,4	41,4	45,4
Италия	39,7	42,9	36,3	40,3	45,1
США	253,6	274,4	232,2	257,7	278,3

Рассчитано по данным [3,9]:

¹ International Monetary Fund Statistical Database <http://www.imfstatistics.org/imf/>

² The World Gold Council <http://www.gold.org/>

* The information is actual for the 17th of June, 2014.

Важную роль в экономике человека играет богатство. В 1776 году в Лондоне вышла в свет знаменитая книга Адама Смита (1723–1790) «Богатство народов...» [8]. В настоящее время «богатство народов» трансформировалось в понятие «национальное богатство». В системе национальных счетов ООН (SNA of UN) национальное богатство включает в себя произведенные и произведенные ресурсы (нефинансовые активы), а также финансовые активы. Однако в настоящее время чувствуется острая необходимость включения в национальное богатство двух важнейших его составных частей: 1) экономического богатства (всех ресурсов, включая все природные и информационные ресурсы, достижения менеджмента, уровень экономической свободы и т.п.); 2) социального богатства (включая блага, которые удовлетворяют конечные потребности человека; число жизней людей, среднюю продолжительность жизни и т.п.).

И, наконец, подчеркнем, что накопленные с таким трудом деньги, золото и богатство народов могут оказаться ложными и бесполезными ценностями, если не учитывать самого главного фактора любого богатства – жизни каждого человека: продолжительности жизни, качества жизни и числа жизней людей.

В данной публикации показано, как произвести оценку настоящей стоимости денег, золота и богатства народов. Для этого в книге предлагается составить интегральный баланс всех богатств человеческой цивилизации (таблица 2).

Таблица 2. Интегральный баланс развития всемирной экономики человека

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	Обозначение индикаторов	Годы		Величина индикатора в %	Весомость в %
		2012	2013		
	$I_{(xi)}$	X_{0i}	X_{1i}	$\square_{(xi)}=(X_{1i}/X_{0i})$ 100%	W_i
1	2	3	4	5	6
РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ (интегрируют экономические индикаторы $\square_1 - \square_{14}$)					
А. Природные (непроизведенные) ресурсы – 25%					
1. Земельные ресурсы сельскохозяйственного назначения на душу населения, га ¹	I_2	0.6945	0.6833	0.9839	4,17
2. Лесные ресурсы на душу населения, га ¹	I_3	0.5734	0.5711	0.9960	4,17
3. Водные ресурсы (fresh water) на душу населения, куб м. ^{2,3}	I_4	0.0784	0.0793	1.0115	4,17
4. Разведанные запасы нефти на душу населения, баррелей ⁹ .	I_5	183.8	183.1	0.9962	4,17
5. Разведанные запасы газа включая сланцевый, газ на душу населения, тыс.куб.метров ⁹ .	I_6	27.6	27.6	1.0008	4,17
6. Богатства недр (кроме нефти и газа) на душу населения, долл. США ⁹	I_7	544.87	563.22	1.0337	4,17
В. Произведенные ресурсы – 25%					
Подгруппа произведенных первичных ресурсов – 12,5%					
7. Валовые накопления основного капитала на душу населения, долл. ⁴	I_8	13914	13935	1.0015	2,97
8. Изменение запасов материальных оборотных средств на душу населения, долл. ⁴ .	I_9	10193	10201	1.0008	3,27
9. Чистые инвестиции на душу населения, долл. ⁴	I_{10}	2091	2103	1.0057	0,67
10. Налоги на душу населения, долл. ⁴	I_{11}	3722	3727	1.0013	1,43
11. Доля занятого населения в общей численности населения, % ³	I_{12}	61	61	1.0000	2,08
12. Уровень экономической свободы (индекс экономической свободы агентства Heritage Foundation) ^{2,3}	I_{13}	5.34	5.01	0.9382	2,08
Подгруппа произведенных вторичных ресурсов – использование произведенных первичных ресурсов 12,5%					
13. Производительность труда – добавленный ВВП на душу населения, долл. ³	I_{14}	11087	11104	1.0015	4,85
14. Золотовалютные резервы на душу населения, долл. ³	I_2	1495	1514	1.0127	7,65
Total (balance)					50

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6
Использование ресурсов экономики (интегрируют социальные индикаторы $\square_{15} - \square_{26}$) Подгруппа факторов удовлетворения конечных потребностей человека) – 25% Доходы человека -12,5%					
15. Все доходы человека (ВВП в качестве полной суммы первичных доходов) на душу населения, долл. ⁷	I ₁₅	4885	4915	1.0061	12,5
Расходы человека – 12,5%					
16. Обеспеченность жильем на душу населения (общая площадь жилья), кв.м ⁷	I ₁₆	10.9	10.3	0.9450	1,39
17. Потребление пищи на душу населения, долл. ⁷	I ₁₇	308	309	1.0032	0,47
18. Потребление одежды и обуви на душу населения, долл. ⁷	I ₁₈	787	803	1.0203	0,20
19. Уровень автомобилизации человека – число легковых автомобилей на тысячу человек ⁷	I ₁₉	258.7	262.2	1.0135	1,39
20. Уровень информатизации человека (доля лиц, использующих Internet), % ⁷	I ₂₀	33.9	34.5	1.0177	1,39
21. Уровень знаний (по методологии определения этого показателя в индексе человеческого развития ООН), число лет обучения ⁷	I ₂₁	11.4	11.4	1.0000	1,39
22. Уровень удовлетворения коллективных потребностей человека в здравоохранении, образовании, культуре, обороне и т.п. (расходы на конечное потребление государственными учреждениями и общественными организациями на душу населения), долл. ⁷	I ₂₂	4292,3	4301,7	1,0022	4,24
23. Уровень потребления инноваций человеком (объем инновационной продукции на душу населения, исключая инновации, предусмотренные в других статьях баланса расходов человека), долл. ⁷	I ₂₃	487	492	1.0103	0,65
24. Уровень развития туризма в % (число посещений туристами зарубежных стран на 100 лиц) ⁹	I ₂₄	19,47	19,66	1,0096	1,39
Подгруппа факторов жизни человека (право на жизнь) – 25%					
25. Численность населения (численность жизней), млн. чел. ^{5,6}	I ₂₅	7033.5	7211.2	1.0253	12,5
26. Средняя продолжительность жизни, число лет ^{5,6}	I ₂₆	69.3	69.4	1.0014	12,5
ВСЕГО (БАЛАНС)					50

Рассчитано по данным [1–3, 6,7, 9–14]:

¹ Food and Agriculture Organization of The United Nations Database. <http://faostat.fao.org/site/291/default.aspx>

² Indicators of Sustainable Development. Guidelines and Methodologies. United Nations, 2007, 3rd ed. (UN, New York).

³ International Monetary Fund Statistical Database <http://www.imfstatistics.org/imf/>

⁴ National Accounts Statistics : Main Aggregates and Detailed Tables, 2008 Part I, Part II, Part III and IV. United Nations Statistics Division. New York. 2010.

⁵ United Nations Statistics Division Monthly Bulletin of Statistics Online: unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx

⁶ United Nations Statistics Division Statistical Databases. <http://unstats.un.org/unsd/databases.htm>

⁷ United Nations Statistical Yearbook – Fifty – third Issue. United Nations Statistics Division. United Nations. New York. 2010.

⁸ UNWTO World Tourism Barometer. <http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm>

⁹ World Bank Data Catalog. www.data.worldbank.org/data-catalog

Приведенный баланс индикаторов является новым методом исследования экономики. Как и любой новый метод, в дальнейшем он может быть усовершенствован. В данном балансе весомость каждой подгруппы индикаторов точно определена границами локальных балансов. Однако, из-за отсутствия необходимой информации, а также для упрощения расчетов, весомость индикаторов уже внутри этих точных границ каждой подгруппы распределена упрощенно: для индикаторов, которые не имеют денежного выражения, в равной доле ($I_1, I_2, I_3, I_4, I_5, I_6, I_{11}, I_{12}, I_{16}, I_{19}, I_{20}, I_{21}, I_{24}, I_{25}, I_{26}$), а индикаторов, которые измерены в долларах или в других денежных единицах, как доля данного индикатора в соответствующей общей сумме денег на душу населения ($I_7, I_8, I_9, I_{10}, I_{17}, I_{18}, I_{22}, I_{23}$). В дальнейшем используемая международная информация (включая состав индикаторов) может быть уточнена и усовершенствована. Опыт применения других методов исследования экономики показывает, что несовершенство и неполнота имеющейся международной информации не должны служить препятствием для более глубокого исследования развития экономики новым методом построения балансов индикаторов. Интегрируя опыт применения международной информации, можно сделать вывод: уже имеющиеся данные позволяют выявить основные тенденции и закономерности развития мировой экономики.

Выводы. Новый метод исследования экономики назван нами методом баланса индикаторов. В этом методе, как это видно из табл. 2, экономические индикаторы балансируются с социальными индикаторами развития экономики..

Эффективность экономического развития мировой экономики определяется при помощи интегрального индикатора экономического развития, а социального развития – при помощи интегрального индикатора социального развития. Веса каждого из этих индикаторов в соответствии с балансом индикаторов (табл. 2) составляют по 50%. Выразим эти веса в традиционной 100-процентной шкале оценок. По данным баланса индикаторов (табл. 2) интегральный индикатор экономического развития мировой экономики в 2013 году по сравнению с 2012 годом составил 100,81 %. Аналогичный индикатор за весь период с 2000 по 2013 год составил 124,8 %. [5].

Список литературы: 1. International Monetary Fund Statistical Database <http://www.imfstatistics.org/imf/> 2. Indicators of Sustainable Development. Guidelines and Methodologies. United Nations, 2007, 3rd ed. (UN, New York). 3. International Monetary Fund Statistical Database <http://www.imfstatistics.org/imf/>. 4. Fengler, H., Gierow, G. and Unger, W., 1976, Transpress Lexikon Numismatik. Siehe «Münze» (Verlag für Verkehrswesen, Berlin). 5. Kovalevskiy G.V., Grynenko V.V. The Integral economics of Man: Europe and World. Monograph / G.V. Kovalevskiy, V.V. Grynenko // Scientific publication – Kharkov: «Fort», 2014. – 106 pp. 6. Food and Agriculture Organization of The United Nations Database. <http://faostat.fao.org/site/291/default.aspx> 7. National Accounts Statistics : Main Aggregates and Detailed Tables, 2008 Part I, Part II, Part III and IV. United Nations Statistics Division. New York. 2010. 8. Smith, Adam, 1776, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 2 volumes, (London). 9. The World Gold Council <http://www.gold.org/> 10. United Nations Statistics Division Monthly Bulletin of Statistics Online: unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx 11. United Nations Statistics Division Statistical Databases. <http://unstats.un.org/unsd/databases.htm>. 12. United Nations Statistical Yearbook – Fifty – third Issue. United Nations Statistics Division. United Nations. New York. 2010. 13. UNWTO World Tourism

Barometer. <http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm>. 14. World Bank Data Catalog. www.data.worldbank.org/data-catalog

Bibliography (transliterated): 1. International Monetary Fund Statistical Database <http://www.imfstatistics.org/imf/> 2. Indicators of Sustainable Development. Guidelines and Methodologies. United Nations, 2007, 3rd ed. (UN, New York). 3. International Monetary Fund Statistical Database <http://www.imfstatistics.org/imf/>. 4. Fengler, H., Gierow, G. and Unger, W., 1976, Transpress Lexikon Numismatik. Siehe «Münze» (Verlag für Verkehrswesen, Berlin). 5. Kovalevskiy G.V., Grynenko V.V. The Integral economics of Man: Europe and World. Monograph. – Scientific publication – Kharkov : «Fort» , 2014. – 106 pp. 6. Food and Agriculture Organization of The United Nations Database. <http://faostat.fao.org/site/291/default.aspx> 7. National Accounts Statistics : Main Aggregates and Detailed Tables, 2008 Part I, Part II, Part III and IV. United Nations Statistics Division. New York. 2010. 8. Smith, Adam, 1776, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 2 volumes, (London). 9. The World Gold Council <http://www.gold.org/> 10. United Nations Statistics Division Monthly Bulletin of Statistics Online: unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx. 11. United Nations Statistics Division Statistical Databases. <http://unstats.un.org/unsd/databases.htm>. 12. United Nations Statistical Yearbook – Fifty – third Issue. United Nations Statistics Division. United Nations. New York. – 2010. 13. UNWTO World Tourism Barometer. <http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm>. 14. World Bank Data Catalog. www.data.worldbank.org/data-catalog.

Надійшла (received) 05.10.2014

УДК 631.14:637.1

І. С. ГУРСЬКА, канд. екон. наук, доцент, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут», Бережани

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуто формування регіонального ринку молока і визначено сукупність факторів, які впливають на розвиток молокопродуктового підкомплексу. Проведено комплексний аналіз виробництва, реалізації молочної сировини сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності та формування її пропозиції на ринку. Доведено, що важливим напрямом розвитку ринку молока і молочної продукції є чітка побудова системи організаційних та економічних взаємовідносин між виробниками сировини та переробними підприємствами, що забезпечить ефективну діяльність молокопродуктового підкомплексу та агропромислового комплексу в цілому, а також продовольчу безпеку країни.

Ключові слова: регіональний ринок молока, виробництво, попит, пропозиція, реалізація, якість, ціна, купівельна спроможність.

Вступ. Ринок молока є одним з основних сегментів продовольчого ринку держави, розвиток якого має ряд важливих функцій – забезпечує населення незамінними продуктами харчування; безперервно поповнює обігові кошти товаровиробників, бюджет країни, постачає сировину для інших галузей національно господарства тощо. Наукова проблематика формування та розвитку регіональних ринків молока і молочних продуктів постійно знаходиться в полі зору вітчизняних науковців. Однак відчувається нестача інноваційних розробок щодо цієї проблеми, зокрема, стосовно виробництва й можливостей реалізації, якості та переробки молока.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Вагомий внесок даній проблематиці присвятили свої праці такі науковці, як П. С. Березівський,

Т. Г. Дудар, М. М. Ільчук, М. В. Калінчик, М. К. Пархомець, О. М. Шпичак та ін. Проте комплексний підхід до вирішення проблеми формування та розвитку регіонального ринку молока і молочної продукції на сучасних етапах реформувань, загальнодержавна його значимість недостатня і залишається ряд питань відкритими для дослідження.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження ситуації на регіональному ринку молока і молочної продукції, виявлення причин недостатнього виробництва і реалізації молока та обґрунтування напрямів щодо його збільшення.

Постанова проблеми. Формування та розвиток ринку молока і молочних продуктів відбувається під впливом дії складових ринкового механізму: попиту, пропозиції, ціни і конкурентоспроможності продукції. Ринковий механізм, реагуючи на попит через зміну цін, забезпечує відповідний баланс виробництва й пропозиції, оскільки це дві протилежні сили, які викликають зниження чи зростання ціни.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних особливостей західного регіону є сприятливі умови для інтенсивного розвитку молочно-м'ясного скотарства. Водночас значно менше зосереджено галузей важкої промисловості – це зменшує рівень забрудненості навколишнього середовища і є доброю умовою для виробництва екологічно чистого молока, розвитку галузей молочної промисловості, зокрема виробництва молокопродуктів для дитячого, дієтичного харчування та експорту [3, с. 67].

Тернопільська область за рахунок сприятливих агрокліматичних умов має значний ресурсний потенціал для розвитку галузі молочного скотарства. Основними виробниками молока в 2013 р. як і раніше залишаються господарства населення, на частку яких припадає 90,1 %. Питома вага сільськогосподарських підприємств в загальному обсязі виробництва молока невисокий – 9,9 %. Виробництво молока господарствами всіх категорій у 2013 р. склало 485,9 тис. т, що на 67,2 тис. т більше рівня 2009 р.

Таблиця 1. Виробництво та реалізація молока у Тернопільській області

Показники	Роки					Відхилення (+/-) 2013 р. до 2009 р
	2009	2010	2011	2012	2013	
Усі категорії господарств						
Валове виробництво, тис. т	418,7	416,7	418,7	459,6	485,9	67,2
Обсяги пропозиції, тис. т	153,0	184,5	188,4	204,9	221,5	68,5
Сільськогосподарські підприємства						
Валове виробництво, тис. т	33,0	34,5	37,7	44,2	48,5	15,5
Обсяги пропозиції, тис. т	29,3	28,5	35,6	40,2	44,9	15,6
Господарства населення						
Валове виробництво, тис. т	385,7	382,2	380,4	415,4	437,4	51,7
Обсяги пропозиції, тис. т	113,5	156,0	152,8	164,7	176,6	63,1

Джерело: опрацьовано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

За 2009–2013 рр. від усіх категорій сільськогосподарських товаровиробників Тернопільської області надійшло на переробні підприємства 221,5 тис. т молока і молочних продуктів, що на 68,5 тис. т більше порівняно з 2009 р. Частка сільськогосподарських підприємств у 2013 р. в обсягах реалізації становила 44,9 тис. т, або 20,3 %, господарства населення в загальному реалізовували 176,6 тис. т, або 79,7 відсотки (табл. 1).

Економічні відносини аграрних товаровиробників і переробних підприємств будуються на договірній основі з метою налагодження взаємовигідного ділового партнерства (табл. 2). За аналізований період реалізація молока аграрними товаровиробниками переробним підприємствам зростає на 15,3 тис. т, але значно зменшилась реалізація молочної продукції на ринку та за іншими каналами реалізації.

Таблиця 2. Динаміка та структура реалізації молока і молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області

Показники	Роки									
	2009		2010		2011		2012		2013	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Реалізовано всього, тис. т, в т. ч.	29,3	100	30,5	100	35,6	100	40,2	100	44,9	100
переробним підприємствам	29,1	99,7	30,3	99,4	35,4	99,4	39,1	97,3	44,4	98,9
на ринку	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1	0,2	-	-
за іншими каналами реалізації	-	-	0,1	0,3	0,1	0,3	1,0	2,5	0,5	1,1

Джерело: опрацьовано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Для сільськогосподарських підприємств ефективними є прямі канали реалізації молока на переробні підприємства. Прямі зв'язки – це відносини аграрних підприємств, з одного боку та підприємств молокопереробної промисловості – з іншого, які дають змогу найефективніше вирішувати проблеми збуту молока зберігаючи якість молокопродукції та забезпечуючи прибутковість усіх партнерів у молочному бізнесі.

Жорстка конкуренція в ринковому середовищі спонукає сільськогосподарські підприємства до пошуку нових ринків збуту, щоб забезпечити прибуткову діяльність. За останні п'ять років закупівельна ціна на молоко від сільськогосподарських підприємств в Україні майже зрівнялася із середньою ціною на молоко в країнах ЄС. При цьому, ціна в Європі зростає в середньому на 3 % і переважно за рахунок підвищення закупівельної ціни, а в Україні ціна підвищилася в середньому на 5 %. Основною причиною подорожчання молока стало зростання виробничих витрат на продукцію.

Аналіз даних табл. 3 свідчить, що ціна реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області у 2013 р. проти 2009 р. зросла на 1483,1 грн/т і становила 3444,2 грн/т.

Таблиця 3. Ціни, що склалися по каналах реалізації на молоко і молочні продукти, грн

Канали реалізації	Роки					Відхилення (+/-) 2013 р. до 2009 р
	2009	2010	2011	2012	2013	
Ціна реалізації 1 т молока, в т.ч.	1961,1	3054,1	3103,8	2690,6	3444,2	1483,1
переробним підприємствам	1961,7	3057,9	2541,9	2114,0	2716,0	754,3
на ринку	1895,1	2793,2	3400,0	3321,4	3900,0	2004,9
за іншими каналами	1870,9	2416,5	2901,3	2952,3	3440,5	1569,6

Джерело: опрацьовано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Виробництво молока і молокопродуктів характеризується певними особливостями, які пов'язані з властивостями молочної сировини: транспортабельність на невеликі відстані, непридатність до тривалого зберігання. Тому створення стабільних каналів реалізації є гарантією, що надходження молока на молокопереробні підприємства буде ритмічним, що забезпечить населення продуктами щоденного попиту: незбираним молоком, кисломолочною продукцією, сиром, сметаною та іншими молочними виробами в достатньому обсязі. При цьому всі ланки технологічного ланцюга: «виробництво – заготівля – переробка – реалізація продукції» повинні функціонувати скоординовано.

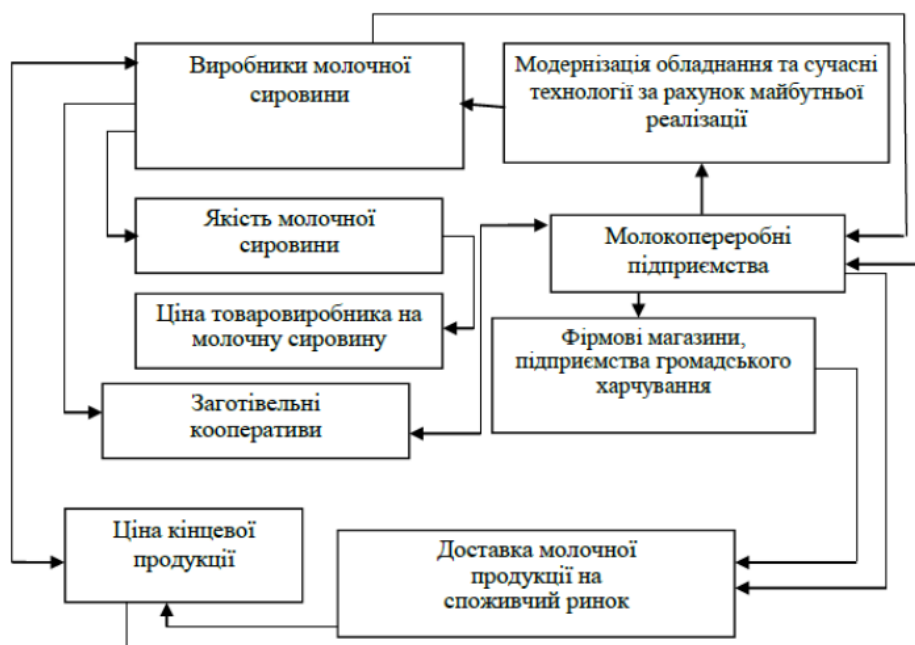


Рис. 1 – Схема організаційно-економічних взаємовідносин в системі «виробництво-переробка-реалізація».

Надзвичайно важливим для ефективного функціонування молочної галузі є чітка побудова системи організаційних та економічних взаємовідносин між виробниками сировини та переробними підприємствами (рис. 1).

Удосконалення економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств-виробників молока повинно супроводжуватися їх державною підтримкою, розвитком ринкової інфраструктури, зростанням доходів населення, ростом їх купівельної спроможності та вирішенням соціальних проблем на селі.

Одним із важливих чинників що впливають на розвиток ринку молока є високі вимоги щодо якості харчової продукції, зокрема молочних продуктів. Вони повинні відповідати не тільки смаковим уподобанням споживачів, але й бути корисними та безпечними до споживання. У 2008 р. Україна стала 152-м членом СОТ. Новий статус накладає й нові зобов'язання, адже із відкриттям ринків інших держав на вітчизняних виробників чекають і випробування жорсткими стандартами якості, що діють у країнах-членах СОТ, особливо це стосується виробників молока та молочної продукції. Якість молочної сировини залежить від таких факторів: рівень бактеріального вмісту, механічне забруднення, ступінь чистоти за еталоном тощо (табл. 4).

Таблиця 4. Вимоги проекту вітчизняного стандарту ДСТУ 4834:2007р. до якості молочної сировини

Показники якості молока	Норма для гатунків		
	Вищий	Перший	Другий
Кислотність, град. Т	16-17	<=19	<=20
Ступінь чистоти за еталоном, група	I	I	II
Загальне бактеріальне обсіменіння, тис./см ³	<=300	<=500	<=3000
Температура, град. С	<=8	<=10	<=10
Вміст сухих речовин, %	>=11,8	>=11,5	>=10,6
Кількість соматичних клітин, тис./см ³	<=400	<=600	<=800

Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики 10 жовтня 2007 р. виданий наказ № 225, в якому затверджені національні стандарти України, серед яких ДСТУ 4834:2007 «Молоко та молочні продукти. Правила приймання, відбирання та готування проб до контролювання» (до цього часу діяв ГОСТ 26809-86 «Молоко и молочне продукти. Правила приемки, методы отбора и подготовка проб к анализу») [2].

Молоко, що надходить на переробні підприємства від виробників молочної сировини, повинно відповідати вимогам стандарту ДСТУ 4834:2007, введеного в дію з 10. 01. 2008 р. на заміну ГОСТ 26809-86 «Молоко та молочні продукти. Правила приймання, відбирання та готування проб до контролювання».

Висновок. Формування ринку молока і молочних продуктів залежить від кількості та розподілу виробленої сировини сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності та кінцевої продукції молокопереробних господарств, доходів і потреб населення як споживача.

Основним напрямом становлення та розвитку ринку молока та молочних продуктів в Тернопільській області, як свідчить проведене дослідження є стабілізація в галузі молочного скотарства. Зокрема, це організація високотехнологічних молочнотоварних комплексів, кооперування господарств населення у виробництві молока, створення кооперативів по заготівлі молока від населення, які б забезпечували високу якість сировини.

Список літератури: 1. Бондаренко В. М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В. М. Бондаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 61-64. 2. ДСТУ 4834:2007 Молоко та молочні продукти. Правила приймання, відбирання та готування проб до контролювання. 3. Пархомець М. К. Організаційно-економічні основи розвитку молокопродуктового підкомплексу в ринкових умовах : моногр. / М. К. Пархомець. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 346 с. 4. Про молоко та молочні продукти: Закон про внесення змін до закону України від 17.02.2010, №923 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 4 – С.182. 5. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2013 рік: [стат. зб.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 63 с. 6. Сільське господарство Тернопільської області 2013: [стат. зб.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 216 с. 7. Стан тваринництва за 2013 рік: [стат. зб.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 54 с.

Bibliography (transliterated): 1. Bondarenko V. M. Rozvitok efektyvnogo virobnytva moloka ta jogo promислоvoї pererobki v Ukraїni. – Ekonomika APK. – 2008. – No 5. – P. 61-64. 2. DSTU 4834:2007 Moloko ta molochni produkti. Pravila prijmannja, vidbirannja ta gotuvannja prob do kontroljuvannja. 3. Parhomec' M. K. Organizacijno-ekonomichni osnovi rozvitku molokoproduktovogo pidkompleksu v rinkovih umovah : monogr. – Ternopil': Ekonomichna dumka, 2005. – 346 p. 4. Pro moloko ta molochni produkti: Zakon pro vnesennja zmin do zakonu Ukraїni vid 17.02.2010, No923 // Oficijnij visnik Ukraїni. – 2010. – No 4 – P. 182. 5. Realizacija produkciji sil'skogospodars'kimi pidpriemstvami za 2013 rik: [stat. zb.]. – Ternopil': Golovne upravlinnja statistiki u Ternopil's'kij oblasti, 2014. – 63 p. 6. Sil'ske gospodarstvo Ternopil's'koї oblasti 2013: [stat. zb.]. – Ternopil': Golovne upravlinnja statistiki u Ternopil's'kij oblasti, 2014. – 216 p. 7. Stan tvarinnictva za 2013 rik: [stat. zb.]. – Ternopil': Golovne upravlinnja statistiki u Ternopil's'kij oblasti, 2014. – 54 p.

Надійшла (received) 20.08.2014

УДК 621.924

Є. В. ЄМЦОВ, магістрант, НТУ «ХП»;

М. М. ШЕВЧЕНКО, канд. екон. наук доц., НТУ «ХП»

СТРАТЕГІЯ ЗЕД ПРОМІСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКАХ

У статті розглянуто сутність стратегії ЗЕД в економічній сфері діяльності, етапи формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано необхідність розробки зовнішньоекономічної стратегії підприємства. дослідження дозволили уточнити визначення стратегії ЗЕД підприємства як окремого виду функціональних стратегій підприємства, були визначені основні чинники впливу на формування стратегії ЗЕД, а також етапи її формування. Викладенні положення є основою для визначення показників, що кількісно характеризують успішність стратегії зовнішньої діяльності.

Ключові слова: глобальні ринки, зовнішньоекономічна діяльність, промислові підприємства, стратегія, розвиток.

Вступ. В умовах світової фінансової кризи, яка поширюється національними ринками, особливої уваги потребує зовнішньоекономічна діяльність та її стратегічний розвиток. Стратегія формується під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища, постійно розвивається, тому що завжди виникає щось нове, на що потрібно реагувати.

У сучасних умовах глобалізації економічних відносин перед промисловими підприємствами України стоїть завдання консолідації в міжнародний економічний простір. Для того, щоб досягти цієї мети необхідно розробляти стратегічні плани. При цьому важливо визначитися із загальним напрямом стратегії, з розумінням сутності стратегії ЗЕД.

Зовнішнє середовище бізнесу, особливо міжнародного, характеризується швидкими змінами. Це пояснюється високою насиченістю споживацького попиту, його індивідуалізацією, різноманітним характером. Ці зміни попиту диктують зрушення інших факторів середовища: технології, засобів зв'язку і т.д. Відповідно й підприємства повинні швидко пристосовуватись до цих змін.

Саме тому, **метою даної статті** є поглиблення теоретичного обґрунтування сутності стратегії ЗЕД та процесу формування стратегії ЗЕД.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблема стратегічного планування та управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячено низку публікацій вітчизняних та іноземних дослідників. Аналіз наукової літератури з проблем удосконалення управління ЗЕД підприємств показав, що велика кількість наукових праць таких вчених як І. Ансофф, Я. Базилюк, А. Воронкова, М. Гельвановський, В. Гриньова, В. Дикань, О. Кузьмін, М. Портер, С. Светуцьков, Р. Уотермен, Л.В. Батченко, І.П. Булеєва, І.І. Дахно, Ю.В. Макогон, І.О. Піддубний, Л.І. Піддубна присвячена оцінці та організації стратегічного планування й управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. Однак, в сучасних глобалізаційних умовах господарювання, ЗЕД швидко розвивається, набуваючи нових рис, форм, тому існує необхідність у постійному детальному дослідженні, регулярному уточненні та узагальненні значення поняття «стратегії ЗЕД», та процесу її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є головним способом отримання конкурентних переваг промисловими підприємствами, оскільки дозволяє їм найбільш раціонально і ефективно використовувати ресурси і розподіляти капіталовкладення за рахунок встановлення нових зовнішньоекономічних зв'язків, розвитку потенціалу, поглиблення спеціалізації, поширення впливу на інші регіони тощо.

Стратегія ЗЕД підприємства є однією зі складових загальної стратегії підприємства і являє собою план розвитку підприємства стосовно діяльності пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку,

розширення та підтримання своїх позицій. А також – це комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей сформульованих у загальній стратегії. При формуванні такого комплексу рішень мають враховуватися можливі дії та протидії інших учасників ринкових відносин [1].

Стратегія ЗЕД невід’ємно входить до групи функціональних стратегій, що підтверджується дослідженнями О. Кириченко [2]. Згідно з цим, зовнішньоекономічна стратегія повинна розглядатись як функціональна стратегія, яка по ієрархії пов’язана і з конкурентною, і з ресурсною, і з товарною і з іншими стратегіями підприємства. Отже для такої стратегії повинні існувати відмінні характеристики. Тож можна виділити певні особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Косенко С.В. виділяє п’ять основних характерних рис стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

1) Спрямованість на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;

Взаємозв’язок з внутрішнім середовищем обґрунтовує необхідність врахування економічного положення підприємства за всіма видами ресурсів для того, щоб бути впевненим в ресурсній базі, завдяки якій підприємство матиме можливість успішно реалізувати свою стратегію.

За умов взаємозв’язку з зовнішнім середовищем потрібно враховувати загальноекономічну ситуацію на ринку, особливості партнерів, з якими співпрацює підприємство та особливості споживачів, для яких буде виготовлена продукція, а отже специфіка даної продукції повинна бути врахована в цій стратегії. Крім того, стратегія ЗЕД невід’ємно пов’язана з конкурентною стратегією, яка враховує потенціал підприємства.

Таким чином стратегія ЗЕД враховує існування взаємозв’язку внутрішнього та зовнішнього середовища: внутрішнього середовища з точки зору використання ресурсного потенціалу, а зовнішнього середовища з позиції можливості конкурувати на зовнішніх ринках.

2) Комплексність;

Під цією особливістю стратегії ЗЕД розуміється її обов’язковий взаємозв’язок з іншими видами стратегій підприємств, а саме з конкурентною та функціональною.

3) Взаємозв’язок між ієрархічністю та гетерархічністю стратегій;

Якщо підприємство, для якого ЗЕД не є пріоритетним напрямком діяльності, але тим не менш важливим, доцільно виділити певні організаційні одиниці в рамках організаційної структури управління, які й будуть здійснювати реалізацію експортно-імпортних операцій. Тож така стратегія може бути притаманною як підприємству в цілому, так і його окремим підрозділам.

4) Необхідність врахування пріоритетності зовнішньоекономічної діяльності серед інших видів економічної діяльності підприємства;

Якщо стратегія зовнішньоекономічної діяльності відноситься до підприємства, яке в цілому переважну увагу приділяє експортно-імпортним операціям, тоді стає можливим розгляд такої стратегії як основної конкурентної або загальноекономічної стратегії.

5) Необхідність врахування обмеженого розмаїття можливих ситуацій і факторів, які безпосередньо впливають на стратегію ЗЕД підприємства, на її формування та реалізацію [3].

Оскільки кількість факторів внутрішнього та зовнішнього середовища є суттєвою, керівництву підприємства вкрай необхідно обрати саме ті пріоритетні або релевантні фактори, які можуть бути ключовими факторами успіху.

На нашу думку, перераховані характеристики стратегії ЗЕД доцільно поділити на дві групи. Перша група охоплюватиме загальні риси (притаманні будь-якому виду стратегії підприємства) – це 1), 2), 3) вищезазначені ознаки. Друга група включатиме специфічні риси (притаманні лише стратегії ЗЕД) – це 4) і 5) вищеназвані риси. Однак до переліку другої групи, на нашу думку, доцільно додати: необхідність формування набору конкретних довгострокових заходів «завоювання» зовнішнього ринку в межах загальної стратегії підприємства; вибір комплексу управлінських рішень, щодо вибору найоптимальніших векторів ЗЕД.

Таким чином, можна сформулювати визначення стратегії ЗЕД як один з видів функціональних стратегій підприємства, що являє собою сукупність перспективних планів і завдань, спрямованих на вихід та подальшу діяльність підприємства на зовнішніх ринках. Як і будь-який інший вид стратегії підприємства, стратегія ЗЕД характеризується:

- спрямованістю на внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства;
- комплексністю та зв'язком з іншими видами стратегій підприємства;
- взаємозв'язком між ієрархічністю та гетерархічністю стратегій.

У той же час стратегія ЗЕД має низку унікальних характеристик, таких як:

- необхідність врахування пріоритетності зовнішньоекономічної діяльності серед інших видів економічної діяльності підприємства;
- необхідність врахування обмеженого розмаїття можливих ситуацій і факторів, які безпосередньо впливають на стратегію ЗЕД підприємства, на її формування та реалізацію;
- необхідність формування набору конкретних довгострокових заходів «завоювання» зовнішнього ринку в межах загальної стратегії підприємства;

Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які в свою чергу формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії.

До внутрішніх чинників відносять: організацію управління підприємством; інформаційне забезпечення ЗЕД; планування експортного виробництва; облік та аналіз експортних поставок; кадровий менеджмент [4]. Серед зовнішніх чинників формування стратегії ЗЕД можна виділити: економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної валюти, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна банківська ставка, рівень динаміки цін, попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо); демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо); політико-правові (сприятливість наявної законодавчої бази, її стабільність, політичний лад, стосунки, які склались у країні на світовій арені тощо); соціокультурні (відмінності у ставленнях людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у сприйнятті та у потребах тощо); науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки у країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо).

Сукупність усіх вищезазначених чинників формують зовнішньоекономічний потенціал підприємства на основі якого здійснюється розробка стратегії ЗЕД, яка складається з процесів формування стратегії та реалізації стратегічного плану. Формування стратегії ЗЕД, як правило, складається з наступних етапів:

- початковий – здійснення аналізу зовнішнього середовища, прогнозування майбутнього розвитку підприємства, виявлення можливостей і загроз, сильних і слабких сторін, оцінювання конкурентоспроможності і прогнозування її зміни;

- на другому етапі або паралельно (на новоствореному підприємстві – на першому) визначають місію, мету і цілі ЗЕД підприємства;

- на третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей ЗЕД з результатами аналізу середовища ЗЕД, виявленні і усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій – варіантів стратегічного розвитку;

- на четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії ЗЕД. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії зовнішньоекономічної діяльності за певним сценарієм;

- на п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії ЗЕД з альтернативних;

- на шостому – готується кінцевий варіант стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- на сьомому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани ЗЕД;

- на восьмому етапі розробляються оперативні плани та проекти, і на

цьому процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності завершується і розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто процес стратегічного управління. Він передбачає не лише організацію реалізації стратегії ЗЕД (9-й етап) але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап) і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей ЗЕД, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії [5].

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дозволили уточнити визначення стратегії ЗЕД підприємства як окремого виду функціональних стратегій підприємства, були визначені основні чинники впливу на формування стратегії ЗЕД, а також етапи її формування.

Викладенні положення є основою для визначення показників, що кількісно характеризують успішність стратегії зовнішньої діяльності.

Список літератури: 1. *Кісь О.П.* Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук – Х., 2005. – 21 с. 2. *Кириченко, О.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О. Кириченко, І. Кавас, А. Ятченко. – К.: Видавничий дім «Фінансист», 2000. – 218 с. 3. *Косенко С.В.* Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація / С.В.Косенко – Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. 4. *Соколовська В.М.* Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання /В.М. Соколовська// Ефективна економіка. – 2009. 5. *Ковтун О.Е.* Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві /

Bibliography (transliterated): 1. Kis' O.P. Formuvannja strategii zovnishn'oekonomichnoi dij'al'nosti pidpriemstva: Avtoref. dip. kand. ekon. nauk – Khakiv, 2005. – 21 p. 2. Kirichenko, O. Menedzhment zovnishn'oekonomichnoi dij'al'nosti – Kyev: Vidavnicij dim «Fi-nansist», 2000. – 218 p. 3. Kosenko P.V. Teoretichni polozhennja zovnishn'oekonomichnoi dij'al'nosti pidpriemstva: viznachennja ta klasifikacija – Ekonomika ta upravlinnja pidpriemstvami mashinobudivnoji galuzi. – 2011. 4. Sokolovs'ka V.M. Formuvannja eksportnogo potencialu pidpriemstva v suchasnih umovah gospodarjuvannja – Efektivna ekonomika. – 2009. 5. Kovtun O.E. Udoskonalennja organizacii zovnishn'oekonomichnoi dij'al'nosti na pidpriemstvi.

Надійшла (received) 15.07.2014

УДК 659

Н. В. КУЗЬМИНЧУК, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»;

Т. М. КУЦЕНКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»;

І. Ю. ТАРАСЕНКО, студент, НТУ «ХПІ»

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Науково обґрунтовано теоретико-методичні положення та розроблено рекомендації щодо формування асортиментної політики виробничого підприємства в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища. Проведено аналіз визначень асортиментної політики та виведено нове визначення. Визначено основні цілі та завдання асортиментної політики. Згідно до визначених цільових орієнтирів асортиментної політики, розглянуто принципові підходи до її формування. Розроблено схему формування асортименту підприємства, яка передбачає створення такого асортименту, який би якнайкраще задовольняв попит на ринку, підходив для роботи на обраному ринку та забезпечував економічну ефективність діяльності підприємства. Узагальнюючі

класифікації методів аналізу асортименту, розглянуті в роботах деяких вітчизняних та зарубіжних вчених, запропоновано класифікацію методів, яка складається з трьох груп.

Ключові слова: асортиментна політика, асортимент, формування асортименту, методи аналізу асортименту, класифікація методів, принципові підходи до формування, цілі та завдання асортиментної політики.

Актуальність теми. Асортиментна політика – одне з найголовніших напрямків діяльності маркетингу кожного підприємства. Особливу значимість цей напрям набуває в нинішніх умовах розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки, коли до товару з боку споживача висувуються підвищені вимоги щодо якості та асортименту, і від ефективності роботи підприємства з виробленим товаром залежать всі економічні показники організації та її ринкова позиція. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі отримує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею керувати.

На жаль, керівництво багатьох підприємств України погано розуміє всі переваги ефективної асортиментної політики, і тому одним із напрямів економічного зростання країни є залучення уваги до даної проблеми.

Проблеми здійснення асортиментної політики є сьогодні однією з найактуальніших для організацій України. Від якості рішення цих проблем залежать і конкурентоспроможність продукції, і частка, яку займає підприємство на ринку, і обсяги прибутку як найближчим часом, так і в перспективі. Як показує досвід, у багатьох випадках причини невдач українських виробничих підприємств полягають саме у прорахунках, допущених при формуванні асортиментної політики. Щоб планування асортименту було ефективним, кожному підприємству необхідно виробити чітку схему організації цього процесу, при цьому, ключова роль повинна бути відведена відділу маркетингу.

Певні наукові розробки з питань формування асортиментної політики на підприємстві досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема І. Ансофф [1], А. В. Вовчак [2], Є. П. Голубковий [3], Т. Д. Гірченко [4], О. В. Дубовик [4], Е. М. Зебарна [5], Ф. Котлер [6], Л. О. Лігоненко [7], А. А. Мазаракі [7], О. І. Марченко [8], М. А. Окландер [5] та ін. В той же час, практика показує, що потрібні глибокі наукові дослідження з питань організації асортиментної політики підприємства, перш за все, визначення особливостей формування на виробничому підприємстві.

Метою роботи є наукове обґрунтування теоретико-методичних положень та розробка рекомендацій щодо формування асортиментної політики виробничого підприємства в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Економічний зміст поняття «асортиментна політика підприємства» в умовах ринкових відносин займає особливе місце в

системі управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства. Насамперед, розглянемо поняття «політика». Політика – це загальний орієнтир, установка до дій і прийняття рішень, що сприяє досягненню цілей. Зазвичай, вона формулюється на рівні вищого керівництва фірми на тривалий період, призначена для збереження сталості цілей, а також для того, щоб не допустити прийняття недалекоглядних рішень, які не відповідають вимогам поточного моменту. В табл. 1 наведено основні підходи до трактування категорії «асортиментна політика».

Таблиця 1. Основні підходи до розуміння категорії «асортиментна політика»

Автор, джерело	Сутність поняття «асортиментна політика»
1	2
Г. Л. Багієв, [9]	Важлива складова товарної політики, яка визначає оптимальний набір товарних груп, підгруп, видів, марок, а також встановлює оптимальне співвідношення між моделями та їх модифікаціями.
О. М. Книшова, [10]	Певний набір дій або заздалегідь обміркованих методів і принципів діяльності, завдяки якому забезпечується наступність і цілеспрямованість дій по формуванню й керуванню асортиментами товарів.
Б.Берман, Дж. Аванс, [11]	Політика, суть якої полягає у визначенні номенклатури виготовляємих і реалізуємих товарів, продукції з урахуванням власних можливостей, можливостей постачальників і партнерів, потреб ринку, ступеня ризику, сезонності попиту, кон'юнктури та динаміки цін і ін..
Ф. Котлер, [6]	Визначення (формування) та підтримка оптимальної структури товарів, які виробляються та реалізуються з врахуванням поточних та майбутніх цілей підприємства.
С. В. Захаров, [12]	Стратегічне формування товарного асортименту підприємства, а також управління та підтримка існуючих товарних груп.
С. С. Гаркавенко, [13]	Певний курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обґрунтованих принципів поведінки. Вона повинна забезпечити відповіді на питання з приводу формування асортименту та управління ним, підтримання конкурентоспроможності товарів на певному рівні, знаходженню для товарів оптимальних товарних сегментів, розробки та здійснення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів.
О. Ф. Баришев, [14]	Вивчення кон'юнктури ринку та подальше формування асортименту підприємства згідно проведених досліджень.
С. В. Близнюк, [15]	Політика щодо формування асортименту підприємства на цільових ринках, а також план подальшого керування та оптимізації його, виходячи з загроз та можливостей маркетингового середовища.
Асортиментна політика – політика, яка представляє собою комплекс методів та заходів щодо формування, управління та оптимізації асортименту продукції в залежності від попиту на ринку та можливостей підприємства.	

Проведений аналіз визначень асортиментної політики показує, що вони є недостатньо точними та обґрунтованими. У цьому зв'язку актуальним є уточнення сутнісного змісту поняття «асортиментна політика». Асортиментна політика – політика, яка представляє собою комплекс методів та заходів щодо формування, управління та оптимізації асортименту продукції в залежності від попиту на ринку та можливостей підприємства.

Формування асортиментної політики має особливе значення в сучасних умовах розвитку економіки, оскільки сучасні споживачі висувають підвищені вимоги до якості, асортименту товару та зовнішнього оформлення товару. Виділимо основні цілі асортиментної політики [6]:

- збільшення обсягів реалізації за рахунок оптимізації структури асортименту;
- вихід на нові ринки;
- підвищення економічної стійкості підприємства шляхом формування раціональної асортиментної політики;
- зниження витрат, пов'язаних із структурою асортименту;
- досягнення конкурентної переваги за рахунок більш привабливого асортименту;
- збільшення оборотності товарних запасів;
- оптимальне завантаження виробничих потужностей.

Для досягнення поставлених цілей при формування асортиментної політики вирішуються наступні завдання [6]:

- 1) задоволення потреб споживачів;
- 2) завоювання нових покупців;
- 3) оптимальне використання технологічних знань та досвіду;
- 4) оптимізація фінансових результатів підприємства.

Формування асортиментної політики відбувається з урахуванням цілого ряду факторів: стан попиту та очікування споживачів, технологічні можливості підприємства, наявність аналогів товарів на ринку збуту і т.п.

Згідно до визначених цільових орієнтирів асортиментної політики, доцільно розглядати такі принципові підходи до її формування:

- 1) на основі споживчих переваг (з метою збільшити споживчу цінність пропонованого асортименту);
- 2) на основі очікуваних конкурентних переваг (з метою зміцнити конкурентні позиції підприємства за рахунок посилення конкурентоспроможності пропонованого асортименту);
- 3) на основі найефективнішого розподілу обмежених ресурсів (з метою забезпечити підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу).

Виділення саме таких підходів є виправданим і достатнім, по-перше, з точки зору цілей та задач асортиментної політики, по-друге, факторів, вплив яких доцільно враховувати при її формуванні.

Формування асортиментної політики передбачає розробку асортименту продукції, який якнайкраще підходить для роботи на обраному ринку та забезпечує економічну ефективність діяльності підприємства.

Сутність формування та управління асортиментом полягає в тому, щоб товаровиробник вчасно пропонував певну сукупність товарів, які б, відповідаючи в цілому профілю його виробничої діяльності, найбільш повно

задовольняли вимогам певних категорій покупців. На рис. 1 представлено схему формування асортименту підприємства.



Рис. 1 – Схема формування асортименту

Дуже важливим також є уточнення методів формування товарного асортименту. Зазначимо, що в економічній літературі одні і ті ж самі методи можуть називатись як методами формування асортименту, так і методами оцінки, аналізу чи оптимізації товарного асортименту. При цьому, стосовно співставлення методів формування і аналізу асортименту можна погодитись, адже формування базується на попередньому аналізі, проте, оптимізація асортименту – це поняття дещо вужче, адже передбачає досягнення найкращого з можливих варіантів, що можуть забезпечити далеко не всі методи.

Існує досить велика кількість методів формування асортименту, які можуть бути згруповані по-різному. Узагальнюючи класифікації, розглянуті в роботах Кубишиної Н.С. [16], Крохи Г. [17], Веселова А. І. [18], Зозульова О. В. [19], Зозульова О. В. та Глеєвої М. Г. [20], можна запропонувати такі методи і їх класифікацію (рис. 2):

1. Методи, що виявляють споживчі переваги, які орієнтуються на визначенні пріоритетів і поведінки споживачів: методи засобів спостереження залежно від стадії вияву споживчих переваг; методи засобів спостереження залежно від форми вияву споживчих переваг; методи диференціювання окремих елементів і властивостей продуктів: модель Розенберга; багатомірні

методи; методи зіставлення необхідного і реального профілю; модель з ідеальною точкою; матриця спільних покупок; метод побудови простору сприйняття продукту споживачами; кластерний аналіз.

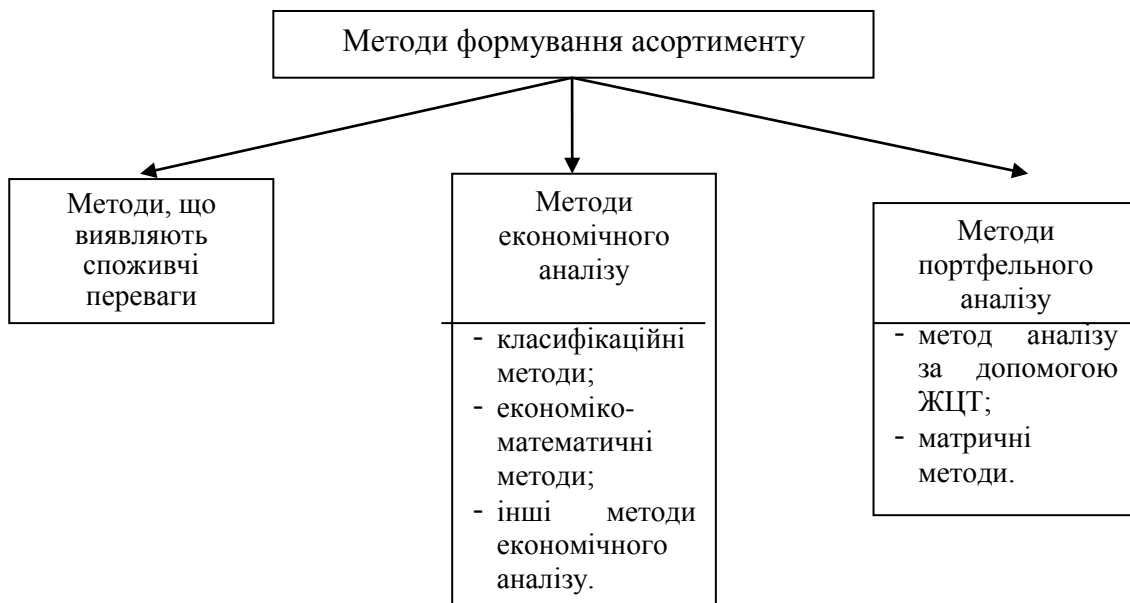


Рис. 2 – Класифікація методів формування асортименту

2. Методи економічного аналізу, що ґрунтуються на оцінці товарного асортименту з точки зору підприємства і впливу на його діяльність:

2.1. Класифікаційні методи визначають належність товару до асортиментної групи, визначеної за певними критеріями: АВС-аналіз; XYZ-аналіз; сполучений АВС– та XYZ– аналіз; метод Дібба-Симкіна; матриця Маркон.

2.2. Економіко-математичні методи, що спрощують досліджуваний об'єкт для того, щоб стало можливо застосувати математичні моделі: лінійна економіко-математична модель та симплекс-метод; методи динамічного програмування; методів теорії нечітких множин; метод статистичних кореляцій; методи імітаційного моделювання; метод теорії ігор.

2.3. Інші методи економічного аналізу: ранжування товарних груп; аналіз рентабельності продукції; операційного аналізу; методу експертних оцінок.

3. Методи портфельного аналізу, що розглядають складові товарного асортименту у їх сукупності і взаємозв'язку та окремо один від одного:

3.1. Метод аналізу за допомогою життєвого циклу товарів;

3.2. Матричні методи: матриця BCG; матриця McKinsey; модель ADL; матриця; «темпи росту підприємства – темпи росту ніші»; «продукт – форма існування малого підприємства»; матриця розробки товару; матриця конкуренції за М. Портером; «товар-ринки» за Ансоффом; матриця росту за

рахунок зовнішнього придбання; матриця «ціна – якість»; матриця «якість – вертикальна інтеграція»; матриця стратегій на фазі впровадження.

Зазначимо, що всі ці методи мають свої переваги і недоліки, а тому для формування товарного асортименту доцільним є використання певної системи методів, що дозволить нейтралізувати ці недоліки. Пошук методів оптимізації товарного асортименту має забезпечити виявлення принципів і механізмів визначення оптимальної пропорції товарів, що поєднує товари, які знаходяться на різних стадіях життєвого циклу, а також здатна максимально задовольнити зростаючі потреби за усіма основними та додатковими ознаками, з урахуванням ресурсних, виробничих можливостей та економічної доцільності виробництва [20]. До таких методів передусім можна віднести економіко-математичні методи, які за необхідності мають доповнюватись методами портфельного аналізу (аналізу за допомогою життєвого циклу товарів та матричними).

Висновки. Асортиментна політика – політика, яка представляє собою комплекс методів та заходів щодо формування, управління та оптимізації асортименту продукції в залежності від попиту на ринку та можливостей підприємства.

Формування асортиментної політики має особливе значення в сучасних умовах розвитку економіки, оскільки сучасні споживачі висувають підвищені вимоги до якості, асортименту товару та зовнішнього оформлення товару.

Розробка асортиментної політики передбачає створення асортименту продукції, який якнайкраще підходить для роботи на обраному ринку та забезпечує економічну ефективність діяльності підприємства.

Існує досить велика кількість методів формування асортименту, які можуть бути згруповані по-різному. Всі ці методи мають свої переваги і недоліки, а тому для створення товарного асортименту доцільним є використання певної системи методів, що дозволить нейтралізувати ці недоліки.

Список літератури: 1. Ансофф І. Стратегічне управління: учеб. посібник / І. Ансофф. – М.: Економіка, 2006. – 358с. 2. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с. 3. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник/ Е.П. Голубков. – М.: Издательство „Финпресс», 1999. – 656с. 4. Гірченко Т.Д. Маркетинг : навчальний посібник/ Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. – Київ : Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с. 5. Зебарна Е.М. Маркетинг : навчальний посібник для викладачів та студентів економічних спеціальностей / Е.М. Зебарна, Т.О. Окландер. – Одеса : ОНТПУ, 2012 – 149 с. 6. Котлер. Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ./Ф. Котлер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005 г. – 656 с. 7. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : [підручник] / Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с. 8. Марченко О.І. Асортимент продукції підприємства як важливий фактор зростання прибутку/ О.І. Марченко// Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №8(63). – С.119-122 9. Багиев Г.Л. Основы современного маркетинга : Учеб.-нагляд. пособие / [Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, И.А. Аренкова и др.]; Под общ. ред. Г.Л. Багиева ; М-во образования Рос. Федерации, С.-Петербур. гос. ун-т экономики и финансов. Каф. маркетинга. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2002. – 280 с. 10. Кнышова Е. Н. Маркетинг: Учеб. пособие / Е. Н. Кнышова. – М.: Форум, 2004. – 282 с. 11. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. – М., 2003. – 1183 с. 12. Захаров С.В. Маркетинг: учебник / С.В.Захаров, Б.Ю. Сербиновский, В.И. Павленко. – 2-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 361 с.

13. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
 14. Барышев А. Ф. Маркетинг: учебник / А. Ф. Барышев. – 2-е изд., стер. – М. : Academia, 2002. – 207 с.
 15. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: монографія / С.В. Близнюк. – К. : Політехніка, 2003. – 384 с.
 16. Кубишина Н. С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку [Електронний ресурс] / Н.С. Кубишина // Економічний вісник НТУУ «ХПІ». – Режим доступу до джерела: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/7.Mark/33_kpi_2010_7.pdf
 17. Кроха Г. Товарный асортимент: методы анализа та оптимізації / Г. Кроха // Отдел маркетинга. – 2008. – № 5. – С. 52-58.
 18. Веселов А. И. Товарная политика предприятий: анализ основных взглядов и методов оценки / А. И. Веселов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 103-114.
 19. Зозулев А. В. Промышленный маркетинг: стратегический аспект: Учебное пособие для студ. вузов / А.В. Зозулев. – Х. : Студцентр, 2005. – 328с.
 20. Глеєва М. Г., Зозульов О. В. Класифікація методів формування оптимального товарного портфелю компанії [Електронний ресурс] / М. Г. Глеєва, О. В. Зозульов // Режим доступу до джерела: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2008_16.pdf

Bibliography (transliterated): 1. Ansoff I. Strategic Management: Textbook. manual. – Moscow: Economics, 2006.– 358 p. 2. Pavlenko A.F., A.V. Voychak Marketing: Tutorial. – Kyev: MBK, 2003. – 246 p. 3. Golubkov E.P. Fundamentals of Marketing: Textbook. – Moscow: Publishing «FyNoress», 1999. – 656 p. 4. Hirchenko T.D.. Marketing: Tutorial. – Kyev: Center textbooks, 2007. – 255 p. 5. E.M. Zebarna Marketing: a manual for teachers and students of economic specialties. – Odessa: ONTP, 2012 – 149 p. 6. Kotler F. Fundamentals of Marketing: Per. с eng. – Moscow: Publishing Home «Williams», 2005. – 656 p. 7. Mazaraki A.A. Economics commercial enterprise: [Tutorial]. – Kyev: Khreschatyk, 1999. – 800 p. 8. Marchenko O.I. The range of enterprise as an important growth factor profit. – Formation of Market Relations in Ukraine. – 2006. – No 8 (63). – p.119–122. 9. Bahyev G.L. Fundamentals of modern marketing: Ucheb perspicuity. Manual. – Under Society. ed. GL Bahyeva; M-in education Ross. Federation, St. Peterborough. state. University of Economy and Finance. Kaf. marketing. – St. Petersburg. : Publishing House of St. Peterborough. state. University of Economy and Finance and 2002. – 280 p. 10. Knishova E.N. Marketing: Proc. Manual. – Moscow: Forum, 2004. – 282 p. 11. Berman B. Retailing: A Strategic Approach . – Per. with the English. – Moscow, 2003. – 1183 p. 12. S. Zakharov Marketing: the textbook. – 2nd ed., Ext. and rev. – Rostov n/D: Phoenix, 2009. – 361 p. 13. Garkavenko S.S. Marketing: textbook. – Kyev: Libra, 2002. – 712 p. 14. Barishev A.F. Marketing: Tutorial. – 2nd ed., Erased. – Moscow: Academia, 2002. – 207p. 15. Blyznuk S.V. Marketing in Ukraine: problems of formation and development: monograph. – Kyev: Polytechnic, 2003. – 384 p. 16. Kubyshyna N.S. Methods of developing a strategic set of goods in the industrial market [electronic resource]. – Economic Bulletin NTU «KPI». – Access to the source: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/7.Mark/33_kpi_2010_7.pdf 17. Kroha G. range of products: analysis and optimization. – Marketing Department. – 2008. – No 5. – p. 52–58. 18. A.I. Veselov enterprises Trade policy: analysis of the main sights and assessment methods / A.I. Veselov // Marketing in Russia and abroad. – 2009. – No 1. – P. 103–114. 19. Zozulev A.V Industrial Marketing: strategic aspect: Textbook for students. Universities. – H: Studtsentr, 2005. – 328 p. 20. Hlyeyeva M.G., Zozuliov A. Classification methods of generating optimal portfolio of commodity [electronic resource] – Access to the source: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2008_16.pdf.

Надійшла (received) 11.09.2014

УДК 621.91

М. М. ЛАВРИНЕНКО, юрисконсульт, ЧФ ФОП Москаль Р.Б., Харків
**АСПЕКТИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ
 НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ**

В статті розглядаються різні аспекти процесу оформлення правостановлюючих документів на земельні ділянки, а також особливості користування землею в Україні. Досліджується проблема довготривалої реєстрації земельних ділянок у органах місцевої влади. Наведено варіанти та приклади розрахунків для сплати податку на землю та зроблено висновки щодо уникнення негативних наслідків користування земельною ділянкою без правостановлюючих документів.

Ключові слова: землекористування, реєстрація, правостановлюючі документи, податок на землю.

Вступ. Земля завжди була невід’ємною частиною життя українця. Отримання в оренду або у власність земельної ділянки гарантується діючим

законодавством. Однак, кожен, хто намагався самостійно оформити землю, стикався з небажанням, а іноді з перешкоджанням з боку органів місцевого самоврядування оформити не тільки бажану земельну ділянку, а навіть розробити технічну документацію. Після безлічі відмов Вам залишається звернутися до спеціалізованої контори по оформленню землі, яка за значні кошти допоможе, можливо, купити землю або отримати право оренди. Однак, як свідчить практика, у 50% випадків і за додаткові кошти Ви отримуєте відмову або орган місцевого самоврядування про Вас просто забуває.

Однак, як ні дивно це звучить, місцева влада про Вас не забула, вона тягне час до того моменту, коли Вам можна нарахувати збитки (нібито недоотримані із-за Вашої бездіяльності). Після цього Ви отримуєте листа із величезною сумою збитків за користування земельною ділянкою. І тут постає питання платити або ні? Звичайно платити, оскільки користування землею в Україні є платним. Однак залишається питання – скільки платити?

Правове підгрунття. Звичайно, якщо розглядати земельні відносини між суб'єктом підприємницької діяльності або громадянином та органом місцевого самоврядування в ідеалі, то відповідно до пункту 288.1 статті 288 Податкового Кодексу України [1] підставою для нарахування орендної плати (а в нашому випадку збитків) за земельну ділянку є договір оренди такої земельної ділянки.

Для визначення розміру податку та орендної плати відповідно до п.289.1 ст.289 Податкового кодексу України використовується нормативна грошова оцінка земельних ділянок.

Витяг з технічної документації про нормативну грошову оцінку окремої земельної ділянки видається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин (стаття 23 Закону України «Про оцінку земель»).

Таким чином, за відсутності як Витягу з технічної документації про нормативну грошову оцінку окремої земельної ділянки та договору оренди земельної ділянки, розрахунок збитків органа місцевого самоврядування оснований тільки на припущеннях та є помилковим.

Тому, ні які такі збитки за земельну ділянку ми платити не повинні, оскільки жодних прав їх стягувати з нас місцева влада не має. Однак, на практиці ми бачимо зовсім інші результати (Постанова Харківського апеляційного господарського суду від 02.07.13 по справі № 922/455/13-г, Постанова Харківського апеляційного господарського суду від 23.01.13 по справі № 5023/4703/12, безліч рішень по справі № 922/2153/13). Суди неухильно приймають позицію органів влади.

На щастя, ми маємо можливість захиститися від таких неправомірних дій та навіть виграти судову справу.

Аналіз проблеми. Припустимо, ТОВ «Зоряний рай» на праві власності володіє нежитловою будівлею загальною площею 100 кв.м.

Після реєстрації права власності на нерухоме майно, що знаходиться на вказаних земельних ділянках, ТОВ «Зоряний рай» розпочата процедура отримання дозволу на розроблення проекту землеустрою щодо відведення земельних ділянок під об'єктами нерухомого майна з метою подальшого укладення договору оренди земельних ділянок.

Частиною 1 статті 116 Земельного кодексу України [2] визначено, що громадяни та юридичні особи набувають права власності та права користування земельними ділянками із земель державної або комунальної власності за рішенням органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування в межах їх повноважень, визначених цим Кодексом, або за результатами аукціону.

Відповідно до ч.2 ст.19 Конституції України органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачений Конституцією та законами України.

Згідно п.9 ст. 33 Закону України „Про місцеве самоврядування в Україні», до повноважень місцевих рад у сфері регулювання земельних відносин та охорони навколишнього природного середовища, відноситься, зокрема, організація і здійснення землеустрою, погодження проектів землеустрою.

Частиною 2 ст. 123 ЗК України, встановлено, що особа, зацікавлена в одержанні у користування земельної ділянки із земель державної або комунальної власності за проектом землеустрою щодо її відведення, звертається з клопотанням про надання дозволу на його розробку до відповідної сільської, селищної, міської, районної, обласної ради, Кабінету Міністрів України, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, місцевої державної адміністрації.

При цьому, ч.3 ст.123 ЗК України передбачено, що відповідний орган виконавчої влади або орган місцевого самоврядування в межах їх повноважень у місячний строк розглядає клопотання і дає дозвіл на розроблення проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки або надає мотивовану відмову у його наданні. Підставою відмови у наданні такого дозволу може бути лише невідповідність місця розташування земельної ділянки вимогам законів, прийнятих відповідно до них нормативно-правових актів, а також генеральних планів населених пунктів, іншої містобудівної документації, схем землеустрою і техніко-економічних обґрунтувань використання та охорони земель адміністративно-територіальних утворень, проектів землеустрою щодо впорядкування території населених пунктів, затверджених у встановленому законом порядку.

Однак, у місячний строк і протягом року дане клопотання ТОВ «Зоряний рай» орган місцевого самоврядування не розглядає.

Що робити? Реєструватися платником земельного податку у податковому органі.

Варіанти вирішення питання:

Варіант 1. Відповідно до 286.2. ПК України, платники сплати за землю (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому статтею 46 цього Кодексу, з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями. Подання такої декларації звільняє від обов'язку подання щомісячних декларацій.

Ст.275 ПК України, встановлює ставки податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких не проведено (а оскільки ми не маємо технічної документації на земельну ділянку та Витягу із нормативної грошової оцінки, нормативну грошову оцінку нашої земельної ділянки не проведено).

Приклад:

ТОВ «Зоряний рай» володіє на праві власності нежитловою будівлею у м.Харкові загальною площею 100 кв.м.:

Податок на землю = $3 \cdot 4,23 \cdot 100 = 1\,269,00$ грн.

Варіант 2. Відповідно до п.3.3 наказу Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбудархітектури України, Української академії аграрних наук від 27.01.2006 р. №18/15/21/11, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 05.04.2006 року за № 388/12262, «Про порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» [3] нормативна грошова оцінка земель населених пунктів за 1 кв.м визначається за формулою:

$$Ц_n = \frac{B \cdot H_n}{H_k} \cdot K_\phi \cdot K_m$$

де $Ц_n$ – нормативна грошова оцінка 1 кв м (у гривнях);

B – норматив витрат на освоєння та облаштування території на 1 м²;

H_n – норма прибутку (**6%**);

H_k – норма капіталізації (**3%**);

K_ϕ – коефіцієнт, який характеризує, функціональне використання земельної ділянки (**1,2/ 1,00**);

K_m – коефіцієнт, який характеризує місце розташування земельної ділянки.

Приклад:

ТОВ «Зоряний рай» володіє на праві власності нежитловою будівлею у м.Харкові загальною площею 100 кв.м. Нормативна грошова оцінка за 1 м²:

$$C_{н} = \frac{42,22 \cdot 6\%}{3\%} \cdot 2,5 \cdot 4,92 = 1038,61 \text{ грн}$$

Тоді нормативна грошова оцінка за 100 м² складе 103 861,20 грн.

Податок на землю (1%) складає 1 038,61 грн.

Звичайно жоден із вищезазначених варіантів не може бути точним без розробленої технічної документації на кожну конкретну земельну ділянку.

Висновки: У країнах з розвиненою ринковою економікою процес переходу земельних ділянок від одних власників до інших є звичайною справою. Проблема в тому, що Україна до їх числа не належить. Тому щоразу, коли виникає життєва необхідність оформити землю з'являються численні проблеми. Цей процес може розтягнутися на роки.

Для того, щоб уникнути величезних затрат на відшкодування збитків органам місцевого самоврядування за користування земельної ділянки без правовстановлюючих документів на земельну ділянку, після придбання об'єкту нерухомості необхідно невідкладно зареєструватися платником земельного податку та сплачувати податок на землю відповідно до вищезазначених прикладів, та розпочинати процедуру по належному оформленню правовстановлюючих документів на земельну ділянку.

Список літератури: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // видавник Верховна Рада України. 2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III // видавник Верховна Рада України. 3. Наказ Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбудархітектури України, Української академії аграрних наук від 27.01.2006 р. №18/15/21/11, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 05.04.2006 року за № 388/12262 «Про порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів».

Bibliography (transliterated): 1. Tax Code of Ukraine from 02.12.2010 № 2755-VI // publisher Verkhovna Rada of Ukraine. 2. Land Code of Ukraine of 25.10.2001 № 2768-III // publisher Verkhovna Rada of Ukraine. 3. Order of the State Committee of Ukraine, Ministry of Agrarian Policy of Ukraine, Minbudarhitektury Ukraine, Ukrainian Academy of Agrarian Sciences of 27.01.2006 p. №18 / 15/21/11, registered with the Ministry of Justice of Ukraine 05.04.2006 year № 388/12262 «On the order of normative evaluation of agricultural land and settlements».

Надійшла (received) 15.09.2014

УДК 338.1

С. С. МАТЮЩЕНКО, аспірант, ХНЕУ, Харків

РІЗНОМАНІТНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В даній роботі розглянуто роль інтелектуального капіталу у діяльності підприємства, виділено ряд підходів щодо визначення структури інтелектуального капіталу підприємства, зазначено їх недоліки. Подібний огляд має узагальнююче і корисне практичне значення для

молодих науковців, які ведуть дослідження інтелектуального капіталу підприємства. В залежності від конкретної ситуації окремі інтелектуальні ресурси можуть одночасно бути і активом, що має відповідні балансові ціни і майнові права, і активами, що не володіють такими властивостями. Такий поділ інтелектуального капіталу на види досить умовний.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, потенціал підприємства, людський капітал, знання, структурний капітал, організаційний капітал.

Вступ. Організація, докладають зусиль до розвитку свого інтелектуального капіталу, багато ресурсів вкладає в дослідження, навчання, розробки. При цьому ринкова капіталізація такої компанії за рахунок розвинутого інтелектуального капіталу вище, ніж бухгалтерська вартість її матеріальних активів і фондів. Інтелектуальний капітал – це синергетичний феномен, тобто формується не шляхом простого складання своїх окремих частин, але як властивість їх взаємодії. Носії інтелектуального капіталу організації – це співробітники, структури, клієнти.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблемою визначення структури інтелектуального капіталу підприємства в останнє десятиріччя займалася велика кількість вітчизняних та іноземних науковців, таких як: Базилевич В.Д. [1], Бутнік-Сіверський О.Б. [2], Радіонова І.Ф. [4]., Шумська С.М. [6], Гончаренко М.Л. [3], Сергєєв О.Л. [5] та інші. Кожен з них має різні підходи щодо опису структури інтелектуального капіталу підприємства. При цьому відсутній узагальнюючий огляд найбільш відомих концепцій по даному питанню.

Мета досліджень, постановка проблеми. Об'єктом дослідження виступає інтелектуальний капітал підприємства. Предметом дослідження – структура інтелектуального капіталу підприємства. Мета дослідження – розглянути роль інтелектуального капіталу у діяльності підприємства, виділити ряд підходів щодо визначення структури інтелектуального капіталу підприємства.

Матеріали досліджень – наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців в галузі дослідження інтелектуального капіталу підприємства.

Результати досліджень. Існує велика кількість підходів щодо визначення структури інтелектуального капіталу (ІК) підприємства. Розглянемо деякі з них.

Наприклад, Рон Гриффін, директор інформаційної служби компанії «The Home Depot» дає своє розуміння структури ІК. Він вважає, що інтелектуальний капітал має певну структуру: складається з людського, організаційного та споживчого капіталів організації [3].

Людський капітал – це знання, творчий та інтелектуальний потенціал, особисті якості, моральні цінності, уміння і навички, лідерство, культура праці, які використовуються для отримання доходу організацією або індивідом. Причому це не проста сукупність знань і якостей кожного конкретного співробітника: у колективній роботі проявляється синергетичний ефект, багаторазово збільшує ефективність індивідуальних рішень. Людський капітал

принципово не може бути власністю організації, так як є невід'ємною частиною особистостей співробітників. Організація може лише прагнути до вилучення максимально можливої вигоди з роботи кожного співробітника, поки він працює на неї. Для досягнення цієї мети вкрай важливі такі сторони управління, як ефективне лідерство, мотивація співробітників, управління змінами і так далі.

Організаційний капітал включає технології, процедури, системи управління, культуру, технічне і програмне забезпечення, патенти, організаційні форми і структури. Іншими словами, це здатність організації відповідати вимогам ринку, і те, як вона використовує свій людський капітал. Організаційний капітал здебільшого перебуває у власності організації і може бути об'єктом купівлі–продажу. Бажаючи залишатися успішною, організація потребує регулярного перегляд свого організаційного капіталу. Це передбачає як масштабну дослідницьку діяльність, так і постійний розвиток корпоративної культури, яка також є частиною інтелектуального капіталу. Корпоративна культура має своєю основою якийсь звід понять, відомий і ясний всім співробітникам: це цінності, місія, бачення, норми поведінки та комунікації, символи, способи ведення справ і так далі. Наявність всього цього створює загальний вектор руху організації в майбутнє відповідно до її системою цілей, створює унікальне обличчя організації. Саме такий вигляд організації визначає і вигляд її типових клієнтів і партнерів, ту нішу, яку вона займає на ринку.

Споживчий капітал організації – це система стійких зв'язків і відносин з клієнтами та споживачами. Споживчий капітал забезпечує споживачам, клієнтам можливість продуктивного, задовольняє їхні потреби спілкування і взаємодії з персоналом організації. Споживчий капітал часто розуміється як «капітал відносин». У цьому сенсі він включає в себе контракти та угоди, репутацію, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції і портфель замовлень, відносини з клієнтами. Так, ділова репутація організації, що складається з її етичних норм і норм поведінки, соціальної відповідальності, представляє собою ринкову категорію. Якщо організація користується довірою, вона може продавати продукти за вищими цінами, збільшувати обсяги продажів, користуватися високою лояльністю клієнтів і співробітників, залучати для працевлаштування кращих фахівців. Символом ділової репутації часто виступають товарні знаки і бренди. Маркетингова стратегія – також частина споживчого капіталу організації: вибір цільових ринків, створення відмітних переваг, стимулювання лояльності споживачів, бази даних про клієнтів та їх аналіз, call–центри для споживачів.

Сергєєв О.Л., доцент кафедри фінансів и менеджменту Ростовського державного університету, вважає, що ресурси ІК об'єднані в три групи: людські, структурні та ринкові активи[5]. Людські активи включають сукупність індивідуальних і колективних знань персоналу фірми, компетенцію – знання і

досвід в конкретній області, творчі здібності, технологічні та управлінські навички і інше. Ринкові активи пов'язані безпосередньо з операціями на ринку і забезпеченням конкурентних переваг фірми. Структурні активи забезпечують успішне функціонування основного виробництва.

Серед людських активів в першу чергу зазвичай називають «знання», але гносеологічні та онтологічні атрибути цього поняття не конкретизуються. При цьому фактично відбувається ототожнення понять «знання», «інформація» і «бази даних». Таким чином, розглядаються тільки субстантивні аспекти «знання», а процедурні аспекти маються на увазі тільки на технологічному рівні ноу–хау. Внаслідок цього в структуру ІК не включені загальнонаукові, економічні і математичні методології та методи. Ці методології та методи не мають галузевих обмежень (як ноу–хау) і обмежень, пов'язаних з правами власності. Вони є результатом минулого виключно інтелектуальної праці (у більшості випадків – неоплаченої). Придбання і використання цього інтелектуального ресурсу не пов'язано з будь–якими витратами і, відповідно, на відміну від традиційних факторів виробництва вони не переносять свою вартість на новостворений продукт і не збільшують його собівартість. Ці активи внаслідок своєї необмеженої поширеності не володіють ліквідністю і майновими правами, їх наявність в тій чи іншій формі не може вплинути на ринкову вартість фірми. Тим не менш, вони є ресурсом і виробничим фактором. За своєю економічною сутністю знання є ідеальним поновлюваним ресурсом, виробництво та експлуатація якого також є ідеальним. При відповідних умовах їх застосування вони забезпечують отримання додаткової економічної вигоди. Ці нові вартості створює інтелектуальна праця менеджерів.

Таблиця 1. Типологія ресурсів інтелектуального капіталу фірми

Активи		
Людські	Структурні	Ринкові
Знання; Освіта; Кваліфікація; Бази методологічних знань; Досвід; Навики; Особисті знайомства та зв'язки.	Бази даних; Бази методологічних знань; Програмне забезпечення; Корпоративна культура; Стратегія управління; Мережеві системи зв'язку; Інформаційні технології; Програми для ЕОМ; Патенти на винаходи, промислові зразки та сорти; Авторські права; Інформаційні технології; Ноу–хау: комерційні, технологічно, фінансові.	Марки товарів; Контракти і угоди: франшизні, ліцензійні; Купівельна прихильність; Ділове співробітництво; Портфель замовлень; Відносини з фінансовими колами; Гудвіл: товарний знак, фірмове найменування, право користування найменування місця походження товару, марки якості.

Висновок. Таким чином, загальнонаукові, економічні і математичні методології та методи мають основну властивість капіталу – виробляють нові вартості – і повинні бути включені в структуру ІК. Формально ці активи утворюють базу методологічних знань, яка в рівній мірі може включатися до

складу людських і структурних активів ІК. Розроблена Сергеевим О.Л. у відповідності з викладеними підходами типологія активів ІК представлена в таблиці 1.

Як видно з таблиці, в залежності від конкретної ситуації окремі інтелектуальні ресурси можуть одночасно бути і активом, що має відповідні балансові ціни і майнові права, і активами, що не володіють такими властивостями. При цьому необхідно виходити з того, що авторські права, патенти та інші об'єкти індивідуальної власності в рамках фірми можуть виступати як структурний актив після їх придбання фірмою у власників.

Слід розуміти, що такий поділ інтелектуального капіталу на види досить умовний, тому що в реальності вони не відокремлені, а існують спільно, породжуючи ефект синергії. Існують і інші моделі структури інтелектуального капіталу, наприклад, поділ його на зовнішню структуру (відповідає споживчому капіталу), внутрішню структуру (організаційний капітал) та індивідуальні компетенції (людський капітал) [1]. Також можна умовно розділити інтелектуальний капітал на власне інтелектуальний – до нього відносяться знання, інформація, технології та інше, і емоційний, тобто емоції, цінності, символи, культура, репутація, філософія компанії і так далі [2].

Якими б не були умовно виділені види інтелектуального капіталу, вони так чи інакше існують в тісній єдності, а значить, і інвестиції повинні вкладатися в розвиток інтелектуального капіталу в цілому, в усі його різновиди. Розвиток лише однієї зі сторін інтелектуального капіталу на шкоду іншим не тільки не принесе організації великих переваг, але може навіть зашкодити.

Список літератури: 1. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність : підручник / В. Д. Базилевич. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2008. – 431 с. 2. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект): [Електронний ресурс] / О. Б. Бутнік-Сіверський // Режим доступу : http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiyintelektualcapitaltheoreticalaspect.doc_3/p3_35.html; 3. Гончаренко М.Л. Проблеми ідентифікації інтелектуального капіталу організації // Економіка і управління. – 2012.– № 5. – С. 102–106.; 4. Радіонова І. Ф. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ/ І. Ф. Радіонова. В.І. Усик // Актуальні проблеми економіки. –2011. – №10. – С. 56–65. 5. Сергеев А.Л. Интеллектуальный капитал когнитивной микроэкономики: тезаурус и структура // Экономический анализ: теория и практика. 2005. – №11. – С.65–71. 6. Шумська С. М. Інтелектуальний капітал у національному та міжнародному вимірах // Економіка знань – модернізаційний проєкт України / С. М. Шумська; [за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс. 2007–С. 411–440.

Bibliography (transliterated): 1. Bazilevich V. D. Intelektual'na vlasnist': pidruchnik. – 2-ge vid. – Kyev : Znannja, 2008. – 431 p. 2. Butnik-Sivers'kij O. B. Intelektual'nij kapital (teoretichnij aspekt): [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiyintelektualcapitaltheoreticalaspect.doc_3/p3_35.html; 3. Goncharenko M.L. Problemi identifikacii intelektual'nogo kapitalu organizacii – Ekonomika i upravlinnja. – 2012.– No 5. – P. 102–106.; 4. Radionova I. F. Intelektual'nij kapital ta intelektual'nij potencial ekonomiki: rozmezhuwannja ponjat' i javishh – Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2011. – No10. – P. 56–65. 5. Sergeev A.L. Intellektual'nyj kapital kognitivnoj mikroekonomiki: tezaurus i struktura – Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. 2005. – No11. – P.65–71. 6. Shums'ka P. M. Intelektual'nij kapital u nacional'nomu ta mizhnarodnomu vimirah – Ekonomika znan' – modernizacijnij proekt Ukraïni. – [za red. V. M. Gejcja, V. P. Seminozhenka, B. Є. Kvasnjuka]. – Kyev : Fenikp. 2007–P. 411–440.

Надійшла (received) 17.08.2014

УДК 336. 8

В. А. МІЩЕНКО, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»;

О. С. ДРУГОВА, ст. викл., НТУ «ХПІ»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ»

У статті розглянуто основні теоретичні особливості сутності поняття оцінки. Охарактеризовано точки зору різноманітних зарубіжних та вітчизняних економістів та зроблено висновки щодо подальшої еволюції даного поняття. Також було зв'язано поняття оцінки та конкурентного потенціалу. Запропоновано авторське тлумачення даного поняття. Під оцінкою конкурентного потенціалу підприємства запропоновано розуміти процес виявлення порівняної цінності тих його характеристик і властивостей, що забезпечують підприємству формування конкурентних переваг на обраному ринковому сегменті у певний період часу.

Ключові слова: оцінка, потенціал, конкурентний потенціал, поняття, управління.

Вступ. В економічній літературі відсутня єдина думка трактування терміна «оцінка». Більшість фахівців сходяться на думці, що оцінка є відображенням наших суб'єктивних уявлень про майбутні вигоди власника активу (об'єктивно існуючої вартості). Між вартістю як такої і нашою оцінкою вартості завжди існує певний розрив, пов'язаний з неповною інформативністю того, хто проводить оцінку. Відмінність точок зору обумовлено тим, що одні вчені при його визначенні роблять акцент на одержуваних результатах, інші – на елементах і характеристиках оцінки як процесу.

Аналіз останніх досліджень: З цієї точки зору теоретичний і практичний інтерес представляє визначення оцінки, представлене в стандартах Американського товариства оцінювачів, в якому ця розбіжність згладжується: оцінка бізнесу – це «акт або процес підготовки висновку або визначення вартості підприємства або частки акціонерів в його капіталі» [4]. Подібної думки дотримується і В. Григор'єв та І. Островкін, за словами яких під оцінкою слід розуміти як науково обгрунтована думка експерта- оцінювача про вартість оцінюваного об'єкта, так і процес визначення вартості об'єкта [5].

Полярну позицію в тлумаченні даного поняття займають Г. І. Сичова, Є. Б. Колбачів, В. А Сичов, М. А. Козодаєв, М. В. Пилов. Вони зазначають, що оцінка бізнесу являє собою «процес встановлення експертом-оцінювачем вартості об'єкта оцінки для специфічних цілей, результатом якого є науково обгрунтована думка про вартість оцінюваного об'єкта на дату оцінки в грошовому вираженні» [6]. Дане трактування дозволяє виявити ряд специфічних елементів, що характеризують розгляд оцінки вартості як процесу: об'єкт і суб'єкт оцінки; система конкретних показників та їх критеріальне значення; шкала вимірювань; терміни оцінки; безпосередня оцінка як отриманий результат, а також ступінь взаємозв'язку та співвідношення між цими елементами.

Викладення основного матеріалу. Як видно, в основі смислової ідентифікації оцінки бізнесу лежить ототожнення даного терміну з розрахунком вартості об'єкта. Разом з тим хочеться підкреслити, що слово «оцінка», має на увазі визначення ціни об'єкта, а не його вартості, оскільки в російській мові «ціна» і «вартість» мають принципову відмінність і не є синонімічні одне одному. «Ціна» показує отриману власником вигоду в момент реалізації об'єкта, в той час як «вартість» відображає витрати, пов'язані з функціонуванням об'єкта і понесені власником в фіксований момент часу.

Слід, однак, зауважити, що, незважаючи на термінологічне розмаїття, яке чітко простежується в європейських мовах і яке так автентично вбирає в себе російську мову, слово «оцінка» («valuation», «appraisal», «valorization», «evaluation», «estimation» і ін.) тут передбачає встановлення ціни, вартості, кількісних та якісних параметрів об'єкта, тобто спостерігається діалектична єдність цих двох понять. Тому під терміном «оцінка» необхідно розуміти визначення не тільки вартості об'єкта, але і ціни [7]. З цієї точки зору видається цікавим погляд на дану проблему Н.Ф. Чеботарьова, який вважає, що оцінку вартості будь-якого об'єкта слід розглядати як «цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі його ціни з урахуванням потенційного і реального доходу, принесеного ним в даний момент часу» [8].

Окремі дослідники визначають оцінку підприємства, акцентуючи свою увагу на кінцевих результатах деякого процесу, який являє собою певне судження чи думку про цінності, рівні або значимості чого-небудь. Приміром, М.Ю. Мачці і Г. Брьозель під оцінкою розуміють «привласнення суб'єктом оцінки певного предмету – об'єкту оцінки – цінності, вираженої переважно в грошовій формі» [9]. У роботі В. А. Щербакова, Н. А. Щербакової зазначається, що оцінка підприємства представляє «визначення в грошовому вираженні вартості підприємства, враховує його корисність і витрати, пов'язані з отриманням цієї корисності» [10]. Напрошується висновок, що бізнес має вартість лише в тому випадку, якщо може бути корисний реальному або потенційному власнику. Корисність бізнесу – це його здатність приносити дохід в конкретному місці і протягом даного періоду часу. Чим більше корисність, тим вище величина оцінної вартості. Якщо немає ніякої можливості виявити реальну корисність майна, то на нього не буде ніякого попиту і, отже, у нього не буде ніякої вартості.

Необхідно відзначити, що в науковій літературі існує також деяка неоднозначність поглядів на трактування підприємства як предмета оцінки. З одного боку, підприємство може розглядатися як майновий комплекс і тоді оцінці підлягає все майно, що перебуває на його балансі і призначене для здійснення своєї виробничої діяльності; з іншого боку, підприємство може

розглядатися як бізнес, що представляє для його власників певну цінність і здатний приносити певний грошовий дохід.

Багато авторів (А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова), проводячи тонку грань між оцінкою бізнесу і оцінкою підприємства, вважають, що бізнес являє собою конкретну підприємницьку діяльність, організовану в рамках певної структури, економіко-організаційною формою якого виступає підприємство.

Аналогічну позицію у вирішенні даної проблеми займають Г. І. Микерин, В. Г. Гребенников і Є. І. Нейман. На їхню думку, оцінка бізнесу може охоплювати декілька підприємств, що належать суб'єкту підприємницької діяльності з усією сукупністю лежачих на ньому прав і зобов'язань, з урахуванням наявних дозволів та ліцензій. При цьому автори зазначають, що підприємство як майновий комплекс не є суб'єктом права, а являє собою засіб ведення підприємницької діяльності, не володіє самостійними правами та зобов'язаннями, а ліцензії та дозволи даються щодо нього, але не йому самому.

В основі визначення семантики поняття «оцінка підприємства», сформульованій С. В. Валдайцевим, також лежить диференціювання даного поняття на дві нерівні категорії. З одного боку, відбувається ототожнення оцінки бізнесу фірм з оцінкою майна цих фірм; з іншого боку, розглядається оцінка «бізнес-ліній» як сукупності прав власності, технологій і активів, що забезпечують очікувані з деякою вірогідністю майбутні доходи.

На нашу думку, оцінка бізнесу діючого підприємства дещо відрізняється від оцінки підприємства як майнового комплексу. Дана відмінність пов'язана з тим, що бізнес – поняття ширше, ніж майновий комплекс. Бізнес має всі ознаки товару і може бути об'єктом купівлі-продажу. Але це товар особливого роду, його особливості обумовлюють принципи, підходи та методи його оцінки.

Отже, аналіз наведених вище наукових суджень щодо визначення поняття «оцінка вартості бізнесу» дозволяє прийти до висновку, що не існує якоїсь єдино вірною, чітко вибудованої трактування даного поняття, розгляду підлягають лише окремі сторони оцінки, які і виступають в якості предмета дослідження в різних роботах. Водночас таке понятійне різноманіття у визначенні економічного змісту даної категорії обумовлено складністю і внутрішньою суперечливістю самого процесу оцінки, що представляє собою комплекс необхідних обчислювальних процедур для встановлення вартості, в ході якого необхідно враховувати все розмаїття факторів, що формують вартість компанії, цілей і завдань, що вирішуються різними суб'єктами в системі оціночної діяльності та багато іншого. Як наслідок цього, виникає і все те різноманіття підходів і реалізуються в їх складі методів, кожен з яких характеризується своїми достоїнствами, недоліками і конкретною сферою доцільного застосування.

Разом з тим в економічній літературі відсутня єдина думка трактування терміна «оцінка». Більшість фахівців сходяться на думці, що оцінка є відображенням наших суб'єктивних уявлень про майбутні вигоди власника активу (об'єктивно існуючої вартості). Між вартістю як такої і нашою оцінкою вартості завжди існує певний розрив, пов'язаний з неповною інформативністю того, хто проводить оцінку. Відмінність точок зору обумовлено тим, що одні вчені при його визначенні роблять акцент на одержуваних результатах, інші – на елементах і характеристиках оцінки як процесу.

З цієї точки зору теоретичний і практичний інтерес представляє визначення оцінки, представлене в стандартах Американського товариства оцінювачів, в якому ця розбіжність згладжується: оцінка бізнесу – це «акт або процес підготовки висновку або визначення вартості підприємства або частки акціонерів в його капіталі» [4]. Подібної думки дотримується і В. Григор'єв та І. Островкін, за словами яких під оцінкою слід розуміти як науково обгрунтована думка експерта- оцінювача про вартість оцінюваного об'єкта, так і процес визначення вартості об'єкта [5].

Полярну позицію в тлумаченні даного поняття займають Г. І. Сичова, Є. Б. Колбачів, В. А Сичов, М. А. Козодаєв, М. В. Пилов. Вони зазначають, що оцінка бізнесу являє собою «процес встановлення експертом-оцінювачем вартості об'єкта оцінки для специфічних цілей, результатом якого є науково обгрунтована думка про вартість оцінюваного об'єкта на дату оцінки в грошовому вираженні» [6]. Дане трактування дозволяє виявити ряд специфічних елементів, що характеризують розгляд оцінки вартості як процесу: об'єкт і суб'єкт оцінки; система конкретних показників та їх критеріальне значення; шкала вимірювань; терміни оцінки; безпосередня оцінка як отриманий результат, а також ступінь взаємозв'язку та співвідношення між цими елементами.

Як видно, в основі смислової ідентифікації оцінки бізнесу лежить ототожнення даного терміну з розрахунком вартості об'єкта. Разом з тим хочеться підкреслити, що слово «оцінка», має на увазі визначення ціни об'єкта, а не його вартості, оскільки в російській мові «ціна» і «вартість» мають принципову відмінність і не є синонімічні одне одному. «Ціна» показує отриману власником вигоду в момент реалізації об'єкта, в той час як «вартість» відображає витрати, пов'язані з функціонуванням об'єкта і понесені власником в фіксований момент часу.

Слід, однак, зауважити, що, незважаючи на термінологічне розмаїття, яке чітко простежується в європейських мовах і яке так автентично вбирає в себе російську мову, слово «оцінка» («valuation», «appraisal», «valorization», «evaluation», «estimation» і ін.) тут передбачає встановлення ціни, вартості, кількісних та якісних параметрів об'єкта, тобто спостерігається діалектична

єдність цих двох понять. Тому під терміном «оцінка» необхідно розуміти визначення не тільки вартості об'єкта, але і ціни [7]. З цієї точки зору видається цікавим погляд на дану проблему Н.Ф. Чеботарьова, який вважає, що оцінку вартості будь-якого об'єкта слід розглядати як «цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі його ціни з урахуванням потенційного і реального доходу, принесеного ним в даний момент часу» [8].

Окремі дослідники визначають оцінку підприємства, акцентуючи свою увагу на кінцевих результатах деякого процесу, який являє собою певне судження чи думку про цінності, рівні або значимості чого-небудь. Приміром, М.Ю. Мачці і Г. Брьозель під оцінкою розуміють «привласнення суб'єктом оцінки певного предмету – об'єкту оцінки – цінності, вираженої переважно в грошовій формі» [9]. У роботі В. А. Щербакова, Н. А. Щербакової зазначається, що оцінка підприємства представляє «визначення в грошовому вираженні вартості підприємства, враховує його корисність і витрати, пов'язані з отриманням цієї корисності» [10]. Напрошується висновок, що бізнес має вартість лише в тому випадку, якщо може бути корисний реальному або потенційному власнику. Корисність бізнесу – це його здатність приносити дохід в конкретному місці і протягом даного періоду часу. Чим більше корисність, тим вище величина оцінної вартості. Якщо немає ніякої можливості виявити реальну корисність майна, то на нього не буде ніякого попиту і, отже, у нього не буде ніякої вартості.

Необхідно відзначити, що в науковій літературі існує також деяка неоднозначність поглядів на трактування підприємства як предмета оцінки. З одного боку, підприємство може розглядатися як майновий комплекс і тоді оцінці підлягає все майно, що перебуває на його балансі і призначене для здійснення своєї виробничої діяльності; з іншого боку, підприємство може розглядатися як бізнес, що представляє для його власників певну цінність і здатний приносити певний грошовий дохід.

Багато авторів (А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, А. В. Щербаков, Н. А. Щербакова), проводячи тонку грань між оцінкою бізнесу і оцінкою підприємства, вважають, що бізнес являє собою конкретну підприємницьку діяльність, організовану в рамках певної структури, економіко-організаційною формою якого виступає підприємство.

Аналогічну позицію у вирішенні даної проблеми займають Г. І. Микерин, В. Г. Гребенников і Є. І. Нейман. На їхню думку, оцінка бізнесу може охоплювати декілька підприємств, що належать суб'єкту підприємницької діяльності з усією сукупністю лежачих на ньому прав і зобов'язань, з урахуванням наявних дозволів та ліцензій. При цьому автори зазначають, що підприємство як майновий комплекс не є суб'єктом права, а являє собою засіб

ведення підприємницької діяльності, не володіє самостійними правами та зобов'язаннями, а ліцензії та дозволи даються щодо нього, але не йому самому.

В основі визначення семантики поняття «оцінка підприємства», сформульованій С.В. Валдайцевим, також лежить диференціювання даного поняття на дві нерівні категорії. З одного боку, відбувається ототожнення оцінки бізнесу фірм з оцінкою майна цих фірм; з іншого боку, розглядається оцінка «бізнес-ліній» як сукупності прав власності, технологій і активів, що забезпечують очікувані з деякою вірогідністю майбутні доходи.

На нашу думку, оцінка бізнесу діючого підприємства дещо відрізняється від оцінки підприємства як майнового комплексу. Дана відмінність пов'язана з тим, що бізнес – поняття ширше, ніж майновий комплекс. Бізнес має всі ознаки товару і може бути об'єктом купівлі-продажу. Але це товар особливого роду, його особливості обумовлюють принципи, підходи та методи його оцінки.

Висновки: Отже, аналіз наведених вище наукових суджень щодо визначення поняття «оцінка вартості бізнесу» дозволяє прийти до висновку, що не існує якоїсь єдино вірною, чітко вибудованої трактування даного поняття, розгляду підлягають лише окремі сторони оцінки, які і виступають в якості предмета дослідження в різних роботах. Водночас таке понятійне різноманіття у визначенні економічного змісту даної категорії обумовлено складністю і внутрішньою суперечливістю самого процесу оцінки, що представляє собою комплекс необхідних обчислювальних процедур для встановлення вартості, в ході якого необхідно враховувати все розмаїття факторів, що формують вартість компанії, цілей і завдань, що вирішуються різними суб'єктами в системі оціночної діяльності та багато іншого. Як наслідок цього, виникає і все те різноманіття підходів і реалізуються в їх складі методів, кожен з яких характеризується своїми достоїнствами, недоліками і конкретною сферою доцільного застосування.

Під оцінкою конкурентного потенціалу підприємства запропоновано розуміти процес виявлення порівняної цінності тих його характеристик і властивостей, що забезпечують підприємству формування конкурентних переваг на обраному ринковому сегменті у певний період часу. З метою здійснення такої оцінки розроблено системну модель її здійснення, основними елементами якої визначено її мету, завдання, об'єкти, суб'єкти, критерії, показники, одиниці вимірювання та методи. Розроблена системна (змістовна) модель дозволяє проаналізувати структуру системи оцінки конкурентного потенціалу підприємства, властивості її елементів та причинно-наслідкові зв'язки між ними, які мають суттєве значення для досягнення мети оцінки.

Список літератури: 1. *Modigliani F.* The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // *F. Modigliani.* – М. Miller. American Economic Review, June 1958. 2. *Рутгайзер В.М.* Оценка стоимости бизнеса: учеб. пособие / В.М. Рутгайзер. – М.: Маросейка, 2007. 448 с. 3. *Боди З.* Финансы / З. Боди, Р. Мертон. Изд-во: «Вильямс», 2007. 592 с. 4. Стандарти по оценке бизнеса

Американского общества оценщиков (ASA). URL: <http://old.appraiser.ru/stand/bvs.exe> 5. Григорьев В.В. Оценка предприятий. Имущественный подход / В.В. Григорьев, И.М. Островкин. – М.: Дело, 1998. 224 с. 6. Козодаев М.А. Оценка и бизнес / М.А. Козодаев, М.В. Пылов. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест: Институт экономических стратегий, 2003. 128 с. 7. Фомин П.А. Оценка эффективности использования финансов предприятий в условиях рыночной экономики / П.А. Фомин, В.В. Хохлов. – М.: «Высшая школа», 2007. 284 с. 8. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник / Н.Ф. Чеботарев. – М.: Дашко и Ко, 2009. 256 с. 9. Manfred J. Grundzüge der funktionalen Unternehmensbewertung / Manfred Jürgen Matschke, Gerrit Brösel. URL: <http://rsf.uni-greifswald.de/paper.html> 10. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2006. 288 с. 11. Косорукова И.В. Учебное пособие по дисциплине «Основы оценочной деятельности» / И.В. Косорукова. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2004. 192 с.

Bibliography (transliterated): 1. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. – F. Modigliani, M. Miller. American Economic Review, June 1958. 2. Rutgayzer V.M. Otsenka stoimosti biznesa: ucheb. Posobie. – Moscow: Maroseyka, 2007. 448 p. 3. Bodi Z. Finansy. – Izd-vo: «Vil'yams», 2007. 592 p. 4. Standarty po otsenke biznesa Amerikanskogo obshchestva otsenshchikov (ASA). URL: <http://old.appraiser.ru/stand/bvs.exe> 5. Grigor'ev V.V. Otsenka predpriyatij. Imushchestvennyy podhod. – Moscow: Delo, 1998. 224 p. 6. Kozodaev M.A. Otsenka i biznes. – Moscow: OLMA-PRESS Invest: Institut ekonomicheskikh strategiy, 2003. 128 p. 7. Fomin P.A. Otsenka effektivnosti ispol'zovaniya finansov predpriyatij v usloviyah rynochnoy ekonomiki. – Moscow: «Vysshaya shkola», 2007. 284 p. 8. Chebotarev N.F. Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa): uchebnik. – Moscow: Dashko i Ko, 2009. 256 p. 9. Manfred J. Grundzüge der funktionalen Unternehmensbewertung. URL: <http://rsf.uni-greifswald.de/paper.html> 10. Shcherbakov V.A. Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa) – Moscow: Omega-L, 2006. 288 p. 11. Kosorukova I.V. Uchebnoe posobie po distsipline «Osnovy otsenochnoy deyatel'nosti». – Moscow: Moskovskiy mezhdunarodniy institut ekonometriki, informatiki, finansov i prava, 2004. 192 p.

Надійшла (received) 05.10.2012

УДК 336.8

И. Н. МУРАШКО, ст. преподаватель, НТУ «ХПИ»

РЕФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КИТАЯ И ПРЕВРАЩЕНИЕ ЮАНЯ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ВАЛЮТУ

В данной работе рассматриваются условия растущей неустойчивости глобальной валютной системы конвертируемости юаня, что воспринимается китайским правительством как одна из приоритетных долгосрочных целей, направленных на повышение роли национальной валюты в глобальных экономических процессах, снижение валютных рисков, содействие экономическому и торговому развитию страны. В статье определена роль Китая на глобальном финансовом рынке, рост доли китайской внешней торговли в юанях. В результате выяснено, что активизация процессов экономической интеграции в Азии существенно расширяет возможности диверсификации использования основных валют в регионе.

Ключевые слова: юань, валютный рынок, финансовая архитектура, финансовый центр, Шанхайская фондовая биржа, Гонконгская фондовая биржа, валютные интервенции, кредиты «своп».

Введение. Мировой финансовый кризис и возможные перспективы ослабления позиций ключевых валют усилили внимание к построению новой финансовой архитектуры, включая создание многополярной валютной системы. Позиции основных участников мирового финансового рынка во многом совпадают при оценке последствий мирового кризиса, но существенно расходятся при выборе путей модернизации валютных механизмов и

определении перспектив мировых валют. Постепенный отход от доллара создает новые возможности для формирования региональных валют, которые затем могли бы претендовать на роль одной из ключевых мировых валют. С этой точки зрения несомненный интерес представляют тенденции, наблюдающиеся в Восточной Азии.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы превращения юаня в региональную валюту рассматривали такие экономисты, как Даулинг Дж., Дзидзи Цусин, Каваи М, Такаги Ш., Леонтьева Е., Ноздрев С., Волынский Г., которые предложили определить этапы интернационализации юаня, что может привести к полной его конвертируемости.

Цель исследования. Определение того, будет ли юань региональной валютой и каковы перспективы интернационализации юаня.

Материалы исследования. Внесение коренных изменений в валютное регулирование стало одним из ключевых элементов начавшейся в 1978 г. реформы экономической системы Китая. В 1994 г. на смену двойному валютному курсу юаня (80% оборота – по рыночному курсу и 20% – по официальному) пришел единый «управляемый плавающий курс», начал действовать межбанковский валютный рынок, усилилось влияние факторов спроса и предложения. Спустя еще два года все операции по купле-продаже валюты, произведенные предприятиями с участием зарубежного капитала, стали проходить через банковскую расчетную систему. А с 1 декабря 1996 г. Китай в соответствии со ст. 8 Соглашения о Международном валютном фонде досрочно перешел к конвертируемости национальной валюты по текущим операциям. Одновременно была подготовлена база для заключения двусторонних соглашений о конвертации валют в рамках АСЕАН+3 [1].

В июле 2005 г. режим формирования валютного курса юаня вновь изменился, была значительно снижена степень его поддержки со стороны государства, введена привязка «управляемого плавающего курса» к валютной корзине. Расширился предел колебаний курса, начал действовать новый механизм формирования спотового рынка, ботал форвардный рынок. В целом рыночные принципы стали играть более заметную роль в изменении валютных ресурсов. Изменения в курсовой политике оказали стабилизирующее влияние на валютный рынок Китая, что проявилось в период мирового финансового кризиса 2007–2008 гг., когда юань, в отличие от других азиатских валют, сохранил относительную стабильность – его курс в этот период снизился менее чем на один процент.

Перспективы введения полной конвертируемости юаня тесно связаны с динамикой его курса. После реформы 2005 г. отмечалась тенденция к его укреплению, которая прервалась в период финансового кризиса. В июне 2010 г. Китай возобновил процесс ревальвации национальной валюты, объявив о

повышении гибкости курса и восстановлении его привязки к корзине валют, отмененной во время кризиса. Вместе с тем Китай не проводил резкой девальвации своей валюты, а исходил из общей необходимости сдерживания инфляции и предотвращения «финансовых пузырей» с целью расширения внутреннего спроса как фактора, обеспечивающего рост экономики.

За период с 1991-го по 2012 г. прямые иностранные инвестиции в китайскую экономику выросли в 9 раз, достигнув 811,8 млрд. долл. Повышение роли Китая как импортера капитала усиливает необходимость дальнейшей либерализации валютного режима. В условиях проведения политики привлечения иностранного капитала развития экспортного сектора экономики механизм регулирования валютных операций, кроме прочего, должен обеспечивать правовую защиту иностранных компаний, снижать уровень риска при колебаниях валютного курса, создавая тем самым благоприятный режим для иностранных инвесторов.

В сравнении с масштабами иностранного капитала, привлеченного в китайскую экономику, инвестиции самих китайских компаний за рубежом а относительно невелики. Вместе с тем вывоз капитала из КНР постоянно увеличивается, а его структура диверсифицируется. Вложения конвертируются уже не только в сфере природных ресурсов, но и в высокотехнологичных производствах, в том числе и в странах Запада. Особенно быстро китайские инвестиции за рубежом стали расти после 2005 г. Это позволило КНР войти в первую пятерку стран – экспортеров капитала (в 90-е и он находился лишь на 12-й позиции) [6].

Китай является крупнейшим держателем американских государственных ценных бумаг. Поэтому все большую обеспокоенность у него вызывает монетарная и бюджетная политики США, которая влечет за собой растущие риски. При сохранении гигантского внешнего долга Соединенных Штатов увеличение ликвидности ФРС ведет к ослаблению доллара и росту инфляции. Нарастивание военных расходов и повышение затрат на социальные нужды оказывают дополнительное давление на американский бюджет, дефицит которого достиг огромных размеров. Учитывая эти риски, Китай стремится ограничить долю долларовых активов в структуре своих валютных резервов.

На фоне сохраняющихся кризисных явлений в мировых финансах и «дедолларизации» экономик Китай ускоряет процесс регионализации национальной валюты. Обозначены два основных направления в ее развитии:

- 1) использование преимуществ растущих масштабов торгово-экономического сотрудничества для расширения зоны обращения юаня в азиатском регионе;

- 2) во-вторых, повышение международной ликвидности юаня, в том числе посредством институциональных соглашений и формирования регионального рынка, обеспечивающего условия для выхода на международные финансовые рынки.

Сдерживающими факторами здесь могут стать риски, обусловленные ограниченными возможностями Китая в регулировании международных потоков капитала и его недостаточно развитой системой участия в международных финансах.

Вместе с тем, несмотря на действующие ограничения, в течение последних десятилетий юань фактически выполняет функции валюты обращения в приграничных с Китаем районах России, Вьетнама, Бирмы, Лаоса, а также в Камбодже, Таиланде, Малайзии, Индонезии, Гонконге. Китайская валюта становится все более привлекательным средством сбережения, хотя этому препятствует довольно высокий уровень инфляции в КНР.

Официальное использование юаня в приграничной торговле началось с июля 2009 г., когда китайская валюта заметно усилила свои позиции как валюта расчетов с Россией, Вьетнамом, Монголией и КНДР. В 2010 г. объем приграничной торговли Китая в национальной валюте составлял 506,3 млрд. юаней (77,7 млрд. долл.), или около 2% товарооборота страны. По итогам первого полугодия 2011 г. он вырос до 957,6 млрд. юаней, а в целом с начала действия новой программы расчетов объем приграничной торговли достиг 1,63 трлн. юаней (254,7 млрд. долл.) [8].

Основу для проведения трансграничных расчетов между Народным банком Китая и центральными банками 12 стран заложили подписанные в конце августа 2011 г. двусторонние соглашения на общую сумму 841,2 млрд. юаней. На первоначальном этапе новая программа расчетов действовала только на предприятиях и определенных территориях, но затем была расширена до масштабов всей страны. Министерство торговли КНР разработало новые правила, разрешающие иностранным компаниям осуществлять инвестиции в китайскую экономику в юанях, полученных ими «законным путем» в результате экспортных и других внешнеэкономических операций. Таким образом, расширение приграничной торговли уже сейчас закладывает необходимую основу для регионализации юаня, его использования не только в торговых, но и в других трансграничных операциях.

Все большее число стран рассматривает возможность включения юаня в валютные резервы, особенно после принятия китайским правительством ряда мер по либерализации счета капиталов. В 2005 г. о включении юаня в корзину резервных валют объявили Центральный банк Индии и Европейский центральный банк. С 2006 г. юань уже стал резервной валютой Филиппин, а затем был включен в валютные резервы Белоруссии, Таиланда и Нигерии. В качестве резервных активов используются и еврооблигации в юанях, выпускаемые в Гонконге [2].

ЦБ Российской Федерации рассматривает возможность размещения части резервов в активы, номинированные в юанях [9].

Перспективы расширения международных функций китайской валюты во многом зависят от динамики экономического роста в КНР, возможностей сохранения ее позиций как одного из мировых центров экономической активности и крупнейших держателей золотовалютных резервов. Для самого Китая серьезным сдерживающим фактором в интернационализации юаня могут стать риски, связанные с возможным усилением нестабильности в движении финансовых потоков при отмене ограничений по счету капиталов.

Потребуется реформирование кредитно-денежной системы страны, пересмотр механизмов регулирования уровня процентных ставок и движения цен. Во внешнеэкономической политике придется в большей степени учитывать интересы стран, наиболее активно использующих китайскую валюту [3].

Со второй половины 2008 г. на фоне углубления мирового финансового кризиса Центральный банк Китая выдвинул новые инициативы, которые могут способствовать дальнейшей интернационализации юаня. В их числе: снятие запрета на эмиссию на рынке Гонконга ценных бумаг в юанях, расширение практики двусторонних соглашений по валютным свопам, а также более активное использование юаня в международных операциях, таких, как биллинг.

Важным фактором укрепления позиций юаня как региональной валюты становятся правительственные облигационные займы в юанях, размещаемые за пределами страны. Кроме того, в условиях высоких внутренних кредитных ставок и дефицита инвестиционных фондов заметно активизируются оффшорные операции китайских компаний. По некоторым оценкам, на конец июля 2011 г. общая сумма заимствований на оффшорных рынках составила около 138 млрд. юаней [7].

Расширяется практика валютных свопов с центральными банками тех стран, которые имеют с Китаем интенсивные торговые связи. На начало сентября 2011 г. соглашения были заключены, в частности, с Аргентиной, Белоруссией, Исландией, Новой Зеландией, Узбекистаном. Юань активно используется не только в торговых связях, но и в кредитно-инвестиционной сфере. Подтверждением тому являются растущие инвестиции китайских компаний в предприятия стран АСЕАН.

Приобретение юанем функций международной валюты увязывается с превращением Шанхая в глобальный финансовый центр. В 2009 г. принята программа «Ускоренного развития в Шанхае современной индустрии услуг и передовой обрабатывающей промышленности, превращения его в международный финансовый центр и центр по морскому судоходству». Ее цель – сформировать с 2020 г. МФЦ, соответствующий экономическому потенциалу страны и положению юаня на мировом финансовом рынке.

Согласно опубликованному в сентябре 2013 г. Индексу глобальных финансовых центров (12-й выпуск), Шанхай уже переместился с 13-го на 5-е

место, обойдя такие крупные финансовые центры в Азии, как Токио и Сингапур. Повышение рейтинга Шанхая в первую очередь связано с успехами в секторе страхования, бизнес-инфраструктуры, а также в формировании преференциального налогового режима. Повысилась роль местных банков в обслуживании международной торговли. Благодаря обеспечению высококвалифицированным персоналом и расширению связей с другими финансовыми центрами, пополнился спектр инновационных финансовых продуктов [5].

Активизировалась деятельность Шанхайской фондовой биржи (ШФБ) и одновременно усилилась ее конкуренция с Гонконгской фондовой биржей (ГФБ) – официальным партнером по кастингу ценных бумаг иностранных компаний в юанях. На ГФБ – одной из ведущих мировых бирж – также планируется создать высокотехнологичную площадку для торговли ценными бумагами материкового Китая. Важным этапом здесь стало начало торгов акциями, номинированными в юанях, что, как предполагается, вызовет приток китайского капитала и существенно повысит спрос на другие финансовые продукты в юанях, так, в 2012 г. выпуск облигаций в этой валюте, по предварительным расчетам, должен был увеличиться вдвое. В условиях ожидания повышения курса юаня произошло резкое увеличение счетов гонконгских банках. В 2013 г. общая сумма выросла в 5 раз и достигла 407,7 млрд. юаней [6].

В качестве одного из предварительных условий перехода к конвертируемости юаня монетарные власти Китая рассматривают достижение сбалансированности платежного баланса, позволяющее ослабить давление на курс национальной валюты. Исходя из этого, предпринимаются шаги, направленные на повышение активности китайских инвесторов на зарубежных фондовых рынках. В 2006 г. в КНР был создан институт квалифицированных национальных инвесторов, действующих на основе специальной лицензии. Им разрешено осуществлять инвестиции и оказывать гражданам Китая брокерские услуги на зарубежных фондовых рынках. Операции могут проводиться с ценными бумагами тех стран, которые заключили соглашение с регулирующим органом КНР.

Дальнейший ход интернационализации китайской валюты во многом зависит от степени открытости рынка для иностранных финансовых институтов. После вступления Китая в ВТО в 2001 г. в секторе финансовых услуг она была существенно повышена. Вместе с тем до сих пор сохраняются ограничения на допуск иностранных инвесторов на рынок капиталов и использование инновационных финансовых инструментов. В настоящее время в Китае действует 127 иностранных кредитных институтов, однако, пока на них приходится лишь 1,83% всех банковских операций [4].

Улучшению инвестиционной среды в Китае способствовало создание в начале 2000-х годов института квалифицированных иностранных инвесторов (QFII), обеспечивающего крупнейшим иностранным финансовым компаниям доступ к китайскому рынку ценных бумаг. В основном речь идет об акциях типа «А», хотя в ряде случаев допускаются и вложения в другие инструменты. Всего к работе на рынке КНР Комиссией по управлению и контролю рынка ценных бумаг были допущены 103 иностранных институциональных инвестора. Общая же сумма квот на иностранные инвестиции в период действия нового порядка допуска иностранных инвесторов увеличилась с 425 млн. долл. в 2003 г. до 20,7 млрд. – в 2013-м.

Выводы. Таким образом, конвертируемость юаня открывает путь для масштабного притока капитала на рынок Китая и одновременно способствует активизации китайского капитала на региональном и мировом рынках. В то же время вследствие роста притока капитала и спроса на китайскую валюту ее обменный курс, по прогнозам аналитиков, возрастет. Это может привести к банкротству части предприятий экспортного сектора, как это имело место в развивающихся странах Азии. Такая ситуация отрицательно скажется на характере экономического роста и возможностях осуществления международных капитальных и валютных операций.

Однако, несмотря на быстрое укрепление позиций в мировой экономике, расширение международных производственных и инвестиционных связей,

Китай осторожно подходит к принятию решений по ускорению процесса полной конвертируемости юаня, считая, что для ее достижения потребуется весьма длительный период. Учитывается, в частности, что в среднесрочном плане это может повлечь за собой резкое снижение внешнего спроса и нарушение сложившегося баланса, основанного на быстром росте экспорта и контролируемом валютном курсе. Переходу к полной конвертируемости юаня препятствует и относительная неразвитость рынка капитала, его недостаточная ликвидность и прозрачность.

Список литературы: 1. *Волынский Г., Мурашко И.* Модель реформирования экономики Китая // Бизнес-Информ. 2002. № 8. С. 53-57. 2. *Леонтьева Е.* Дефляционный кризис в Китае. // Экономический журнал ВШЭ. 2006. № 3. С. 353–358. 3. *Ноздрев С.* Юань и йена в валютной архитектуре Азии // МЭ и МО, 2012. № 7. С. 41–50. 4. *Dowling J.* Future Perspectives on the Economic Development of Asia (Advanced Research in Asian Economic Studies). Singapore, 2008. P. 141–142. 5. *Kawai M., Takagi Sh.* The Renminbi (RMB) as a Key International Currency Lessons from Japanese Experience // Notes Prepared for the Asia-Europe Economic Forum. Paris, January 2013. P. 18. 6. An Overview China's Outward Foreign Direct Investment // USSC Staff Research Report. March, 30. 2013. P. 1. 7. China Halts Offshore Yuan Borrowing to Tighten Policy // Reuters. 02.08.2011. 8. China Daily. 26.04.2013. 9. <http://www.finmarket.ru/> 17.06.2013.

Bibliography (transliterated): 1. Volynskij G., Murashko I. Model' reformirovaniya jekonomiki Kitaja. – Biznes-Inform. 2002. No 8. P. 53-57. 2. Leont'eva E. Defljacionnyj krizis v Kitae. – Jekonomicheskij zhurnal VShJe. 2006. No 3. P. 353–358. 3. Nozdrev P. Juan' i jena v valjutnoj arhitekture Azii – MJe i MO, 2012. No 7. P. 41–50. 4. Dowling J. Future Perspectives on the Economic Development of Asia (Advanced Research in Asian Economic Studies). Singapore, 2008. P. 141–142. 5. Kawai M., Takagi Sh. The Renminbi

(RMB) as a Reversible International Currency Lessons from Japanese Experience/ – Notes Prepared for the Asia-Europe Economic Forum. Paris, January 2013. P. 18. 6. An Overview China's Outward Foreign Direct Investment/ – USSC Staff Research Report. March, 30. 2013. P. 1. 7. China Halts Offshore Yuan Borrowing to Tighten Policy/ – Reuterpr. 02.08.2011. 8. China Daily. 26.04.2013. 9. <http://www.finmarket.ru/17.06.2013>.

Надійшла (received) 08.10.2015

УДК 330.342.3

О. О. НАВРОЦЬКИЙ, канд. екон. наук, доц., ХНУ ім. В.Н. Каразіна,
Харків

СФЕРА ПОСЛУГ У ФОРМУВАННІ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено стан розвитку сфери послуг, як елементу переходу економіки України до постіндустріальної стадії розвитку, для цього проведено аналіз теорії постіндустріального суспільства, передумов та історії її становлення, основних течій і шкіл та визначено критеріальну ознаку сучасного суспільства – формування сервісної моделі суспільства, якій відповідає домінуюча роль сфери послуг у національному господарстві, досліджено її стан завдяки запропонованій типології секторальної структури економіки.

Ключові слова: послуга, сектори економіки, сфера послуг, постіндустріальне суспільство, економіка знань.

Вступ. Зміни, що відбуваються в світовій економіці, а також масштаби їх зрушень, особливо в найбільш розвинених країнах, дозволяють говорити про перехід до постіндустріальної стадії розвитку економіки. Теорія постіндустріального суспільства заснована на виділенні окремих фаз розвитку за ознаками технологічної організації виробництва, обміну і розподілу створюваних у суспільстві благ, вона дозволяє виокремити фактори розвитку сучасного світу та визначити тенденції розвитку суспільства на майбутнє. Досвід розвинених країн засвідчує першочерговість сфери послуг як елементу становлення постіндустріального суспільства, тому дослідження стану сфери послуг в Україні на сучасному етапі є досить важливим та актуальним.

Аналіз останніх досліджень та літератури. В літературі можна зустріти численні визначення сучасного суспільства, кожен з теоретиків пропонує свою назву: Д. Белл – «постіндустріальне суспільство» [9], Дж. Гелбрейт – «нове індустріальне суспільство» [7], Р. Тіболд – «кібернетичне суспільство» [12], К. Томінага – «інформативне суспільство» [11], Е. Тоффлер – «суперіндустріальне суспільство», «суспільство третьої хвилі» [10], А. Турен – «програмоване суспільство» [13], Ж. Фурастье – «четвертична цивілізація», «суспільство послуг» [8] та інші.

Мета статті. Метою пропонованої роботи є дослідження стану розвитку сфери послуг, як елементу переходу економіки України до постіндустріальної стадії розвитку.

Постановка проблеми. Узагальнення основних напрямків і шкіл теорії постіндустріального суспільства представлено в таблиці 1.

Проведений аналіз свідчить про те, що концепція постіндустріалізму поширена в роботах зарубіжних фахівців в галузі суспільних наук. Багато дослідників розглядають сучасні суспільні процеси через призму технологічних та інформаційних змін, а також підвищення значення і ролі теоретичного знання.

Серед характерних рис постіндустріального суспільства дослідники виділяють зниження ролі матеріального виробництва і розвиток сектора, що створює послуги та інформацію, використання у виробництві нових типів ресурсів.

Таблиця 1. Школи та напрямки постіндустріалізму

Автор	Назва	Зміст
1	2	3
Д. Белл [9]	Постіндустріальне суспільство	Даніел Белл відзначає зниження ролі матеріального виробництва і розвиток сектора послуг та інформації, інший характер людської діяльності та істотну модифікацію традиційної соціальної структури, є основоположником теорії постіндустріалізму
Г. Кан [3]	Постекономічне суспільство (суспільство матеріального статку)	Характерною рисою даного суспільства є подолання ресурсного дефіциту. Людство перейде до наступної стадії, коли всі глобальні проблеми будуть успішно вирішені на основі безмежних можливостей науки і нової технології
З. Бжезинський [4]	Технотронне суспільство	На думку Бжезинського, постіндустріальне суспільство стає технотронним суспільством, яке в соціальному і економічному відношеннях формується під впливом техніки і електроніки, особливо розвинуеною в області комп'ютерів і комунікацій
Е. Тоффлер [10]	Суперіндустріальне суспільство (суспільство III волни)	Цивілізація Третьої хвилі несе з собою новий уклад життя, заснований на поновлюваних джерелах енергії, на методах виробництва, що виключають фабричні складальні конвеєри, на радикально змінених школах і об'єднаннях майбутнього. Виникаюча цивілізація веде за межі стандартизації, синхронізації і централізації
Т. Стоуньєр [5]	Інформаційне суспільство	У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси – найбільше потенційне джерело багатства. Постіндустріальна економіка – це економіка, в якій промисловість за показниками зайнятості і своєї частки в національному продукті поступається місцем сфері послуг, а сфера послуг є переважно обробкою інформації. Виробництво інформації пов'язувалося з виробництвом знань та науковими відкриттями, а зростаюче значення інформатизації виражалось в концепціях постіндустріального та інформаційного суспільства
П. Друкер [6]	Посткапіталістичне суспільство	Перехід до «суспільства, побудованого на знанні», принципово змінює владну структуру суспільства – влада і контроль поступово переходять від володарів капіталу до тих, хто володіє знанням та інформацією, володіє ефективними технологіями його використання. Цей перехід не скасовує значення капіталу. Як правило, капітал перерозподіляється, а точки концентрації знання та інформаційних технологій стають одночасно і точками управління фінансовими потоками

* розроблено автором

Слід відзначити, що перераховані автори більшою чи меншою мірою критеріальною ознакою сучасного суспільства вважають формування сервісної

моделі суспільства, якій відповідає домінуюча роль сфери послуг у національному господарстві, а значить сучасну економіку можна вважати економікою послуг.

Матеріали досліджень. Для розвиненого суспільства характерне зниження ролі матеріального виробництва і розвиток сектора інформації та послуг. При цьому в понятті постіндустріальне суспільство відбивається той важливий факт, що в концепціях суспільства майбутнього не можуть бути чітко зафіксовані та описані всі ознаки нового суспільства, що неможливо зробити поки формування нового суспільства не буде завершено.

При розгляді секторальної структури економіки базовою є теорія трьох секторів, запропонована в 1930-х рр. новозеландським економістом А. Фішером і англійським економістом К. Кларком [1].

За типологією Фішера-Кларка розрізняють три сектори економіки: первинний (primary), до якого належить діяльність, пов'язана з отриманням первинних ресурсів, асоційованих з факторами виробництва типу «земля» (сільське і лісове господарство, рибальство, гірничодобувна промисловість); вторинний (secondary), до якого відносяться галузі обробної промисловості; третинний (tertiary), який охоплює сферу послуг, будівництво і деякі види ремонтної діяльності (булочні, швейні ательє, ремонт взуття і т.д.) [1].

У результаті аналізу теорії трьох секторів економіки Д. Белл виділив поряд з трьома зазначеними секторами ще два: четверний і п'ятірний. Автор одночасно переглянув структуру третинного сектору: в третинний сектор він включив транспортні та комунальні послуги, а торгівля, фінанси, страхування та операції з нерухомістю були віднесені до четверного. Охорона здоров'я, освіта, відпочинок, дослідницька діяльність та послуги урядових установ ставилися до п'ятірного сектору.

Типологія Фішера-Кларка відповідала епосі індустріальної цивілізації, породженої промисловою революцією. У постіндустріальному суспільстві технологічна і організаційна революція привели до істотного розмежування вторинного і третинного секторів. Сталося виділення особливого виду послуг, які по суті є проміжними факторами виробництва, такими як дослідження та оформлення патентів, фінансове обслуговування підприємств, управління людськими ресурсами, реклама, організація праці. Вони стають необхідними компонентами у виробничих матеріальних перетвореннях вторинного сектора. Водночас за типом діяльності вони ближче до таких традиційних галузей третинного сектор, які орієнтовані на обслуговування приватних осіб (торгівля, освіта, медицина). Деякі з цих послуг надаються підприємствам тими ж фірмами, які одночасно надають подібні послуги і населенню (банки, адвокатські контори тощо).

Таблиця 2. Типологія секторів економіки

Тип суспільства				
Доіндустріальне	Індустріальне	Постіндустріальне		
		Суспільство знань		
За типологією Фішера-Кларка				
Економічний сектор				
первинний	вторинний	третинний		
сільське, лісове та рибне господарство, добувна промисловість	переробна промисловість	сфера послуг, будівництво і деякі види ремонтної діяльності		
За пропонованою типологією				
Економічний сектор				
перший	другий	третій	четвертий	п'ятий
сільське, лісове та рибне господарство, добувна промисловість	переробна промисловість, будівництво	транспорт, складське господарство, постачання електроенергії, газу, водопостачання, поводження з відходами	торгівля, ремонт, тимчасове розміщення й організація харчування, фінансова та страхова діяльність	наукова та технічна діяльність, державне управління, освіта, інформація та телекомунікації, охорона здоров'я, мистецтво, спорт

* розроблено автором

У зв'язку з складністю і неоднорідністю сфери послуг, Д. Белл спробував використовуючи підхід К. Кларка і А. Фішера розділити сектор послуг на три відносно відокремлені «області» діяльності, ґрунтуючись на поширеному уявленні про те, що розуміння сфери послуг як єдиного цілого стає помилковим, що перешкоджає детальному аналізу різнорідних складових елементів.

Використовуючи запропонований Д. Беллом і його послідовниками підхід (у тому числі роботу Ф. Махлупа, який розробив теорію знання як товарного продукту, що стала однією з основ теорії суспільства знання [14]) пропонується наступна типологія секторів (табл. 2): третій – інфраструктурно-виробничий (транспорт, зв'язок, передача електрики і тепла, переробка матеріальних ресурсів, будівельні послуги); четвертий – розподільчо-професійний (торгівля, страхування, фінанси); п'ятий – суспільно-управлінський (наукова та технічна діяльність, управління, освіта, охорона здоров'я).

Така типологія дозволяє забезпечити більш досконалу класифікацію галузей сфери послуг і провести детальний аналіз її досить різнорідних складових елементів. В цілому, запропоноване структурування комплексно відображає будову економіки, що відповідатиме тенденціям переходу розвинених країн до постіндустріального суспільства, в якому роль сфери послуг стає настільки значущою, що сучасну економіку пропонується називати

економікою послуг. Вищим етапом розвитку постіндустріальної економіки є економіка знань, що є фундаментом суспільства знань.

Результати досліджень. Розглянемо сучасний стан сфери послуг в Україні через призму сучасних підходів до оцінки та дослідження, для цього проаналізуємо тенденції зміни виробництва послуг і його питомої ваги в структурі ВВП країни (рис. 1).

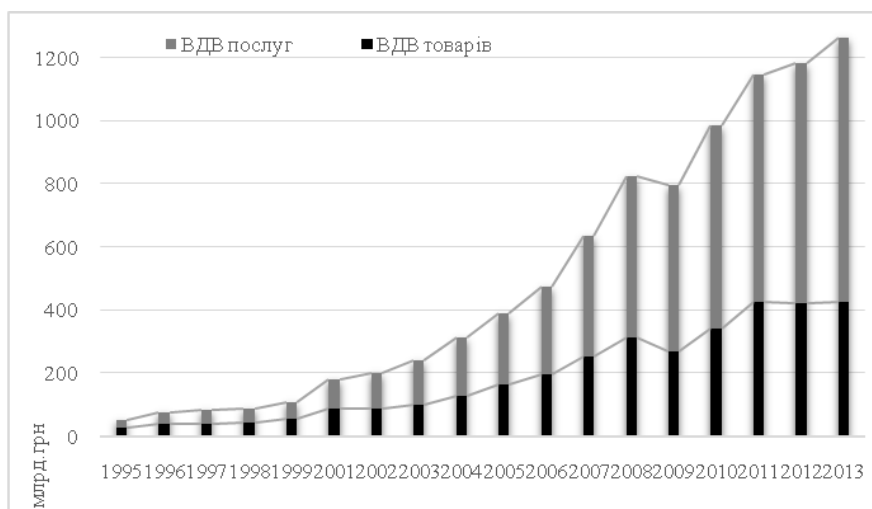


Рис. 1 – Структура валової доданої вартості в Україні**
* розроблено автором за [2]

Структура ВДВ свідчить про значне збільшення частки сфери послуг (з 43,4% у 1995 році до 66,3% у 2013 році) та наближення її до показників країн із розвинутою ринковою економікою. Однак цей факт не є однозначним, бо зміна пропорцій відображає, в основному, перехід на загальноприйнятну класифікацію послуг, передусім, через включення до сфери послуг галузей обігу, транспорту, зв'язку та ін.

За останні дванадцять років реформування економіки України частка сектора послуг зросла майже на п'ятнадцять відсотків, що створює видимість орієнтації структури економіки країни до світової тенденції. Однак, зростання частки послуг в економіці України варто пов'язувати з різким скороченням питомої ваги виробничого сектора у ВВП. Так, за аналізований період: 2001 – 2013 роки питома вага виробничого сектору скоротилася від 48,3 % до 33,7 %, і водночас спостерігається зниження темпу зростання виробництва товарів від виробництва послуг. Також зростання послуг, в основному, пов'язане з товарно-грошовим обігом, фінансуванням і посередницькими операціями, а також обслуговуванням імпорту. Слід відзначити, що більш швидке зростання сфери послуг обумовлене прискореними темпами розвитку ринків телекомунікаційних послуг, інтернету, ринків продажу автомобілів, індустрії розваг.

Виходячи з особливостей країн з перехідною економікою, зокрема України, найбільш комплексний аналіз дозволяє провести застосування запропонованого підходу до структуризації сфери послуг, тобто поділу сфери

послуг на три сектори, що дозволяє виділити тенденції розвитку традиційних і сучасних галузей сфери послуг, а також дослідити зміни у їх структурі (табл. 3).

Таблиця 3. Характеристики сектора послуг України, млн. грн.

Рік	2010	2011	2012	2013
Третій сектор	158124	174365	192713	183135
У тому числі:				
Діяльність транспорту та зв'язку	122468	130715	141638	134791
Розподілення електроенергії, газу та води	35656	43650	51075	48344
У % до усього послуг	24,67	24,14	25,27	21,85
Четвертий сектор	331783	385660	410553	452333
У тому числі:				
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	152596	202275	219628	229117
Фінансова діяльність	67087	73986	61693	69849
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	112100	109399	129232	153367
У % до усього послуг	51,76	53,39	53,85	53,96
П'ятий сектор	151157	162304	159153	202796
У тому числі:				
Освіта	57649	60896	72975	78092
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	42090	45738	54866	57212
Державне управління	51418	55670	61312	67492
У % до усього послуг	23,57	22,47	20,88	24,19
Виробництво усього послуг	641064	722329	762419	838264

* розроблено автором за [2]

За період з 2010 р. по 2013 р. обсяг послуг третього сектора в грошовому вираженні збільшився на 16%, при цьому питома вага даного сектора зменшилася майже на три відсотки. Зростання обсягу цього сектора відбулося в основному за рахунок зростання вартості послуги житлово-комунального господарства, побутового обслуговування, а також підвищення цін на паливно-мастильні матеріали.

Обсяг послуг четвертого сектору за аналізований період збільшився більш ніж на 36 %, у тому числі, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів більш ніж у півтори рази. Питома вага даного сектора до всього виробництва послуг в країні становила у 2010 р. – 52 %, а у 2013 – 54 %.

Послуги п'ятого сектора – сектору економіки знань, збільшились на 34 %, що відбувалося в більшій мірі за рахунок зростання обсягу надаваних освітніх послуг, так, якщо в 2010 році даних послуг було надано на 57,7 млрд. грн, то в 2013 році дане значення зросло до 78 млрд. грн. Питома вага зазначеного сектору до всього виробництва послуг у 2013 році становила 24,19 %, проти 20,88 % у 2012 році.

Висновки. Таким чином, у роботі досліджено стан розвитку сфери послуг, як елементу переходу економіки України до постіндустріальної стадії розвитку, для

цього узагальнено теорії постіндустріального суспільства та визначено критеріальну ознаку сучасного суспільства – формування сервісної моделі суспільства, якій відповідає домінуюча роль сфери послуг у національному господарстві.

Завдяки запропонованій у роботі типології секторів економіки, що передбачає поділ сектора послуг на інфраструктурно-виробничий, розподільчо-професійний та суспільно-управлінський, стало можливим проведення детального аналізу досить різнорідних її складових елементів та було виявлено, що в Україні спостерігається тенденція зростання четвертого сектора послуг, які спрямовані, в основному на обслуговування споживчого сектору.

Інноваційні послуги (наприклад, наука і наукове обслуговування), що відносяться до п'ятого сектора – сектору економіки знань та визначають майбутнє розвитку перехідної економіки країни, характеризуються позитивною динамікою, однак перехід до економіки знань висуває нові пріоритетні напрямки розвитку національної економіки і враховуючи вищевикладене, подальших досліджень потребує удосконалення механізму регулювання процесом розвитку перехідної економіки країни. Окрім цього, використання запропонованої у роботі сучасної типології є перспективною у подальших дослідженнях у даному напрямку, що дозволить провести оцінку сучасного стану та факторів, які впливають на розвиток міжнародної торгівлі послугами в Україні, а також виявити основні тенденції та закономірності розвитку сфери послуг, її вплив на збільшення зайнятості населення та розвиток економіки країни в цілому.

Список літератури: 1. Clark C., Fisher A. Urban Population Densities, Journal of the Royal Statistical Society, Series A (General), Vol. 114, No. 4 (1951). 2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. The Year 2000 A Framework for Speculation on the Next Thirty-Three Years by Herman Kahn and Anthony J. The Macmillan Company, New York, N.Y. CollierMacmillan Limited, London, 1967. 4. Brzezinski Zb. Between Two Ages. America's Role in the Technetronic Era. N.Y., 1970. 5. Stonier T. The Wealth of Information. L., 1983. 6. Друкер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. М.: Academia, 1990. 7. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976, 277 с. 8. Легостаев В. М. Наука в рамках технократической утопии Жана Фурастье, «Вопросы философии», 1974, № 12. 9. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. – N.Y.: Basic Books, 1973. 10. Тоффлер Э. Третья волна = The Third Wave, 1980. – М.: АСТ, 2010. – 784 с. – (Philosophy). 11. Михалев А. А. Япония: социальная рефлексия в модернизированном обществе (50–70-е гг. XX столетия). – М., 2001. – 160 с. 12. Дворкин И. Н. Теория «кибернетической революции» Роберта Тиболда, в кн.: Критика теорий современных буржуазных экономистов, М., 1966. 13. Турен А. От обмена к коммуникации: рождение программированного общества // Новая технократическая волна на Западе. М., 1986., 453 с. 14. Махлун Ф. Производство и распространение знаний в США. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.

Bibliography (transliterated): 1. Clark C., Fisher A. Urban Population Densities, Journal of the Royal Statistical Society, Series A (General), Vol. 114, No. 4 (1951). 2. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrainy` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>. 3. The Year 2000 A Framework for Speculation on the Next Thirty-Three Years by Herman Kahn and Anthony J. The Macmillan Company, New York, N.Y. CollierMacmillan Limited, London, 1967. 4. Brzezinski Zb. Between Two Ages. America's Role in the Technetronic Era. N.Y., 1970. 5. Stonier T. The Wealth of Information. L., 1983 6. Druker P.

Postkapitalisticheskoe obshchestvo // Novaja postindustrial'naja volna na Zapade: Antologija. Moscow: Academia, 1990. 7. Gjelbrejt Dzh. Jekonomicheskie teorii i celi obshchestva. Moscow: Progress, 1976, 277 p. 8. Legostaev V. M. Nauka v ramkah tehnokraticheskoj utopii Zhana Furast'e, «Voprosy filosofii», 1974, No 12. 9. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. – N.Y.: Basic Books, 1973. 10. Toffler Je. Tret'ja volna = The Third Wave, 1980. – Moscow: AST, 2010. – 784 p. – (Philosophy). 11. Mihalev A. A. Japonija: social'naja refleksija v modernizirovannom obshchestve (50–70-e gg. XX stoletija). – Moscow, 2001. – 160 p. 12. Dvorkin I. N. Teorija «kiberneticheskoi revoljucii» Roberta Tibolda, v kn.: Kritika teorij sovremennyh burzhuznyh jekonomistov, Moscow, 1966. 13. Turen A. Ot obmena k kommunikacii: rozhdenie programmirovannogo obshchestva. – Novaja tehnokraticheskaja volna na Zapade. Moscow, 1986., 453 p. 14. Mahlup F. Proizvodstvo i rasprostranenie znanij v SShA. – Moscow: Progress, 1966. – 462 p.

Надійшла (received) 25.09.2014

УДК 339.944

О. І. НЕВДАЧИНА, викладач, Харківський інститут фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто взаємозв'язок машинобудівної промисловості з іншими видами промислової діяльності. Особливу увагу приділено сучасному стану агропромислового комплексу, як основного споживача продукції машинобудування, проаналізовано його стан, динаміку кількості діючих підприємств зареєстрованих в Україні протягом останніх років, наслідки фінансової кризи та виявлено потребу в оновленні техніко – технологічного обладнання та машин сільськогосподарського призначення. Запропоновано напрями вирішення основних питань в промисловій діяльності України.

Ключові слова: підприємства промислового комплексу, машинобудування, інфраструктура.

Постановка проблеми. Проголошення незалежності та вихід України на світові товарні ринки супроводжувався низкою реформаційних перетворень національної економіки, що проявилось у реформуванні державного апарату, вдосконаленні законодавчої бази та структурній перебудові економічної інфраструктури в цілому. Зазначені процеси не оминули і промисловість як провідну ланку національної економіки. Незважаючи на ряд позитивних змін в інституційній структурі, правовому полі та механізмах державного регулювання промисловості України, до сьогодні залишаються актуальними проблеми підвищення ефективності функціонування промислових підприємств, що неможливо без поглибленого дослідження їх фінансового стану, визначення тенденцій розвитку та ідентифікації ключових проблем на шляху вдосконалення економіки України. Додаткових викликів та загроз зазнав промисловий комплекс в період глобальної кризи 2008–2009 років. Внаслідок труднощів викликаних кризою в економіці України відбулися суттєві зміни, зокрема зниження рівня ВВП та обсягів виробництва на промислових підприємствах.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблема розвитку підприємств промислового комплексу присвячено безліч статей вітчизняних та зарубіжних науковців. Особливої уваги заслуговують наукові праці, що присвячені підприємствам машинобудування, які зробили вагомий внесок в розвиток економічної системи, наступних науковців: О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький [0], О. Є. Громова [0], М.Д. Домашенко [0], А.А. Чухно [0], А.Й. Сиротенко [0], О. О. Мамалуй [0], О.П. Атамас [0] та багатьох інших видатних науковців.

Постановка завдання. Висвітлені в статті результати полягають у дослідженні та удосконаленні сутності поняття промислового комплексу, обґрунтуванні інституційної його структури та виявленні складових його елементів.

Викладення основного матеріалу. Головною перешкодою для економічного підйому та визнання країни світовою спільнотою є подолання наслідків фінансової та політичної кризи. Падіння економіки держави найбільш негативно впливає на функціонування промислових підприємств. Враховуючи, що промисловість взаємодіє з більшістю напрямків економічної діяльності країни, то цей негативний вплив поширюється і на ті види діяльності, які залежать від промисловості. Так, підприємства машинобудування значною мірою впливають на темпи розвитку економіки і як наслідок погіршується рівень добробуту суспільства. Саме задоволення суспільних потреб населення в створенні додаткових робочих місць, стабільної та високою заробітної плати набуває суттєвої гостроти на сьогодні. Тому підприємства машинобудування, від яких залежить ефективність в інших видах економічної діяльності можуть сприяти скорішому подоланню негативного впливу кризових явищ в економіці України [0].

Внаслідок природних, економіко-географічних та соціально-політичних обставин в Україні склалася певна територіальна спеціалізація промислового комплексу. Кожен регіон країни, в залежності від потенціальних можливостей, займається окремим видом діяльності.

Та все ж таки успішний та сучасний процес виробництва кожного підприємства, не залежно від виду діяльності, залежить від наявності та технологічної спроможності машин й технічного обладнання.

За ефективність виробничої діяльності промислових підприємств несе відповідальність машинобудівна промисловість[0].

Саме цей вид промисловості слугує підґрунтям виробництва на якому будуються всі види діяльності економіки країни.

Основні види машинобудівної продукції, які найбільше постраждали внаслідок фінансової кризи, наведено на рисунку 1.

Наведені галузі машинобудівної промисловості тісно пов'язані між собою та потребують комплексного розвитку. Головними викликами, які свідчать про цілісний розвиток машинобудування з пов'язаними з нею видами економічної діяльності є сучасний їх стан. Для більш наглядного прикладу доцільно дослідити стан однієї з провідних та найбільш розвинених галузей економіки України – агропромислового комплексу.

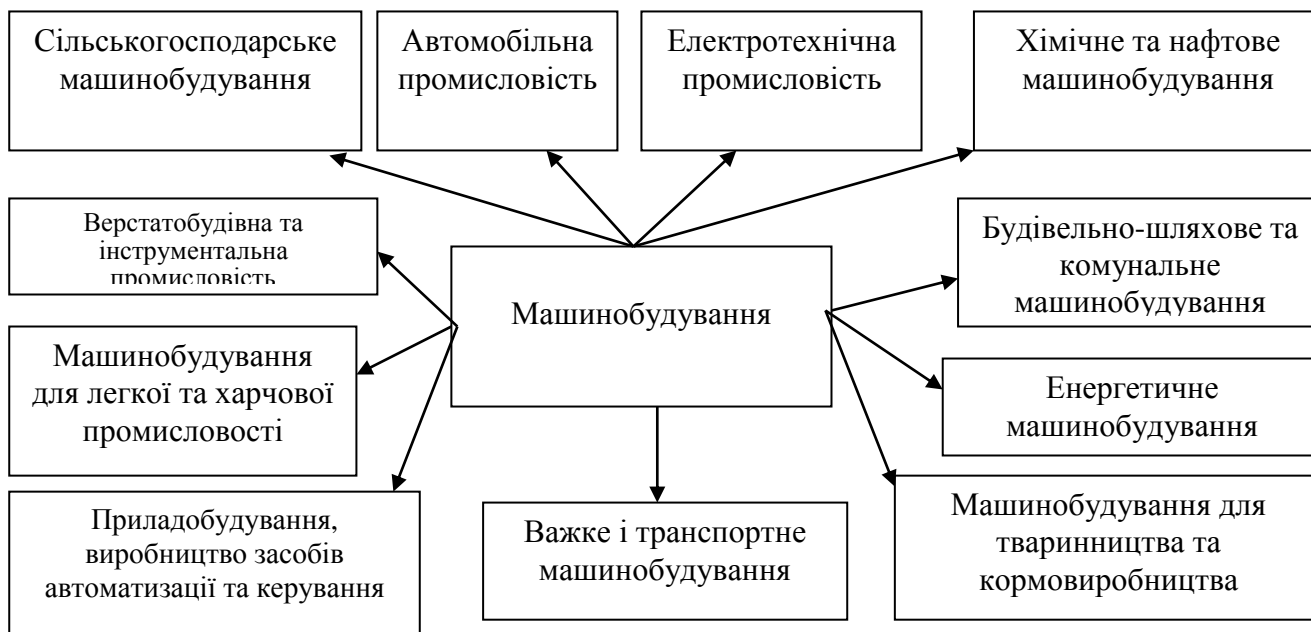


Рис. 1 – Галузева структура машинобудування

Серед розвинених країн світу Україна посідає чільне місце, де рівень сільськогосподарського використання земельного фонду один з найвищих. Більшість території України має досить родючі землі. Велику територію займають водоймища, болота, ліса, шляхи та будівлі. Але більша частина території країни зайнята саме сільським господарством. Основною складовою аграрного сектору виступає сільське господарство, на базі якого будується решта галузей, зокрема: харчова та переробна промисловості, заготівля та зберігання сировини, машинобудівна та транспортна промисловості, доведення кінцевих продуктів виробництва до споживачів. Майже на всій території країни розповсюджена сільськогосподарська діяльність, понад 4 мільйони населення зайняті саме у цій сфері [0]. Основні ланки які входять до складу АПК, на думку сучасних науковців, представлено в таблиці 1.

Визначені відомими науковцями основні ланки аграрного сектору доводять, що агропромисловий комплекс забезпечує виробництво, переробку, обслуговування та розповсюдження готової продукції до споживання населенню, а також відіграє велику роль у соціальному, економічному та продовольчо-незалежному розвитку сільських територій і держави в цілому[0]. В свою чергу кожен суб'єкт який займається будь-яким видом діяльності, з

вище зазначених, може досягти більш ефективного результату в виробництві при достатній наявності сучасних технологій.

Таблиця 1. Структура агропромислового комплексу

Джерело Основні ланки АПК	Протенко А.Й., Черненко Б.О. [0]	Чухно А.А. [0]	Мамалуй О. О.[0]	Атамас О. П.[0]
1	2	3	4	5
Сільське господарство	+	+	+	+
Заготівля сільськогосподарської продукції	+		+	+
Транспортування сільськогосподарської продукції	+		+	+
Переробка сільськогосподарської продукції	+		+	+
Промисловість, що виробляє машини для сільського господарства	+		+	+
Промисловість, що виробляє обладнання для сільського господарства	+		+	+
Промисловість, що виробляє добрива для сільського господарства	+			
Промисловість, що виробляє отрутохімікати для сільського господарства	+			
Машинобудування (тракторне і сільськогосподарське, для легкої та харчової промисловості),		+		
Хімічну промисловість (виробництво мінеральних добрив, засобів захисту рослин),		+		
Мікробіологічну й комбікормову галузі		+		
Власне сільське господарство		+	+	
Забезпечують доведення сільськогосподарської продукції до споживача (заготівля, переробка, зберігання, транспортування, реалізація продукції).		+	+	
Виробничої та соціальної інфраструктури (шляхи сполучення, зв'язок, матеріально-технічне постачання, складське і тарне господарство та сфера, що забезпечує загальні умови життєдіяльності людей – культурно-побутове обслуговування населення) тощо		+		
Агротехнічне і ветеринарне обслуговування				+

Вагомо на техніко-технологічний стан підприємства впливає форма власності. Враховуючи наслідки кризи 2008-2009 років в Україні знизилась можливість щодо підтримки фінансової діяльності суб'єктів господарювання навіть державної форми власності, не кажучи вже про підтримку приватних товаровиробників. Дослідження динаміки кількості діючих сільськогосподарських підприємств показує, що станом на 2005 рік в Україні їх налічується близько 57800. Протягом 2008 по відношенню до 2005 року кількість налічуваних суб'єктів збільшилась на 1247 підприємств та сягала 59047.

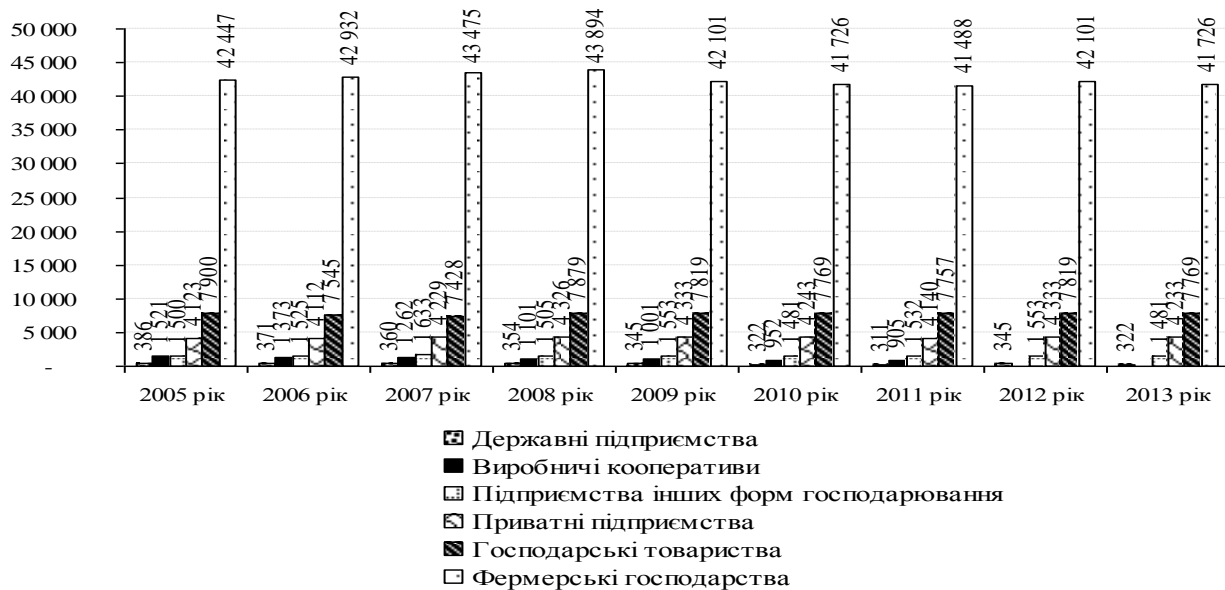


Рис. 2 – Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання за період 2005–2013 рр.

В період кризи показники значно зменшились. Станом на 2009 рік налічувалось близько 57150, що на 3 % менше передуючого року. Так, станом на 2013 рік в Україні зареєстровано близько 55531 тисяч сільськогосподарських підприємств різних форм власності. Така тенденція свідчить про стрімке скорочення виробництва та діючих суб'єктів промисловості, що в свою чергу негативно впливає на розвиток машинобудівної промисловості та потреби в товарах її виробництва.

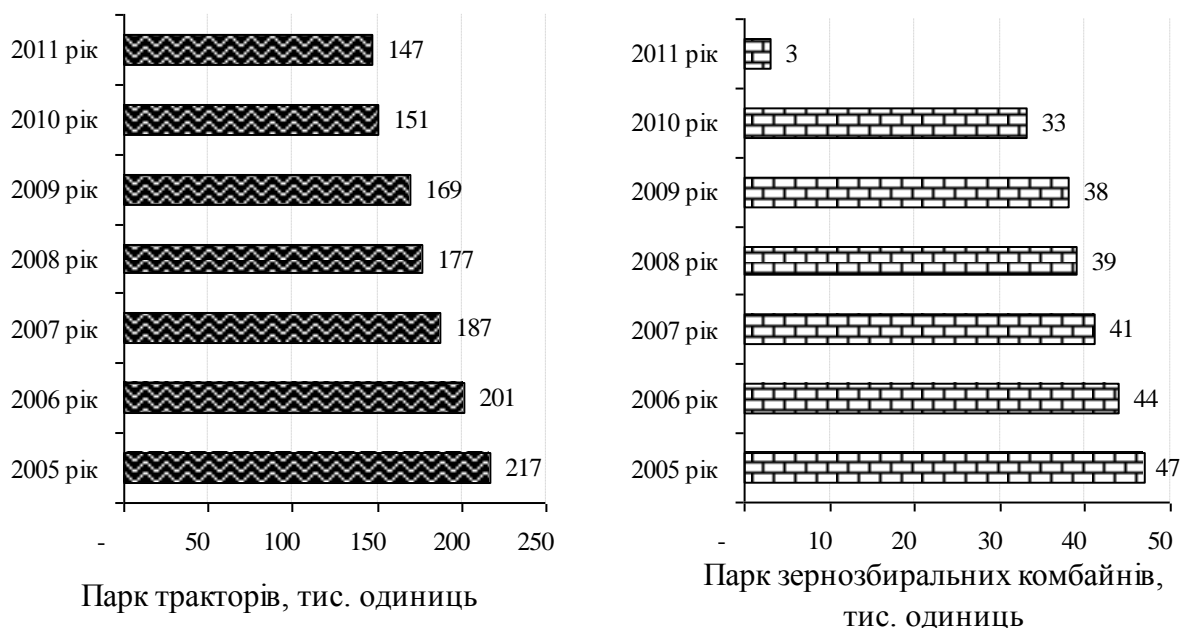


Рис. 3 – Парк тракторів і зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських підприємств України за період 2005–2011 рр.

До кризи 2008 року кількість фермерських господарств сягала 43894. У той же час державних підприємств налічувалось лише 354. Кількість фермерських господарств на 80% перевищує кількість державних підприємств, що може свідчити про недостатню підтримку сільськогосподарських товаровиробників з боку держави. Слабка фінансова підтримка, жорсткі рамки закону та швидкі темпи розвитку інноваційних процесів не дозволяють державним підприємствам бути конкурентоспроможними на світовому ринку та швидко реагувати на вимоги споживачів. Застаріла техніка та швидке її зношення вагомо впливають на здатність підприємства своєчасно реагувати на трансформаційні перетворення.

В той час коли світова спільнота робить великі кроки на зустріч науково-технічному прогресу, переходить на новий рівень розвитку виробництва, в якому велику частку займають автоматизовані робочі місця, Україна щороку втрачає існуючі парки сільськогосподарських машин. З кожним роком економіка України втрачає інвестиційну привабливість перед іноземними інвесторами[0]. З наведеного рисунку 3 чітко видно як швидкими темпами скорочується кількість тракторів та зернозбиральних машин сільськогосподарських підприємств [0]. Дана тенденція свідчить про остаточне зношення існуючої техніки, та повну відсутність заміни старої на нову. В результаті нехватки тракторів та зернозбиральних комбайнів підприємства не в змозі своєчасно збирати врожаї, переробляти та транспортувати їх. Також застарілі технології не дають змоги господарствам переробляти сировину належним чином, в результаті чого товари не відповідають світовим стандартам, знакам якості та не користуються попитом на товарних ринках.

Висновки. Враховуючи досягнення науковців проблем комплексного розвитку економіки залишаються відкритими та набирають все більшої гостроти. В процесі дослідження виявлено багато проблем, які носять системний характер та потребують глобальних змін як на місцевому так і на рівні країни.

Першочергово потребують уваги розвитку промислових підприємств, пріоритетним напрямком якої буде вирішення проблем комплексного розвитку економіки України. Можливим напрямком подальшого дослідження може бути фінансова стратегія розвитку машинобудівних підприємств, яка дасть змогу вирішити проблеми стійкого розвитку машинобудування та стати рушійним фактором покращення суспільних інтересів.

Список літератури: 1. Агропромисловий комплекс України – результати діяльності в 2011 году. Украинское Кредитно-Рейтинговое Агентство. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.usca.com.ua. 2. Атамас О. П. «Сутність та класифікація виробничої інфраструктури АПК» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=826> 3. Домашенко М.Д. Аналіз наукових підходів до визначення поняття економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/18969> 4. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти:

Монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. 5. Мамалуй О. О. «Основи економічної теорії» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15950210/politekonomiya/agropromisloviy_kompleks_yogo_struktura_vidi_silskogosp_odarskih_pidpriemstv_novi_formi_gospodaryuv 6. Громова О. Є. «Складові елементи мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.khnu.km.ua:8080/jspui/handle/123456789/860> 7. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України : N 1158 від 19 вересня 2007 р. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>. 8. Сиротенко А.Й. Географія України – Значення АПК України та його структура / А. Й. Сиротенко, Б. О. Чернов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eduknigi.com/geo_view.php?id=577. 9. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження кабінету міністрів: від від 17 жовтня 2013 р. № 806-р/– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80> 10. Юхно А.А. «Основи економічної теорії (2001)». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/61/4379.html>.

Bibliography (transliterated): Agropromyshlennyj kompleks Ukrainy – rezul'taty dejatel'nosti v 2011 godu. Ukrainское Kreditno-Rejtingovoe Agentstvo. – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: www.ucrea.com.ua. 2. Atamas O. P. «Sutnist' ta klasifikacija virobничої infrastrukturi APK» – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=826> 3. Domashenko M.D. Analiz naukovih pidhodiv do viznachennja ponjattja ekonomichnoї bezpeki zovnishn'oeconomichnoї dijalnosti mashinobudivnih pidpriemstv – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/18969> 4. Kontroljuvannja ta reguljuvannja ekonomichnogo rozvitku pidpriemstva: problemi, metodologichni ta prikladni aspekti: Monografija. – L'viv: Vidavnicтво Nacional'nogo universitetu «L'vivs'ka politehnika», 2006. 5. Mamaluj O. O. «Osnovi ekonomichnoї teorii» – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://pidruchniki.ws/15950210/politekonomiya/agropromisloviy_kompleks_yogo_struktura_vidi_silskogospodarskih_pidpriemstv_novi_formi_gospodaryuv 6. Gromova O. «Skladovi elementi motivacijnogo mehanizmu aktivizacii innovacijno-investicijnoї dijalnosti mashinobudivnih pidpriemstv» – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://lib.khnu.km.ua:8080/jspui/handle/123456789/860> 7. Pro zatverdzhennja Derzhavnoї cil'ovoї programi rozvitku ukraїnskogo sela na period do 2015 roku: Postanova Kabinetu Ministriv Ukraїni : N 1158 vid 19 veresnja 2007 r. – [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>. 8. Sirotenko A.J. Geografija Ukraїni – Znachennja APK Ukraїni ta jogo struktura. – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://eduknigi.com/geo_view.php?id=577. 9. Strategija rozvitku agrarnogo sektoru ekonomiki na period do 2020 roku: Rozporjadzhennja kabinetu ministriv: vid vid 17 zhovtnja 2013 r. No 806-r/– [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80> 10. Juhno A.A. «Osnovi ekonomichnoї teorii (2001)». – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://library.if.ua/book/61/4379.html>.

Надійшла (received) 02.10.2014

УДК: 330.341.1:005

О. С. НЕСТЕРЕНКО, аспірант, ОНЕУ, Одеса

СТАН ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

В статті досліджений стан розподілу працівників наукових організацій за категоріями персоналу за 2012 – I півріччя 2014 років, впровадження інновацій в Україні за 2012 – I півріччя 2014 років, проаналізована динаміка індексу конкурентоспроможності України серед країн світу, досліджена інноваційна активність промислових підприємств України за 2004-2013 рр. проаналізована динаміка кількості підприємств за регіонами, які займалися інноваційною діяльністю у 2005-2013 рр.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, інновації, індекс конкурентоспроможності держави, інноваційна діяльність, економіка.

Вступ. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає

більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів і послуг, та його продукція користується постійним попитом. Однак рівень конкурентоспроможності – це величина динамічна, яка змінюється під впливом багатьох факторів, що формуються у сферах виробництва і обігу товару.

Поява великої кількості нових підприємств і організацій, лібералізація імпорту, утворення ринку капіталу, акціонерних підприємств, впровадження на ринок України іноземних компаній, все це значно ускладнило ринкову ситуацію і створило умови для бурхливого розвитку конкуренції.

Отже для того, щоб підприємство було спроможне конкурувати з іншими у своїй галузі, йому потрібно впроваджувати інновації на підприємстві, адже саме за допомогою них у підприємства буде можливість виробляти товари вищої якості та зменшити витрати на виробництво. Саме можливість впровадження інновацій у свою діяльність дозволить підприємству вийти на новий рівень та на нові ринки збуту, що позитивно вплине на саме підприємство. Оскільки за сьогodнішніми умовами саме споживачі диктують правила поведінки виробникам. На даний момент споживачів вже не цікавить просте задоволення власних потреб, шляхом придбання товару чи послуги, їм необхідно, щоб була гарна наклейка, якісь та різні смаки окремих видів продукції. Саме для цього підприємство і змушене впроваджувати у виробництво інновації, щоб задовольнити всі бажані потреби споживачів та успішно функціонувати на ринку.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Над даною проблемою працювали такі автори: Ю.П. Морозов, запровадив своє визначення поняття «інновація» Д.В. Соколов, О.Б. Титов, О.І. Пригожин, О.К. Казанцев, В.Г. Федорова, Р.О. Фатхудіновим було запропоновано класифікація інновацій, та інші. Багато праць присвячено визначенню поняття та впливу інновацій на економіку країни та її конкурентоспроможність, визначення ефектів від впровадження інновацій в процес виробництва.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою досліджень є визначення поняття інновацій, стан та проблеми впровадження на території України, аналіз розподілу наукових працівників організацій за категоріями персоналу, аналіз індексу конкурентоспроможності України.

Успіх будь-якої країни залежить не тільки від екстенсивного розвитку, тобто у збільшені випуску продукції, а також у її оновлені, покращені якості та складу – інтенсивного розвитку. Країни, які зрозуміли це, вивели свої економіки на передові місця. Розвиток країни залежить від рівня доданої вартості у виробництві продукції. І чим вищий її рівень, тим більш конкурентоспроможною являється національна економіка даної країни. Загальновідомим залишається й те, що рівень доданої вартості в українських

товарах складає незначну частину, тому основу експорту складає не готова продукція, а сировина, яка має вартість меншу ніж імпортований товар, який вироблений з даної сировини.

Результати досліджень. Конкурентоспроможність країн все в більшій степені визначається спроможністю національних економік генерувати, впроваджувати та пропонувати нові технології. Проте процеси глобалізації в світовому господарстві привели до того, що посилилась глобальна конкуренція між державами. Комерційний успіх та конкурентоспроможність все в більшій мірі визначається спроможністю до інновацій, до просуванню на ринок нових товарів та послуг, до покращенню якості існуючих товарів.

На сьогодні в Україні є значний природний, економічний, культурний та науково-освітній потенціал. Проте дані потенціали не використовуються в повному обсязі, про що свідчить той факт, що Україна не входить у 7 найрозвинутіших країн світу, хоча має для цього великий потенціал. За інтенсивністю науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт Україна отримала 37 місце, продуктивність праці – 69, концентрація високих технологій – 47, число дослідників – 39, продуктивність промисловості – 34, рівень освіти – 6, патентна активність – 17 [1].

В цілому за даними агентства «Bloomberg», у 2012 році Україна займала 47 місце із 50 країн, які були представлені у рейтингу «Самих інноваційних країн світу». Взаємозв'язок інновацій та конкурентоспроможності України представлено в табл. 1.

Як видно з таблиці, у 2012 році рейтинг індексу конкурентоспроможності України з 2008 по 2011 р. знизився, але у 2012 році він значно підвищився: на 9 пунктів у порівнянні з 2011 роком.

Як видно з наведених даних, інновації грають важливу роль в конкурентоспроможності цілої держави, їх розмір та зміст можуть віднести Україну до високорозвинутих країн світу.

Таблиця 1. Індекси конкурентоспроможності України за 2008–2012 роки

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна кількість країн по яким розраховано індекс конкурентоспроможності	134	133	139	142	144
Загальний рейтинг індексу конкурентоспроможності України, в т.ч.:	72	82	89	82	73
– з інноваційної складової	52	62	63	74	71
– витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи	52	68	69	75	104
– здатність до інновацій	31	32	37	42	58
– державні закупівлі високих технологій	54	85	112	112	97

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології,

продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [2].

Тривалий період економічної кризи, відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної діяльності упродовж багатьох років, відсутність мотивації підприємств-виробників до застосування нововведень як засобу конкурентної боротьби, – ці чинники призвели до відставання України в інноваційній сфері ще на початку ринкових перетворень. Починаючи з 1991 року ситуація значно погіршилась: значно зменшився обсяг виробництва, відбулося падіння продуктивності праці, згортання фінансування науки, відповідно зменшилася частка наукоємної продукції, а чисельність працівників, які займаються науковою та науково-дослідною діяльністю зменшилася більш як у двічі, кількість винахідників та раціоналізаторів – понад у 20 разів [3; с. 62].

Так, наприклад, упродовж 2013 р. наукові та науково-технічні роботи у 1143 організаціях виконували майже 123,2 тис. працівників (без урахування сумісників), що на 5,2% менше порівняно з 2012 р. Число безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків та допоміжного персоналу) також зменшилось на 5,1% і склало 100,5 тис. осіб. Дані наведені в табл. 2 [4].

Таблиця 2. Розподіл працівників наукових організацій за категоріями персоналу за 2012–1півріччя 2014 років

Категорія працівників	2012 р.		2013 р.		I-півріччя 2014 р.		2014 р. у % до 2012 р.
	Особи	У % до загальної кількості	Особи	У % до загальної кількості	Особи	У % до загальної кількості	
Усього	129945	100	123219	100	114157	100	-
дослідники	68599	52,8	65641	53,3	61304	53,7	89,4
техніки	13433	10,3	12212	9,9	11405	10	84,9
допоміжний персонал	23866	18,4	22649	18,4	20916	18,3	87,6
інші	24047	18,5	22717	18,4	20523	18	85,3
у т.ч. доктори наук	4489	3,5	4533	3,7	4420	3,9	98,5
кандидати наук	15963	12,3	15919	12,9	15065	13,2	94,4

У січні-червні 2014р. виконанням наукових та науково-технічних робіт у 1010 організаціях займалися 114,2 тис. працівників (без урахування сумісників), що на 6,1% менше порівняно з відповідним періодом минулого року, з них безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків та допоміжного персоналу) – 102,2 тис. осіб (на 3,0% менше). Як видно

з наведеної таблиці у 2014 році по відношенню до 2012 року є зменшення кількості працівників по всім напрямкам, що негативно впливає на створення інновацій, а також на їх впровадження.

Впровадженням інновацій у 2013р. займалися 1312 підприємств (77% загальної кількості інноваційно активних). Впроваджували інноваційні види продукції 683 підприємства, кількість таких видів становила 3138 найменувань, з них 809 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси у звітному періоді запровадили 557 підприємств; кількість процесів склала 1576, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – 502. Дані наведені в табл. 3.

Таблиця 3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Впроваджено	2012 р.	2013 р.	2013 р. у % до 2012 р.
інноваційних видів продукції, найменувань	3403	3138	92,2
з них машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	942	809	85,9
нових технологічних процесів	2188	1576	72
з них маловідходних, ресурсозберігаючих	554	502	90,6
Придбано нових технологій	739	651	88,1
Реалізовано інноваційної продукції, млрд.грн.	36,2	35,9	99,2

Як видно з наведеної таблиці у 2013 році по відношенню до 2012 року зменшилось впровадження нових технологічних процесів на 28%, впровадження машин та устаткування – на 14,1%. Дані свідчать про незадовільний стан в цілому по впровадженню інновацій на підприємствах.

У 2013 р. 1031 підприємство реалізувало інноваційної продукції на 35,9 млрд.грн., або 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2012р. відповідно 36,2 млрд. грн. та 3,3%). Реалізацію продукції за межі України здійснювали 344 підприємства, обсяг якої склав 44,7% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, у тому числі в країни СНД – 25,3%.

Майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції склав 12,4 млрд.грн., більш ніж половину якої (53,0%) 102 підприємства поставили на експорт. Слід зазначити, що більшість підприємств у звітному періоді (86,0%) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг склав 23,5 млрд.грн., 40,4% якої 271 підприємство реалізувало за межі України.

Висновки. Для підвищення конкурентоспроможності підприємствам необхідні зміни якісних показників та структурних пропорцій, зокрема в напрямках орієнтації на виробництво продукції кінцевого споживчого попиту; зниження матеріало– і енергоємності виробництва в умовах майже монопольної залежності від імпорту енергоносіїв, переорієнтації визначеної частини промислового потенціалу, з урахуванням чого необхідно формувати пріоритети інноваційного розвитку промислового виробництва за видами економічної діяльності, які суттєво оптимізують структуру виробництва.

Слід зазначити, що впровадження інвестиційного розвитку в Україні певною мірою гальмується невірністю низки питань як правового, так і організаційного характеру.

Головними перешкодами активізації інноваційного розвитку на вітчизняних підприємствах є, на наш погляд, наступні:

- недосконалість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;
- дефіцит фінансування для забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок;
- невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку.

Список літератури: 1. Украина попала в список самых инновационных стран. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/rus/news/ukraina_popala_v_spisok_samih_innovatsionnih_stran_1486637 2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 36 // Відомості Верховної Ради України. – 2002р. Зі змінами та доповненнями. – 2010. № 19–20. – Ст. 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>, 3. *Бойко О.С.* Інновації як основа конкурентоспроможності // Науковий вісник. – Одеса: ОДЕУ, 2010. – № 6(62). – С. 62–72. 4. Державний комітет статистики. – 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Bibliography (transliterated): 1. Ukraina popala v spisok samykh innovatsionnykh stran. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.ukrinform.ua/rus/news/ukraina_popala_v_spisok_samih_innovatsionnih_stran_1486637 2. Zakon Ukraїni «Pro innovacijnu dijalnist'» vid 04.07.2002 No 36 // Vidomosti Verhovnoї Radi Ukraїni. – 2002 r. Zi zminami ta dopovnennjami. – 2010. No 19–20. – St. 166 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>, 3. *Bojko O.P.* Innovacii jak osnova konkurentospromozhnosti // Naukovij visnik. – Odesa: ODEU, 2010. – No 6(62). – P. 62–72. 4. Derzhavnij komitet statistiki. – 2012 r. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла (received) 05.10.2014

УДК 65.012.8.003.2 : 658.15

М. М. НОВІКОВА, докт. екон. наук, проф., ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті удосконалено поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» на основі узагальнення понять «економічна безпека», «фінансова безпека», «фінансово-економічна безпека», що дає можливість спрямувати управлінський вплив на забезпечення фінансової стійкості підприємства як основи фінансово-економічної безпеки в динамічних умовах внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека підприємства, економічна безпека, фінансова безпека, управлінський вплив, зовнішнє середовище.

Вступ. Забезпечення фінансової стійкості та економічного розвитку підприємства потребує уточнення та узагальнення поняття «фінансово-економічна безпека як об'єкту управління в теоретичному і практичному аспектах. В економічній літературі існують різні підходи до визначення поняття «економічна безпека», «фінансова безпека» «фінансово-економічна

безпека», що ускладнює управління процесом забезпечення злагодженої роботи будь-якого підприємства чи організації [1–16]. З одного боку, це свідчить про різноманітність сутності даного поняття, з іншого – про відсутність загальноприйнятого підходу до його розуміння. Аналізуючи різні погляди вчених очевидним стає те, що економічна безпека, фінансова безпека, фінансово-економічна безпека мають різні трактування на різних рівнях управління, а саме на рівні національному, регіональному і рівні підприємства чи організації, але об'єднуючим принципом стає необхідність забезпечення економічних інтересів на основі нейтралізації загроз шляхом своєчасного визначення їх індикаторів та реалізації певних заходів щодо протидії загрозам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансово-економічної безпеки та механізмам забезпечення фінансової безпеки значну увагу приділено у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як І. Александров, О. Ареф'єва, А. Архипов, І. Бланк, Д. Ванькович, Т. Васильків, Д. Горєлов, К. Горячева, О. Гривківська, Т. Журавльова, Н. Куркин, М. Лазаренко, К. Ніколаєнко, І. Медведєва, М. Погосова, О. Прокопішина, В. Шелест, С. Шкарлет та інших.

Метою статті є вивчення та аналіз різних теоретичних підходів до визначення поняття «фінансово-економічна безпека» її складових на різних рівнях управління, узагальнення результатів аналізу та удосконалення даного поняття як об'єкту управління в менеджменті підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: вивчити, проаналізувати та узагальнити поняття «економічна безпека», «фінансова безпека», «фінансово-економічна безпека» підприємства; сформувати сукупність показників, що характеризують фінансову діяльність підприємства та запропонувати метод їх узагальнення в інтегральному для визначення і оцінювання фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючі поняття економічної безпеки на національному рівні можна стверджувати, що сукупність умов і факторів, які забезпечують здатність країни у довгостроковому періоді задовольняти свої інтереси і потреби, генерувати інноваційні зрушення в економіці, протистояти зовнішнім загрозам та використовувати національні конкурентні переваги характеризують національну економічну безпеку.

Узагальнюючі поняття економічної безпеки на регіональному рівні можна стверджувати, що економічну безпеку на регіональному рівні характеризує сукупність факторів, які забезпечують розвиток регіону в умовах дестабілізуючого впливу загроз, що дозволяє досягти максимального внеску території в розвиток національної економіки для забезпечення економічної стабільності країни.

Узагальнюючі поняття економічної безпеки на рівні підприємства можна стверджувати, що економічна безпека на рівні підприємства характеризується певними умовами, що забезпечують здатність суб'єкта господарювання в перспективі досягати стратегічних цілей розвитку на основі впровадження інновацій, що сприятиме підвищенню конкурентоздатності та стійкості підприємства в динамічному ринковому середовищі. Стабільність роботи підприємства передбачає створення сприятливих умов і гарантій для підприємницької активності, стримування факторів, здатних дестабілізувати зовнішню економічну ситуацію, створення сприятливого клімату для притоку інвестицій, впровадження інновацій, постійну модернізацію виробництва, підвищення професійного, освітнього й культурного рівня працівників.

Фінансова безпека є частиною економічної безпеки, створює міцний фундамент для реалізації ефективних заходів розвитку країни, регіону, підприємства. У зв'язку з цим, очевидним стає те, що добрий фінансовий стан підприємства складає фундамент його фінансової безпеки. До основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, слід віднести коефіцієнт автономії; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт оборотності оборотних коштів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт зносу основних фондів; коефіцієнт концентрації залученого капіталу; коефіцієнт покриття довгострокових вкладень; коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів; коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів.

Дослідження фінансового стану промислових підприємств Харківської області за останні п'ять років показало, що він характеризується високим рівнем зносу основних фондів; високим коефіцієнтом залучення власних коштів; високим коефіцієнтом концентрації залученого капіталу; мінливою динамікою коефіцієнтів покриття довгострокових вкладень і довгострокового залучення позикових коштів; позитивною динамікою коефіцієнту співвідношення залучених і власних коштів; негативною динамікою коефіцієнту автономії; низьким рівнем і мінливою динамікою коефіцієнту абсолютної ліквідності; низьким рівнем коефіцієнту рентабельності власного капіталу, обумовленим або низьким чистим прибутком, або його відсутністю; негативним значенням коефіцієнту маневреності власного капіталу; нестабільною динамікою коефіцієнту фінансової незалежності капіталізованих джерел. Такий фінансовий стан промислових підприємств негативно впливає на їхню фінансову безпеку, робить неможливим економічний розвиток підприємств, створює реальні загрози їхнього функціонування.

Виникає питання на основі чого можна узагальнювати частинні показники, що характеризують фінансовий стан підприємства, для визначення

та обґрунтування критеріїв фінансової безпеки підприємств? Відповідь на це запитання ґрунтується на використанні інтегрального підходу до узагальнення часткових фінансових показників в загальному. Методом такого узагальнення можна вибрати метод середньої геометричної, який дає можливість та обґрунтовує доцільність зведення частинних показників в інтегральний. Формула, за якою можна визначити інтегральний показник, що характеризує фінансовий стан промислового підприємства, приймає такий вид:

$$I_{\text{ф.с.пр.}}^t = \sqrt[11]{\frac{KA \times KЛ_{\text{Аб.}} \times KO_{\text{Об.К.}} \times P_{\text{В.К.}} \times K_{\text{М.В.К.}} \times K_{\text{Ф.Н.}}}{KЗ_{\text{О.Ф.}} \times K_{\text{Конц.З.К.}} \times K_{\text{П.Д.Вкл.}} \times K_{\text{Д.З.П.К.}} \times K_{\frac{\text{З.К.}}{\text{В.К.}}}}},$$

де КА – коефіцієнт автономії;

КЛ_{Аб.} – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

КО_{Об.К.} – коефіцієнт оборотності оборотних коштів;

P_{В.К.} – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

K_{М.В.К.} – коефіцієнт маневреності власного капіталу;

K_{Ф.Нез.} – коефіцієнт фінансової незалежності;

KЗ_{О.Ф.} – коефіцієнт зносу основних фондів;

K_{Конц.З.К.} – коефіцієнт концентрації залученого капіталу;

K_{П.Д.Вкл.} – коефіцієнт покриття довгострокових вкладень;

K_{Д.З.П.К.} – коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів;

K _{$\frac{\text{З.К.}}{\text{В.К.}}$} – коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів;

t – певний розрахунковий період.

Узагальнюючи результати аналізу теоретичних підходів до визначення поняття «фінансово-економічна безпека» можна стверджувати, що до його основних характеристик доцільно віднести такі:

- зростання фінансової стійкості;
- захищеність комерційних інтересів від впливу негативних ринкових процесів;
- ефективне використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей;
- забезпечення протидії внутрішнім та зовнішнім небезпекам;
- здатність, готовність, спроможність захищати свою діяльність від негативного впливу зовнішнього середовища;
- спроможність забезпечити реалізацію економічних інтересів;
- здатність підприємства у довгостроковому періоді задовольняти свої інтереси і потреби;

- здатність генерувати інноваційні зрушення;
- здатність використовувати конкурентні переваги;
- збалансованість динаміки зростання і розвитку;
- задоволення потреб існування та розвитку;
- виявлення, запобігання, послаблення, усунення і відвернення загроз;
- забезпечення можливості створення, розвитку умов для сприятливих умов праці персоналу підприємства;
- захищеність всіх напрямів господарської діяльності підприємства від небезпечних дій;
- здатність підтримувати послідовну реалізацію інтересів суб'єктів господарювання;
- здатність підтримувати стійку дієздатність господарюючих суб'єктів;
- стан збереження надійності.

Висновки: Таким чином, фінансово-економічна безпека підприємства характеризує такий фінансовий стан, при якому існує реальна фінансова можливість (запас фінансової міцності) розвивати основні напрями господарської діяльності, протистояти внутрішнім загрозам і динамічному зовнішньому середовищу.

Наукова новизна результатів, що подані в статті, полягає в удосконаленні поняття «фінансово-економічна безпека» як об'єкту управління в менеджменті підприємства на основі узагальнення теоретичних підходів до визначення понять «економічна безпека», «фінансова безпека», «фінансово-економічна безпека», обґрунтуванні доцільності використання методу середньої геометричної для узагальнення показників, що характеризують фінансовий стан промислового підприємства, в інтегральному. Це дає можливість визначити інтегральні показники та розробити на основі методів нечіткої логіки критерії оцінювання фінансової безпеки промислових підприємств, в чому і полягає напрям подальших досліджень.

Список літератури: 1. *Александров И. А.* Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия / И. А. Александров, Е. А. Орлова, А. В. Половян // Наукові праці Донецького технічного університету. – 2002. – № 46. – С. 12–19 2. *Ареф'єва О. В.* Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європейського інституту, 2004. – 170 с. 3. *Архипов А.* Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36–44. 4. *Ванькович Д. В.* Забезпечення фінансової безпеки в процесі побудови системи управління фінансовими ресурсами підприємства / Д. В. Ванькович // Економічна система України: європейський вибір: мат-ли міжнар. наук. конф. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2000. – С. 11, 12. 5. *Васильців Т. Г.* Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки / Т. Г. Васильців, О. Р. Ярошко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011 р. – № 21.02. – С. 132 – 136. 6. *Горелов Д. О.* Аналіз сутнісних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства / Д. О. Горелов, Ю. В. Лаврова // Економіка транспортного комплексу. – 2011. – № 18. – С. 35–46. 7. *Горячева К. С.* Фінансова безпека підприємства, сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67. 8. *Гривківська О. В.* Фінансова безпека в системі економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ev.nuos.edu.ua/content/f%D1%96nansova-bezpeka-v-sistem%D1%96-ekonom%D1%96chnoi-bezpeki>. 9. *Журавльова Т. А.* Забезпечення економічної безпеки фінансового

розвитку підприємства / Т. А. Журавльова, М. Н. Кочевой, Л. І. Кочева // Вісник технол. ун-ту «Поділля». – 2004. – Вип. 1, Т. 2. – С. 169–172. **10.** Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография / Н. В. Куркин. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 450 с. **11.** Лазаренко М.П., Николаенко К.В. Фінансова безпека підприємства та її управління [Електронний ресурс] / М.П. Лазаренко, К.В. Ніколаенко. Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>. **12.** Медведєва І. Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у трирівневій системі фінансових відносин: монографія / І. Б. Медведєва, М. Ю. Погосова. – Х.: ХНЕУ, 2011. – 264 с. **13.** Погосова М. Ю. Структурно-логічний аналіз поняття «фінансова безпека підприємства» / М. Ю. Погосова // Наука й економіка. – 2008. – № 3 (11). – С. 258 – 265. **14.** Прокопівщина О. В. Обґрунтування підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства» / О. В. Прокопівщина // Вісник Академії митної служби України. – 2006. – № 4. – С. 23–25. **15.** Шелест В. В. Управління фінансовою безпекою довірчого підприємства / В. В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 181–185. **16.** Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 432 с.

Bibliography (transliterated): 1. Aleksandrov I. A. Otsenka finansovoy bezopasnosti promyshlennogo predpriyatiya . –NaukovI pratsI Donetskogo tehnlchnogo unIversitetu. – 2002. – No 46. – P. 12–19. 2. Aref'Eva O. V. Planuvannya ekonomIchnoYi bezpeki pIdpriEmstv / O. V. Aref'Eva, T. B. Kuzenko. – K: Vid-vo Evropeyskogo Institutu, 2004. – 170 p. 3. Arhipov A. Ekonomicheskaya bezopasnost: otsenki, problemyi, sposobyi obespecheniya. – Voprosyi ekonomiki. – 1994. – No 12. – P. 36–44. 4. Vankovich D. V. Zabezpechennya fInansovoYi bezpeki v protsesI pobudovi sistemi upravlnnnya fInansovimi resursami pIdpriEmstva. – EkonomIchna sistema UkraYini: Evropeyskiy vibIr: mat-li mIzhnar. nauk. konf. – LvIv : LNU Im. I. Franka, 2000. – P. 11, 12. 5. VasiltsIv T. G. FInansova bezpeka pIdpriEmstva: mIstse v sistemI ekonomIchnoYi bezpeki ta pIloriteti posilennya na postkrizovomu etapI rozvitku ekonomIki / T. G. VasiltsIv, O. R. Yaroshko // Naukoviy vIsnik NLTU UkraYini. – 2011 r. – No 21.02. – P. 132 – 136. 6. GorElov D. O. Anallz sutnIsnih karakteristik ponyattya «fInansova bezpeka pIdpriEmstva. – EkonomIka transportnogo kompleksu. – 2011. – No 18. – P. 35-46. 7. Goryacheva K. P. FInansova bezpeka pIdpriEmstva, sutnIst ta mIstse v sistemI ekonomIchnoYi bezpeki – EkonomIst. – 2003. – No 8. – P. 65–67. 8. GrivkIvska O. V. FInansova bezpeka v sistemI ekonomichnoyi bezpeki [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://ev.nuop.edu.ua/content/fInansova-bezpeka-v-sistemI-ekonomIchnoi-bezpeki>. 9. Zhuravlova T. A. Zabezpechennya ekonomIchnoYi bezpeki finansovogo rozvitku pidpriemstva – VIsnik tehnol. un-tu «PodIlyya». – 2004. – Vip. 1, Vol. 2. – P. 169–172. 10. Kurkin N. V. Upravlenie ekonomicheskoy bezopasnostyu razvitiya predpriyatiya : monografiya / N. V. Kurkin. – Dnepropetrovsk: ART-PRESS, 2004. – 450 p. 11. Lazarenko M.P., Nikolaenko K.V. FInansova bezpeka pIdpriEmstva ta YiYi upravlnnnya [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupu: <http://www.rusnauka.com>. 12. Medvedeva I. B. Diagnostuvannya bezpeki promislavogo pIdpriEmstva u trIrIvnevIy sistemI fInansovih vIdnosin: monografiya. – Kharkov: HNEU, 2011. – 264 p. 13. Pogosova M. Yu. Strukturno-logIchniy anallz ponyattya «fInansova bezpeka pidpriemstva» – Nauka y ekonomIka. – 2008. – No 3 (11). – P. 258–265. 14. ProkopIshina O. V. ObGruntuvannya pIdhodIv do viznachennya ponyattya «ekonomIchna bezpeka pIdpriEmstva» – VIsnik AkademiYi mitnoyi sluzhbi UkraYini. – 2006. – No 4. – P. 23–25. 15. Shelest V. V. Upravlnnnya fInansovoyu bezpekoyu dovirchogo pidpriemstva/ – Aktualni problemi ekonomIki. – 2009. – No 3 (93). – P. 181–185. 16. Shkarlet P. M. EkonomIchna bezpeka pidpriemstva: InnovatsIyniy aspekt : monografiya. – Kyev: Knizhkovе vid-vo NAU, 2007. – 432 p.

Надійшла (received) 05.10.2014

УДК 336.717.13

Л. А. НЕКРАСЕНКО, канд. біол. наук, доц.;

О. Ю. СМОЛЯНСЬКА, доц., Полтавська державна аграрна академія

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ

В статті проведено огляд та аналіз сучасного стану безготівкових розрахунків у системі електронних платежів НБУ. А саме, проведено аналіз безготівкових операцій у СЕП та їх структури і динаміки. Також проаналізовано динаміку використання пластикових карток. За результатами аналізу створено прогноз розвитку платіжних інструментів та розглянуто перспективні напрямки їх розвитку.

Ключові слова: безготівкові розрахунки, Система електронних платежів НБУ, платіжні системи, смарт-картки.

Вступ. Активний розвиток сучасних безготівкових платіжних інструментів та банківських технологій привів до розвитку нових розрахункових відносин. На сучасному етапі розвитку економіки, після важкої економічної глобальної кризи одним з основних питань є відмова від готівкового обороту і повний перехід до безготівкових розрахунків. Тому до останніх ставляться підвищені вимоги щодо безпеки та стабільності. Однією із ланок, що вимагає підвищеної уваги є платіжні системи країни. Постійний розвиток даної сфери надає Україні стабільності. Першочерговими завданнями є розвиток системи електронних грошей та розбудова систем електронних платежів як внутрішньодержавного рівня, так і міжнародного.

Постійний розвиток електронного платіжного середовища набуває особливого значення для розвитку безготівкових і безпаперових технологій розрахунків. Тому дослідження стратегії розвитку платіжних систем України набуває особливо актуального значення.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Нині в Україні діють створені Національним банком України Система електронних платежів (надалі – СЕП), Національна система масових електронних платежів (надалі – НСМЕП) та приватні внутрішньодержавні та міжнародні платіжні системи банків та небанківських установ [2].

Аналіз наукових публікацій та практичних розробок таких фахівців як Б.П. Адамик, Н.А.Єрохіна, В.М. Кравець [6, 4] та інших, вказує на те, що електронна платіжна система є різновидом та еволюційною формою одного з невід'ємних спеціалізованих елементів практично всіх економічних та фінансових операцій, що стосується передачі грошової вартості в обмін на товар, послугу чи фінансовий актив.

Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» [3] платіжну систему визначає як платіжну організацію, членів платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів, який і є обов'язковою функцією цієї системи.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування функціонування та використання платіжних інструментів системи електронних платежів НБУ, її сучасного стану та перспектив розвитку, а також пошуку напрямків або шляхів удосконалення цієї системи.

Результати досліджень. На даному етапі економічного розвитку в Україні все ще значна частина населення і суб'єктів господарювання утримують грошові кошти у готівковій формі, яка не лише уповільнює грошовий оборот, а й є досить не вигідною для економіки держави, так як значна частина готівки поза банками обслуговує тіньовий сектор економіки.

Відповідно до «Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», безготівкові розрахунки – це платежі, які здійснюються банками шляхом перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів [1].

До бездокументарних форм платіжних інструментів відносять платіжні картки, електронні гроші, а також інструменти, що поєднують характеристики електронних форм розрахунків [2, с. 35–40].

Усі комерційні банки України здійснюють розрахунки в межах України через систему електронних платежів НБУ (СЕП НБУ) [8].

СЕП НБУ – це загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації [6].

СЕП НБУ за будовою є деревоподібною мережною структурою. На нижньому рівні системи розташовані комерційні банки – учасники розрахунків. Середній рівень СЕП представлений мережею розрахункових палат (РП). На найвищому рівні СЕП знаходиться Центральна розрахункова палата (ЦРП), яка організовує функціонування СЕП у цілому та керує роботою регіональних розрахункових палат. Для участі в СЕП комерційний банк відкриває коррахунок в територіальній установі НБУ, який ведеться в електронній формі.

СЕП постійно розвивається для підвищення надійності її функціонування, розширення спектру послуг банкам-учасникам СЕП, розвитку бухгалтерської моделі.

СЕП забезпечує здійснення розрахунків у межах України між банками як за дорученнями клієнтів банків, так і за зобов'язаннями банків та інших учасників системи. У СЕП виконуються міжбанківські перекази у файловому режимі та в режимі реального часу. Здійснення банком початкових платежів у файловому режимі є обов'язковим, а в режимі реального часу – за його вибором. Разом з тим учасник системи, який працює в СЕП у файловому режимі, забезпечує приймання платежів у режимі реального часу.

У файловому режимі обмін міжбанківськими електронними розрахунковими документами здійснюється шляхом приймання-передавання документів, сформованих у файл. Тривалість технологічного циклу становить 15–20 хвилин.

У режимі реального часу кошти зараховуються на рахунок отримувача негайно, у момент надходження платежу від відправника до СЕП. Саме це є головною ознакою платіжних систем класу RTGS згідно з міжнародною класифікацією.

У першому півріччі 2014 року в середньому за день оброблялося 1303 тис. початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень на суму 55 786 млн. грн, у тому числі:

– у файловому режимі – 1 298 тис. початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень на суму 35 082 млн. грн;

– у режимі реального часу – 5 тис. початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень на суму 20 704 млн. грн [7].

Протягом 2008 – 2012 років загальний вигляд сукупного обсягу безготівкових операцій, здійснених через СЕП, має такий вигляд (табл. 1).

Таблиця 1. Показники роботи СЕП [4]

Період	Обсяг початкових платежів		Середньодобові показники			Коефіцієнт обігу коштів у СЕП
	Кількість платежів (млн. шт.)	Сума початкових платежів (млрд. грн)	Кількість платежів (млн. шт.)	Сума початкових платежів (млрд. грн)	Залишок коштів за рахунками учасників СЕП (млрд. грн)	
2008	349,0	7992,4	1,4	31,8	30,8	1,03
2009	313,3	6168,1	1,2	24,6	21,5	1,14
2010	337,0	7909,0	1,3	31,5	25,9	1,21
2011	332,9	10319,7	1,3	41,3	24,2	1,70
2012	335,5	11723,1	1,3	46,9	22,9	2,03

Як бачимо з табл. 1 у 2009 році різко впали показники, що характеризують роботу СЕП, порівняно з попереднім роком: скоротилась кількість платежів на 35,7 млн. шт. на суму 1824,3 млрд. грн, що становить 22,8 % від суми платежів за 2008 рік. Дана ситуація була спричинена кризовим станом економіки. Проте вже з наступного року спостерігалася тенденція зростання цих показників: щорічний темп приросту суми платежів за ланцюговим методом обчислення у 2010 році становив 28,2 %, у 2011 – 30,5 % та 13,6 % у 2012 році. Також слід зазначити, що за період з 2008 по 2012 роки постійно зростає коефіцієнт обігу коштів, так за ці п'ять років він збільшився вдвічі, що є позитивним явищем, адже значно пришвидшився оборот коштів.

Аналізуючи структуру та динаміку безготівкових розрахунків в Україні, доцільно охарактеризувати завантаженість СЕП у розрізі окремих платіжних інструментів у 2013 році. Рис. 1 засвідчує, що найбільш використовуваним платіжним інструментом як за кількістю здійснених платежів, так і за їх загальною сумою є платіжне доручення, що становить відповідно 69,88 %.

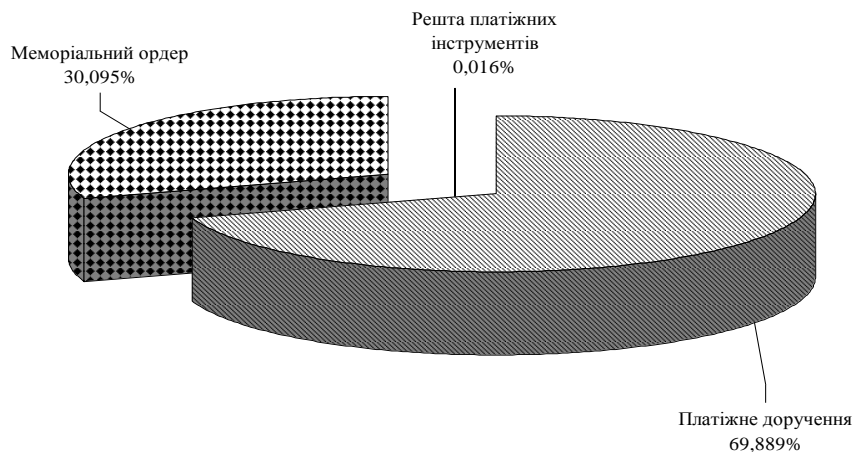


Рис. 1 – Питома вага від загальної суми початкових платежів у СЕП у 2013 році (банки та їх філії, у %)

Другою за величиною питомої ваги є меморіальний ордер – 30,09 %. Таким чином, ці два види платіжних інструменти становлять практично всю величину здійснених розрахунків. Однак, не можна сказати, що такі платіжні інструменти як інкасове доручення, меморіальний ордер чи платіжна вимога-доручення взагалі не використовуються. Але їх питома вага становить незначну величину, що разом складає 0,016 %.

З огляду на те, що платіжні картки є також одним з видів платіжних інструментів і зважаючи на їх поширення, проаналізуємо динаміку їх використання в Україні.

Таблиця 2. Сума та кількість операцій з використанням платіжних карток емітованих українськими банками [4]

Період	Сума операцій (млн. грн)			Кількість операцій (млн. шт.)		
	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього
2008 рік	16980	355438	372418	67	567	634
2009 рік	18375	334791	353166	77	513	590
2010 рік	29463	421189	450652	121	571	692
2011 рік	46346	529633	575979	214	661	875
2012 рік	91583	649897	741480	348	725	1073
2013 рік	159138	756889	916027	584	755	1339
I кв. 2014 року	54280	191151	245431	193	183	376
II кв. 2014 року	44584	175473	220056	143	169	312

У період з 1 січня 2008 року по 1 січня 2011 року рівень випуску платіжних карток мав тенденцію до зниження, тобто з 41,2 млн. од. зменшився до 29,4 млн. од., а в період 2011 року рівень платіжних карток почав поступово зростати, і на кінець 2011 року кількість платіжних карток складала 33,3 млн. од. [2, 35–40].

З даних НБУ про загальні показники розвитку ринку платіжних карток (табл. 2) видно, що з кожним роком зростає обсяг як безготівкових платежів за допомогою платіжних карток, так і операцій з отримання готівки, причому сума останніх значно переважає.

Таким чином темп приросту суми безготівкових платежів за ланцюговим методом становив: за 2009 рік 8,2 %, за 2010 – 37,6 %, за 2011 – 57,3 % та 97,6 % за 2012 рік. Щорічний темп приросту суми операцій з отримання готівки за допомогою платіжних карток становить: за 2009 рік –5,8 %, за 2010 – 25,8 %, за 2011 – 25,7 % та 22,7 % за 2012 рік. Але в той же час частка карткових операцій в загальній сумі безготівкових платежів складає всього 1,4 %.

Ми створили прогноз суми безготівкових розрахунків з використанням пластикових карток. Для прогнозу ми обрали експоненційну регресію, яка обчислюється по крапкам методом найменших квадратів за допомогою рівняння $y = ce^{bx}$, де c і b – константи, а e – основа натурального логарифму (рис. 2).

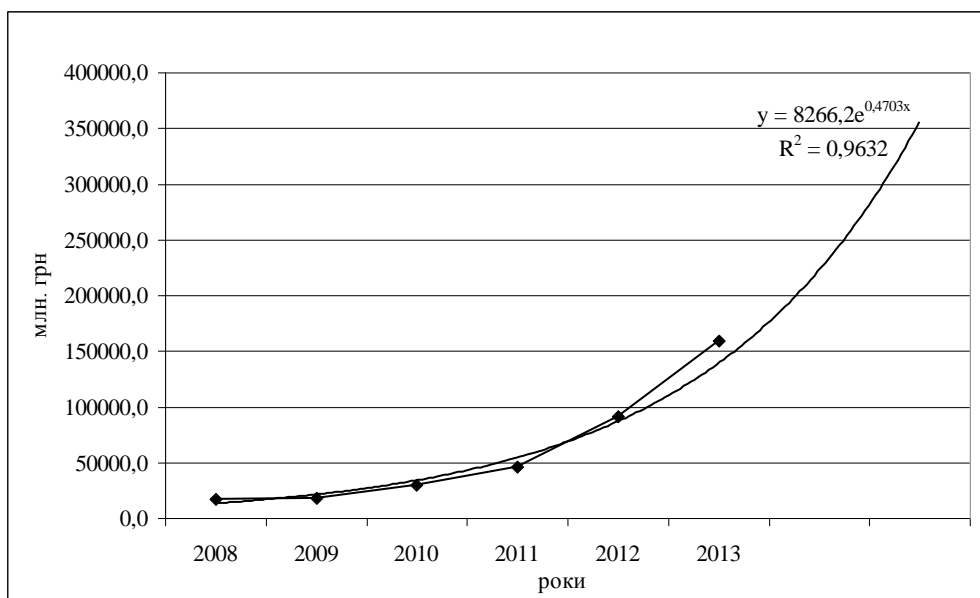


Рис. 2 – Прогноз суми безготівкових платежів з використанням платіжних карток

Експоненційну функцію застосовують коли спостерігається дуже різке зростання показника y . В нашому випадку коефіцієнт детермінації $R^2=0.96$, що свідчить про високу точність прогнозу та рівняння регресії:

$$y = 8266,2e^{0,4703x}$$

Таким чином, прогноз показує, що популярність карткових інструментів для здійснення безготівкових розрахунків буде зростати.

Важливим складовим чинником успішного функціонування платіжної системи є нормативно-правова база, орієнтована на створення сприятливих умов для її ефективної діяльності, забезпечення своєчасного завершення розрахунків між суб'єктами господарювання.

Висновки. Впровадження електронних платіжних систем підняло банківську індустрію України на якісно новий рівень. СЕП НБУ ефективно виконує покладені на неї функції державної системи міжбанківських розрахунків, оперативно і надійно обслуговує учасників СЕП, гарантуючи високий рівень безпеки та надійність міжбанківського переказу коштів у національній валюті. Експерти місії Світового банку високо оцінили успіхи НБУ у створенні обладнаної резервної системи та розробленні заходів, що гарантують операційну надійність СЕП. У цілому Система електронних платежів відповідає Ключовим принципам для системно важливих платіжних систем, розроблених Комітетом з платіжних і розрахункових систем (CPSS) Банку міжнародних розрахунків (BIS) [7].

Слід зазначити, учасники СЕП успішно здійснили перехід до СЕП нового покоління. За роки промислової експлуатації вона довела свою надійність та ефективність, наявність резервів для подальшого зростання обсягів виробничих платежів і нині успішно виконує покладені на неї функції державної системи міжбанківських розрахунків.

На сьогоднішній день, через СЕП здійснюється понад 98 % безготівкових переказів у національній валюті в межах України, тоді як через кореспондентські рахунки, що відкриті банками в інших банках, – менше 2 %.

Отже, основними досягненнями на сучасному етапі її розвитку безготівкових платіжних інструментів є: зменшення обігу готівки, розвиток нових платіжних інструментів, прискорення доставки платежів та забезпечення надійності і швидкості розрахункових операцій. Окрім того, ця система забезпечує можливість виконувати міжбанківський переказ у двох режимах: файлового та режимі реального часу.

Список літератури: 1. Закон України «Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті»: Закон України від 08. 02. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>. 2. Закон України «Про Національний банк України». Режим доступу: <http://rada.gov.ua>. 3. Закон України «Про платіжні системи і грошові перекази». Режим доступу: <http://rada.gov.ua>. 4. Інструкція Національного банку України «Про міжбанківські розрахунки в Україні». Режим доступу: <http://rada.gov.ua>. 5. Катюха К. О. Аналіз стану та розвитку ринку платіжних карток / К. О. Катюха, В. І. Успенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2. – С. 34-41. 6. Кравець В. Розвиток платіжних систем в Україні та новітні форми розрахунків/ В. Кравець // Вісник НБУ. – жовтень, 2011. – с. 45–47. 7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. 8. «Правила організації захисту електронних банківських документів» Національного банку України. Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

Bibliography (transliterated): 1. Zakon Ukraïni «Pro zatverdzhennja Instrukcii pro bezgotivkovi rozrahunki v Ukraïni v nacional'nij valjuti»: Zakon Ukraïni vid 08. 02. 2013 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>. 2. Zakon Ukraïni «Pro Nacional'nij bank Ukraïni». Rezhim dostupu: <http://rada.gov.ua>. 3. Zakon Ukraïni «Pro platizhni sistemi i groshovi perekazi». Rezhim dostupu: <http://rada.gov.ua>. 4. Instrukcija Nacional'nogo banku Ukraïni «Pro mizhbankivs'ki rozrahunki v Ukraïni». Rezhim dostupu: <http://rada.gov.ua>. 5. Katjuha K. O. Analiz stanu ta rozvitku rinku platizhnih kartok – Ekonomika ta upravlinnja pidpriemstvami mashinobudivnoï galuzi : problemi teorii ta praktiki. – 2012. – No 2. – P. 34-41. 6. Kravec' V. Rozvitok platizhnih sistem v Ukraïni ta novitni formi rozrahunkiv – Visnik NBU. – zhovten', 2011. – p. 45–47. 7. Oficijnij sajt Nacional'nogo banku Ukraïni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.bank.gov.ua>. 8. «Pravila organizacii zahistu elektronnih bankivs'kih dokumentiv» Nacional'nogo banku Ukraïni. Rezhim dostupu: <http://rada.gov.ua>

Надійшла (received) 08.10.2014

УДК 17.02:334

Л. А. ОВСЯНКИНА, канд. філос. наук, доц., Київський ун-т ім. Б. Грінченка**МОРАЛЬНІ ЗАСАДИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

У статті представлений порівняльний аналіз моральних цінностей бізнесу у різних типах суспільства – східної та західної цивілізації, індустріального та інформаційного суспільства, що функціонують у сучасному світі і визначають основні моделі господарювання. Доведено, що цінності, домінуючі в сучасному світі – це поєднання двох систем, в основі яких лежить ринкова економіка: традиційних цінностей індивідуального підприємництва та цінностей інформаційного суспільства, яке сформувало нову етику соціальної відповідальності.

Ключові слова: підприємництво, моральні цінності, ринкова економіка, східна цивілізація, західна цивілізація, індустріальне суспільство, інформаційне суспільство, соціальна відповідальність.

Вступ. Питання, пов'язані з моральними імперативами та цінностями, є найважливішими для будь-якої з наук, що вивчають людину та суспільство. Сьогодні в Україні активно розвивається середній та малий бізнес, і духовно-моральні проблеми, з якими щоденно стикаються сучасні бізнесмени (як основні суб'єкти ринку) під час вирішення суто раціональних економічних питань у конкурентному середовищі, є такими, що потребують глибинного філософського аналізу.

Позитивний історичний досвід ведення господарювання таких успішних країн Сходу та Заходу, як Японія, Китай, Америка, Велика Британія, Німеччина, Фінляндія, Канада тощо, є прикладом ефективного запровадження механізму поєднання економічних та моральних механізмів у бізнес-діяльності. У цих країнах давно вже зрозуміли, що ринок – не тільки економіко-господарський механізм, але й складний соціокультурний та психологічний феномен, що передбачає певну культуру та психологію господарської поведінки, розвиток соціально-духовних мотивів, ділову етику. Вони стають сьогодні вирішальною передумовою ефективності та комерційного успіху підприємства чи установи.

Українська соціально-філософська та суспільствознавча наука, на жаль, ще недостатньо приділяє увагу цій проблемі, що є наслідком тривалого панування у суспільній ідеології законів чіткого державного планування, де ігнорувалася моральна складова діяльності людини. Саме через недооцінку моральних чинників в економіці наша держава в ХХ ст. багато в чому програвала перед тими, які виявляли дух капіталізму і заохочували дотримання традиційних релігійних цінностей в бізнесі заради його соціальної ефективності.

На жаль і сьогодні, в епоху стрімкої інформатизації світу, ми спостерігаємо, що в Україні залишаються важко вирішуваними з боку бізнесу та соціуму в цілому проблеми запровадження тих моральних норм та законів,

завдяки яким можна поставити ринковий прагматизм на службу соціальним інтересам держави, зробити його передбачуваним і максимально прибутковим. Адже бізнес, як важлива складова частина нашого суспільства, знаходиться у прямій залежності від цього суспільства, хоча й обслуговує його.

З точки зору моралі бізнес – лише модель, зліпок суспільних відносин і усіх проблем, які в ньому назріли. На даний момент український бізнес потребує серйозних демократичних та політичних реформ, ефективного управління заради економічного порядку й стабільності соціуму в цілому. Взятий курс на інтеграцію у цивілізоване європейське суспільство має стимулювати кардинальні зрушення в ментальності суспільства, прискорити процеси його трансформації, в першу чергу у ділових стосунках, створити нові стандарти етичного устрою.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблему взаємодії бізнесу та етики активно обговорюють такі зарубіжні вчені, як П. Козловські [5], Г. Йонас [4], Р. Де Джордж [3], М. Томс [6], Д. Кемпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Х'юстон, П. Друкер та інші. У своїх дослідженнях вони відстоюють точку зору про те, що аргіогі підприємництво, як ініціативна діяльність, спрямована на отримання прибутку, вже передбачає приховану моральну основу (відповідальність перед соціумом) і було б без неї неможливим. Для того, щоб сам бізнес був ефективним, дії людей, які займаються бізнесом, мають бути обумовлені правилами моралі.

В Україні ця соціально-філософська проблема стала важливим напрямом наукових дискусій в ХХ ст. у транзитивний період розвитку суспільства, що супроводжувався активним розвитком людини ринкового типу. Основні тенденції змін такого роду вивчають такі вітчизняні вчені, як В. Андрущенко, М. Михальченко, М. Попович, В. Пазенок, А. Єрмоленко, І. Надольний, В. Малахов, Т. Аболіна, О. Кисельова, Т. Глушко, О. Шинкаренко, О. Цимбаленко, А. Герасимчук, С. Шейко, О. Донченко, В. Пилипенко, З. Тимошенко та інші. Центром наукових дискусій сьогодні є проблема практичної реалізації бізнес-етики в Україні та в світі в цілому.

Постановка проблеми. Подальших наукових досліджень у сфері метаетики потребує розробка механізму формування нового типу господарювання, для якого характерне глобальне етичне мислення та соціальна відповідальність.

Метою цієї статті є дослідження моральних цінностей бізнесу в різних типах суспільства.

Матеріали та результати дослідження. Аналізуючи системи базових моральних цінностей, що функціонують у сучасному світі і впливають на економічну поведінку людини, слід вказати на їх різноманітність і той фактор, що вони сформувалися під впливом релігії, менталітету і традицій,

притаманних двом різнополярним типам цивілізацій – східній та західній. Вони кардинально різняться не тільки світоглядними принципами, але й методами ведення господарської діяльності, що обумовлює відомі моделі сучасного бізнесу. На сьогодні в світі активно функціонують дві системи моральних цінностей – цінності індустріального та постіндустріального (інформаційного) суспільства. Цей конгломерат цінностей є закономірним результатом соціально-економічних відносин, які сформувалися історично, і є діалектично обумовленим.

Так, найпершим типом держави, який був сформований в історії людської цивілізації, є східний тип і аналогічна модель економічного розвитку. Чітка «пірамідална» будова суспільства східних держав трималася на міцній релігійній основі (завдяки наявності різноманітних релігійних вчень), пояснення якої носило міфологічний характер і було спрямовано на досягнення гармонії людини із світом.

Вагому роль у розвитку східної цивілізації відіграло конфуціанство, яке виробило ідеал благородної у всіх смислах людини, яка мала стати частиною космічного порядку і приносити користь суспільству. Заслугою Конфуція стало формулювання механізму дії закону морального вдосконалення людини, що виходить з поєднання законів природи та давніх звичаїв і традицій суспільства, які разом несуть у собі сильний гуманістичний заряд [1].

На основі конфуціанської ідеології китайське суспільство поступово віднайшло власний шлях переходу до ринкового господарства. Ця країна споконвічно сповідувала внутрішню общинну моральність, схильність до добра, впевненість людей у можливості виконання морального обов'язку, визнання існуючого світу як найкращого. Водночас довгий період розвитку Китаю характеризувався як період соціалістичного будівництва. Сучасні досягнення ринкової економіки Китаю також спираються на традиції конфуціанства, але й не заперечують і колективістську мораль соціалістичного суспільства. Поряд із цим, завдяки глобалізаційним процесам поступово у китайському суспільстві активізуються й тенденції індивідуалізму, притаманні сучасним західним цивілізаціям.

Японія, яка історично тривалий час перебувала в ізоляції від зовнішнього світу, досягла соціально-економічних успіхів власними зусиллями, пройшовши важкий шлях перемог та поразок. Синтоїзм, буддизм, християнство, даосизм з панівною роллю конфуціанства – основні традиції, на яких побудовано японське суспільство та багато країн південноазійського регіону. Вони (традиції) сприяли закріпленню таких базових цінностей, як висока моральна мотивація праці, повага до старших (патерналізм), опора на групу та її внутрішні ресурси. Філософія конфуціанства, в основі якої лежить дотримання меритократичної традиції, домінування колективного начала, а не

індивідуального, постійне самовдосконалення, – разом з іншими факторами мали великий вплив на розвиток економіки країни та системи її соціального захисту. Сьогодні моральні цінності, які для японців є глибоко важливими саме в економічній сфері, де кінцевий результат (якість продукту або послуги, дотримання умов договору тощо) є основним показником успіху підприємця, – стають справою номер один, від якої залежить престиж та імідж не тільки фірми, але й країни в цілому.

Друга модель, за якою розвивається бізнес у сучасному світі, – це західна модель економічного розвитку. Моральні цінності, що домінують у ній і регулюють поведінку відповідного типу людей, були обумовлені протестантською релігією та її вченням про обраність і порятунок. На цьому наголошував ще М. Вебер, аналізуючи «дух» капіталізму та механізм раціонального ринкового господарства, в основі якого був закладений принцип індивідуалізму. Такі важливі індивідуальні якості підприємця, як порядність, пунктуальність, чесність, скромність, працездатність, ощадливість, професіоналізм, раціоналізм стали основою протестантської етики, яка поступово перетворилася на специфічний буржуазний етос [2]. Праця в американській трудовій етиці – не стільки джерело збагачення, скільки найперша умова стати людиною, користуватися повагою та авторитетом в суспільстві. У сфері вільного підприємництва Америки розповсюдилася ідея про важливість морального фактору в економіці: повага до людини, етика управління й ділового спілкування, культурно-етичне і суспільне визнання ролі і вкладу службовця, тісні морально-психологічні контакти його з керівництвом фірми. За тривалий час у країні сформувалась економіка вільного ринку з високою конкурентоздатністю економічних агентів, в якій урядові відведено обмежену роль. Отже, західна цивілізація породила конкуренцію – такий механізм вільного задоволення учасниками ринку своїх егоїстичних інтересів, який, згідно А. Сміту, своєю «невидимою рукою», сприяє підвищенню ефективності виробництва, стимулює інновації та сприяє інтересам усього суспільства.

В епоху індустріального суспільства, через послаблення релігійного фактору протестантська етика капіталізму була підмінена так званою демонстративною мораллю, в основі якої знаходився розрив між моральними цінностями, переконаннями, цілями й засобами, що декларуються, та реальними (суб'єктивними) обмеженнями. На жаль, без цієї єдності, без внутрішнього контролю за нею втрачається моральна складова економічних відносин, а економічна свідомість особистості починає пристосовуватися до умов, що змінюються. В результаті змінюється мораль людини, внутрішні мотиви її поведінки, у центрі уваги яких стають засоби досягнення мети, а не сама мета.

Звичайно, міркував Г. Форд, без прибутку не може бути жодної справи, однак прибуток повинен отримуватися внаслідок корисної праці, а не лежати в її основі [7].

Для ринкової економіки інформаційного (постіндустріального) суспільства стає характерною вільна конкуренція за джерела систематизованої та організованої інформації, яка сприяє перетворенню всієї соціально-економічної структури суспільства. Інформація для підприємців стає своєрідною фінансовою інвестицією у подальший розвиток бізнесу, і тому важливим у цьому процесі стає проблема швидкого доступу до неї та створення передумов для її вільного поширення. Без технічних засобів та спеціальних інформаційних технологій індивіду вирішити ці комунікативні проблеми стає вже неможливо. Основними цінностями постіндустріального суспільства стають інформаційні ресурси, нові технології, знання, освіта, професіоналізм, інтелектуальний капітал, свобода, право, творчість, самореалізація, соціальна відповідальність, які відкривають перед особистістю величезні можливості для реалізації її «Я». Проте такі цінності попереднього суспільства, як чесність, порядність, справедливість, відповідальність та працелюбність також ніхто не відміняв, і без них вище вказані завжди залишатимуться лише гаслами. Сьогодні інформація стає головним ключем до операцій на ринку цінних паперів, так само як і до діяльності в інших сферах бізнесу. Саме тому трьома найважливішими аспектами проблем, що відносяться до знань та інформації у сучасному бізнесі стають: захист інтелектуальної власності; виробничі секрети; надання відкритої інформації, що активізує вторгнення у комп'ютерні мережі і вимагає від бізнесменів вироблення надійних способів її збереження.

Моральні проблеми сучасної техногенної цивілізації, на жаль, стають складнішими та небезпечнішими, не локальними, як раніше, а глобальними, а наслідки їх вирішення будуть віддзеркалені не тільки на їх безпосередніх учасниках, але й на майбутніх поколіннях всієї планети. Бізнесмени як ті, хто завжди відкриті до усього нового та прогресивного у першу чергу поступово мають прийти до усвідомлення того, що бізнес XXI століття має бути націлений на спільне благо людей. Сьогодні вже стає очевидним фактом, що від високої якості товарів та послуг напряму залежить власний прибуток підприємців, які дійсно хочуть утриматися на ринку. Особливо це стосується рекламної сфери та журналістики, які повинні надавати повну й правдиву інформацію (а не лише її фрагменти) і нести за це соціальну відповідальність, а не просто гнатися за тимчасовими сенсаціями. Задля цього має з'явитися нова етика, покликана показати переваги іншої моделі поведінки, згуртувати усіх на засадах довіри та нових духовних принципів, враховуючи нові вимоги часу, нові потенційні можливості та весь попередній накопичений досвід інтелектуального та морального розвитку людства. Усі країни світу, Схід і Захід, мають пройти цей перехідний етап із своїми болючими проблемами і

тільки після цього вони зможуть по-новому навчитися максимально обережно вирішувати питання регулювання економічного зростання (яке не може тривати нескінченно), проблеми із бідністю і масштабні екологічні питання, спільні для планети в цілому.

Висновок. Отже, здійснивши порівняльний аналіз моральних цінностей бізнесу у різних типах суспільства – східної та західної цивілізації, індустріального та постіндустріального (інформаційного) суспільства, що функціонують у сучасному світі і визначають основні моделі господарювання, можна зробити такий висновок. Східна і західна цивілізація історично виробили власні моральні цінності, традиції, норми і полярні моделі ведення бізнесу, що спираються на них. Проте вони постійно співпрацюють і взаємодоповнюють одна одну. У кожній моделі існують свої недоліки та переваги, що свідчить про неможливість побудови ідеального типу цивілізації (який аргіогі є утопією) та необхідність обрання найкращих орієнтирів, на які спираються як Схід, так і Захід. Для економічної культури України найоптимальнішим було б гармонійне поєднання найсуттєвих принципів, ознак західної та східної традицій: західний раціоналізм й прагматизм та конфуціанство, що сповідує внутрішню моральність людини, колективізм, споконвічну схильність людини до добра, виконання свого морального обов'язку та визнання існуючого світу як найкращого. Однак формування такої культури може відбуватися не на базі повного руйнування, а за умов поєднання давніх і сучасних традицій своєї держави. Прогресивний розвиток світу має бути узгодженим із найглибшим рівнем міжлюдського спілкування, в якому коріняться закони моралі.

Дотримання моральності в підприємстві сприятиме вдосконаленню підприємства та суспільства як сприятливого середовища для існування людей. В інформаційному суспільстві від бізнесу вимагається висока відповідальність за наслідки своїх економічних дій не тільки в національному, але й в інтернаціональному та світовому масштабі. Тільки гармонійне поєднання у XXI столітті моральних цінностей двох типів цивілізацій – західної та східної, та виведення їх на більш високий інтегрований рівень, а також вміння передбачати конфлікти цих цінностей і можливі наслідки розвитку інформаційних технологій, зможе врятувати ситуацію і стати кроком до майбутнього цивілізованого розвитку людства. Подальших наукових досліджень потребує розробка моделі сучасної вітчизняної бізнес-етики та її соціокультурної перспективи.

Список літератури: 1. Алиханова Ю.М., Никитина В.Б., Померанцева Л.Е. Литература Древнего Востока: Иран, Индия, Китай. Тексты. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 350 с. 2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1990. – С.61-208. 3. Де Джордж Р.Т. Деловая этика / Пер. с англ. Р.И. Стоплера. – М.: ИГ «Прогресс»; ИД «РИПОЛ КЛАССИК», 2003. – 736 с. 4. Йонас Г. Принцип відповідальності. У пошуках етики для технологічної цивілізації. Пер. з нім. – К.: Лібра. 2001. – 400 с. 5. Козловски П. Принципы этической

экономи: Пер. с нем. – Спб.: Экономическая школа. 1999. – 344 с. **6.** Томс М. Душа бизнеса. Современная этика предпринимательства. – Спб.: ИГ «Весь», 2010. – 224 с. **7.** Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. Сегодня и завтра / Г. Форд. – М.: АСТ, 2005. – 340 с.

Bibliography (transliterated): 1. Alihanova Ju.M., Nikitina V.B., Pomeranceva L.E. Literatura Drevnego Vostoka: Iran, Indija, Kitaj. Teksty. – Moscow: Izd-vo MGU, 1984. – 350 p. 2. Veber M. Protestantskaja jetika i duh kapitalizma // Veber M. Izbrannye proizvedenija: Per. s nem. – Moscow: Progress, 1990. – P.61-208. 3. De Dzhordzh R.T. Delovaja jetika / Per. s angl. R.I. Stoplera. – Moscow: IG «Progress»; ID «RIPOL KLASSIK», 2003. – 736 p. 4. Jonas G. Princip vidpovidal'nosti. U poshukah etiki dlja tehnologichnoi civilizacii. Per. z nim. – Kyev: Libra. 2001. – 400 p. 5. Kozlovski P. Principy jeticheskoi jekonomii: Per. s nem. – Spb.: Jekonomicheskaja shkola. 1999. – 344 p. 6. Toms M. Dusha biznesa. Sovremennaja jetika predprinimatel'stva. – Spb.: IG «Ves'», 2010. – 224 p. 7. Ford G. Moja zhizn', moi dostizhenija. Segodnja i zavtra / G. Ford. – Moscow: AST, 2005. – 340 p.

Надійшла (received) 01.10.2014

УДК 339.7

К. В. ОРЕХОВА, канд. екон. наук, доц., ХІБС УБС НБУ;

М. А. ШАВЛАК, студент, ХІБС УБС НБУ, Київ

ІНДИКАТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У роботі розглянуто основні показники інвестиційної безпеки України, виконано порівнянні їх порогових та фактичних значень, проаналізовано причини низького рівня інвестиційної активності в Україні. Досліджено інвестиційну складову економічної безпеки України з урахуванням глобалізаційних чинників та посилення процесів транснаціоналізації національної економіки.

Здійснення глибокої структурної перебудови української економіки вимагає істотного збільшення обсягу інвестицій, консолідації всіх джерел інвестування, активізації інвестиційної діяльності.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиційна безпека, прямі іноземні інвестиції, глобалізація, індикатор.

Вступ. Однією з найважливіших складових економічної безпеки є інвестиційна безпека. Інвестиційна безпека держави забезпечується за умов дотримання граничної норми інвестування, що дає можливість: відтворювати науково-технічний та інтелектуальний потенціал нації; здійснювати розширене відтворення основного капіталу; підтримувати конкурентоспроможність економіки; гарантувати зростання ВВП на рівні завдань соціально-економічного розвитку і міжнародного співробітництва; створювати стратегічні резерви; долати депресивні явища у регіонах країни; зберігати і відновлювати природні ресурси; утримувати на безпечному рівні екологічні параметри.

Проблема забезпечення інвестиційної безпеки особливо актуальна для України, що має забезпечити розбудову ринкової економіки, подолати деформації в структурі економіки, здійснити оновлення продукції та виробничого апарату у промисловості, освоїти нові для себе види діяльності у сфері послуг.

Аналіз останніх досліджень та літератури. З проголошенням незалежності України в наукових колах досить активно почала розвиватися проблематика забезпечення інвестиційної безпеки країни, що зумовило появу

значної кількості фундаментальних праць в галузі безпекознавства. Серед вчених, які зробили значний внесок у розвиток безпекознавства, можна виділити В. Амітана, О. Амошу, О. Білоруса, І. Бінька, З. Варналія, В. Геєця, Я. Жаліла, В. Кириленка, Г. Пастернака-Таранушенка, Р. Покотиленка, В. Шлемка та ін.

Дослідженню інвестиційної безпеки, присвячені праці таких вчених, як В. Кириленко, О. Баранівський, М. Недашківський та К. Подгорна, С. Ткаленко та ін. Не зважаючи на наявність наукового доробку у сфері дослідження інвестиційної безпеки, подальше вивчення даного питання залишається актуальним, беручи до уваги ті нові загрози, які несуть в собі процеси глобалізації та транснаціоналізації.

Мета дослідження. Метою роботи є визначити основні макроекономічні показники, які впливають на рівень інвестиційної безпеки як складової економічної: охарактеризувати динаміку зміни показників; виявити проблеми та запропонувати шляхи встановлення надійної інвестиційної безпеки.

Матеріали дослідження. Інвестиційна безпека дає змогу оптимально задовольняти поточні потреби економіки в капітальних вкладеннях за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, досягнення оптимального співвідношення між розмірами іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за рубіж, підтримання позитивного національного платіжного балансу.

Однозначне визначення сутності інвестиційної безпеки на сьогодні відсутнє. Під інвестиційною безпекою держави, на думку О. Барановського, слід розуміти досягнення рівня інвестицій, що дозволяє оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за рубіж, підтримання позитивного національного платіжного балансу

Забезпечення інвестиційної безпеки має будуватися з урахуванням різкого скорочення експорту українського капіталу за межі України, високого ступеня пов'язання міжнародних капіталів, відсутності великих мас вільного іноземного капіталу, гострої конкуренції між сферами його вкладання і країнами, які залучають іноземний капітал. Іноземні інвестори твердо дотримуються правила: вкладати капітал туди, де низький ступінь ризику і висока оборотність вкладених коштів [3].

Важливість і необхідність визначення та забезпечення належного рівня інвестиційної безпеки країни полягають у можливості запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам національним інтересам, які виникають в інвестиційній сфері. Як відомо, Україна є достатньо відкритою економікою. Це

підтверджують і показники платіжного балансу України. І як наслідок підвищуються ризики негативного впливу зовнішніх факторів на безпеку країни. Тому за формування інвестиційної політики постає важливе завдання ідентифікації можливих загроз, виявлення причин їхньої появи та визначення можливостей і способів протидії їм.

Головним критерієм інвестиційної безпеки є конкурентоспроможність економіки як процесу реалізації економічної безпеки у динаміці. Виділення певних критеріїв пов'язане з існуванням порогових граничних значень допущення певного ймовірного порушення безпеки. Тобто визначення інвестиційної безпеки має бути пов'язана з мірою, що виражає органічну єдність якісної та кількісної визначеності явища інвестиційної безпеки.

До показників інвестиційного процесу в державі належать такі: норма (рівень) інвестицій (обсяг інвестицій у % до ВВП); загальний обсяг інвестицій у вартісному вираженні; рівень приватних інвестицій; рівень заощаджень населення та ін. За цими показниками набуто певного досвіду; є їх рекомендовані обсяги, які мають національні особливості в кожній державі [5].

Рівень інвестицій в Україні відносно ВВП поки не відповідає світовим стандартам, тоді як для стабільної економіки загальний обсяг інвестицій повинен досягати рівня 15–26 % ВВП. Що стосується рівня приватних інвестицій, то їх рівень в Україні поки не перевищує 50 %. За світовим досвідом рівень приватних інвестицій повинен бути не менше 60 %.

Можна виділити такі показники, що впливають на рівень інвестиційної безпеки України: величина відпливу капіталу, рівень повернення вкладених коштів, ступінь інформованості інвесторів, режим валютного курсу та відсоткова політика, що встановилися в країні, характер амортизаційної політики та ін.

Особливе місце у забезпеченні інвестиційної безпеки належить страхуванню інвестиційних ризиків. При цьому слід зазначити, що іноземний капітал більш «нервово» реагує на щонайменшу дестабілізацію в Україні, ніж національний. Необхідно підкреслити, що, на жаль, іноземні страхові структури розглядають Україну як країну з дуже високим ступенем інвестиційного ризику.

Проблема оцінки інвестиційної безпеки на загальнодержавному рівні знайшла своє практичне втілення порівняно недавно у вигляді Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. Відповідно до цієї Методики інвестиційна безпека розглядається як складова економічної безпеки і як такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної

сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [2]. Для визначення стану інвестиційної безпеки запропоновано брати за основу 5 індикаторів та допустимі порогові значення для них (табл. 1).

Таблиця 1. Індикатори та порогові значення інвестиційної безпеки України

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
1	Ступінь зносу основних засобів, %	Не більше 35
2	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних засобів, %	Не менше 6
3	Відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних засобів, %	Не менше 25
4	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	5-10
5	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %	Від 20 до 30

Таблиця 2. Аналіз показників інвестиційної безпеки України за 2008–2013 рр.

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	Фактичні значення						Динаміка нормалізованих значень	
			2008	2009	2010	2011	2012	2013		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Ступінь зносу основних засобів, %	≤ 35	58,2	60,0	74,9	74,9	74,9	75,2	↑	Небезпечна зона
2	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних засобів, %	≥ 6	7,4	3,89	2,27	3,15	3,15	3,17	↓	Небезпечна зона
3	Відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних засобів, %	≥ 25	24,58	16,62	15,8	18,09	14,9	13,7	↓	Небезпечна зона
4	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	5-10	3,38	3,78	3,38	3,38	2,34	2,12	↓	Небезпечна зона
5	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %	20-30	21,14	22,27	25,13	19,84	18,22	18,16	↓	Небезпечна зона

Проведені розрахунки показали, що не один із індикаторів стану інвестиційної безпеки в Україні не відповідає пороговим значенням. Особливо це стосується таких індикаторів: ступінь зносу основних засобів – в Україні перевищення порогового значення індикатора складає 114,86%, відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних засобів – в Україні зменшення фактичного значення відносно порогового становить 54,8%.

Це підтверджує, що знос основних виробничих засобів суттєво перевищує темпи їх відтворення, а відсоток ВВП на накопичення значно менший від рівня забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону.

Для формування ефективної інвестиційної політики необхідно проаналізувати динаміку змін значень індикаторів інвестиційної безпеки України.

Важливо для формування інвестиційної політики визначити та оцінити рівень інвестиційної безпеки держави за допомогою систему індикаторів та порогових значень індикаторів.

Таблиця 3. Індикатори інвестиційної безпеки України протягом 2006–2012 рр.

Показник (порогове значення)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, млрд. грн	544153	720731	948056	913345	1094607	1316,6	1409,0
Обсяг інвестицій, % до ВВП (не менше 25%)	23	26,2	24,6	16,6	13,8	14,1	24,4
Обсяг ПІІ, млн. дол.	21607,3	29542,7	35616,4	40053,0	44806,0	49996,0	64044,0
Приріст ПІІ за рік, млн. дол.	4717,3	7935,4	6073,7	4436,6	4753,0	4560,0	4129,0
Приріст ПІІ, % до ВВП (5%)	4,4	5,6	4,1	3,8	3,1	2,77	2,34

Джерело: [2].

Індикатори інвестиційної безпеки характеризують ступінь прояву відповідних загроз. Одним з найважливіших показників, що характеризує ступінь розвитку країни, є відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП. Протягом аналізованого періоду даний показник мав «безпечне» значення лише у 2007 році – 26,2 % і має тенденцію до зменшення, що свідчить про недостатність інвестицій в основний капітал і неспроможність забезпечити необхідну матеріально-технічну базу для потреб економіки [4].

Щодо ПІІ, слід зазначити, що хоча їх обсяг збільшується протягом 2006–2012 рр., приріст ПІІ до ВВП з кожним роком зменшується (з 4,4% до 2,34%) і сягає небезпечного рівня, оскільки ВВП зростає більш швидкими темпами. Відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних засобів знизилася з 7,9 % у 2006 р. до 3,6 % у 2011 р., що в умовах високої зношеності основних засобів (понад 70 %) свідчить про реалізацію загрози старіння матеріально-технічної бази виробництва і зниження здатності вітчизняних підприємств випускати конкурентоспроможну продукцію. Показник частки вітчизняних інвестицій в основний капітал до ВВП упродовж 2006–2012 рр. змінився неістотно (з 15,9 % до 15,5 %) і є нижчим від порогового значення (17 %), що характеризує низький рівень інвестиційної активності в країні.

Поряд з недостатньою активністю вітчизняних інвесторів істотною загрозою економічній безпеці України є монополізація іноземним капіталом стратегічних галузей економіки, про що опосередковано може свідчити зростання частки прямих іноземних інвестицій у ВВП з 20,7 % у 2006 р. до 30,9 % у 2012 р. (що у 5 разів перевищує порогове значення) [6].

Такий низький рівень інвестиційної безпеки пояснюється відсутністю широко кола об'єктів інвестування та недосконалістю механізмів інвестування, а також відсутністю розвинутого інвестиційного ринку. Це проявляється, у свою чергу, недосконалістю ринку цінних паперів, який характеризується низьким рівнем капіталізації, ліквідності та прозорості; відсутністю достатньої кількості фінансових інструментів у вільному обігу, які є основним об'єктом інвестицій індивідуальних інвесторів; наявністю невирішених питань щодо захисту прав інвесторів; недовірою населення до фінансових інститутів та органів державної влади; відсутність стратегії залучення прямих іноземних інвестицій.

Включення національної економіки в світову економічну систему зумовлює необхідність здійснення аналізу інвестиційної складової економічної безпеки в контексті розвитку загальносвітових інвестиційних процесів. Динаміку глобальних потоків прямих іноземних інвестицій можна побачити на рис. 1. та рис. 2.

Не дивлячись на процеси розгортання світової фінансово-кредитної кризи, зростання притоку ПІІ у 2007 р. спостерігався у всіх групах країн. У 2008-2009 рр. стали відчутними наслідки фінансової кризи, наслідком чого стало скорочення притоку глобальних ПІІ. У 2010 р. спостерігається незначне зростання потоків ПІІ, у 2011 р. притік глобальних ПІІ наблизився до рекордних докризових показників та склав 1,65 трлн. дол. США, однак уже протягом 2012 р. обсяг притоку глобальних ПІІ скоротився на 18 % до 1,35 трлн. дол. США. Падіння обсягів притоку відбувалося на фоні зростаючої тенденції інших макропоказників (ВВП, міжнародна торгівля та зайнятість) [3].

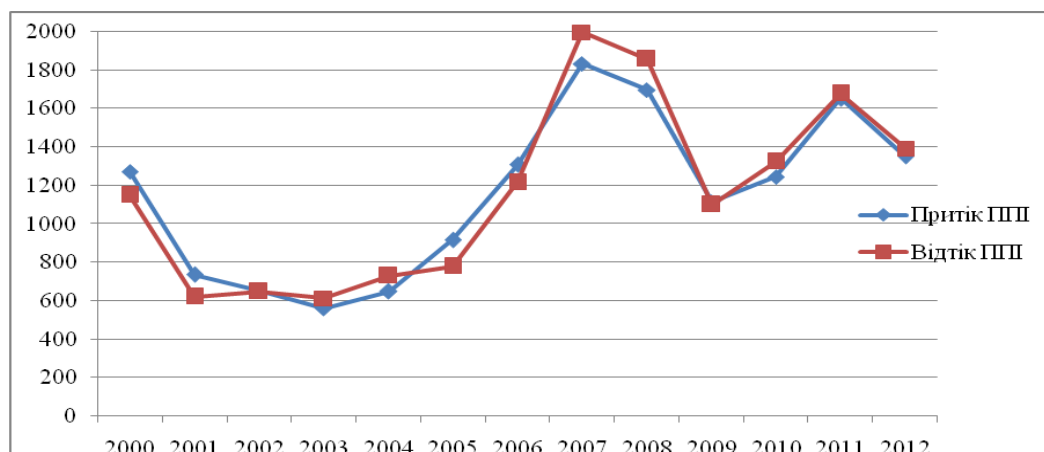


Рис. 1 – Глобальний притік та відтік прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США

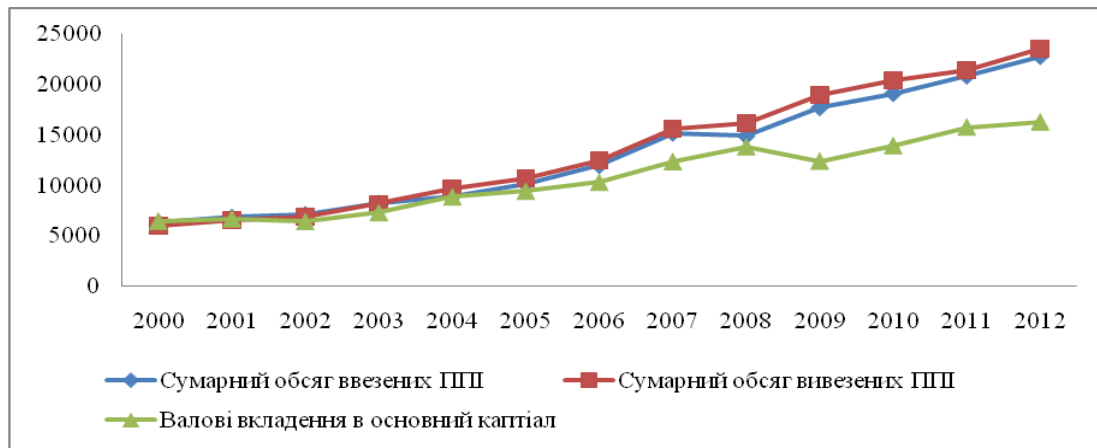


Рис. 2 – Глобальний потік прямих іноземних інвестицій , млрд.дол.США

Економіка України є активним та серйозним реципієнтом прямих іноземних інвестицій, в той же час будучи й вагомим джерелом формування інвестиційних ресурсів для вкладення в економіку іноземних держав (рис. 3).



Рис. 3 – Притік прямих іноземних інвестицій в транзитивні економіки світу та в Україну, млрд. дол. США

Беручи до уваги темпи зростання інвестицій в економіку України, слід зазначити, що обсяг інвестицій зріс більше, ніж у 14 разів від 3,88 млрд. дол. США у 2000 р. до 54,46 млрд. дол. США у 2012 р., що значно перевищує світові темпи росту інвестиційних ресурсів. Також чітко спостерігаємо стрімке збільшення обсягів інвестицій з України, починаючи з 2005 р. та чітку тенденцію до зростання притоку ПІІ, не зважаючи на саму фінансово-економічну кризу та її наслідки. Слід зазначити, що частка ПІІ, що припадають на долю України в групі країн з транзитивною економікою, постійно збільшується та перетнула 50-відсотковий рубіж у 2009 р. Такі високі темпи росту інвестиційних ресурсів можуть нести в собі ряд потенційних загроз, що

зумовлює необхідність здійснення контролю за ними та забезпечення оптимального рівня інвестиційної безпеки.

Активне та випереджальне залучення інвестиційних ресурсів в економіку України змушує проаналізувати основні країни-джерела притоку ПІІ. Протягом 2000–2004 рр. загальна частка п'ятірки країн-лідерів, що здійснюють інвестування в Україну, ледве сягала 50 % усього притоку ПІІ в країну та їх окремі частки були майже однаковими, але починаючи з 2005 р. спостерігається різке домінування Німеччини, частка якої становила 33,6 % усього обсягу ПІІ. Протягом 2005–2012 рр. відбувається поступова зміна країни-лідера на користь Кіпру [7].

Слід зазначити, що граничний показник частки окремої країни в загальному обсязі інвестиційних ресурсів становить 30 %, а його перевищення є потенційною загрозою національній економіці.

Іншим, не менш важливим аспектом іноземного інвестування в Україну є розподіл ПІІ між галузями, в які надходять інвестиційні ресурси. Можна стверджувати, що протягом аналізованого періоду відбуваються структурні зрушення в розподілі ПІІ в бік зменшення обсягів інвестування у реальний сектор економіки країни та збільшення інвестування у посередницькі сектори. Так, якщо у 2001 р. 53,2 % усіх ПІІ було спрямовано у промисловість, то уже у 2012 р. на розвиток промисловості було направлено тільки 31,5 %. Натомість частка ПІІ направлених у фінансову діяльність зросла із 8,1% у 2001 р. до 29,6 %, частка операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям зросла з 3,9 % до 16,6 %. Ще однією характерною рисою іноземного інвестування в Україні є нерівномірність їх розподілу між територіально-адміністративними одиницями. Так, лідерами з притоку інвестицій в Україні є м. Київ, на який припадало у 2001–2009 рр. в середньому 35 % усього обсягу ПІІ, а в 2010–2012 рр. ця частка збільшилася до майже до 50 %, а також Дніпропетровська область, частка якої у 2012 р. становила 15,3 %. Третім регіоном за часткою освоєння іноземного капіталу є Донецька область із часткою в 5,5 %. Таким чином на зазначені адміністративні одиниці України сумарно припадає від 50 % (2005 р.) до 70 % (2011–2012 рр.) обсягу ПІІ, що є наглядним свідченням наявності диспропорцій у розміщенні ПІІ та, як наслідок, асиметрії розвитку економіки України, що є ще однією реальною загрозою економічної безпеки країни [5].

У ситуації нестабільності процес інвестування не підлягає достатньому прогнозуванню, нерівномірність інвестиційних вкладень робить планування та прогнозування нереальним. Нині негативний вплив на інвестиційну активність має економічна ситуація взагалі, тобто фінансовий стан підприємств, погіршення їх ліквідності, податковий тиск, який скорочує обсяг обігових коштів, недостатність податкових пільг для підприємств малого та середнього

бізнесу і для нових підприємств. Деякі заходи для поліпшення цього стану було вжито на державному рівні. Наприклад, було запроваджено значні податкові пільги для нових підприємств малого бізнесу, списано частину штрафів і пені з податкових платежів. Однак значні зміни в інвестиційній сфері ще не відбулися. Окремі заходи не можуть докорінно поліпшити інвестиційного клімату і стимулювати одночасно всі сфери та галузі економіки, а це потребує фундаментальної перебудови в цій сфері та напрацювання ефективних важелів державного регулювання.

Висновки. Інвестиційна безпека України перебуває на досить низькому рівні, оскільки інвестиційні потоки настільки незначні, що не можуть забезпечити сталого економічного зростання країні, не відбувається відновлення основних засобів, модернізація економіки та її структурна перебудова. Інвестиційний клімат є незадовільним і не забезпечує умов для притоку інвестицій у важливі для розвитку країни напрямки.

Загалом, стан інвестиційної безпеки регіонів України найбільш чутливий до зміни таких показників, як відношення інвестицій в основний капітал до ВВП та частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВВП. Отже, для зміцнення інвестиційної безпеки насамперед необхідно оптимізувати частку нагромадження у ВВП, при цьому основними засобами як на державному, так і на регіональному рівні мають стати заходи з активізації діяльності вітчизняних інвесторів.

Обмеженість інвестиційних ресурсів і нестабільне фінансування капітальних вкладень негативно позначилися на розвитку та стабілізації господарства держави. Здійснення глибокої структурної перебудови української економіки вимагає істотного збільшення обсягу інвестицій, консолідації всіх джерел інвестування, активізації інвестиційної діяльності.

Низький інвестиційний потенціал економіки з точки зору можливостей формування інвестиційних ресурсів та їхнього ефективного використання, затування з реалізацією інвестиційних проектів на старті реформ і неритмічне інвестування протягом реформ, гра у фінансові інвестиції з метою перерозподілу власності без створення нових активів, зневага до проблем створення цивілізованої інвестиційної інфраструктури – всі ці фактори позначаються на рівні інвестиційної безпеки України.

Усі перелічені проблеми формують несприятливий інвестиційний клімат і перешкоджають притоку зовнішніх і активізації внутрішніх інвестицій, що ускладнює підтримання належного рівня фінансової безпеки. Тому важливо усвідомлювати наслідки погіршення рівня інвестиційної безпеки і вживати заходів щодо його оптимізації.

Україні важливо не втратити фінансової та політичної незалежності, а тому необхідно знайти оптимальне співвідношення між отриманням кредитів

від міжнародних фінансових організацій та залученням грошей внутрішніх інвесторів, розбудувати інфраструктуру ринку цінних паперів і лібералізувати правові й податкові умови діяльності інвесторів.

Список літератури: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Міністерство економіки України; Наказ від 02.03.2007 № 60 // Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738. 3. Барановський О.І. Інвестиційна безпека / О.І. Барановський // Фінанси України – 1998. – № 9. – С.60–70. 4. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія / В.І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с. 5. Недашківський М.М. Інвестиційна безпека України в сучасних умовах / М.М. Недашківський, К.Ю. Подгорна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – №1. – С. 275-280. 6. Ткаленко С.І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків / С.І. Ткаленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – №1. – С. 282-291. 7. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – United Nations Conference on Trade and Development // Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.

Bibliography (transliterated): 1. Oficijnij sajt Derzhavnoї sluzhbi statistiki Ukraїni // Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Metodika rozrahunku rivnja ekonomichnoї bezpeki Ukraїni: Ministerstvo ekonomiki Ukraїni; Nakaz vid 02.03.2007 No 60 – Rezhim dostupu: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738. 3. Baranovs'kij O.I. Investicijna bezpeka – Finansy Ukraїni – 1998. – No 9. – P. 60–70. 4. Kirilenko V.I. Investicijna skladova ekonomichnoї bezpeki: Monografija. – Kyev: KNEU, 2005. – 232 p. 5. Nedashkivs'kij M.M. Investicijna bezpeka Ukraїni v suchasnih umovah – Zbirnik naukovih prac' Nacional'nogo universitetu derzhavnoї podatkovnoї sluzhbi Ukraїni. – 2012. – No 1. – P. 275–280. 6. Tkalenko S.I. Investicijna bezpeka v umovah globalizacїi finansovih potokivju – Zbirnik naukovih prac' Nacional'nogo universitetu derzhavnoї podatkovnoї sluzhbi Ukraїni. – 2010. – No1. – P. 282–291. 7. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – United Nations Conference on Trade and Development // Rezhim dostupu: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.

Надійшла (received) 09.09.2014

УДК 658.011.3:664

Д. Ю. ПОЛХОВСЬКИЙ, студент, НАУ ім. М.Е. Жуковського «ХАІ»,
Харків

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ НА КОНДИТЕРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто ризики кондитерського ринку України, основні проблеми кондитерського ринку та ризики на кондитерських підприємствах, загальний обсяг виробництва, споживання експорту та імпорту кондитерської галузі. Пропонується методологічний підхід і методика проведення оцінювання ризиків підприємств кондитерської галузі, певний механізм та класифікація оцінювання ризиків на підприємствах кондитерської галузі, а також методика проведення розрахунків втрат підприємств для мінімізації ризиків на підприємствах кондитерської галузі.

Ключові слова: кондитерська галузь України, кондитерські підприємства, ризики, втрати.

Вступ. Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з ризиком. Підприємства управляють ризиком за допомогою його ідентифікації, аналізу та подальшого вирішення, чи слід його піддати обробці з метою задоволення критеріїв ризику. Оцінювання ризиків – це визначення кількісно чи якісно

величини або ступеня ризику, що складається з двох взаємодоповнюючих етапів: якісного (виявлення ризиків) та кількісного оцінювання відповідними методами: статистичним, методом аналізу доцільності витрат, методом експертних оцінок, методом використання аналогів, аналітичним, тощо [1].

Аналіз останніх досліджень та літератури. Прояви якісного оцінювання, визначення ризиків досліджують майже всі вчені-ризикологи. Серед них як і зарубіжні, так і вітчизняні дослідники: Качалов Р.М., Камінський А.Б., Грабовий П.Г., Багієва М.Н., Гранатуров В.М., Вітлінський В.В., Сулим М.В., Бачкаї Т. та інші.

Мета дослідження. Визначення ризиків для підприємства забезпечує можливість підвищення ефективності його діяльності. Тобто, результати залежать від того на скільки якісно відбувається оцінювання ризиків підприємства та їх визначення. Таким чином головне завдання підприємства сформулювати певний механізм визначення та оцінювання для ризиків підприємства кондитерської галузі.

Виклад основного матеріалу. Кондитерська галузь, де працює 170 тисяч фахівців, – одна з найрозвиненіших у харчовій промисловості України. Загальний обсяг виробництва становить понад 1 млн. т. продукції на рік, що дає змогу не лише повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку, а й експортувати її у значних обсягах за кордон.

У 2012 році порівняно з 2011 р. Україна скоротила експорт кондвиробів. Імпорт кондитерської продукції в Україну за вказаний період теж скоротився на 46,4% до 44,17 тис. тонн, а в грошовому виразі – на 4,8%, до 173,72 млн. доларів. При нарощенні темпів приросту кондитерської промисловості та скороченні імпорту, це означає, що виробники почали переорієнтовуватись на внутрішній ринок через зростання внутрішнього споживання кондитерських виробів та солодошів.

Найбільше виробництво кондвиробів припадає на жовтень (у жовтні 2012 р. – цей показник склав 110 тис. т), найменше – на травень-червень (у 2012 р. у червні 72 тис. т), або на 35% менше. Таким чином, сезонність характерна також для споживання кондвиробів – більше споживають восени і взимку, менше – влітку.

Необхідно відмітити, що загальний обсяг споживання кондитерських виробів щорічно зростає. Експерти пояснюють це підвищенням доходів населення та зміною культури споживання солодошів. Рівень споживання кондвиробів в Україні складає 15 кг на душу населення/рік, при цьому за цим показником Україна є на 8-му місці в світі за споживанням кондвиробів на душу населення. Найбільше смакують шоколадні цукерки та шоколад з різними начинками, а також вафлі і торти. В середньому щороку один українець споживає майже 2,5 кг шоколадних цукерок. Позитивною тенденцією є активне

витіснення з вітчизняного ринку імпортованих шоколадних виробів. Відтак, частка закордонних торгових марок в споживанні складає 5% [2].

Такі коливання споживання та експорту породжують ризики витрат виручки та виникнення додаткових витрат, тому такі ризики теж необхідно обов'язково оцінювати.

Виявлення ризиків в підприємницькій діяльності проводять за різними критеріями. Визначення ризиків за ознакою приналежності до певного виду економічної діяльності створює складну систему, що побудована на особливостях функціонування (специфіка завдань, складність управління, виробництва та організації роботи, статус галузі тощо). Метою такого аналізу є визначення інвестиційно-привабливої діяльності та виду економічної діяльності, коефіцієнтів стійкості підприємств.

Іншими критеріями виявлення ризиків є поділ підприємств в залежності від форм власності: державної, приватної та змішаної, а також в залежності від розміру: на великі, середні та малі.

Кондитерська галузь є матеріаломісткою. Вона є одним із провідних споживачів української сільськогосподарської сировини – цукру, борошна, крохмалу, патоки, молока тощо – на яку забезпечує значний попит. Якщо через зростання цін на основну сировину у наступних роках вартість готової продукції кондитерської галузі буде зростати більшими темпами, ніж підвищення доходів населення, то можливе зниження внутрішнього споживання деяких видів кондитерської продукції. Також виробники мають певну чутливість до стану ринку какао-бобів. Вони є імпортною сировиною, яка купується за валюту, таким чином, вітчизняні кондитери є досить чутливими до валютних ризиків.

Підвищення вартості сировини та обладнання відповідним чином має відобразитись на вартості продукції. Що стосується ринку цукру, то він характеризується високим ступенем державного регулювання, що негативно позначається на його учасниках.

Оцінка ризику може бути виконана з різним ступенем глибини і деталізації з використанням одного або декількох методів різного рівня складності. Форма оцінки та її вихідні дані повинні бути сумісні з критеріями ризику, встановленими при визначенні області застосування. При виборі методу оцінки ризику необхідно враховувати, що метод повинен:

- відповідати ситуації, що розглядається та організації;
- надавати результати у формі, що сприяє підвищенню обізнаності про вид ризику і способах його обробки;
- забезпечувати простежуваність, відтворюваність і верифікацію процесу і результатів.

Механізм оцінки ризиків вимагає виділення функціональних етапів, які включають якісне і кількісне вимір ризиків [3].

Якісна оцінка ризиків передбачає їх ідентифікацію і чітку класифікацію. У цьому зв'язку аналіз економічної літератури свідчить про різноманіття підходів до класифікації ризиків і одночасній відсутності загальноприйнятих ознак класифікації [1–4].

Огляд найбільш вживаних класифікацій видів ризиків показав, що в науці відсутнє комплексне розгляд диференціації ризиків, їх повнота, взаємозв'язок і взаємозамінність. У той же час наявність даних властивостей є вираз їх комплексної спрямованості в системі активності виробничої організації, яка в свою чергу складається з ризиків відповідно до видів діяльності – операційного, фінансового та інвестиційного.

Усі три види ризиків відображають єдність активності виробничої системи в зовнішньому середовищі, тісно взаємопов'язані і можуть проявлятися одночасно. Крім того, між ними існують «стикові пласти», які дозволяють їх об'єднати в якусь цілісність. У цьому зв'язку пропонується до використання розроблена нами класифікація ризиків, в якій однією з ознак їх поділу є ступінь комплексності кількості видів діяльності, яку визначає як величину єдності прояви системності, повноти та взаємопов'язаності ризиків.

Системність полягає в розгляді операційного, фінансового та інвестиційного ризиків виробничої організації як елементів цілої ризик-системи, єдність якої забезпечується за рахунок взаємозв'язку і взаємодії в процесі ведення всіх видів діяльності. При цьому саме ведення операційної, інвестиційної та фінансової видів діяльності компаній автором розглядається як самоорганізуюча ланка єдиної системи управління. Ризики в ній ототожнюються з внутрішніми флуктуаціями, які виводять систему з рівноваги. Розмах цього виведення визначає величину їх оцінки, а відновлення рівноваги – метод впливу.

Повнота ризиків увазі цілісне одночасне прояв операційного, фінансового та інвестиційного ризиків та їх комплексів.

Взаємопов'язаність ризиків передбачає наявність прямих і зворотних взаємних зв'язків між операційним, фінансовим та інвестиційним ризиками виробничої системи, без яких жоден з них не проявляється.

Кожна з характеристик може або підсилювати, або послабляти ступінь комплексності. У міру включення все більшої кількості напрямків діяльності ці характеристики зростають.

Результатом класифікації ризиків за цією ознакою є комплексні, частково комплексні та некомплексні ризики сучасної виробничої системи.

Крім того доцільно розділити ризики за видами діяльності в комплексі. Отже, некомплексні ризики, залежно від виду діяльності розрізняють на

операційні, інвестиційні та фінансові. Частково-комплексні ризики відповідно будуть представлені: фінансово-операційними, операційно-інвестиційними, фінансово-інвестиційними, інвестиційно-операційними, інвестиційно-фінансовими, операційно-фінансовими ризиками. Комплексні ризики будуть ділитися: фінансово-операційно-інвестиційні, операційно-інвестиційно-фінансові, фінансово-інвестиційно-операційні, інвестиційно-операційно-фінансові, інвестиційно-фінансово-операційні, операційно-фінансово-інвестиційні види.

Кількісний вимір ризиків також враховано при формуванні механізму їх оцінки. Вибір методики кількісної оцінки ризиків сучасних виробничих систем пов'язаний з цілями її проведення. Для них характерно двостороння взаємодія з зовнішнім середовищем, однак ступінь цього впливу різна. У цьому зв'язку всі сучасні виробничі системи слід розрізняти на два типи: сучасні виробничі системи з низьким ступенем екстернальності; сучасні виробничі системи з високим ступенем екстернальності.

До першого типу виробничих систем відносяться організації, діяльність яких не впливає на динаміку навколишнього середовища, а її результати не викликають циклічні коливання економіки на макрорівні.

Другий тип виробничих систем відрізняється сильним впливом результатів діяльності на показники національної економіки та рівень соціально-економічної і політичної стабільності в країні. Активність їх у зовнішньому середовищі вносить до неї зміни і піддає окремі її елементи ризику. У цьому зв'язку між результатами діяльності виробничої системи та національними показниками розвитку економіки та окремих її областей утворюється сильний двосторонній зв'язок.

Тому для сучасних виробничих систем доцільно проводити оцінку за двома напрямками. Перший напрямок передбачає проведення оцінки ризиків для внутрішніх цілей управління й у власних інтересах. Це важливо в силу того, що керівництву організації важливо знати, як впливає зовнішнє середовище на ведення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

За допомогою даного етапу оцінки виробничі системи зможуть проаналізувати фактори ризику, ідентифікувати існуючі ризики, кількісно їх виміряти і визначити інтенсивність впливу зовнішнього середовища на планово-прогнозні показники діяльності. Дана інформація дозволить виробити способи впливу на ризик і досягти цілей ведення діяльності.

Методика проведення даного етапу враховує відкритість виробничих систем та специфіку видів діяльності в комплексі.

Сильна залежність діяльності виробничих організацій від зовнішнього середовища призводить до мінливості величини ризику, а висока швидкість її

динаміки – до непостійності ризику. Наслідком цього виступає мінливий характер ризиків сучасних виробничих систем.

Мінливість ризику залежить не тільки від умов зовнішнього середовища, а й від видів діяльності організації: ризики інвестиційної діяльності прийнято вважати високомінливі, фінансової – середньомінливі, а операційній – низкомінливі. Тому ризик буде розраховуватися наступним чином:

$$R_i = \sum k_i \times B_i$$

де R_i – величина і-того ризику;

k_i – позиція ризику в лінгвістичній трактуванні;

B_i – ступінь мінливості і-го ризику.

Другий напрямок сприяє проведенню оцінки ризиків виробничих систем з високим ступенем екстернальності. Це важливо з огляду на те, що керівництву таких організацій важливо знати, як ведення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності впливає на динаміку зовнішнього середовища. За допомогою даного етапу оцінки компанії зможуть кількісно виміряти ступінь власного тиску на навколишнє середовище. Дані оцінки полегшать вибір стратегії і тактики їх поведінки по відношенню до зовнішнього середовища. У цих цілях використовується функція нечіткої математичної логіки [5]:

$$V = f(U_{\text{пр}}, U_{\text{інф}}, U_{\text{б/о}})$$

де V – функція оцінки ризику сучасної виробничої системи;

$U_{\text{пр}}$ – нечітка ступінь прибутку сучасної виробничої системи;

$U_{\text{інф}}$ – нечітка ступінь інформованості сучасної виробничої системи;

$U_{\text{б/о}}$ – нечітка ступінь безпеки сучасної виробничої системи.

Рівень ризику може також оцінюватись по розміру імовірних втрат.

Імовірні втрати у кондитерському виробництві можуть складатися з окремих складових, кожна з яких може мати місце в процесі проведення комерційних операцій.

Несприятлива зміна (підвищення) закупівельної ціни товару в процесі здійснення підприємницького проекту, не блокована умовами договору про закупівлю, що призводить до ймовірних втрат виторгу (доходу) ΔB , визначається за формулою:

$$\Delta B = \sum_i O_i \Delta C_i$$

де O_i – обсяг закупівель товару і-го виду в натуральному вимірі;

ΔC_i – імовірне підвищення закупівельної ціни по і-му товарі.

Непередбачене зниження обсягу закупівель у порівнянні з наміченим, що призводить до зменшення обсягу реалізації і втрати прибутку (доходу), обчислюють так:

$$\Delta\Pi = \sum_i \Delta O_i p_i$$

де ΔO_i – зниження обсягу закупівлі і-го товару;

p_i – величина прибутку (доходу), що припадає на одиницю реалізованого і-го товару.

Слід підкреслити, що зменшення обсягу закупівлі й реалізації може супроводжуватися відповідним зниженням витрат, тому що крім умовно-постійних витрат існують витрати, пропорційні обсягу операції.

Втрати товару в процесі обігу (транспортування, зберігання) або втрати якості, споживчої цінності товару, що призводять до зниження його вартості, які також викликають збиток. Рівень такого збитку встановлюють за таким виразом:

$$\Delta P = \sum_i \Delta Y_i \Pi_i + \sum_i \Delta I_i \Delta \Pi_i$$

де Y_i – кількість загубленого товару і-го виду;

Π_i – закупівельна ціна загубленого і-го товару;

I_i – кількість зіпсованого і-го товару;

$\Delta \Pi_i$ – зниження відпускної ціни і-го товару через псування.

Збільшення витрат обігу в порівнянні з наміченими призводить до адекватного зниження доходу, прибутку. Серед можливих причин підвищення витрат можуть бути непередбачені мита, відрахування, штрафи, додаткові витрати, які можна визначити, скориставшись формулами:

$$\Delta P_{\text{дод}} = \sum_i \Delta V_i U_i / 100$$

де ΔV_i – імовірне підвищення витрат і-го виду, %;

U_i – обсяг запланованих витрат і-го виду в аналізованому періоді.

$$\Delta P_{\text{под}} = \sum_i \Delta H_i O_i / 100$$

де ΔH_i – імовірне підвищення податку або відрахувань і-го виду, %;

O_i – планова база для вирахувань суми платежів і-го виду.

Зниження ціни, по якій реалізується товар, у порівнянні із проектною, що спричиняє втрати, розраховують за формулою:

$$\Delta P_{\text{цін}} = \sum_i \Delta \Pi_i Q_i$$

де ΔC_i – імовірне зменшення ціни одиниці i -ї продукції;

Q_i – загальний обсяг наміченої до випуску й реалізації продукції i -го виду.

Зниження обсягу реалізації, обумовлене непередбаченим падінням попиту або потреби в товарі, витисненням його конкуруючими товарами, обмеженнями на продаж, здатне викликати втрати доходу й прибутку, визначають за формулою:

$$\Delta P_{\text{обс}} = \sum_i \Delta Q_i C_i$$

де ΔQ_i – імовірне сумарне зменшення обсягу випуску i -ї продукції;

C_i – ціна реалізації одиниці продукції i -го виду.

Загальна величина втрат може бути знайдена як сума наведених вище показників.

Висновки. Отже, аналізуючи стан ринку кондитерських виробів в Україні, слід зазначити, що в цілому кондитерська галузь України має передумови для успішного розвитку і високої конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Незважаючи на велику популярність, згадані вище методики мають серйозний недолік. Вони мають глобальний характер і не враховують внутрішніх фінансових ризиків. Тому ці типові методики можна використовувати для оцінювання ризику виробничої діяльності, а для оцінювання ступеня ризику за конкретними напрямками діяльності підприємства слід розробляти спеціальні методики експертних оцінок.

Запропоновані ознаки класифікації ризиків та їх види, а також методики кількісної оцінки ризиків в рамках формування механізму оцінки для сучасних виробничих систем дозволять керівництву організації:

- визначити інтенсивність впливу зовнішнього середовища на результати ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;
- ідентифікувати та виміряти ризик, супутній діяльності в певний момент часу;
- виробити способи впливу на ризик і намітити тактику поведінки компанії по відношенню до зовнішнього середовища.

Для успішного оцінювання ризиків потрібно враховувати галузеві особливості підприємств, що передбачає подальший розвиток досліджень в цьому напрямку.

Список літератури: 1. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском / Качалов Р.М. [РАН; Центральный экономико-математический ин-т]. – М. : Наука, 2002. – 192 с. – Библиогр.: с. 162-168. – ISBN 5-02-013133-4. 2. Розвиток кондитерської галузі в Україні [http://www.aitico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=146:2013-03-05-13-43-21&catid=43:news&Itemid=163&lang=ru] 3. Асаул М.А. Управление устойчивостью предпринимательских структур. – СПб.: Издание института проблем экономического возрождения, 2008. – 285 с. 4. Райзберг Б.А. Современный социо-экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2009.

5. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / пер. с англ. Н.И.Ринго; под ред. Н.Н. Моисеева, С.А. Орловского. – М.: Мир, 1976. – 168 с.

Bibliography (transliterated): 1. Kachalov R.M. Upravlenie hozyaystvennyim riskom / Kachalov R.M. [RAN; Tsentralnyiy ekonomiko-matematicheskii in-t]. – Moscow: Nauka, 2002. – 192 p. – Bibliogr.: p. 162-168. – ISBN 5-02-013133-4. 2. Rozvitok konditerskoyi galuzi v Ukraini [http://www.aitico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=146:2013-03-05-13-43-21&catid=43:news&Itemid=163&lang=ru] 3. Asaul M.A. Upravlenie ustoychivostyu predprinimatelskikh struktur. – SPb.: Izdanie instituta problem ekonomicheskogo vozrozhdeniya, 2008. – 285 p. 4. Rayzberg B.A. Sovremennyiy sotsio-ekonomicheskii slovar. – Moscow: INFRA-M, 2009. 5. Zade L. Ponyatie lingvisticheskoy peremennoy i ego primenenie k prinyatiyu priblizhennykh resheniy / per. s angl. N.I.Ringo; pod red. N.N. Moiseeva, S.A. Orlovskogo. – Moscow: Mir, 1976. – 168 p.

Надійшла (received) 25.09.2014

УДК 338

I. В. УГРИМОВА, ст. викладач, НТУ «ХПІ»

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність стійкості діяльності підприємств, адаптування до змін зовнішніх і внутрішніх умов; значення реструктуризації як інструменту підвищення стратегічної стійкості для підприємств м'ясопереробної промисловості. Описано науково-методичний підхід, розроблений автором для використання оцінки стратегічної діяльності підприємствами харчової промисловості (на прикладі м'ясопереробних підприємств).

Ключові слова: стійкість, стратегічна стійкість, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, індикатори, реструктуризація, елементи, підхід.

Вступ. Розвиток м'ясопереробного підкомплексу України на сьогоднішній день включено до складу пріоритетних проблем національної продовольчої безпеки. Причина нинішнього важкого стану більшості м'ясопереробних підприємств полягає у застарілому підході до організації виробництва. Ефективний розвиток і функціонування економічних суб'єктів можуть відбуватися лише у разі їхньої стійкості.

Постановка проблеми. Сутність стійкості діяльності підприємства полягає в його здатності адаптуватися до змін зовнішніх і внутрішніх умов господарювання та протистояти цим змінам таким чином, щоб підтримувалася стійко-рівноважна динаміка функціонування підприємства у відповідності з поставленими перед ним поточними та перспективними цілями і завданнями [1, с. 77]. Стійкість підприємства як системи – це здатність зберігати себе. Ефективна діяльність в умовах нестабільного середовища передбачає облік, аналіз, тимчасове і просторове узгодження постійно виникаючих дисбалансів. Це забезпечується за рахунок структурних, інформаційних і функціональних змін [1, с. 21]. Сукупність змін, що дозволяють досягати якісні та кількісні цілі, являє собою процес реструктуризації.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Велику кількість досліджень в цьому напрямку проводило багато вчених та економістів, таких як:

М.Д. Аїстова, Б. М. Андрушків, В. М. Геєць, І.А. Маркіна, С. В. Мочерний, Н.С. Ричихіна, І. П. Отенко, П.Г. Перерва, Д.В. Соколов, М. М. Тренєв, Є. І. Чернявська, Л. І. Шваб, та ін.

Метою дослідження є визначення потреби в реструктуризації м'ясопереробних підприємств на основі оцінки їх стратегічної стійкості.

Виклад основного матеріалу. Практичний досвід свідчить, що реструктуризація підприємств часто здійснюється у критичній ситуації, коли результати виробничої діяльності катастрофічно знижуються або з'являються проблеми з платоспроможністю підприємств. У такій ситуації підприємство має невеликий запас часу на проведення підготовчих заходів і можливість скористатися досить обмеженим набором методів проведення перетворень.

Найбільш вдалим періодом для проведення реструктуризації на підприємстві є стадія втрати стратегічної стійкості, а не фінансової. У цей період підприємство як і раніше отримує прибуток, конкурентоспроможне, фінансово стійке і має усі засоби для проведення реструктуризації.

Однією з важливих причин несвоєчасного проведення реструктуризації українських підприємств є відсутність розроблених і експериментально перевірених індикаторів, які б сигналізували про втрату підприємством стратегічної стійкості та необхідності прийняття адекватних заходів. Визначення потреби підприємства у реструктуризації пов'язано з необхідністю оцінки рівня його стратегічної стійкості. Втрату підприємством стратегічної стійкості можна виявляти за допомогою різних методичних положень. Для вирішення цієї проблеми деякі дослідники рекомендують впровадження на підприємствах каталогу індикаторів внутрішнього середовища [2]. Визначення необхідних індикаторів і спостереження за ними полегшує раннє виявлення змін умов діяльності підприємства. Ф. Рінгер запропонував впровадження на підприємствах каталогу індикаторів, що охоплює чотири сфери діяльності: фінанси, збут, матеріально-технічне постачання і персонал [3]. М.Д. Аїстова поповнила каталог індикаторами, що сигналізують про зміну витрат підприємства і стан зв'язків з клієнтами [4].

Автором систематизовано і представлено каталог індикаторів внутрішнього середовища підприємства (у табл. 1). У розроблених автором методичних положеннях оцінка проводиться для підприємств галузі м'ясопереробки.

Таблиця 1. Індикатори внутрішнього середовища підприємства

Сфери діяльності підприємства	Індикатори
1	2
Фінанси	– рентабельність – норма прибутку – поріг прибутку – ліквідність
Збут	– товарообіг по регіонах та шляхах збуту – частка ринку та ступінь володіння нею – відхилення від кошторису

Закінчення таблиці 1

1	2
Витрати	– перелік постійних витрат по статтям – перелік змінних виробничих витрат
Запаси	– надлишки – нестача – оборотність – матеріаломісткість – тривалість перебування на складі – частка браку
Персонал	– продуктивність праці – часи простоїв – захворюваність – текучка кадрів – вікова структура – кількість
Зв'язок з клієнтами	– задоволеність покупців – реклаमाції – дієвість реклами – асортимент – післяпродажне обслуговування

Доцільним є формування методичних положень щодо оцінки потреби у реструктуризації підприємства на основі визначення рівня його стратегічної стійкості.

Центральне місце у методичному підході, розробленому автором, займає система показників, які застосовуються для оцінки стратегічної стійкості підприємства. Формована система, на нашу думку, повинна містити обмежений набір показників, моніторинг яких не потребує залучення великої кількості фахівців. Елементи розроблених методичних положень представлені у табл. 2.

Таблиця 2. Елементи методичних положень щодо оцінки потреби м'ясопереробних підприємств у проведенні реструктуризації

Найменування елемента	Характеристика елемента
1	2
1. Мета	Обґрунтувати потребу підприємства у реструктуризації на основі оцінки його стратегічної стійкості.
2. Завдання	– Визначити перелік показників, які необхідні і достатні для оцінки стратегічної стійкості підприємства; – сформулювати бальну шкалу для оцінки показників стратегічної стійкості; – розробити матрицю визначення потреби підприємства у реструктуризації, що заснована на залежності його стратегічної стійкості та стійкості навколишнього середовища.
3. Об'єкти	М'ясопереробні підприємства.
4. Система показників	Має характеризувати всі складові стратегічної стійкості (виробничо-технологічну, ринкову, фінансову, кадрову стійкість, а також стійкість системи управління підприємством).
5. Послідовність проведення	– Розрахунок показників стратегічної стійкості за останні п'ять років; – визначення еталонних значень показників; – стандартизація показників стратегічної стійкості; – розрахунок відхилень значення кожного показника від еталонного значення; – оцінка за балами відхилень значень показників від еталонних показників; – розрахунок середнього балу складових стратегічної стійкості; – розрахунок середнього балу стратегічної стійкості підприємства і визначення її рівня; – оцінка за балами стійкості макросередовища з використанням методики К.С. Турбіної;

Закінчення таблиці 2

1	2
	– оцінка за балами стійкості мікросередовища з використанням методики І.М. Омельченко; – визначення середнього балу за стійкістю зовнішнього середовища та оцінка її рівня; – визначення потреби підприємства у реструктуризації за допомогою матриці.
4. Періодичність використання методичних положень	Щорічно.
5. Необхідні джерела даних	– Звітність підприємства; – дані про постачальників та конкурентів підприємства; – дані про соціально-політичну та внутрішньоекономічну ситуацію у країні; – дані про зовнішньоекономічну ситуацію.
6. Споживачі результату	Зовнішні та внутрішні.

Формування будь-якої системи показників повинно реалізовуватися у відповідності з певними принципами. Основні принципи формування системи показників представлені у табл. 3.

Сформовано набір показників, які розподіляються за п'ятьма групами, що характеризує кожен з складових стратегічної стійкості підприємства (табл. 4).

Таблиця 3. Принципи формування системи показників для оцінки стратегічної стійкості підприємства

Принципи	Характеристика даного принципу
Принцип відповідності поставленій меті	У відповідності до обраної мети – обґрунтування потреби у реструктуризації на основі оцінки його стратегічної стійкості, у систему мають бути включені такі показники, зміна яких може суттєвим чином відбитися на діяльності підприємства, і, при певних умовах призвести до зниження стратегічної стійкості. Обрані показники мають бути чутливі до змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.
Принцип стислості	З великої кількості показників, що характеризують стратегічну стійкість, необхідно виокремити обмежену кількість найбільш впливових показників.
Принцип повного захвату та найбільш різномірного опису об'єкта	Показники мають різномірно характеризувати стратегічну стійкість підприємства, що визначають виробничо-технологічну, ринкову, кадрову, фінансову і організаційну складові.
Принцип оптимального сполучення	Показники, включені до системи, мають бути взаємодоповнюючими і не повинні повторювати інформацію.
Принцип доступності	Відібрані до системи показники мають бути простими у використанні

Таблиця 4. Показники, що характеризують стратегічну стійкість підприємства

Складові стратегічної стійкості	Найменування показника
1	2
1. Техніко-технологічна стійкість	1.1 Індекс виробництва
	1.2 Коефіцієнт використання потужності
	1.3 Коефіцієнт зносу основних засобів
	1.4 Фондовіддача
	1.5 Частка витрат на НДДКР
	1.6 Витрати на 1 грн. виробленої продукції
	1.7 Частка продукції, щодо якої надійшли скарги

Закінчення таблиці 4

1	2
2. Ринкова стійкість	2.1 Індекс обсягу продажів
	2.2 Частка ринку підприємства
	2.3 Рентабельність продажів
	2.4 Коефіцієнт виробництва продукції, що незамовлена
	2.5 Коефіцієнт оновлення асортименту продукції
	2.6 Частка продукції, що експортується
3. Фінансова стійкість	3.1 Коефіцієнт поточної ліквідності
	3.2 Коефіцієнт автономії
	3.3 Коефіцієнт фінансової стійкості
	3.4 Коефіцієнт забезпечення власними джерелами фінансування
	3.5 Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості
	3.6 Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості
4. Кадрова стійкість	4.1 Коефіцієнт плинності кадрів
	4.2 Рівень забезпеченості персоналом
	4.3 Середній кваліфікаційний розряд працівників
	4.4 Коефіцієнт виконання норм
	4.5 Індекс середньорічного виробітку
	4.6 Коефіцієнт співвідношення продуктивності праці і заробітної платні
	4.7 Фондоозброєність праці
5. Стійкість системи управління підприємством	5.1 Частка витрат управління в загальних витратах підприємства
	5.2 Частка працівників апарату управління в загальній чисельності працівників підприємства
	5.3 Коефіцієнт плинності управлінських кадрів
	5.4 Коефіцієнт нормування управлінських робіт
	5.5 Коефіцієнт повноти захоплення функцій управління
	5.6 Коефіцієнт дублювання функцій в структурі управління

З представленої у табл. 4 сукупності показників необхідно вибрати найбільш значимі, зміна яких може призвести до зниження стратегічної стійкості та викликати необхідність кардинальних змін на підприємстві. Кінцева сукупність показників повинна містити обмежену, але достатню для прийняття рішення про необхідність реструктуризації. Для вибору показників був використаний метод динамічної оцінки [5], що включає наступні етапи: відбір показників методом експертних оцінок; ранжування показників методом матриці попарних порівнянь; оцінка сили впливу показників на стратегічну стійкість підприємства.

На першому етапі формування переліку показників був використаний метод експертних оцінок. Експертна оцінка показників здійснювалася за такими етапами: 1) підбір експертів і формування експертних груп; 2) складання бланків завдань, що включають п'ять груп показників; 3) робота з експертами; 4) аналіз і обробка експертних оцінок.

Обробка результатів здійснювалася у наступній послідовності: 1) розрахунок середньозваженої за кожним показником; 2) розрахунок середнього значення з отриманих значень; 3) відбір показників (якщо середньозважена

показника вище або дорівнює середньому значенню у групі, то показник залишається, в іншому випадку, показник не є значимим і не бере участі у подальшому дослідженні).

На другому етапі експерти порівнювали відібрані показники за допомогою матриці попарних порівнянь і присвоювали наступні оцінки: ознака здійснює великий вплив на стратегічну стійкість підприємства – 2; ознаки рівнозначні – 1; ознака чинить менший вплив на стратегічну стійкість підприємства – 0.

Далі визначається сумарне значення отриманих значень за кожним показником у групі по рядках. Визначивши середнє значення серед сумарних оцінок, виключаються показники, чия сумарна оцінка виявилася нижчою середньої. Після обробки результатів матриці попарних порівнянь, завершальним етапом, що дозволяє отримати точні дані, є визначення сили впливу, яка визначається за формулою:

$$F_i = \alpha_i \times B_i, \quad (1)$$

де F_i – сила впливу показника;

α_i – вага i -го показника, присвоювалися експертами індивідуально з урахуванням умови, що сума вагових коефіцієнтів показників по кожній групі повинна дорівнювати 1;

B_i – оцінка i -го показника за 100-бальною шкалою.

У результаті з 21 показника, які входять у першу групу було відібрано 7 показників, що мають найбільший вплив на стратегічну стійкість підприємства. Подібним чином відбиралися показники в інших групах. Після обробки даних, остаточно був складений перелік показників, що характеризують стратегічну стійкість підприємства.

Для кожного показника, включеного до системи оцінки стратегічної стійкості підприємства обирається краще значення за п'ять років (еталонне), з яким проводиться порівняння. Пропонуємо розраховувати середнє значення кожного показника і визначати його відхилення від еталонного значення, а потім проводити бальну оцінку отриманого відхилення за допомогою розробленої шкали (табл. 5).

Таблиця 5. Шкала балів для оцінки показників стратегічної стійкості підприємства

Відхилення середнього значення показника від еталонного, %	Кількість балів
Від 0 до 10 %	5
Від 11 до 20 %	4
Від 21 до 30 %	3
Від 31 до 40 %	2
Вище 40 %	1

Етапи оцінки стратегічної стійкості підприємства та їх зміст представлені у табл. 6.

Таблиця 6. Послідовність оцінки стратегічної стійкості підприємства

Етапи	Складові стратегічної стійкості				
	Техніко-технологічна стійкість	Ринкова стійкість	Фінансова стійкість	Кадрова стійкість	Стійкість системи управління
1 етап	Розрахунок показників техніко-технологічної стійкості за 5 років	Розрахунок показників ринкової стійкості за 5 років	Розрахунок показників фінансової стійкості за 5 років	Розрахунок показників кадрової стійкості за 5 років	Розрахунок показників стійкості системи управління за 5 років
2 етап	Виокремлення найкращого показника з показників за п'ять років, який буде використовуватися у якості еталонного				
3 етап	Розрахунок середнього значення кожного показника за п'ять років				
4 етап	Стандартизація показників шляхом ділення середнього показника на еталонне значення				
5 етап	Виявлення відхилення середнього значення кожного показника від еталонного значення (з урахуванням різнобічності показників) за формулою: $\Delta = \sqrt{(1 \pm X)^2}$, де X – стандартизований показник				
6 етап	Оцінка за балами відхилення середніх значень показників від еталонних за допомогою п'ятибальної шкали				
7 етап	Розрахунок середнього балу техніко-технологічної стійкості ($\bar{B}_{ПТ}$)	Розрахунок середнього балу ринкової стійкості ($\bar{B}_{РС}$)	Розрахунок середнього балу фінансової стійкості ($\bar{B}_{ФС}$)	Розрахунок середнього балу кадрової стійкості ($\bar{B}_{КС}$)	Розрахунок середнього балу стійкості системи управління ($\bar{B}_{ССУ}$)
8 етап	Розрахунок середнього балу стратегічної стійкості підприємства за формулою:				
9 етап	Оцінка рівня стратегічної стійкості на основі отриманого середнього балу: Менше за 3 бала – низька стратегічна стійкість; Від 3 до 4 балів – середня стратегічна стійкість; Більше за 4 бала – висока стратегічна стійкість				

Однак, потреба підприємства у реструктуризації, залежить не тільки від його стратегічної стійкості, але і від стійкості його зовнішнього середовища, яке прийнято поділяти на макро– та мікросередовище. Аналіз зовнішнього середовища дозволяє визначити і спрогнозувати вплив на діяльність підприємства прямих зовнішніх чинників. Мікросередовище підприємства можна проаналізувати на основі показників, що характеризують постачальників і конкурентів [6, с. 79]. Для аналізу постачальників і конкурентів даний автор пропонує використовувати бальну оцінку за такими критеріями: якість, ціна, час, надійність і умови платежу.

Для аналізу макросередовища підприємства за основу були взяті методичні положення, запропоновані К.Є. Турбіною, яка включає оцінку соціально-політичної, внутрішньоекономічної та зовнішньоекономічної ситуацій з метою виявлення можливостей і ризиків [7, с. 215]. Рекомендована

послідовність етапів оцінки стійкості зовнішнього середовища підприємства представлена у табл. 7.

Таблиця 7. Послідовність оцінки стійкості зовнішнього середовища підприємства

Етапи	Складові зовнішнього середовища				
	1. Мікросередовище		2. Макросередовище		
	1.1 Споживачі	1.2 Постачальники	2.1 Соціально-політична ситуація	2.2 Внутрішньо-економічна ситуація	2.3 Зовнішньо-економічна ситуація
1 етап	Оцінка за балами, запропонована І.М. Омельченко		Оцінка за балами, запропонована К.Є Турбіною		
2 етап	Розрахунок середнього балу по споживачам ($\bar{B}_{\text{спож}}$)	Розрахунок середнього балу по постачальникам ($\bar{B}_{\text{постач}}$)	Розрахунок середнього балу по соціально-політичній ситуації ($\bar{B}_{\text{СП}}$)	Розрахунок середнього балу по внутрішньо-економічній ситуації ($\bar{B}_{\text{Внутр.ек}}$)	Розрахунок середнього балу по зовнішньо-економічній ситуації ($\bar{B}_{\text{Зовн.ек}}$)
3 етап	Розрахунок середнього балу по мікросередовищу		Розрахунок середнього балу по макросередовищу		
4 етап	Розрахунок середнього балу по зовнішньому середовищу				
5 етап	Оцінка рівня стійкості зовнішнього середовища підприємства на основі отриманого середнього балу: Менше за 3 бала – низька стійкість; Від 3 до 4 балів – середня стійкість; Більше за 4 бали – висока стійкість				

Далі встановлено взаємозв'язок між рівнем стратегічної стійкості підприємства, рівнем стійкості зовнішнього середовища і потребою підприємства у реструктуризації. З цією метою автором була розроблена матриця, заснована на взаємозв'язку рівня стратегічної стійкості підприємства та стійкості його зовнішнього середовища (рис. 1).

Переваги запропонованих методичних положень полягають у тому, що вони базуються на комплексному, багатомірному підході до оцінки стратегічної стійкості підприємства і дозволяють проводити кількісно вимірювану оцінку потреби підприємства в реструктуризації та враховувати специфіку діяльності.

Стратегічна стійкість підприємства, у балах	Висока (вище 4 балів)	Поле 1 Потреба у реструктуризації є	Поле 2 Потреба у реструктуризації відсутня	Поле 3 Потреба у реструктуризації відсутня
	Середня (від 3 до 4 балів)	Поле 4 Потреба у реструктуризації є	Поле 5 Потреба у реструктуризації є	Поле 6 Потреба у реструктуризації відсутня
	Низька (менша за 3 бали)	Поле 7 Потреба у реструктуризації є	Поле 8 Потреба у реструктуризації є.	Поле 9 Потреба у реструктуризації є
		Низька (менша за 3 бали)	Середня (від 3 до 4 балів)	Висока (вище 4 балів)

Стійкість зовнішнього середовища, у балах

Рис. 1 – Матриця визначення потреби підприємства у реструктуризації і вибору необхідного напрямку її проведення

Висновки. Розроблений науково-методичний підхід до визначення потреби в реструктуризації підприємств на основі оцінки їх стратегічної стійкості. Його використання на практиці допоможе керівникам м'ясопереробних підприємств приймати своєчасні та ґрунтоні рішення, необхідні підприємствам для підтримки їх стратегічної стійкості в сучасних умовах існування.

Список літератури: 1. *Догиль Л.Ф.* Управление хозяйственным риском / Л.Ф. Догиль. – Минск: Книжный Дом Мисанта, 2005. – 224 с. 2. *Ильченко А. Н., Рычихина, Н. С.* Индикативный метод определения потребности предприятия в реструктуризации // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 20. – С.23-26 3. *Ригер Ф.* Реструктуризация предприятий в условиях кризисных ситуаций / Ф. Ригер // Финансовый бизнес. 1997. – № 3. – С. 55–61 4. *Аистова М. Д.* Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М.: Альпина Паблшер, 2002. – 288 с. 5. *Малярець Л. М.* Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика / Л. М. Малярець. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384с. 6. *Омельченко И. Н.* Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления на предприятиях ОПК / И. Н. Омельченко, Д.П. Мухортов // Вестник машиностроения. – 2007. – № 7. С.79-85. 7. *Шеремет А. Д.* Финансы предприятий: менеджмент и анализ / А.Д. Шеремет, О. Ф. Ионова. – М.: ИНФРА. 2006. – 479 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Dogil L.F.* Upravlenie hozyaystvennyim riskom – Minsk: Knizhnyiy Dom Misanta, 2005. – 224 p. 2. *Ilchenko A. N., Ryichihina, N. S.* Indikativnyiy metod opredeleniya potrebnosti predpriyatiya v restrukturizatsii: Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika. – 2006. – No 20. – P.23–26 3. *Riger F.* Restrukturizatsiya predpriyatiy v usloviyah krizisnyih situatsiy – Finansovyy biznes. 1997. – No 3. – P. 55–61 4. *Aistova M. D.* Restrukturizatsiya predpriyatiy: voprosyi upravleniya. Strategii, koordinatsiya strukturnyih parametrov, snizhenie soprotivleniya preobrazovaniyam – Moscow: Alpina Pabliher, 2002. – 288 p. 5. *Malyarets L. M.* Vimiryuvannya oznak ob'ektlv v ekonomitsi: metodologiya ta praktika. – Kharkiv : Vid. HNEU, 2006. – 384 p. 6. *Omelchenko I. N.* Sbalansirovannaya sistema pokazateley kak instrument strategicheskogo upravleniya na predpriyatiyah OPK: Vestnik mashinostroeniya. – 2007. – No 7. – P.79–85. 7. *Sheremet A. D.* Finansyi predpriyatiy: menedzhment i analiz – Moscow: INFRA. 2006. – 479 p.

Надійшла (received) 17.09.2014

УДК 330.341.1

Г. М. ХРИСТЕНКО, канд. екон. наук, доц., Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут», Бережани

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ

Розглянуто загальні положення, досягнення та основні праці вчених у сфері інновацій від класиків економічної теорії до сучасників. Узагальнено сутність і особливості економічної категорії «інновація». Запропоновано та обґрунтовано авторський підхід до визначення інновацій як економічної категорії. Проаналізовано вітчизняні та закордонні публікації стосовно даного дослідження. В умовах конкуренції досягти бажаного результату можна при забезпеченні ефективності застосування науково-технічних, економічних, організаційних, соціальних та екологічних факторів.

Ключові слова: інновація, нововведення, зміна, процес, результат, новизна.

Вступ. Інновація є рушієм соціально-економічного прогресу, виступає втіленням сучасних підходів у теорії та практиці господарювання,

забезпечуючи кількісне зростання з підвищенням якісних показників економічного розвитку, збільшення обсягів виробництва з підвищенням його ефективності.

Інноваційна ситуація, яка склалася в Україні характеризується, з одного боку, появою нових відкриттів і науково-технічних розробок, а з іншого – недостатнім рівнем нововведень у реальну практику виробництва через складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Теоретичним підґрунтям у дослідженні поняття інновацій та проблеми інноваційного розвитку стали праці зарубіжних вчених-економістів Л. Водачек, О. Водачкова, П. Друкера, Б. Санто, Р. Солоу, Ш. Тацуно, Б. Твісса, М. Хучек, Й. Шумпетера.

Вагомий внесок у дослідження особливостей інноваційних процесів в Україні зробили відомі українські вчені: О.М. Алимов, В.Ф. Бесєдін, А.С. Гальчинський, В.П. Галушко, В.М. Геєць, О.Д. Гудзинський, О.І. Дацій, М.В. Зубець, С.М. Кваша, О.В. Крисальний, П.А. Лайко, А.І. Сухоруков, В.М. Трегобчук та інші. Однак залишаються дискусійними та потребують продовження досліджень багато аспектів визначення інновації як економічної категорії.

Мета досліджень. Метою дослідження є узагальнення та уточнення економічної сутності інновацій, представлене авторське визначення поняття «інновація».

Постанова проблеми. Теоретичні проблеми розвитку інноваційних процесів завжди посідали вагоме місце в системі наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених. Інновації є матеріальною основою підвищення ефективності виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, зниження витрат і виступають найважливішою умовою економічного зростання на якісно новій основі. Інноваційний потенціал формує здатність підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає уникнути економічної кризи.

Матеріали досліджень Об'єктом дослідження є економічна категорія «інновація».

Результати досліджень. У вітчизняній науці щодо розвитку суспільного виробництва тривалий час використовувався термін «науково-технічний прогрес». Світова практика для позначення якісних змін у виробництві використовує термін «інновація» або «нововведення».

Слід зазначити, що у науковій літературі немає однозначного визначення поняття «інновація». Якщо прийняти те, що слово «інновація» є похідним від латинського «*novum*», що означає змінювати, оновлювати, то під інновацією слід розуміти процес змін, оновлення [1, с. 9]. Наприклад, угорський економіст Б. Санто визначив інновацію, як «такий суспільно-технічно-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів

приводить до створення кращих, за своїми властивостями виробів, технологій та у випадку, якщо вони орієнтуються на економічну вигоду, на прибуток; їх поява на ринку може приносити додатковий успіх» [2, с. 83].

Однак більш поширеним є погляд, згідно з яким за основу беруть переклад поняття «нововведення» як *innovation*, тобто «введена новація». Отже, цим терміном називають об'єкти впровадження (наприклад, за Е. Роджерсом, «нововведення – це ідея, практика або продукт, що сприймаються як нові» [1, с. 9]). Американський економіст П. Лемер тлумачив інновацію як «новий продукт або послугу, спосіб їх виробництва, новацію в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах, будь-яке вдосконалення, яке забезпечує економію витрат або створює умови для неї» [1, с. 9].

Поняття «інновація» вперше з'явилося в роботах культурологів ще у ХІХ столітті й означало введення певних елементів однієї культури в іншу.

Узагальнивши теоретичні дослідження, розпочаті українським вченим-економістом світового рівня Михайлом Туган-Барановським, австрійський вчений Йозеф Шумпетер на початку ХХ століття вперше ввів у науковий обіг терміни «нові комбінації» та «інноваційний процес». У праці «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) він визначає п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій [3, с. 159]:

- 1) виробництво нового продукту чи відомого продукту в новій якості;
- 2) впровадження нового методу виробництва;
- 3) освоєння нового ринку збуту;
- 4) залучення для виробничого процесу нових джерел сировини;
- 5) проведення реорганізації (уведення нових організаційних форм).

Таким чином, предметом цих змін можуть бути: продукти, технологічні процеси, сировина, організація виробництва та нові ринки збуту.

Шумпетер Й. визначив інновації як нові комбінації змін у розвитку виробництва і ринку [3, с. 320–322].

Слід зазначити, що з розглянутих позицій інновація виступає не як результат наукової діяльності, а як результат, що знайшов певне застосування в суспільному виробництві.

Аналіз економічної літератури свідчить, що, виходячи із цілей і специфіки досліджуваного об'єкта, існує, як мінімум, два підходи до визначення сутності інновації. Ряд учених і фахівців стверджують [4; 5], що інновація – це ідея, практика чи продукт, що сприймаються індивідом як нові. На думку А. Томпсона та інших [6; 7], інновацією є генерування, прийняття і впровадження нових ідей, процесів, продуктів і послуг. Тобто в одному випадку, інновація – це результат творчого процесу у вигляді нової продукції

(техніки), технології, методу тощо, в іншому – процес уведення нових виробів, елементів, підходів, принципів замість існуючих.

Прихильником першого підходу щодо визначення інновації є Р.А. Фатхутдінов, який розуміє її як «кінцевий результат упровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту» [8, с. 17]. Дещо іншою є думка Г.Д. Ковальова, який зазначає, що інновація – це «кінцевий результат інноваційної діяльності, у процесі якої створюються (купуються) і використовуються нововведення» [9, с. 33].

Багато дослідників вважають, що інновації варто розглядати як процес зміни стану об'єкта (системи). Зокрема, чеський вчений Ф. Валента визначає поняття «інновація» як «зміни в первісній структурі виробничого організму, тобто як перехід його внутрішньої структури до нового стану» [10, с. 21]. Даним визначенням інновації цей автор певним чином уточнює «нові комбінації» Й. Шумпетера, оскільки зміна первісної структури виробничого організму може бути пов'язана з кожним із п'яти типів нових комбінацій.

Словацькі економісти Л. Водачек і О. Водачкова під інновацією розуміють «цільову зміну у функціонуванні підприємства як системи» [10, с. 23]. У свою чергу Ю.В. Яковец стверджує, що інновації є «якісними змінами у виробництві» [11, с. 95], а А. І. Пригожин визначає нововведення як «цілеспрямовану зміну, що вносить у середовище впровадження (організацію, поселення, суспільство тощо) нові відносно стабільні елементи. Нововведення – ...процес, тобто перехід деякої системи з одного стану в інший» [12, с. 29].

Більш змістовним у цьому плані є, на нашу думку, визначення В.Н. Лапіна, що нововведення або інновація – це «комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу (нововведення) для нової (чи для кращого задоволення уже відомої) суспільної потреби, одночасно це є процес сполучених з даним нововведенням у тій соціальній і речовинній сфері, у якій відбувається його життєвий цикл» [13, с. 23]. Безперечно, з даним твердженням російського вченого є всі підстави погодитися.

Лаконічним, але змістовним слід вважати визначення інновацій польським економістом М. Хучеком, який трактує їх як «зміни в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також соціальному житті підприємства» [14, с. 67].

Особливий підхід до визначення інновацій у П.Ф. Друкера, який вважає, що інновація – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування [15, с. 5].

Подальше вивчення цього питання свідчить, що ряд авторів розглядають інновації як новий додаток наукових і технічних знань, які забезпечують успіх на ринку. Так, Б. Твісс вважає, що інновація є «процес, у якому винахід чи ідея набуває економічного змісту» [7, с. 36]. Тобто, винахід стає нововведенням, якщо сприймається ринком. Американські вчені інтерпретують нововведення як складну систему, за допомогою якої ідея або винахід перетворюється в комерційну реальність. Інновація розглядається як успішне впровадження продукту або послуг на ринок або в економіку. За твердженням Ш. Тацуно, у західному розумінні інновація «відноситься до застосування ідеї, що веде, у кінцевому рахунку, до зростання прибутку чи збільшення обслуговування» [16, с. 297].

Ряд економістів, зокрема Т. Морозов [17; 18], під інноваціями розуміють «прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного чи іншого характеру».

Слід наголосити, що в багатьох визначеннях інновацій відсутня конкретизація мети їхнього впровадження. Окремі автори вважають, що метою інноваційного процесу є створення, впровадження і використання нових продуктів, технологій, форм організації.

Іншими вченими підкреслюється суспільна значимість тих змін, які можуть відноситись до інновації. У деяких формулюваннях поняття «інновації» результатом інноваційної діяльності вважається одержання певного ефекту (економічного, технічного, соціального, екологічного).

Так, П. І. Ратанін під інновацією розуміє «результат створення й освоєння принципово нового чи модифікованого засобу (нововведення), що задовольняє конкретні потреби» [19, с. 34], а ряд російських економістів визначає інновацію як «новий спосіб задоволення потреб, що дає приріст корисного ефекту і, як правило, заснований на досягненнях науки і техніки» [20, с. 270].

Дещо іншим є визначення О.І. Дація, який розглядає інновацію як проведення зміни в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також у соціальній сфері з метою одержання економічного ефекту на основі задоволення певних суспільних потреб [21, с. 11].

На нашу думку, основним спонукальним мотивом впровадження інновацій для більшості суб'єктів господарювання є виробництво конкурентоспроможної продукції з метою одержання прибутку. Однак в умовах конкуренції досягти бажаного результату можна при забезпеченні ефективності застосування науково-технічних, економічних, організаційних, соціальних та екологічних факторів.

Отже, залежно від об'єкта і предмета дослідження інновації можна розглядати як:

- 1) зміни (Й. Шумпетер, Ю. Яковец, М. Хучек, Ф. Валента, А. Пригожин, Л. Водачек, О. Водачкова, О. Дацій та ін.);
- 2) процес (Б. Твісс, Б. Санто, В. Лапіна, Ш. Тацуно, Т. Морозов та ін.);
- 3) результат (Р. Фатхутдінов, П. Ратанін, Г. Ковальова та ін.).

Відповідно до наших міркувань, інновація – це нагромадження нових знань, втілених у наукових, економічних, технічних, організаційних, соціальних новинках з метою одержання суб'єктами господарювання прибутку на основі задоволення суспільних потреб.

Висновки. Таким чином, існуючі визначення інновації дозволяють трактувати дане поняття як новизну, будь-яку зміну, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Список літератури: 1. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посібник] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К.: Академія, 2005. – 400 с. 2. Санто Б. Інновація як средство економічного розвитку / Б. Санто; общая ред. и вступ. ст. Сазановова Б. В.; пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с. 3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с. 4. Ионов М. Инновационная сфера: состояние и перспективы / М. Ионов // Экономист. – 1993. – № 10. – С. 62-67. 5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; общ. ред. и вступ. ст. Пенькова Е.М.; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с. 6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – [12-е изд.]; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 928 с. 7. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; авт. предисл. и науч. ред. К. Ф. Пузиня; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с. 8. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: [учебник для вузов] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 600 с. 9. Ковалев Г. Д. Основы инновационного менеджмента: [учебник для вузов] / Г. Д. Ковалев; под ред. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 208 с. 10. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии: [монография] / Л. Водачек, О. Водачкова; авт. предисл. Рапопорт В. С.; сокр. пер. со словац. – М.: Экономика, 1989. – 167 с. 11. Яковец Ю. В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 1988. – 335 с. 12. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 271 с. 13. Лапин Н. В. Социальные аспекты управления нововведениями / Н. В. Лапин // В сб.: проблемы управленческих нововведений и хозяйственного экспериментирования. – Таллинн, 1981. – 231 с. 14. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии / М. Хучек // Вестник Московского университета. Серия экономика. – 1995. – № 1. – С. 62-71. 15. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; пер. з англ. В. С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с. 16. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы / Ш. Тацуно; общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 344 с. 17. Морозов Ю. П. Научоемкие технологии и технопарки – высший этап реформирования экономики государства и регионов / Ю. П. Морозов // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 11. – С. 105-106. 18. Покропивный С. Инновационный менеджмент в рыночной системе хозяйствования / С. Покропивный // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24–31. 19. Ратанін П. І. Інноваційне підприємництво в перехідний період Росії к ринку / П. І. Ратанін. – М.: Известия, 1993. – 174 с. 20. Экономика предприятия: [учебник для вузов] / [Аврашков Л. Я., Адамчук В. В., Антонова О. В. и др.]; под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 742 с. 21. Дацій О. І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України: [монографія] / О. І. Дацій. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.

Bibliography (transliterated): Johna M. A. Ekonomika i organizacija innovacijnoji dijajl'nosti: [navch. posibnik]. – Kyev.: Akademija, 2005. – 400 p. 2. Santo B. Innovacija kak sredstvo jekonomicheskogo razvitija – obshhaja red. i vstup. st. Sazanovova B. V.; per. s veng. – Moscow: Progress, 1990. – 296 p. 3. Shumpeter J. Teorija jekonomicheskogo razvitija. – Moscow: Progress, 1982. – 455 p. 4. Ionov M. Innovacionnaja sfera: sostojanie i perspektivy – Jekonomist. – 1993. – No 10. – P. 62–67. 5. Kotler F. Osnovy marketinga – obshh. red. i vstup. st. Pen'kova E.M.; per. s angl. – Moscow: Progress, 1990. – 736 p. 6. Tompson A. A. Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlja analiza. – [12-e izd.]; per. s angl. – Moscow: Izd. dom «Vil'jams», 2002. – 928 p. 7. Tvisss B. Upravlenie nauchno-tehnicheskimi

novovvedenijami – avt. predisl. i nauch. red. K. F. Puzinja; sokr. per. s angl. – Moscow: Jekonomika, 1989. – 271 p. 8. Fathutdinov R. A. Innovacionnyj menedzhment: [uchebnik dlja vuzov]. – Moscow: ZAO «Biznes-shkola «Intel-Sintez», 1998. – 600 p. 9. Kovalev G. D. Osnovy innovacionnogo menedzhmenta: [uchebnik dlja vuzov]. – Moscow: JuNITI-DANA, 1999. – 208 p. 10. Vodachek L. Strategija upravlenija innovacijami na predprijatii: [monografija]– avt. predisl. Rapoport V. P.; sokr. per. so slovac. – Moscow: Jekonomika, 1989. – 167 p. 11. Jakovec Ju. V. Uskorenje nauchno-tehnicheskogo progressa: teorija i jekonomicheskij mehanizm. – Moscow: Jekonomika, 1988. – 335 p. 12. Prigozhin A. I. Novovvedenija: stimuly i prepjatstvija (Social'nye problemy innovatiki).– Moscow: Politizdat, 1989. – 271 p. 13. Lapin N. V. Social'nye aspekty upravlenija novovvedenijami – V sb.: problemy upravlencheskih novovvedenij i hozjajstvennogo jeksperimentirovanija. – Tallinn, 1981. – 231 p. 14. Huchek M. Social'no-jekonomicheskoe sodержanie innovacii na predprijatii – Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija jekonomika. – 1995. – No 1. – P. 62–71. 15. Druker P. Jak zabezpečiti uspih u biznesi: novatorstvo i pidpriemnictvo – per. z angl. V. S. Gulja. – Kyev: Ukraїna, 1994. – 319 p. 16. Tacuno Sh. Strategija – tehnopolisy – obshh. red. i vstup. st. V. I. Danilova-Danil'jana; per. s angl. – Moscow: Progress, 1989. – 344 p. 17. Morozov Ju. P. Naukoemkie tehnologii i tehnoparki – vysshij jetap reformirovanija jekonomiki gosudarstva i regionov – Pidpriemnictvo, gospodarstvo i pravo. – 2001. – No 11. – P. 105-106. 18. Pokropivnyj S. Innovacionnyj menedzhment v rynochnoj sisteme hozjajstvovanija – Ekonomika Ukraїni. – 1995. – No 2. – P. 24–31. 19. Ratanin P. I. Innovacionnoe predprinimatel'stvo v perehodnyj period Rossii k rynku. – Moscow: Izvestija, 1993. – 174 p. 20. Jekonomika predprijatija: [uchebnik dlja vuzov] – [Avrashkov L. Ja., Adamchuk V. V., Antonova O. V. i dr.]; pod red. prof. V. Ja. Gorfinkelja, prof. V.A. Shvandara. – [2-e izd., pererab. i dop.]. – Moscow: Banki i birzhi, JuNITI, 1998. – 742 p. 21. Dacij O. I. Rozvitok innovacijnoi dijalnosti v agropromislovomu virobnictvi Ukraїni: [monografija] j. – Kyev: NNC IAE, 2004. – 428 p.

Надійшла (received) 22.09.2014

УДК 351.862.4:659.1

В. О. ШВЕДУН, канд. екон. наук, ст. наук. співр., Національний університет цивільного захисту України, Харків

ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ

В роботі проаналізовано провідні нормативно-правові засади, що регламентують державного державне управління сферою рекламних відносин в Україні. Здійснено оцінку інноваційних процесів стосовно розвитку законодавчої бази державного регулювання рекламною діяльністю в Україні. В якості альтернативного підходу до подальшого вдосконалення нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні слід вважати подальший розвиток механізму реалізації рекламного законодавства, що базується на розробці організаційного забезпечення державного управління недотриманнями рекламного законодавства.

Ключові слова: інновації, нормативно-правові засади, державне регулювання, рекламна діяльність.

Постановка проблеми. Сучасна нормативно-правова база України щодо державного регулювання рекламної діяльності є складною та розгалуженою. Крім того, деякі нормативно-правові акти держави мають суттєві суперечності. Також присутня систематична трансформація нормативно-правової бази державного регулювання рекламної діяльності. Переважна частина нормативно-правових актів держави спрямована на регулювання визначених аспектів рекламної діяльності, що підпадають під сферу впливу норм окремих державних документів, що, в свою чергу, спричиняє відсутність комплексного довершеного механізму нормативно-правового регулювання державною сфери

рекламного бізнесу. Виходячи з цього, актуальним слід вважати впровадження інновацій в нормативно-правові документи, спрямовані на державне управління рекламною діяльністю в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні присвячено ряд наукових праць таких вчених, як: Гринько-Гузевська А.В. [2] Микитенко Л.А. [3], Ромат Є.В. [4], Стрельников А.В. [5] та ін. Проте, потребують подальшого висвітлення питання щодо впровадження інновацій в законодавчі акти держави, що регулюють сферу рекламних відносин.

Мета статті. Виходячи з попереднього аналізу, метою статті є дослідження інноваційних перетворень нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні. Для досягнення поставленої мети в статті було сформульовано такі завдання: 1) аналіз базових нормативно-правових засад державного регулювання рекламної діяльності в Україні; 2) оцінка тенденцій впровадження інновацій в провідні державні документи, що спрямовані на регулювання рекламної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фактично зазначена вище наявність великої кількості колізій в рекламному законодавстві України і спричинила необхідність введення Закону України «Про рекламу» № 271/96-ВР від 3 липня 1996 р., який мав суттєве значення для розвитку нормативно-правової бази державного регулювання рекламної діяльності в Україні. Згаданий Закон фактично слід вважати основою для законодавчого регулювання сфери рекламних відносин виходячи з того, що він містить провідні принципи і положення, обмеження і норми, які згодом було конкретизовано та доповнено в межах інших нормативно-правових актів держави стосовно регулювання рекламного бізнесу. При цьому слід звернути увагу на те, що Закон України «Про рекламу» окрім збереження та вдосконалення деяких визначень, які було включено до інших нормативно-правових актів держави, які було прийнято раніше, на етапі становлення українського рекламного законодавства, впровадив і багато інноваційних понять (зокрема «рекламодавець», «розповсюджувач реклами», «рекламний засіб», «спонсор» тощо), що дозволило суттєво вдосконалити державне регулювання процесів виробництва, розповсюдження, а також споживання реклами. Крім того, цей Закон містить обмеження щодо рекламної діяльності як загального характеру, так і стосовно визначених її видів (зокрема, відносно реклами лікарських препаратів, тютюнової та алкогольної продукції, зброї, послуг фінансового характеру тощо). В якості провідних суб'єктів державного контролю рекламної діяльності в Законі України були зазначені такі: Міністерство України у справах друку та інформації, Антимонопольний комітет України, Державний комітет у справах

захисту прав споживачів, Антимонопольний комітет України, Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення.

Уперше в Законі України «Про рекламу» було введено норму, яка освітила термін «недобросовісна реклама» та заборонила її. Крім того, в п. 4 ст. 27 поточного Закону було уповноважено Державний комітет України у справах захисту прав споживачів здійснювати штрафування учасників рекламної діяльності «у розмірі чотирикратної вартості розповсюдження такої реклами». Також «за недотримання вимог законодавства щодо змісту та достовірності реклами» встановлювався розмір штрафу «у розмірі п'ятикратної вартості розповсюдження такої реклами». Також, в п. 2 ст. 27 першої редакції згаданого Закону України «Про рекламу» було зазначено, що «з метою захисту інтересів суспільства, держави, споживачів і учасників рекламного процесу державні органи, визначені в статті 26 цього Закону, можуть забороняти рекламу, що порушує вимоги законодавства про рекламу, та вимагати її публічного спростування». Зокрема, в п. 5 ст. 27 було зафіксовано норми щодо порядку розподілення сум штрафів, що стягуються. Фактично закріплення розглянутих вище інноваційних норм надало можливість здійснення контролю за недобросовісною рекламою та посилення відповідальності учасників процесу рекламування за недотримання нормативно-правових актів держави [1].

Слід звернути увагу на те, що суттєвою інновацією стосовно ефективної реалізації положень Закону України «Про рекламу» стало створення відповідного механізму його реалізації. Зокрема, було введено в дію Закон України «Про внесення змін та доповнень у деякі законодавчі акти України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про рекламу» № 70-97-ВР від 14.02.1997. Тобто, фактично на даному етапі розпочалося формування механізму відповідальності за порушення рекламного законодавства. При цьому слід додати, що в рамках механізму реалізації Закону України «Про рекламу» важливу роль відіграло введення в дію інновації у вигляді «Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу та «Порядку відрахувань на виробництво соціальної рекламної інформації про шкоду тютюнопаління та вживання алкогольних напоїв», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України № 997-97-п від 08 вересня 1997 р.

Проте, подальша реалізація «Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу та «Порядку відрахувань на виробництво соціальної рекламної інформації про шкоду тютюнопаління та вживання алкогольних напоїв» призвела до необхідності розробки низки законодавчих актів держави, які б регулювали відносини у визначених напрямках рекламного бізнесу. Так, протягом 1997–1998 рр. було розроблено низку таких державних документів, зокрема: Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами» № 1511 від 23 вересня 1998 р.,

«Порядок реклами лікарських засобів, що призначено для медичних закладів та лікарів», затверджений Затверджено наказом Міністерства охорони здоров'я України № 177 від 10 червня 1997 р.

Слід звернути увагу на те, що згодом «Порядок накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу та «Порядок відрахувань на виробництво соціальної рекламної інформації про шкоду тютюнопаління та вживання алкогольних напоїв» № 997-97-п від 08 вересня 1997 р. втратили чинність згідно з п. 2 Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу» № 693 від 26 травня 2004 р. Згодом було здійснено подальшу конкретизацію штрафування учасників рекламного бізнесу стосовно різних сфер підприємницької діяльності у Постанові Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу» № 980 від 16 вересня 2009 р. Також втратила чинність Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами» № 1511 від 23 вересня 1998 р. відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами» № 2067 від 29 грудня 2003 р. Все це свідчить про активне впровадження інновацій в механізм реалізації Закону України «Про рекламу».

Проте, якщо знову повернутися до огляду зазначеного Закону, слід зазначити, що в його першій редакції був відсутній розподіл відповідальності між безпосередніми учасниками рекламного процесу – рекламодавцем, виробником та розповсюджувачем рекламної інформації. У п. 3 ст. 27 першої редакції Закону України «Про рекламу» було лише зазначено, що «рішення про порушення законодавства про рекламу надсилається рекламодавцеві, виробнику або розповсюджувачеві реклами і є обов'язковим для виконання». Відповідно, відсутність чітких норм відносно розподілу відповідальності між учасниками рекламних відносин ускладнило подальше вдосконалення механізму реалізації Закону України «Про рекламу».

Виходячи з цього, було зроблено висновок, що перша редакція зазначеного Закону не могла в повній мірі задовольняти потреби державного регулювання сфери рекламного бізнесу. Відповідно, провідний Закон, що регулює рекламні відносини в Україні, потребував подальшого вдосконалення. Отже, наступну редакцію Закону України «Про рекламу» було прийнято 11 липня 2003 р. за № 1121-IV. Після цього наведена редакція неодноразово переглядалася, і до неї було включено багато змін. Зокрема, в ст. 1 «Визначення термінів» було зроблено такі зміни: 1) розширено поняття внутрішньої реклами; 2) додано термін «заходи рекламного характеру»; 3) додано визначення знижки; 4) додано визначення спеціальних виставкових заходів. Всі зазначені зміни було введено згідно із Законом України «Про внесення змін до

деяких законодавчих актів України щодо реклами» від 18 березня 2008 р. № 145-VI.

Ст. 4 «Авторське право та суміжні права щодо реклами» та ст. 5 «Реклама імені або найменування та знака для товарів і послуг спонсорів» редакції Закону України «Про рекламу» від 11 липня 2003 р. за № 1121-IV були перейменовані відповідно на «Використання об'єктів авторського права і (або) суміжних прав у рекламі» та «Спонсорство» відповідно, тобто, конкретизовані. Крім того, в згадану редакцію вперше було додано норми розповсюдження реклами політичного характеру. Також слід звернути увагу на нову версію п. 11 ст. 21 згаданої редакції Закону України «Про рекламу». Згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення застосування методів профілактики, діагностики, лікування, реабілітації та лікарських засобів і заняття народною медициною (цілительством)» від 17 травня 2007 р. № 1033-V, в ній зазначено, що «Забороняється реклама нових методів профілактики, діагностики, реабілітації та лікарських засобів, які знаходяться на розгляді в установленому порядку, але ще не допущені до застосування». Суттєві зміни відбулися і у регламентуванні реклами алкогольних напоїв та тютюнових виробів, знаків для товарів і послуг, інших об'єктів права інтелектуальної власності, під якими випускаються алкогольні напої та тютюнові вироби. Положення розповсюдження подібної реклами описано в ст. 22 Закону України «Про рекламу». Зокрема, з 1 січня 2009 р. та 2010 р. набули чинності такі заборони стосовно реклами тютюнових виробів, реклами знаків для товарів і послуг, інших об'єктів права інтелектуальної власності, під якими випускаються тютюнові вироби», що містяться в п. 1. ст. 22 редакції Закону України «Про рекламу» від 11 липня 2003 р. № 1121-IV з останніми змінами і доповненнями № 1465-VI (1465-17) від 04.06.2009.

Також відбулися зміни і в п. 3 згаданої ст. 22. Зокрема, згідно з Законом України № 145-VI від 18.03.2008 було виключено абз. 11 п. 3, який стосується заборони включення у рекламу алкогольних напоїв, реклама знаків для товарів і послуг, інших об'єктів права інтелектуальної власності, під якими випускаються алкогольні напої, зображень популярних осіб або прямого чи опосередкованого схвалення популярними особами паління чи вживання алкоголю. Відповідно, з'явилася велика кількість рекламних роликів за участю відомих спортсменів в рекламі пива. З метою протидії цим тенденціям до ст. 22 було включено п. 9 згідно з Законом України № 145-VI від 18.03.2008, який забороняє «зображення популярних осіб або пряме чи опосередковане схвалення популярними особами паління або вживання алкоголю, пива та напоїв, що виготовляються на його основі» [1].

Якщо розглянути подальше вдосконалення Закону України «Про рекламу» із останніми подальшими змінами і доповненнями № 1322-VII (1322-18) від 05.06.2014, то слід простежити наявність ряду чергових інновацій. Зокрема, в наведеній редакції більше уваги було приділено рекламі об'єктів, що будуються. Так, до п. 1 ст. 8 «Загальні вимоги до реклами» було додано абз. 13 згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла» № 2367-VI від 29 червня 2010 р. із заборонаю «розповсюджувати рекламу про спорудження житлового будинку з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управлінні». Цю ж статтю згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту населення та інформаційного простору від негативного впливу» від 12 січня 2012 р. № 4316-VI було доповнено за допомогою абз. 14, який забороняє рекламу з ворожіння та гадання (у першій редакції Закону України «Про рекламу» від 3 липня 1996 р. № 271/96-ВР ця заборона містилася в ст. 21 «Реклама лікарських засобів, медичної техніки, методів профілактики, діагностики, лікування і реабілітації»).

З'явилися і деякі зміни у визначенні вартості розповсюдженої реклами, яка, згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України» від 2 грудня 2010 р. № 2756-VI, тепер визначається в ст. 27 «виходячи з договірної (контрактної) вартості без урахування суми внесених (нарахованих) податків, зборів (обов'язкових платежів), які встановлені Податковим кодексом України» замість Закону України «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 р. № 1252-XII. Крім того, доцільно звернути увагу на те, що, згідно з Законом України «Про внесення зміни до статті 8 Закону України «Про рекламу» щодо встановлення заборони зазначення ціни товарів, робіт та послуг не в грошовій одиниці України» від 6 листопада 2012 р. № 5481-VI, до ст. 8 Закону України «Про рекламу» було додано п. 8, в якому чітко зазначено, що «інформація про ціни на товари, тарифи на послуги, наведені у рекламі, яка розміщується чи розповсюджується на території України, зазначається виключно у гривні». Відбулися зміни і у порядку регулювання розміщення зовнішньої реклами. Зокрема, п. 1 ст. 16 «Зовнішня реклама» був доповнений абз. 3 згідно з Законом України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 16 жовтня 2012 р. № 5463-VI. Ці зміни, по-перше, заборонили втручання у форму та зміст зовнішньої реклами під час видачі дозволів на її розміщення. По-друге, регламентували «розміщення зовнішньої реклами у межах смуги відведення автомобільних доріг», яке повинно проводитися «за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері дорожнього господарства та управління автомобільними

дорогами, або їх власниками та центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері безпеки дорожнього руху».

Редакція Закону України «Про рекламу» з останніми змінами і доповненнями від № 1322-VII (1322-18) від 05.06.2014 містить і нову специфічну статтю – ст. 24¹ «Реклама послуг із працевлаштування». Зокрема, ст. 24¹ в п. 1 чітко формулює заборони щодо дискримінації при працевлаштуванні за будь-якою ознакою. Всі норми, відображені в ст. 24¹, сформовано згідно з Законом України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI.

Було також суттєво розширено зміст ст. 25 «Реклама цінних паперів». Зокрема, що було додано порядок організації реклами послуг саморегульованих організацій та уповноважених рейтингових агентств окрім реклами послуг професійних учасників фондового ринку (п. 5 ст. 25). Останні зміни до цієї статті було внесено згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо національних комісій, що здійснюють державне регулювання природних монополій, у сфері зв'язку та інформатизації, ринків цінних паперів і фінансових послуг» від 07.07.2011 р. № 3610-VI.

Необхідно також звернути увагу на впровадження подальших інновацій і в механізм реалізації Закону України «Про рекламу». Так, в ст. 27 останньої редакції Закону України «Про рекламу» вже присутнє розгалуження відповідальності за порушення рекламного законодавства між рекламодавцями, виробниками та розповсюджувачами рекламної інформації. Крім того, в ст. 26 цього Закону розмежовано повноваження Держслужби технічного регулювання і її територіальних відносно штрафування рекламодавців і розповсюджувачів реклами за порушення законодавства про рекламу залежно від розміру штрафу. Це, в свою чергу, більш конкретизує та визначає норми накладення штрафів уповноваженими органами Державної служби технічного регулювання України, і, відповідно, відокремлює їх повноваження в цій сфері від повноважень Антимонопольного комітету України [1].

Якщо ж в цілому оцінювати Закон України «Про рекламу», то можна зробити висновок, що в ньому присутня значна кількість інновацій стосовно перетворення нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні, зокрема, відносно конкретизації і розширення понятійного апарату, норм щодо загальних вимог до реклами та особливостей рекламування визначених видів товарів та послуг. Проте, зважаючи на велику кількість охоплених питань стосовно державного регулювання рекламною діяльністю, розробкою та вдосконаленням Закону «Про рекламу» подальше становлення українського рекламного законодавства не обмежилось. Це спричинено тим, що Закон України «Про рекламу» все одно має неузгодженості з іншими законодавчими актами, які містять норми щодо регулювання

рекламної діяльності. Так, був прийнятий Закон України «Про охорону прав на зазначення походження товару» від 16 червня 1999 р. № 752-XIV. Закон фактично усунув помилки, припущені при розробці Закону України «Про захист прав на знаки для товарів та послуг» від 15 грудня 1993 р. № 3689-XII. (цим Законом не були взяті під охорону застосування у торговельних марках назв місць і походження товарів, що стали фактично брендами).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Таким чином, за результатами діагностики основних інституційні засади державного управління рекламною діяльністю в Україні було сформовано такі висновки: 1) внаслідок недосконалості нормативно-правової бази щодо регулювання рекламною діяльністю України було введено в дію базовий в цій сфері Закон України «Про рекламу», який узагальнив існуючі та започаткував інноваційні норми, спрямовані на регулювання відносин, що виникають у сфері рекламного бізнесу; було також започатковано механізм реалізації згаданого Закону; 2) первісна редакція Закону України «Про рекламу» не надавала можливості задовольняти потреби регулювання рекламною діяльністю з боку держави в повному обсязі, тому в перспективі до Закону було додано велику кількість змін і доповнень, проте він мав ряд неузгодженостей з іншими нормативними актами держави. В якості альтернативного підходу до подальшого вдосконалення нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні слід вважати подальший розвиток механізму реалізації рекламного законодавства, що базується на розробці організаційного забезпечення державного управління недотриманнями рекламного законодавства.

Список літератури: 1. Закон України «Про рекламу» № 271/96-ВР від 03.07.96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960270.html. – Заголовок з екрану. 2. *Гринько-Гузевська, А.М.* Правове регулювання рекламною діяльністю: принципи та їх реалізація / *А.М. Гринько-Гузевська* // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2006. – № 2. – С. 106–110. 3. *Микитенко, Л.А.* Державний контроль рекламною діяльністю в Україні: монографія / *Л.А. Микитенко*. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2011. – 142 с. 4. *Ромат, С.В.* Трансформація моделі державного управління рекламною діяльністю в перехідних умовах: монографія / *С.В. Ромат*. – К.: Вид-во НАДУ, 2003. – 380 с. 5. *Стрельников, А.В.* Державне регулювання рекламною діяльністю / *А.В. Стрельников* // *Актуальні проблеми держави і права*. Вип.19. – О.: Юридична література / Одеська національна юридична академія, 2003. – С. 301–304.

Bibliography (transliterated): 1. Zakon Ukraini «Pro reklamnu» No 271/96-VR vid 03.07.96 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960270.html. – Zagolovok z ekranu. 2. Grin'ko-Guzevs'ka, A.M. Pravove reguljuvannja reklamnoï dijaj'nosti: principi ta ih realizacija – Zovnishnja torgivlja: pravo ta ekonomika. – 2006. – No 2. – P. 106–110. 3. Mikitenko, L.A. Derzhavnij kontrol' reklamnoï dijaj'nosti v Ukraini: monografija. – Kyev: Kiivsk'ij nacional'nij torgovel'no-ekonomichnij universitet, 2011. – 142 p. 4. Romat, S.V. Transformacija modeli derzhavnogo upravlinnja reklamnoju dijaj'nistju v perehidnih umovah: monografija. – Kyev: Vid-vo NADU, 2003. – 380 p. 5. Strel'nikov, A.V. Derzhavne reguljuvannja reklamnoï dijaj'nosti – Aktual'ni problemi derzhavi i prava. Vip.19. – Odessa: Juridichna literatura / Odes'ka nacional'na juridichna akademija, 2003. – P. 301–304.

Надійшла (received) 07.10.2014

УДК 657.471

Н. Л. ШИШКОВА, канд. екон. наук, доц., ВНЗ «НГУ», Дніпропетровськ
**СИНХРОНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВИХ, КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНИХ
ТА УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ В ОПЕРАЦІЯХ
З ДЕРИВАТИВАМИ**

У статті розглянуто особливості обліку, аналізу, внутрішнього та зовнішнього контролю в рамках управління операціями з деривативами. Обґрунтовано ефективність виконання обліково-контрольних та управлінських функцій, виконуваних учасниками операцій з деривативами при синхронізації процесів. Доведено прогресивність управління операціями з деривативами у загальному менеджменті підприємства.

Ключові слова: фінансові деривативи, особливості обліку, ефективне управління, синхронізація процесів.

Вступ. В умовах торгівлі фінансовими деривативами та її обліку стає актуальним необхідність управління потоками інформації щодо таких складних об'єктів обліку та контролю. Окремо слід зазначити, що контроль необхідний і внутрішній, і сприяння для проведення дієвого зовнішнього моніторингу. Тому налаштування взаємозв'язку між окремими функціями суб'єкту господарювання потребує логістичного підходу до управління всіма процесами, пов'язаними з операціями щодо фінансових деривативів. Однак у практиці сучасного обліку і контролю поки що недостатньо застосовується логістичний підхід до управління окремими операціями та функціями, що визначає поставлену проблему досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Виходячи з теоретико-методологічних засад логістичного управління, розроблених науковцями [1, 2] і впроваджених у практику виробництва, транспорту й торгівлі, логістичне управління окремими об'єктами обліку слід розглядати як цілеспрямований вплив на узгодження і синхронізацію процесів формування потоків інформації у взаємозв'язку облікових та контрольно-аналітичних функцій. Звідси випливає необхідність розроблення практичних методів узгодження просторово-часової послідовності формування логістичних систем і ланцюгів, які притаманні концептуальним засадам хеджування, методиці аналізу операцій з похідними фінансовими інструментами, мінімізації цінкових ризиків [3, 4]. Такому підходу до розуміння сутності управління операціями з деривативами поки що приділяється недостатньо уваги. Логістичний підхід торкається тільки окремих функцій, що не дає бажаних результатів. Хоча логістизація повинна охоплювати всю діяльність кожного підприємства як складову логістичних систем і ланцюгів не тільки у фінансовій сфері діяльності, а й в усьому господарському комплексі країни і світу.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою статті стало розкриття сутності й необхідності логістичного управління потоковими інформаційними процесами у фінансовому секторі щодо операцій з похідними інструментами (деривативами). Досягнення поставленої мети потребує розв'язання завдань, пов'язаних з виявленням особливостей логістичних процесів під час здійснення операцій з деривативами, адаптації існуючих управлінських механізмів до поточкових процесів у суб'єктів фінансової сфери.

Результати досліджень. Похідні фінансові інструменти (деривативи) (derivative financial instruments (derivatives)) – фінансові контракти або фінансові інструменти, що походять із (базуються на) інших фінансових інструментів(ах), які називають базовими інструментами. Основою такого фінансового інструменту (контракту) можуть бути активи (наприклад, товари, акції, житлові застави, нерухоме майно, облігації, позики), індекси (на відсоткові ставки, валютні курси, фондові індекси, індекси споживчих цін) або інші умови. Кредитні деривативи походять від позик, облігацій чи інших форм кредитування.

До похідних фінансових інструментів відносять: 1) інструменти, розрахунки за якими провадитимуться у майбутньому; 2) інструменти, вартість яких змінюється внаслідок змін відсоткової ставки, курсу цінних паперів, валютного курсу, індексу цін, кредитного рейтингу (індексу) або інших змінних, що є базисними; 3) інструменти, які не потребують початкових інвестицій.

Основними видами похідних фінансових інструментів є форварди, ф'ючерси, опціони та свопи. Крім того, їх поділяють на умовні (біржові та позабіржові опціони, а також різні види страхування контрактів) і безумовні (ф'ючерси, форварди та свопи) [3].

Щодо особливостей бухгалтерського обліку, слід виділити саме ті, які ускладнюють цей об'єкт:

- позабалансовий облік деривативів;
- система подвійного запису за позабалансовими рахунками;
- мультивалютність;
- розмежування рахунків, призначених для обліку операцій хеджування та інших операцій з деривативами [4].

Тому, враховуючи особливості такого складного об'єкту обліку і контролю як фінансові деривативи, слід налагоджувати взаємодію обліку, контролю та управління операціями з деривативами (рис. 1).

Так, бізнес-систему підприємства можна подати у вигляді інтегрованої багатофункціональної системи, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, якій притаманні такі основні ознаки: взаємопов'язаність – видалення або приєднання елемента підприємства спричинює зміни у відношеннях між іншими

елементами системи; структурність – ієрархічна – багаторівнева структура, на верхньому рівні якої знаходиться центральне управління, на нижніх рівнях підрозділи, дочірні компанії тощо; цільовий характер функціонування – цілі підприємства конкретні, фіксовані і можуть коригуватися менеджерами; динамічність – якісні та кількісні показники комерційної, виробничої, фінансової діяльності підприємства, технології його роботи змінюються з часом; вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства, зміни якого зумовлюють потребу в реінжинірингу бізнес-процесів; адаптивність – здатність підприємства реагувати на зміни вхідних/вихідних інформаційних потоків тощо.

Взаємодію зовнішнього середовища і бізнес-системи підприємства можна розглядати як сукупність неперервних впливів з боку підсистем і елементів зовнішнього середовища (суб'єктів ринкових відносин, сировинних, товарних і фінансових ринків та інших механізмів, політичної ситуації тощо) і цілеспрямованого керівного впливу на підприємство з боку держави та її органів за допомогою законодавчого забезпечення, норм, правил, порядків, обов'язкових для виконання.

Отже, облік і контроль підприємства можна розглядати як систему, що може бути спроектована, сконструйована та за необхідності перманентно удосконалена. Подальший розвиток, нагромадження інформації в інформаційних системах, дали змогу детально охарактеризувати логістику взаємозв'язків підсистем, елементів обліку і контролю підприємства та рівнів керування ними. В результаті метою синхронізації облікових та контрольних функцій є формування програмно-технічного рішення, що дозволить:

- вести централізований оперативний облік, моніторинг, контроль та аналіз інформації на усіх рівнях організаційної структури по вертикалі та горизонталі за найбільш пріоритетними напрямками («фінансовий та бухгалтерський облік», «облік ТМЦ, основні засоби, надлишкове майно та майно, що підлягає утилізації», «кадровий облік», «організація обміну документами в електронному вигляді між структурними підрозділами всіх рівнів та контролю виконавської дисципліни»);

- мінімізувати вплив людського фактору та забезпечити повноцінний аудит змін інформації;

- використати поточні напрацювання та впроваджені інформаційні системи підприємства.

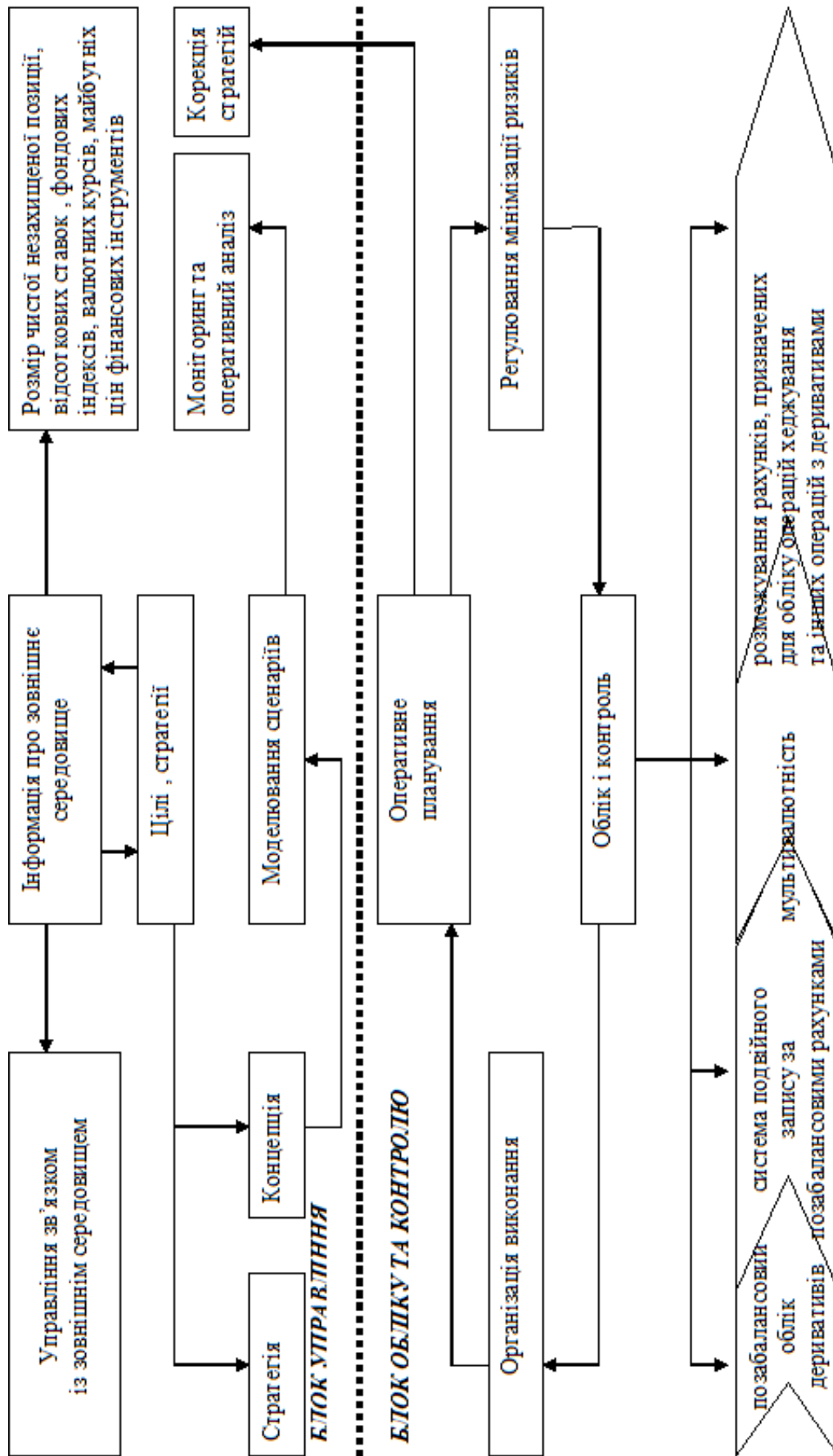


Рис. 1 – Взаємодія обліку, контролю та управління операціями з деривативами

Рішення повинне забезпечувати поетапне розширення його функціональних та продуктивних можливостей, у тому числі поступову автоматизацію процесів обліку, моніторингу, контролю та аналізу інших напрямків роботи підприємства.

З метою організації контролю за діяльністю структурних підрозділів, забезпечення оперативного прийняття рішень та обміну інформацією між структурними підрозділами різних рівнів пропонується побудова системи інформаційного обміну, що забезпечить оперативний обмін інформацією як у автоматичному режимі так й з регламентованими процедурами обміну, захищеним каналом зв'язку з використанням механізмів електронного цифрового підпису на основі існуючого рішення «Система інформаційного обміну».

Таким чином, необхідність синхронізації обліку і внутрішнього контролю об'єктів очевидна. Але слід визначитися з інструментарієм, який математично та програмно дозволить якнайкраще організувати синхронізацію процесів.

Процес може створювати кілька інших процесів (вони називаються дочірніми процесами, а створивший їх процес по відношенню до них називається материнським), а ті в свою чергу можуть створювати свої дочірні процеси. Таким чином, утворюється дерево процесів. Як правило, дочірні процеси створюються материнськими для здійснення певної задачі, тому процесам необхідно взаємодіяти. Такий зв'язок називається міжпроцесорною взаємодією (IPC – interprocess communication) і полягає в передачі даних від одного процесу до іншого, контролі діяльності процесів, синхронізації дій. При цьому контроль діяльності процесів забезпечує розподіл ресурсів і управління доступом, а синхронізація передбачає поєднання процесів у часі особливим чином, і усунення можливих негативних ефектів, наприклад ефекту гонок.

Синхронізація (від грец. Synchronos – одночасний) – приведення двох або кількох процесів до такого їх протікання, коли однакові або відповідні елементи процесів відбуваються з незмінним зрушенням у часі або одночасно.

Ефект гонок – ефект десинхронізації, що виявляється в тому, що процес у своєму виконанні доходить до етапу, що вимагає даних, одержуваних від іншого процесу, в той час як другий процес ще не виконався до моменту передачі даних. Наприклад: контрольний процес А готовий вивести на друк результат роботи обчислювального процесу В, а процес В ще не завершив обчислення.

За умов поточного обліку деривативів організація безперервності протікання внутрішнього контролю вимагає синхронізації тривалості операції. Мета синхронізації – необхідність оптимального комплектування штату

контрольно-облікового персоналу у процесі виконання послідовних та паралельних функцій.

Календарна межа вирівнювання тривалості облікових та контрольних операцій характеризує процес з обох його протилежних боків – як безперервність завантаження робочих місць (R_j) і як безперервність виконання функцій (R_i).

Не викликає сумнівів те, що за заданих організаційних умов мінімум витрат досягається при найбільшій ефективності використання наявного штату облікових працівників, а це відповідає єдиному оптимальному рівню виконання функцій (Re).

Об'ємно-динамічний метод планування й організації процесів за принципом безперервного завантаження планових робочих місць дає змогу забезпечити не тільки безперервне завантаження планових робочих місць, а й максимальну тривалість циклу аналізованого процесу ($T_{мцк}$). Якщо на кожній операції процесу виготовлення маршрутного комплекту деталей (тобто на комплектооперації) використовується одне чи більше робочих місць, то тривалість його циклу можна визначити за формулою:

$$T_{мцк} = n \sum_{j=1}^m t'_j - \sum_{j=1}^{m-1} (n' - C_j) t'_{M_j}$$

де n – кількість контрольних операцій, що будуть проведені на ділянці обліку у певному плановому періоді;

t'_j – середній інтервал часу, через який здійснюється передача інформації про результати оперативного контролю на наступний рівень управління після завершення їх обробки на j -й операції $t'_j = t_j / C_j$

t'_{M_j} – менший з двох середніх інтервалів часу, через які здійснюється передача інформації про результати оперативного контролю на наступний рівень управління з суміжних j -ї чи $(j + 1)$ -ї операцій;

C_j – кількість робочих місць, використаних в оперативному контролі об'єкту;

t_j – середня тривалість виконання облікових операцій на j -му рівні робіт);

j – порядковий номер операції чи операції типового характеру, за яким операції проходять перевірку ($j = 1, m$).

Тут цикл оперативного внутрішнього контролю визначається з урахуванням умов організації процесу: кількості контрольних перевірок за планом (n); кількості робочих місць, що використовуються на кожній операції процесу (C_j); середньої тривалості виконання однієї операції на j -му рівні робіт (Re). За цією формулою визначається зв'язок між кількістю контрольних

перевірок за планом, плановим строком виконання робіт і оптимальним масштабом контрольних перевірок.

Висновки. Таким чином, синхронізація даних структурних підрозділів різних рівнів вимагає забезпечення розмежування повноважень суб'єктів обміну та використання різних механізмів обміну даними в залежності від режиму функціонування як окремих підрозділів так і підприємства в цілому. Також необхідним є забезпечення використання однозначно визначених та однакових для всіх рівнів управління й обліку словників та нормативно-довідникової інформації.

Для досягнення таких цілей пропонується забезпечення проміжного збереження та контролю даних віддалених підрозділів на декількох рівнях управління підприємством, централізованого розмежування повноважень та використання електронного цифрового підпису посадових осіб для підтвердження виконаних ними дій. Для синхронізації даних діяльності структурних підрозділів пропонується використання адаптованого галузевого рішення 1С:Підприємство 8 та розмежування повноважень.

Список літератури: 1. Шимкова В.Є. Логістичний підхід до управління розвитком туризму в Донецькому регіоні // Матеріали доповідей III науково-практичної конференції «Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою». – Бердянськ: АУТ «АРИУ», 2007 // http://tourlib.net/statti_ukr/shymkova.htm. 2. Паласюк. Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б.Паласюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – №3(36). – с.166–170. 3. Офіційне Інтернет-представництво Національного Банку України // http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123545 4. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: Монографія. – К.:КНЕУ, 2001. – 263с.

Bibliography (transliterated): 1. Shimkova V.Є. Logistichnij pidhid do upravlinnja rozvitkom turizmu v Donec'komu regionі – Materiali dopovidej III naukovo-praktichnoї konferencії «Informacijni tehnologii v upravlinni turistichnoju ta kurortno-rekreacijnoju ekonomikoju». – Berdjans'k: AUIT «ARIU», 2007 // http://tourlib.net/statti_ukr/shymkova.htm. 2. Palasjuk. B. Logistichne upravlinnja pidpriemstvom: sutnist' i osnovni principі – Galic'kij ekonomichnij visnik. – 2012. – №3(36). – p. 166–170. 3. Oficijne Internet-predstavnictvo Nacional'nogo Banku Ukraїni // http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123545 4. Primostka L.O. Finansovi derivativi: analitichni ta oblikovi aspekti: Monografija. – Kyev: KNEU, 2001. – 263 p.

Надійшла (received) 17.10.2014

УДК 330.332:365

К. В. ЯКУШОВА, аспірант, Миколаївський національний аграрний університет, Миколаїв

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

У статті розглянуто показники оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування, проаналізовано існуючі показники та запропоновано систематизацію показників екологобезпечного землекористування. • Запропонована система показників оцінки стану та

© К. В. Якушова, 2014

розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування дозволяє комплексно проаналізувати стан земельних ресурсів, оцінити вплив економічного та екологічного розвитку землекористування на соціальні показники, інвестиційних чинників – на якість ґрунтів та екологізацію виробництва.

Ключові слова: екологобезпечне землекористування, показники оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування, показники оцінки економічного стану, показники оцінки екологічного стану, показники оцінки соціального стану, показники оцінки інвестиційного стану.

Вступ. Принципове значення для розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування має встановлення критеріїв та шкал виміру, що дозволить кількісно оцінити сучасний стан ґрунтів, ступінь їх захищеності та пошкоджуваності та спрогнозувати цей ступінь у майбутньому. На основі цього формуються кількісні та якісні показники для оцінки управлінських рішень щодо екологізації виробництва.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Показники оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування розглядалися багатьма науковцями.

Лукіша В.В. виділяє 4 групи екологічних та економічних показників [3]:

1) Екологічні показники, що відображають структуру угідь та якісний склад елементів агроландшафту як функцію організації землекористування господарства (району);

2) Екологічні показники, що відображають якісний стан ґрунтового середовища, як функцію технологій рослинництва;

3) Показники, що відображають інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання, спрямовану на оптимізацію сільськогосподарського землекористування;

4) Показники, що відображають економічну та соціальну ефективність землекористування.

Кривов В.М. виділяє економічні, екологічні та соціальні критерії оцінки рівня використання земель. На його думку до економічних критеріїв оцінки рівня використання земель слід віднести кількість агроформувань за оптимальною площею угідь, спеціалізацією, обсягом ресурсів, кількістю техніки, чисельністю працівників; до екологічних критеріїв – оптимальність структури агроландшафтів, екологічну придатність земель, величину загальної біологічної продукції агрофітоценозів, баланс гумусу співвідношення відчужуваної частини біологічної продукції (урожай, побічна продукція) і рослинних решток; до соціальних – оптимальну структуру сільського розселення, відродження селянина–хазяїна на землі, який вважав би свій статус і свою працю престижними, високу професійну кваліфікацію та екологічну свідомість селянина [2].

Котикова О. І. [1] пропонує оцінювати стійкість розвитку сільськогосподарського землекористування на мікрорівні та макрорівні. На

мікрорівні виділяються такі групи показників: екологічні, соціальні, економічні, еколого-економічні, соціально-економічні та еколого-соціально-економічні. На макрорівні пропонується 26 пріоритетних базових еколого-економічних індикаторів та їх модифікації.

Кривов В.М. вважає, що екологічно найбільш стабільним буде використання земель з дотриманням наступних положень [2]:

- територія сільськогосподарського підприємства раціонально організована та розроблена оптимальна структура угідь;
- сівозміни обґрунтовані придатністю ґрунтів для вирощування даних культур;
- склад і співвідношення вирощуваних культур забезпечують найбільшу загальну біологічну продукцію і високу частку невідчужуваної з полів продукції;
- втрати органічної речовини з ґрунту з урожаєм повинні максимально компенсуватися внесенням органічних добрив та залуженням;
- використання методів механічного обробітку ґрунту, що стримують процес мінералізації і вимивання органічної речовини.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою дослідження є виділення та систематизація показників оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування.

Незважаючи на значну кількість класифікацій показників екологобезпечного землекористування, систематизація їх потребує удосконалення.

Матеріали досліджень. Оцінка стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування ґрунтується на наступних положеннях:

1. Врахування особливостей економічного та соціального розвитку та запобігання втрати ґрунтом поживних речовин для забезпечення ефективного ведення землеробства.
2. Необхідність компенсації витрат на відтворення родючості ґрунту.
3. Необхідність компенсації економічних збитків (недоотриманого прибутку) внаслідок введення екологобезпечного землекористування.

Результати досліджень. Узагальнюючи попередні дослідження, пропонуємо для оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування виділити наступні групи показників:

1. Показники оцінки економічного стану сільськогосподарського землекористування.
2. Показники оцінки екологічного стану сільськогосподарського землекористування.

3. Показники оцінки соціального стану сільськогосподарського землекористування.

4. Показники оцінки інвестиційного стану сільськогосподарського землекористування.

Для оцінки економічного стану сільськогосподарського землекористування слід використовувати такі показники: рівень урожайності основних сільськогосподарських культур; щільність поголів'я тварин, їх продуктивність; індекси виробництва валової продукції; виробництво валової продукції сільського господарства в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і ріллі; виробництво валової продукції тваринництва в розрахунку на 100 га відповідних угідь; загальні економічні показники (виробництво валової продукції в порівнянних цінах, товарної продукції в поточних цінах реалізації, чистої продукції і прибутку) в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і ріллі; рівень рентабельності виробництва продукції; фактичний й можливий рівень задоволення потреб населення в продукції землеробства.

Для оцінки екологічного стану агроландшафтів і сільськогосподарського землекористування виділимо наступні групи показників:

1. Показники фізико-природного стану ґрунту (щільність ґрунту – маса абсолютно сухого ґрунту в одиниці об'єму непорушеної будови (г/см³); вміст гумусу в ґрунті; еродованість ґрунту; характеристика сільськогосподарських угідь за ступенем змитості; середньорічні обсяги змиву ґрунту зі схилів; річний модуль стоку; гранулометричний склад ґрунту; фізико-хімічні, агрохімічні властивості ґрунтів; характеристика деградаційних процесів ґрунтів).

2. Показники рівню використання сільськогосподарських угідь (структура земельних угідь; структура земель сільськогосподарського призначення; структура посівних площ; сільськогосподарська освоєність та розораність території; розподіл земельних угідь по землевласниках і землекористувачах; землезабезпеченість господарств – площа сільськогосподарських угідь в розрахунку на 1 господарство; ступінь господарського використання землі, яка розраховується діленням площі сільськогосподарських угідь на всю земельну площу господарства; ступінь розораності сільськогосподарських угідь – частка від ділення площі ріллі і багаторічних культурних насаджень на площу сільськогосподарських угідь; частка посівних площ від площі ріллі в обробітку; частка багаторічних насаджень у площі сільськогосподарських угідь; частка зрошуваних і осушених земель від площі усіх земель і сільськогосподарських угідь; питома вага площі посівів інтенсивних культур (цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, соняшнику, зернової кукурудзи, коноплі) в загальній площі посівів; коефіцієнт повторного використання землі, який визначається відношенням посівної площі

разом з площею повторних посівів до посівної площі господарства; кількість екологічно-сертифікованої продукції).

3. Показники екологізації ґрунту (обсяги рекультивації, зняття і використання родючого шару ґрунту; обсяги культуротехнічних робіт, землювання та реконструкції; обсяги освоєння нових земель та підвищення родючості малопродуктивних угідь; розробка і освоєння проектів землеустрою з контурно-меліоративною організацією території; площа угідь, на яких проводиться вапнування та гіпсування; обсяги виконання протиерозійних організаційно-господарських та агротехнічних заходів; наявність захисних та інших лісових насаджень; питома вага удобрених площ; кількість внесення органічних та мінеральних добрив).

4. Показники екологічного стану навколишнього середовища (наявність промислових токсичних відходів у розрахунку на один кілометр квадратний; надходження забруднюючих речовин у земельні ресурси, в атмосферу, у поверхневі водойми всього та в розрахунку на одиницю площі; обсяг водовідведення без очистки; лісистість території – відношення площі вкритих лісовою рослинністю земель до загальної площі регіону).

5. Загальні показники екологічного стану агроландшафтів (коефіцієнт екологічної стабільності території (землекористування); коефіцієнт антропогенного навантаження).

Оцінка впливу складу угідь на екологічну стабільність території, стійкість якої залежить від сільськогосподарської освоєності земель, розораності й інтенсивності використання угідь, проведенням меліоративних і культуротехнічних робіт, забудови території, характеризується коефіцієнтами екологічної стабільності території до і після освоєння проекту (див. табл.1.2).

При різному складі угідь коефіцієнт екологічної стабільності території землекористування ($K_{ек.ст.}$) розраховується за формулою [4]:

$$K_{ек.ст.} = (\sum (K_{i1} * \Pi_i) / \sum \Pi_i) * K_p,$$

де K_{i1} – коефіцієнт екологічної стабільності угіддя і-того виду;

Π_i – площа угіддя і-того виду;

K_p – коефіцієнт морфологічної стабільності рельєфу ($K_p=1,0$ – для стабільних територій і $K_p=0,7$ – для нестабільних територій).

Коефіцієнт антропогенного навантаження ($K_{а.н.}$) характеризує рівень впливу діяльності людини на стан довкілля, зокрема, земельні ресурси і визначається за формулою [4]:

$$K_{а.н.} = \sum(\Pi_i * Б) / \sum \Pi_i,$$

де Б – бал відповідної площі з певним рівнем антропогенного навантаження (вимірюється по п'ятибальній шкалі).

Для оцінки соціального стану сільськогосподарського землекористування слід використовувати такі показники: рівень економічної активності населення в сільській місцевості; рівень зайнятості населення в сільській місцевості; зайнятість населення в сільській місцевості по відношенню до загальної кількості зайнятих; рівень безробіття населення в сільській місцевості; міграція сільського населення; природний приріст сільського населення; споживання основних видів продукції на душу населення; рівень середньомісячної заробітної плати; рівень середньодушових сукупних витрат населення в сільській місцевості на продукти харчування; частка населення у сільській місцевості із середньодушовими грошовими витратами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум; рівень забезпеченості медичними закладами та медичним обслуговуванням; забезпеченість мережею сільських освітніх закладів; житлові умови сільського населення; рівень розвиненості дорожньо-транспортної інфраструктури; забезпеченість об'єктами культурного призначення; навантаження площі земель на душу населення; навантаження кількості землевласників і землекористувачів на душу населення; кількість працівників порівняно з нормативами; обсяг наданих земельно-кадастрових послуг.

Для оцінки інвестиційного стану сільськогосподарського землекористування слід використовувати такі показники: рівень земельних та екологічних платежів у бюджет; надходження від земельного податку на одиницю площі; надходження від екологічного податку на одиницю площі; витрати на екологізацію виробництва; джерела фінансування капітальних інвестицій; окупність капіталовкладень на землевпорядні і землеохоронні заходи; інвестиції на душу населення; вартість землі; землевіддача – відношення вартості валової продукції, одержаної з гектара угідь, до грошової оцінки цих угідь.

Недоцільним використовувати загальні витрати на екологізацію виробництва. Ми вважаємо необхідними розділити їх на витрати на мікро– та макрорівнях.

У складі витрат на екологізацію виробництва на мікрорівні можна виділити три групи.

До першої групи відносяться витрати на землевпорядкування та організацію території, тобто на формування організаційно-виробничої структури господарства. Це встановлення меж земельних масивів, структури посівів, освоєння сівозмін, пасовищезмін, сінокосозмін і т.д.

В другу групу витрат на екологізацію виробництва включаються витрати на будівництво інженерних об'єктів і споруд, терасування схилів, захист ґрунтів від ерозії, на корінне поліпшення сільськогосподарських угідь, освоєння і меліорацію земель, впровадженням контурно-меліоративної організації території, гідротехнічну меліорацію, закладку лісосмуг, будівництво сільськогосподарських доріг, ставків, огороження культурних пасовищ і т.п. Ці

заходи впроваджуються залежно від особливостей території і перспектив розвитку господарства.

До третьої групи відносять витрати на підвищення родючості ґрунтів, застосування інтенсивних, ґрунтозахисних і інших прогресивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, здійснення агротехнічних протиерозійних заходів, витрати на сівозміни, добрива. Інформаційною базою для розробки і впровадження цих заходів є проекти землевпорядкування, в яких є дані про технологічні характеристики полів і робочих ділянок (тип, вид, механічний склад і ступінь еродованості ґрунтів, рельєф місцевості, довжина гону тракторних агрегатів і т.д.), а також рекомендації з поліпшення використання землі.

У складі витрат на екологізацію виробництва на макрорівні можна виділити наступні групи:

1. витрати на складання загальнодержавних і регіональних програм екологічного використання сільськогосподарських земель;
2. витрати на природно-сільськогосподарське районування і зонування земель та охоронних територій;
3. витрати на зонування земель в межах населених пунктів, формування спеціальних земельних фондів;
4. витрати на маркування, сертифікацію продукції, пропагування серед населення екологічного землеробства;
5. дотаційні витрати на екологізацію виробництва.

Висновки. Запропонована система показників оцінки стану та розвитку екологічного сільськогосподарського землекористування дозволяє комплексно проаналізувати стан земельних ресурсів, оцінити вплив економічного та екологічного розвитку землекористування на соціальні показники, інвестиційних чинників – на якість ґрунтів та екологізацію виробництва.

Список літератури: 1. Котикова О.І. Теоретико-методологічні основи стійкого розвитку землекористування / О.І. Котикова. – Миколаїв : Видавництво МДАУ. – 2009. – 245 с. 2. Кривов В.М. Науково-методичне обґрунтування екологічно безпечних землекористувань: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. с.г. наук. 03.00.16 / В.М. Кривов. – Київ. – 2008. – 47 с. 3. Лукиша В.В. Методичні підходи до формування моделей для еколого-економічного оцінювання сільськогосподарського землекористування [Електронний ресурс] / В.В. Лукиша // Збірник наукових статей «III-го Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю». – Вінниця. – Том.2. – 2011. – С.509–511. – Режим доступу : <http://eco.com.ua/> 4. Третяк А.М. Методичні рекомендації оцінки екологічної стабільності агроландшафтів та сільськогосподарського землекористування / А.М. Третяк, М.І. Шквир. – К. : Ін-т землеустрою УААН. – 2001. – 15с.

Bibliography (transliterated): 1. Kotikova O.I. Teoretiko-metodologichni osnovi stijkogo rozvitku zemlekoristuvannja. – Mikolaiv : Vidavnictvo MDAU. – 2009. – 245 p. 2. Krivov V.M. Naukovo-metodichne obruntuvannja ekologichno bezpechnih zemlekoristuvannj: avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja dok. s.g. nauk. 03.00.16. – 2008. – 47 p. 3. Lukisha V.V. Metodichni pidhodi do formuvannja modelej dlja ekologo-ekonomichnogo ocinjuvannja sil'skogospodars'kogo zemlekoristuvannja [Elektronnij resurs] – Zbirnik naukovih statej «III-go Vseukrains'kogo z'їzdu ekologiv z mizhnarodnoju uchastju». – Vinnicja. – Vol. 2. – 2011. – P. 509–511. – Rezhim dostupu : <http://eco.com.ua/> 4. Tretjak A.M. Metodichni rekomendacii ocinki ekologichnoi stabil'nosti agrolandshaftiv ta sil'skogospodars'kogo zemlekoristuvannja. – Kyev: In-t zemleustroju UAAN. – 2001. – 15 p.

Надійшла (received) 09.09.2014

ЗМІСТ

Александрова М. А.	
Використання хмарних технологій у бізнесі та побудова моделі переходу до них	3
Білоцерківський О. Б.	
Аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання у промисловості та житлово-комунальному господарстві України.....	7
К. Д. Берлетова	
Організація процесу взаємодії держави і приватного бізнесу в сфері поводження з твердими побутовими відходами	14
Брік С. В.	
Організація документообігу в ресторанному господарстві	19
Мардус Н. Ю.	
Уточнення сутності фінансових результатів та прибутку підприємства в обліку.....	23
Васильєв А. Й.	
Роль економічних факторів в управлінні відтворенням водних ресурсів	28
Вилегжаніна Б. С.	
Впровадження концепції CRM у пивоварній промисловості	35
Волкова М. В.	
Складови системи управління витратами підприємств міського господарства	45
Городецька Т. Е.	
Архітектоніка бюджетної системи України: інституційний аспект	53
Гриненко В. В.	
Оценка влияния денег на интегральную экономику человека	60
Гурська І. С.	
Формування та розвиток регіонального ринку молока і молочної продукції	66
Ємцов Є. В., Шевченко М. Н.	
Стратегія ЗЕД промислового підприємства на глобальних ринках	71
Кузьминчук Н. В., Куценко Т. М., Тарасенко І. Ю.	
Формування асортиментної політики виробничого підприємства	76
Лавриненко М. М.	
Аспекти землекористування на українському ринку	83
Матющенко С. С.	
Різноманітні підходи до визначення структури інтелектуального капіталу підприємства	87
Міщенко В. А., Другова О. С.	
Економічна сутність поняття «оцінка потенціалу».....	92

Мурашко И. Н.	
Реформирование финансовой системы Китая и превращение юаня в региональную валюту.....	98
Навроцький О. О.	
Сфера послуг у формуванні постіндустріальної структури національної економіки.....	105
Невдачина О. І.	
Актуальні проблеми підвищення ефективності функціонування промислових підприємств України	112
Нестеренко О. С.	
Стан впровадження інновацій та конкурентоспроможність підприємств.....	118
Новікова М. М.	
Фінансово-економічна безпека як об'єкт управління в менеджменті підприємства.....	123
Некрасенко Л. А., Смолянська О. Ю.	
Сучасний стан та перспективи розвитку безготівкових платіжних інструментів в Україні	128
Овсянкіна Л. А.	
Моральні засади сучасного підприємництва	135
Орехова К. В., Шавлак М. А.	
Індикатори інвестиційної безпеки держави	141
Полховський Д. Ю.	
Оцінювання ризиків на кондитерському підприємстві.....	150
Угрімова І. В.	
Комплексний підхід до оцінки стратегічної стійкості м'ясопереробних підприємств.....	158
Христенко Г. М.	
Еволюція підходів до визначення сутності інновацій.....	166
Шведун В. О.	
Інноваційні перетворення нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні.....	172
Шишкова Н. Л.	
Синхронізація облікових, контрольних-аналітичних та управлінських функцій в операціях з деривативами.....	180
Якушова К. В.	
Система показників оцінки стану та розвитку екологічнобезпечного сільськогосподарського землекористування.....	186
Реферати	195
Рефераты	201
Abstracts	208

РЕФЕРАТИ

УДК 330.33.012

Використання хмарних технологій у бізнесі та побудова моделі переходу до них / М. А. Александрова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 3–9. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2304-621X.

Розглянуто сутність терміну «хмарні технології» та актуальність їх впровадження в сучасному світі, основні моделі розгортання хмарних сервісів та їх характеристика та основні види послуг, що надаються хмарними системами. В роботі детально описуються переваги та недоліки використання цих технологій, їх вплив на діяльність сучасних підприємств. Проведено аналіз ринку хмарних технологій України, рівня обізнаності в хмарних сервісах керівників та ІТ-служб вітчизняних підприємств та виявлено основні причини їх переходу до хмари. Побудована загальна модель переходу компаній до хмарних технологій, що складається з чотирьох етапів: дослідження, оцінка ефекту від переходу, запуск та реалізація, кожен з яких включає в себе свої відповідні етапи, проходження яких є обов'язковим для досягнення мети переходу.

Ключові слова: хмарні технології, ІТ-послуги, хмарні сервіси, хмарні обчислення, хмара, ІТ-служби, інформаційна система.

УДК 681.83

Аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання у промисловості та житлово-комунальному господарстві України / О. Б. Білоцерківський // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 7–14. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X.

У роботі проведено аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання у промисловості та житлово-комунальному господарстві України. Досліджено сучасний стан та проблеми теплопостачання в Україні. Проведено аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання. Визначено, що економічний ефект може бути досягнутий від реалізації організаційно-технічних заходів щодо теплопостачання і визначається як різниця приведених витрат до і після реалізації цих заходів. Розглянуто докладно складові капітальних вкладень і експлуатаційних витрат.

Ключові слова: теплопостачання, економічний ефект, приведені витрати, капітальні вкладення, експлуатаційні витрати.

УДК 658.5:628.4.032

Організація процесу взаємодії держави і приватного бізнесу в сфері поводження з твердими побутовими відходами / К. Д. Берлетова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 14–19. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.

Охарактеризована існуюча система поводження з твердими побутовими відходами в Україні. Виявлені недоліки взаємодії держави і приватного бізнесу у сфері поводження з твердими побутовими відходами. Запропоноване вирішення основних проблем взаємодії держави і бізнесу шляхом створення партнерських відносин. Визначена сутність поняття «державно-приватне партнерство» і його основні риси. Описані вихідні умови застосування державно-приватного партнерства та модель його функціонування у сфері поводження з твердими побутовими відходами.

Ключові слова: тверді побутові відходи, відходи як товар, державно-приватне партнерство, екологічна ефективність.

УДК 657.422

Організація документообігу в ресторанному господарстві / С. В. Брік // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 19–23. – Бібліогр.: 4 назви. – ISSN 2304-621X.

У статті розглянуто місце і роль документообігу для підприємств ресторанного господарства та побудовано модель організації бухгалтерського обліку на підприємствах харчування. Висвітлено питання щодо типових форм первинних документів, які мають ряд недоліків та потребують додаткового вивчення з метою подальшого врегулювання первинних документів. Удосконалені первинні та зведені документи з обліку запасів, які забезпечують інформацією відповідних користувачів, дозволяють якісно сформувати графік документообігу, від якого залежить ефективне функціонування підприємства в цілому. Ускладнена специфіка облікового процесу на підприємствах ресторанного бізнесу потребує введення поетапного бухгалтерського обліку.

Ключові слова: план-меню, денні забірні листи, замовлення-рахунок, товарний звіт.

УДК 658.15

Уточнення сутності фінансових результатів та прибутку підприємства в обліку / Н. Ю. Мардус // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності

підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 23–28. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.

В статті розглянуто і уточнено аспекти трактування теоретико-методичних підходів до визначення сутності фінансових результатів та прибутку підприємства в бухгалтерському, управлінському та податковому обліку. Зроблено висновки, що прибуток являє собою позитивне (додатне) значення фінансового результату, яке свідчить про високу результативність господарської діяльності та ефективне використання капіталу.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управлінський облік, податковий облік, аудит, фінансовий результат, прибуток, збиток.

УДК 628.1:551.46/49

Роль економічних факторів в управлінні відтворенням водних ресурсів / А. Й. Васильєв // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 28–35. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

Аналізується роль та місце водних ресурсів в соціально-економічному розвитку держави. Показана важливість та напрямки економічного регулювання процесів управління відтворенням водних ресурсів, як необхідних факторів їх раціонального використання. Рішення проблеми вибору пріоритетів в області використання нових енерго- і екологічно ефективних технологій відтворення водних ресурсів має бути орієнтоване на підвищення конкурентоспроможності і стійкості розвитку підприємств, у яких водогосподарчий технологічний блок є базовим у виробничій діяльності. Введення механізму стягування сплати з урахуванням запобігання збитку оточуючому середовищу підвищує рентабельність водогосподарчої діяльності підприємства в рамках існуючої виробничої структури.

Ключові слова : економічні фактори, енергоносії, водні ресурси, відтворення, раціональне використання.

УДК 628.1:551

Впровадження концепції CRM у пивоварній промисловості / Б. С. Вилегжаніна // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 35–45. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X.

У статті розглядаються теоретичні та методико-практичні підходи до впровадження концепції управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому секторі на ринку пивоваріння. Визначено складові інформаційного забезпечення CRM-систем на підприємстві. Обґрунтовані в роботі наукові положення, висновки та практичні рекомендації є важливим підґрунтям для вирішення проблемних питань впровадження концепції CRM у пивоварній промисловості. Зроблено висновок, що підприємства, які функціонують на промисловому ринку, отримують додаткові джерела економії ресурсів за рахунок зниження витрат клієнтів, можливості відсікання неприбуткових та неперспективних клієнтів, збільшення кількості повторних продажів перспективним клієнтам.

Ключові слова: промисловий сектор, пивоварна промисловість, клієнт, стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами, CRM-технології.

УДК 658.5

Складові системи управління витратами підприємства / М. В. Волкова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 45–52. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.

У статті розглянуто комплекс питань формування та адаптації системи управління витратами підприємств до мінливих умов нестабільного економічного середовища господарювання. Наведена характеристика теоретичних підходів до визначення змісту та складових системи управління витратами підприємства. Визначені складові системи управління витратами. Наведена характеристика взаємозв'язків складових системи управління витратами підприємства.

Ключові слова: витрати, управління витратами, управлінські функції, управлінський механізм, теоретичні підходи, складові системи управління витратами підприємства.

УДК 336.145.1:330.330.837

Архітектоніка бюджетної системи України: інституційний аспект / Т. Е. Городецька // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 53–60. – Бібліогр.: 14 назв. – ISSN 2304-621X.

Дана стаття присвячена інституційним аспектам бюджетної системи України. Розкрито зміст бюджетної системи як соціально-економічного інституту держави, тобто інституту загальносуспільного представництва. У публікації розглядається інституційна архітектоніка бюджетної системи з позицій формальних та неформальних інститутів, що визначають бюджетний процес, з метою ефективного управління бюджетними коштами. Визначено, що для ефективного

здійснення реформи бюджетної системи як економічного інституту необхідною умовою має стати організація соціального контролю за всіма учасниками економічного процесу.

Ключові слова: бюджетна система, інституційна теорія, бюджет, бюджетна архітектура, інституційна архітектура, бюджетна політика.

УДК 330.1+168.522

Оценка влияния денег на интегральную экономику человека / В. В. Гриненко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 60–66. – Бібліогр.: 13 назв. – ISSN 2304-621X.

Тема статті – роль грошей та багатства в інтегральній економіці людини. Інтегральна економіка людини (integral economics of man) – це економіка нового типу, в якій для підвищення якості і тривалості життя кожної людини інтегровані, тобто, узагальнені на новому, вищому рівні, в найкоротші терміни усі досягнення науки і практики у всьому світі. На відміну від інших економік, в інтегральній економіці людини головна фігура – це сама людина, задоволення його прав і потреб, підвищення добробуту, якості і тривалості життя. В статті проаналізовані історія грошей, запаси золота, валюти та інших багатств України, Європейського союзу, всього світу. Розраховані темпи зростання світового багатства.

Ключові слова: інтегральна економіка людини, індикатори, баланс індикаторів, статистика, ресурси, багатство.

УДК 631.14:637.1

Формування та розвиток регіонального ринку молока і молочної продукції / І. С. Гурська // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 66–71. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

Розглянуто формування регіонального ринку молока і визначено сукупність факторів, які впливають на розвиток молокопродуктового підкомплексу. Проведено комплексний аналіз виробництва, реалізації молочної сировини сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності та формування її пропозиції на ринку. Доведено, що важливим напрямом розвитку ринку молока і молочної продукції є чітка побудова системи організаційних та економічних взаємовідносин між виробниками сировини та переробними підприємствами, що забезпечить ефективну діяльність молокопродуктового підкомплексу та агропромислового комплексу в цілому, а також продовольчу безпеку країни.

Ключові слова: регіональний ринок молока, виробництво, попит, пропозиція, реалізація, якість, ціна, купівельна спроможність.

УДК 621.924

Стратегія ЗЕД промислового підприємства на глобальних ринках / Є. В. Ємцов, М. М. Шевченко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 71–76. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

У статті розглянуто сутність стратегії ЗЕД в економічній сфері діяльності, етапи формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано необхідність розробки зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Дослідження дозволили уточнити визначення стратегії ЗЕД підприємства як окремого виду функціональних стратегій підприємства, були визначені основні чинники впливу на формування стратегії ЗЕД, а також етапи її формування. Викладені положення є основою для визначення показників, що кількісно характеризують успішність стратегії зовнішньої діяльності.

Ключові слова: глобальні ринки, зовнішньоекономічна діяльність, промислові підприємства, стратегія, розвиток.

УДК 659

Формування асортиментної політики виробничого підприємства / Н. В. Кузьминчук, Т. М. Куценко, І. Ю. Тарасенко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 76–83. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2304-621X.

Науково обґрунтовано теоретико-методичні положення та розроблено рекомендації щодо формування асортиментної політики виробничого підприємства в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища. Проведено аналіз визначень асортиментної політики та виведено нове визначення. Визначено основні цілі та завдання асортиментної політики. Згідно до визначених цільових орієнтирів асортиментної політики, розглянуто принципові підходи до її формування. Розроблено схему формування асортименту підприємства, яка передбачає створення такого асортименту, який би якнайкраще задовольняв попит на ринку, підходив для роботи на обраному ринку та забезпечував економічну ефективність діяльності підприємства. Узагальнюючі

класифікації методів аналізу асортименту, розглянуті в роботах деяких вітчизняних та зарубіжних вчених, запропоновано класифікацію методів, яка складається з трьох груп.

Ключові слова: асортиментна політика, асортимент, формування асортименту, методи аналізу асортименту, класифікація методів, принципів підходи до формування, цілі та завдання асортиментної політики.

УДК 621.91

Аспекти землекористування на українському ринку / М. М. Лавриненко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 83–87. – Бібліогр.: 3 назви. – ISSN 2304-621X.

В статті розглядаються різні аспекти процесу оформлення правовстановлюючих документів на земельні ділянки, а також особливості користування землею в Україні. Досліджується проблема довготривалої реєстрації земельних ділянок у органах місцевої влади. Наведено варіанти та приклади розрахунків для сплати податку на землю та зроблено висновки щодо уникнення негативних наслідків користування земельною ділянкою без правовстановлюючих документів.

Ключові слова: землекористування, реєстрація, правовстановлюючі документи, податок на землю.

УДК 338.1

Різноманітні підходи до визначення структури інтелектуального капіталу підприємства / С. С. Матющенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 87–91. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.

В даній роботі розглянуто роль інтелектуального капіталу у діяльності підприємства, виділено ряд підходів щодо визначення структури інтелектуального капіталу підприємства, зазначено їх недоліки. Подібний огляд має узагальнююче і корисне практичне значення для молодих науковців, які ведуть дослідження інтелектуального капіталу підприємства. В залежності від конкретної ситуації окремі інтелектуальні ресурси можуть одночасно бути і активом, що має відповідні балансові ціни і майнові права, і активами, що не володіють такими властивостями. Такий поділ інтелектуального капіталу на види досить умовний.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, потенціал підприємства, людський капітал, знання, структурний капітал, організаційний капітал.

УДК 336. 8

Економічна сутність поняття «оцінка потенціалу» / В. А. Міщенко, О. С. Другова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 92–98. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2304-621X.

У статті розглянуто основні теоретичні особливості сутності поняття оцінки. Охарактеризовано точки зору різноманітних зарубіжних та вітчизняних економістів та зроблено висновки щодо подальшої еволюції даного поняття. Також було зв'язано поняття оцінки та конкурентного потенціалу. Запропоновано авторське тлумачення даного поняття. Під оцінкою конкурентного потенціалу підприємства запропоновано розуміти процес виявлення порівняної цінності тих його характеристик і властивостей, що забезпечують підприємству формування конкурентних переваг на обраному ринковому сегменті у певний період часу.

Ключові слова: оцінка, потенціал, конкурентний потенціал, поняття, управління.

УДК 336. 8

Реформирование финансовой системы Китая и превращение юаня в региональную валюту / И. Н. Мурашко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 98–105. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X.

У даній роботі розглядаються умови зростаючої нестійкості глобальної валютної системи конвертованості юаня, що сприймається китайським урядом як одна з пріоритетних довгострокових цілей, спрямованих на підвищення ролі національної валюти в глобальних економічних процесах, зниження валютних ризиків, сприяння економічному і торговому розвитку країни. У статті визначено роль Китаю на глобальному фінансовому ринку, зростання частки китайської зовнішньої торгівлі в юанях. У результаті з'ясовано, що активізація процесів економічної інтеграції в Азії істотно розширює можливості диверсифікації використання основних валют в регіоні.

Ключові слова: юань, валютний ринок, фінансова архітектура, фінансовий центр, Шанхайська фондова біржа, Гонконгська фондова біржа, валютні інтервенції, кредити «своп».

УДК 330.342.3

Сфера послуг у формуванні постіндустріальної структури національної економіки / О. О. Навроцький // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-

господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 105–112. – Бібліогр.: 14 назв. – ISSN 2304-621X.

Досліджено стан розвитку сфери послуг, як елементу переходу економіки України до постіндустріальної стадії розвитку, для цього проведено аналіз теорії постіндустріального суспільства, передумов та історії її становлення, основних течій і шкіл та визначено критеріальну ознаку сучасного суспільства - формування сервісної моделі суспільства, якій відповідає домінуюча роль сфери послуг у національному господарстві, досліджено її стан завдяки запропонованій типології секторальної структури економіки.

Ключові слова: послуга, сектори економіки, сфера послуг, постіндустріальне суспільство, економіка знань.

УДК 339.944

Актуальні проблеми підвищення ефективності функціонування промислових підприємств України / О. І. Невдчина // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 112–118. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.

У статті розглянуто взаємозв'язок машинобудівної промисловості з іншими видами промислової діяльності. Особливу увагу приділено сучасному стану агропромислового комплексу, як основного споживача продукції машинобудування, проаналізовано його стан, динаміку кількості діючих підприємств зареєстрованих в Україні протягом останніх років, наслідки фінансової кризи та виявлено потребу в оновленні техніки – технологічного обладнання та машин сільськогосподарського призначення. Запропоновано напрями вирішення основних питань в промисловій діяльності України.

Ключові слова: підприємства промислового комплексу, машинобудування, інфраструктура.

УДК: 330.341.1:005

Стан впровадження інновацій та конкурентоспроможність підприємств / О. С. Нестеренко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 118–123. – Бібліогр.: 4 назви. – ISSN 2304-621X.

В статті досліджений стан розподілу працівників наукових організацій за категоріями персоналу за 2012 - I півріччя 2014 років, впровадження інновацій в Україні за 2012 - I півріччя 2014 років, проаналізована динаміка індексу конкурентоспроможності України серед країн світу, досліджена інноваційна активність промислових підприємств України за 2004-2013 рр. проаналізована динаміка кількості підприємств за регіонами, які займалися інноваційною діяльністю у 2005-2013 рр.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, інновації, індекс конкурентоспроможності держави, інноваційна діяльність, економіка.

УДК 369.8

Сучасні проблеми розвитку соціальної сфери міста / М. М. Новікова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 123–128. – Бібліогр.: 16 назв. – ISSN 2304-621X.

Складність сучасного етапу розвитку міст України актуалізує проблеми ефективності управління цим процесом. Складність процесу комплексного управління соціальним розвитком міста зумовлена одночасністю управлінських впливів на місто з боку органів державної влади центрального і регіонального рівнів, а також органів місцевого самоврядування. Наслідком цього є об'єктивна потреба забезпечення комплексності та системності цих впливів як однієї з найважливіших умов забезпечення ефективності управління соціальним розвитком міста

Ключові слова: місто, соціальна політика, розвиток соціальної сфери міста.

УДК 336.717.13

Сучасний стан та перспективи розвитку безготівкових платіжних інструментів в Україні / Л. А. Некрасенко, О. Ю. Смолянська // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 128–134. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X.

В статті проведено огляд та аналіз сучасного стану безготівкових розрахунків у системі електронних платежів НБУ. А саме, проведено аналіз безготівкових операцій у СЕП та їх структури і динаміки. Також проаналізовано динаміку використання пластикових карток. За результатами аналізу створено прогноз розвитку платіжних інструментів та розглянуто перспективні напрямки їх розвитку.

Ключові слова: безготівкові розрахунки, Система електронних платежів НБУ, платіжні системи, смарт-картки.

УДК 17.02:334

Моральні засади сучасного підприємництва / Л. А. Овсянкіна // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 135–141. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

У статті представлений порівняльний аналіз моральних цінностей бізнесу у різних типах суспільства – східної та західної цивілізації, індустріального та інформаційного суспільства, що функціонують у сучасному світі і визначають основні моделі господарювання. Доведено, що цінності, домінуючі в сучасному світі – це поєднання двох систем, в основі яких лежить ринкова економіка: традиційних цінностей індивідуального підприємництва та цінностей інформаційного суспільства, яке сформувало нову етику соціальної відповідальності.

Ключові слова: підприємництво, моральні цінності, ринкова економіка, східна цивілізація, західна цивілізація, індустріальне суспільство, інформаційне суспільство, соціальна відповідальність.

УДК 339.7

Індикатори інвестиційної безпеки держави / К. В. Орхова, М. А. Шавлак // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 141–150. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

У роботі розглянуто основні показники інвестиційної безпеки України, виконано порівняння їх порогових та фактичних значень, проаналізовано причини низького рівня інвестиційної активності в Україні. Досліджено інвестиційну складову економічної безпеки України з урахуванням глобалізаційних чинників та посилення процесів транснаціоналізації національної економіки. Усі перелічені проблеми формують несприятливий інвестиційний клімат і перешкоджають притоку зовнішніх і активізації внутрішніх інвестицій, що ускладнює підтримання належного рівня фінансової безпеки. Тому важливо усвідомлювати наслідки погіршення рівня інвестиційної безпеки і вживати заходів щодо його оптимізації.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиційна безпека, прямі іноземні інвестиції, глобалізація, індикатор.

УДК 658.011.3:664

Оцінювання ризиків на кондитерському підприємстві / Д. Ю. Полховський // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 150–158. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

Розглянуто ризики кондитерського ринку України, основні проблеми кондитерського ринку та ризики на кондитерських підприємствах, загальний обсяг виробництва, споживання експорту та імпорту кондитерської галузі. Пропонується методологічний підхід і методика проведення оцінювання ризиків підприємств кондитерської галузі, певний механізм та класифікація оцінювання ризиків на підприємствах кондитерської галузі, а також методика проведення розрахунків втрат підприємств для мінімізації ризиків на підприємствах кондитерської галузі.

Ключові слова: кондитерська галузь України, кондитерські підприємства, ризики, втрати.

УДК 338

Комплексний підхід до оцінки стратегічної стійкості м'ясопереробних підприємств / І. В. Угрімова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 158–166. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

Розглянуто сутність стійкості діяльності підприємств, адаптування до змін зовнішніх і внутрішніх умов; значення реструктуризації як інструменту підвищення стратегічної стійкості для підприємств м'ясопереробної промисловості. Описано науково-методичний підхід, розроблений автором для використання оцінки стратегічної діяльності підприємствами харчової промисловості (на прикладі м'ясопереробних підприємств).

Ключові слова: стійкість, стратегічна стійкість, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, індикатори, реструктуризація, елементи, підхід.

УДК 330.341.1

Еволюція підходів до визначення сутності інновацій / Г. М. Христенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 166–172. – Бібліогр.: 21 назва. – ISSN 2304-621X.

Розглянуто загальні положення, досягнення та основні праці вчених у сфері інновацій від класиків економічної теорії до сучасників. Узагальнено сутність і особливості економічної категорії «інновація». Запропоновано та обґрунтовано авторський підхід до визначення інновацій як економічної категорії. Проаналізовано вітчизняні та закордонні публікації стосовно даного дослідження. В умовах конкуренції досягти бажаного результату можна при забезпеченні ефективності застосування науково-технічних, економічних, організаційних, соціальних та екологічних факторів.

Ключові слова: інновація, нововведення, зміна, процес, результат, новизна.

УДК 351.862.4:659.1

Інноваційні перетворення нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні / В. О. Шведун // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 172–179. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

В роботі проаналізовано провідні нормативно-правові засади, що регламентують державного державне управління сферою рекламних відносин в Україні. Здійснено оцінку інноваційних процесів стосовно розвитку законодавчої бази державного регулювання рекламною діяльністю в Україні. В якості альтернативного підходу до подальшого вдосконалення нормативно-правових засад державного управління рекламною діяльністю в Україні слід вважати подальший розвиток механізму реалізації рекламного законодавства, що базується на розробці організаційного забезпечення державного управління недотриманнями рекламного законодавства.

Ключові слова: інновації, нормативно-правові засади, державне регулювання, рекламна діяльність.

УДК 657.471

Синхронізація облікових, контрольно-аналітичних та управлінських функцій в операціях з деривативами / Н. Л. Шишкова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 180–186. – Бібліогр.: 4 назви. – ISSN 2304-621X.

У статті розглянуто особливості обліку, аналізу, внутрішнього та зовнішнього контролю в рамках управління операціями з деривативами. Обґрунтовано ефективність виконання обліково-контрольних та управлінських функцій, виконуваних учасниками операцій з деривативами при синхронізації процесів. Доведено прогресивність управління операціями з деривативами у загальному менеджменті підприємства.

Ключові слова: фінансові деривативи, особливості обліку, ефективне управління, синхронізація процесів.

УДК 330.332:365

Система показників оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування / К. В. Якушова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 186–189. – Бібліогр.: 4 назви. – ISSN 2304-621X.

У статті розглянуто показники оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування, проаналізовано існуючі показники та запропоновано систематизацію показників екологобезпечного землекористування. Запропонована система показників оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування дозволяє комплексно проаналізувати стан земельних ресурсів, оцінити вплив економічного та екологічного розвитку землекористування на соціальні показники, інвестиційних чинників – на якість ґрунтів та екологізацію виробництва.

Ключові слова: екологобезпечне землекористування, показники оцінки стану та розвитку екологобезпечного сільськогосподарського землекористування, показники оцінки економічного стану, показники оцінки екологічного стану, показники оцінки соціального стану, показники оцінки інвестиційного стану.

РЕФЕРАТЫ

УДК 330.33.012

Использование облачных технологий в бизнесе и построение модели перехода на них / М. А. Александрова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 3–6. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2304-621X.

Рассмотрены сущность термина «облачные технологии» и актуальность их внедрения в современном мире, основные модели развертывания облачных сервисов и их характеристика и основные виды услуг облачных систем. В работе подробно описываются преимущества и недостатки использования этих технологий, их влияние на деятельность современных предприятий. Проведен анализ рынка облачных технологий Украины, уровня осведомленности в облачных сервисах руководителей и ИТ-служб отечественных предприятий и выявлены основные причины их перехода к облаку. Построена общая модель перехода компаний к облачным технологиям, состоящая из четырех этапов: исследование, оценка эффекта от перехода, запуск и реализация, каждый из которых включает в себя свои соответствующие этапы, прохождение которых является обязательным для достижения цели перехода.

Ключевые слова: облачные технологии, ИТ-услуги, облачные сервисы, облачные вычисления, облако, ИТ-службы, информационная система.

УДК 681.83

Анализ методов оценки экономической эффективности мероприятий по теплоснабжению в промышленности и жилищно-коммунальном хозяйстве Украины / А. Б. Белоцерковский // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 7–14 – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X..

В статье проведен анализ методов оценки экономической эффективности мероприятий по теплоснабжению в промышленности и жилищно-коммунальном хозяйстве Украины. Исследовано современное состояние и проблемы теплоснабжения в Украине. Проведен анализ методов оценки экономической эффективности мероприятий по теплоснабжению. Определено, что экономический эффект может быть достигнут от реализации организационно технических мероприятий по теплоснабжению и определяется как разница приведенных затрат до и после реализации этих мероприятий. Рассмотрены составляющие капитальных вложений и эксплуатационных расходов.

Ключевые слова: теплоснабжение, экономический эффект, приведенные затраты, капитальные вложения, эксплуатационные расходы.

УДК 658.5:628.4.032

Организация процесса взаимодействия государства и частного бизнеса в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами / К. Д. Берлетова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 14–19. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.

Охарактеризована существующая система обращения с твердыми бытовыми отходами в Украине. Выявлены недостатки взаимодействия государства и частного бизнеса в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами. Предложено решение основных проблем взаимодействия государства и бизнеса путем создания партнерских отношений. Определена сущность понятия «государственно-частное партнерство» и его основные черты. Описаны исходные условия применения государственно-частного партнерства и модель его функционирования в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, отходы как товар, государственно-частное партнерство, экологическая эффективность.

УДК 657.422

Организация документооборота в ресторанном хозяйстве / С. В. Брик // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 19–23. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье рассмотрено место и роль документооборота для предприятий ресторанного хозяйства и построена модель организации бухгалтерского учета на предприятиях питания. Освещены вопросы типовых форм первичных документов, имеющих ряд недостатков и требующих дополнительного изучения с целью дальнейшего урегулирования первичных документов. Усовершенствованы первичные и сводные документы по учету запасов, обеспечивающие информацией соответствующих пользователей, позволят качественно сформировать график документооборота, от которого зависит эффективное функционирование предприятия в целом. Усложненная специфика учетного процесса на предприятиях ресторанного бизнеса требует введения поэтапного бухгалтерского учета.

Ключевые слова: план-меню, дневные заборные листы, заказ-счет, товарный отчет.

УДК 658.15

Уточнение сущности финансовых результатов и прибыли предприятия в учете / Н. Ю. Мардус // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 23–28. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье рассмотрены и уточнены аспекты трактовки теоретико-методических подходов к определению сущности финансовых результатов и прибыли предприятия в бухгалтерском, управленческом и налоговом учете. Сделаны выводы, что прибыль представляет собой положительное (положительное) значение финансового результата, которое свидетельствует о высокой результативности хозяйственной деятельности и эффективное использование капитала.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, налоговый учет, аудит, финансовый результат, прибыль, убыток.

УДК 628.1:551.46/49

Роль экономических факторов в управлении воспроизведением водных ресурсов / А. И. Васильев // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 28–35. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

Анализируется роль и место водных ресурсов в социально-экономическом развитии

государства. Показана важность и направления экономического регулирования процессов управления воспроизведением водных ресурсов, как необходимых факторов их рационального использования. Решенные проблемы выбора приоритетов в области использования новых энерго- и экологически эффективных технологий восстановления водных ресурсов должно быть ориентировано на повышение конкурентоспособности и устойчивости развития предприятий, в которых водохозяйственный технологический блок является базовым в производственной деятельности. Введение механизма взимания оплаты с учетом предотвращения ущерба окружающей среде повышает рентабельность водохозяйственной деятельности предприятия в рамках существующей производственной структуры.

Ключевые слова: экономические факторы, энергоносители, водные ресурсы, воспроизводство, рациональное использование.

УДК 628.1:551

Внедрение концепции CRM в пивоваренной промышленности / Б. С. Вилегжанина // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 35–45. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье рассматриваются теоретические и методико-практические подходы к внедрению концепции управления взаимоотношениями с клиентами в промышленном секторе на рынке пивоварения. Определены составляющие информационного обеспечения CRM-систем на предприятии. Обоснованные в работе научные положения, выводы и практические рекомендации являются важным основанием для решения проблемных вопросов внедрения концепции CRM в пивоваренной промышленности. Сделан вывод, что предприятия, которые работают на промышленном рынке, получают дополнительные источники экономии ресурсов за счет снижения расходов клиентов, возможности отсека не прибыльных и неперспективных клиентов, увеличения количества повторных продаж перспективным клиентам.

Ключевые слова: промышленный сектор, пивоваренная промышленность, клиент, стратегия управления отношениями с клиентами, CRM-технологии.

УДК 658.5

Составляющие системы управления затратами предприятия / М. В. Волкова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 45–52. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье рассмотрен комплекс вопросов формирования и адаптации системы управления затратами предприятий к изменяющимся условиям нестабильной экономической среды хозяйствования. Приведена характеристика теоретических подходов к определению содержания и составляющих системы управления затратами предприятия. Определены составляющие системы управления затратами. Приведена характеристика взаимосвязей составляющих системы управления затратами предприятия.

Ключевые слова: затраты, управление затратами, управленческие функции, управленческий механизм, теоретические подходы, составляющие системы

УДК 336.145.1:330.330.837

Архитектоника бюджетной системы Украины: институциональный аспект / Т. Э. Городецкая // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 53–60. – Бібліогр.: 14 назв. – ISSN 2304-621X.

Данная статья посвящена институциональным аспектам бюджетной системы Украины. Раскрыто содержание бюджетной системы как социально-экономического института государства, то есть института всеобщего представительства. В публикации рассматривается институциональная архитектура бюджетной системы с позиций формальных и неформальных институтов, определяющих бюджетный процесс, с целью эффективного управления бюджетными средствами. Определено, что для эффективного осуществления реформы бюджетной системы как экономического института необходимым условием должна стать организация общественного контроля за всеми участниками экономического процесса.

Ключевые слова: бюджетная система, институциональная теория, бюджет, бюджетная архитектура, институциональная архитектура, бюджетная политика.

УДК 330.1+168.522

Оценка влияния денег на интегральную экономику человека / В. В. Гриненко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 60–66. – Бібліогр.: 13 назв. – ISSN 2304-621X.

Тема статьи - роль денег и богатства в интегральной экономике человека. Интегральная экономика человека (integral economics of man) - это экономика нового типа, в которой для повышения качества и продолжительности жизни каждого человека интегрированы, то есть,

обобщены на новом, высшем уровне, в кратчайшие сроки все достижения науки и практики во всем мире. В отличие от других экономик, в интегральной экономике человека главная фигура - это сам человек, удовлетворение его прав и потребностей, повышение благосостояния, качества и продолжительности жизни. В статье проанализированы история денег, запасы золота, валюты и других богатств Украины, Европейского союза, всего мира. Рассчитаны темпы роста мирового богатства.

Ключевые слова: интегральная экономика человека, индикаторы, баланс индикаторов, статистика, ресурсы, богатство.

УДК 631.14:637.1

Формирование и развитие регионального рынка молока и молочной продукции / И. С. Гурская // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 66–71. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

Рассмотрено формирование регионального рынка молока и определено совокупность факторов, которые влияют на развитие молочного комплекса. Проведен комплексный анализ производства, реализации молочного сырья, сельскохозяйственными предприятиями всех форм собственности и формирования предложения на рынке. Доказано, что важным направлением развития рынка молока и молочной продукции является четкое построение системы организационных и экономических взаимоотношений между производителями сырья и перерабатывающими предприятиями, что обеспечит эффективную деятельность молочного комплекса и агропромышленного комплекса в целом, а также продовольственную безопасность страны.

Ключевые слова: региональный рынок молока, производство, спрос, предложение, реализация, качество, цена, покупательная способность.

УДК 621.924

Стратегия ВЭД промышленного предприятия на глобальных рынках / Е. В. Емцов, М. Н. Шевченко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 71–76. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье рассмотрены сущность стратегии ВЭД в экономической сфере деятельности, этапы формирования стратегии внешнеэкономической деятельности. Обоснована необходимость разработки внешнеэкономической стратегии предприятия. Исследования позволили уточнить определение стратегии ВЭД предприятия как отдельного вида функциональных стратегий предприятия, были определены основные факторы влияния на формирование стратегии ВЭД, а также этапы ее формирования. Изложенные положения являются основой для определения показателей, количественно характеризующих успешность стратегии внешней деятельности.

Ключевые слова: глобальные рынки, внешнеэкономическая деятельность, промышленные предприятия, стратегия, развитие.

УДК 659

Формирование ассортиментной политики производственного предприятия / Н. В. Кузьминчук, Т. Н. Куценко, И. Ю. Тарасенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 76–83. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2304-621X.

Научно обоснованы теоретико-методические положения и разработаны рекомендации по формированию ассортиментной политики производственного предприятия в условиях неопределенности и изменчивости внешней среды. Проведен анализ определений ассортиментной политики и выведено новое определение. Определены основные цели и задачи ассортиментной политики. Согласно определенных целевых ориентиров ассортиментной политики, рассмотрены принципиальные подходы к ее формированию. Разработана схема формирования ассортимента предприятия, которая предусматривает создание такого ассортимента, который бы лучше удовлетворял спрос на рынке, подходящий для работы на выбранном рынке и обеспечивал экономическую эффективность деятельности предприятия. Обобщающая классификация методов анализа ассортимента, рассмотрены в работах некоторых отечественных и зарубежных ученых, предложена классификация методов, которая состоит из трех групп.

Ключевые слова: ассортиментная политика, ассортимент, формирование ассортимента, методы анализа ассортимента, классификация методов, принципиальные подходы к формированию, цели и задачи ассортиментной политики.

УДК 621.91

Аспекты землепользования на украинском рынке / М. М. Лавриненко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 83–87. – Бібліогр.: 3 назви. – ISSN 2304-621X.

В статье рассматриваются различные аспекты процесса оформления правоустанавливающих документов на земельные участки, а также пользования землей в Украине. Исследуется проблема длительного процесса регистрации земельных участков в органах местной власти. Приведены варианты и примеры расчетов для уплаты налогов на землю и сделаны выводы о избежании негативных последствий пользования земельным участком без правоустанавливающих документов.

Ключевые слова: землепользование, регистрация, правоустанавливающие документы, налог на землю.

УДК 338.1

Различные подходы к определению структуры интеллектуального капитала предприятия / С. С. Матющенко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 87–91. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.

В данной работе рассмотрена роль интеллектуального капитала в деятельности предприятия, выделен ряд подходов к определению структуры интеллектуального капитала предприятия, указано их недостатки. Подобный обзор имеет обобщающее и полезное практическое значение для молодых ученых, проводящих исследования интеллектуального капитала предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, потенциал предприятия, человеческий капитал, знания, структурный капитал, организационный капитал.

УДК 336.8

Экономическая сущность понятия «оценка потенциала» / В. А. Мищенко, Е. С. Другова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 92–98. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье рассмотрены основные теоретические особенности сущности понятия оценки. Охарактеризованы точки зрения разнообразных зарубежных и отечественных экономистов и сделаны выводы относительно последующей эволюции данного понятия. Также было связано понятие оценки и конкурентного потенциала. Предложено авторское толкование данного понятия. Под оценкой конкурентного потенциала предприятия предложено понимать процесс выявления сравнительной ценности тех его характеристик и свойств, которые обеспечивают предприятию формирования конкурентных преимуществ на избранном рыночном сегменте в определенный период времени.

Ключевые слова: оценка, потенциал, конкурентный потенциал, понятие, управление.

УДК 336.8

Реформирование финансовой системы Китая и превращение юаня в региональную валюту / И. Н. Мурашко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 98–105. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X..

В данной работе рассматриваются условия растущей неустойчивости глобальной валютной системы конвертируемости юаня, что воспринимается китайским правительством как одна из приоритетных долгосрочных целей, направленных на повышение роли национальной валюты в глобальных экономических процессах, снижение валютных рисков, содействие экономическому и торговому развитию страны. В статье определена роль Китая на глобальном финансовом рынке, рост доли китайской внешней торговли в юанях. В результате выяснено, что активизация процессов экономической интеграции в Азии существенно расширяет возможности диверсификации использования основных валют в регионе.

Ключевые слова: юань, валютный рынок, финансовая архитектура, финансовый центр, Шанхайская фондовая биржа, Гонконгская фондовая биржа, валютные интервенции, кредиты «своп».

УДК 330.342.3

Сфера услуг в формировании постиндустриальной структуры национальной экономики / А. А. Навроцкий // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 105–112. – Бібліогр.: 14 назв. – ISSN 2304-621X.

Исследовано состояние развития сферы услуг, как элемента перехода экономики Украины к постиндустриальной стадии развития, для этого проведен анализ теории постиндустриального общества, предпосылок и истории ее становления, основных течений и школ и определены критериальные признаки современного общества - формирование сервисной модели общества, которой соответствует доминирующая роль сферы услуг в национальном хозяйстве, исследовано ее состояние благодаря предложенной типологии секторальной структуры экономики.

Ключевые слова: услуга, секторы экономики, сфера услуг, постиндустриальное общество, экономика знаний.

УДК 339.944

Актуальные проблемы повышения эффективности функционирования промышленных предприятий Украины / О. И. Невдачина // // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 112–118. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье рассмотрена взаимосвязь машиностроительной промышленности с другими видами промышленной деятельности. Особое внимание уделено современному состоянию агропромышленного комплекса, как основного потребителя продукции машиностроения, проанализированы его состояние, динамику количества действующих предприятий зарегистрированных в Украине в последние годы, последствия финансового кризиса и выявлены потребности в обновлении технико – технологического оборудования и машин сельскохозяйственного назначения. Предложены направления решения основных вопросов в промышленной деятельности Украины.

Ключевые слова: предприятия промышленного комплекса, машиностроения, инфраструктура.

УДК: 330.341.1: 005

Состояние осуществления инноваций и конкурентоспособность предприятий / О. С. Нестеренко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 118–123. – Бібліогр.: 4 назви. – ISSN 2304-621X.

В статье исследовано состояние распределения работников научных организаций по категориям персонала за 2012 - I полугодие 2014, внедрения инноваций в Украине за 2012 - I полугодие 2014, проанализирована динамика индекса конкурентоспособности Украины среди стран мира, исследована инновационная активность промышленных предприятий Украины за 2004-2013 гг. проанализирована динамика количества предприятий по регионам, которые занимались инновационной деятельностью в 2005-2013 гг.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, инновации, индекс конкурентоспособности государства, инновационная деятельность, экономика.

УДК 369.8

Современные проблемы развития социальной сферы города / М. М. Новікова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 123–128. – Бібліогр.: 16 назв. – ISSN 2304-621X.

Сложность современного этапа развития городов Украины актуализирует проблемы эффективности управления этим процессом. Сложность процесса комплексного управления социальным развитием города обусловлена одновременностью управленческих воздействий на город со стороны органов государственной власти центрального и регионального уровней, а также органов местного самоуправления. Следствием этого является объективная необходимость обеспечения комплексности и системности этих воздействий как одного из важнейших условий обеспечения эффективности управления социальным развитием города

Ключевые слова: город, социальная политика, развитие социальной сферы города

УДК 336.717.13

Современное состояние и перспективы развития безналичных платежных инструментов в Украине / Л. А. Некрасенко, О. Ю. Смолянська // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 128–134. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X

В статье проведен обзор и анализ современного состояния безналичных расчетов в системе электронных платежей НБУ. А именно, проведен анализ безналичных операций в СЭП, их структуры и динамики. Также проанализирована динамика использования пластиковых карточек. По результатам анализа создан прогноз использования платежных инструментов и рассмотрены перспективные направления их развития.

Ключевые слова: безналичные расчеты, Система электронных платежей НБУ, платежные системы, смарт-карты.

УДК 17.02:334

Нравственные основы современного предпринимательства / Л. А. Овсянкина // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 135–141. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

В статье представлен сравнительный анализ нравственных ценностей бизнеса в различных типах общества – восточной и западной цивилизации, индустриального и информационного общества, функционирующих в современном мире и определяющих основные модели хозяйствования. Доказано, что ценности, доминирующие в современном мире – это сочетание двух систем, в основе которых лежит рыночная экономика: традиционных ценностей индивидуального

предпринимательства и ценностей информационного общества, которое сформировало новую этику социальной ответственности.

Ключевые слова: предпринимательство, нравственные ценности, рыночная экономика, восточная цивилизация, западная цивилизация, индустриальное общество, информационное общество, социальная ответственность.

УДК 339.7

Индикаторы инвестиционной безопасности государства / Е. В. Орехова, М. А. Шавлак // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 141–150. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

В работе рассмотрено основные показатели инвестиционной безопасности Украины, выполнено сравнение их пороговых и фактических значений, проанализированы причины низкого уровня инвестиционной активности в Украине. Выполнено анализ инвестиционной составляющей экономической безопасности Украины с учетом влияния глобализационных факторов и усиления процессов транснационализации национальной экономики. Все перечисленные проблемы формируют неблагоприятный инвестиционный климат и препятствуют притоку внешних и активизации внутренних инвестиций, что затрудняет поддержание надлежащего уровня финансовой безопасности. Поэтому важно осознавать последствия ухудшения уровня инвестиционной безопасности и принимать меры по его оптимизации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционная безопасность, прямые иностранные инвестиции, глобализация, индикатор.

УДК 658.011.3:664

Оценка рисков на кондитерском предприятии / Д. Ю. Полховский // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 150–158. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

Рассмотрены риски кондитерского рынка Украины, основные проблемы кондитерского рынка и риски на кондитерских предприятиях, общий объем производства, потребления экспорта и импорта кондитерской отрасли. Предлагается методологический подход и методика проведения оценки рисков предприятий кондитерской отрасли, определенный механизм и классификация оценки рисков на предприятиях кондитерской отрасли, а также методика проведения расчетов потерь предприятий для минимизации рисков на предприятиях кондитерской отрасли.

Ключевые слова: кондитерская отрасль Украины, кондитерские предприятия, риски, потери.

УДК 338

Комплексний підхід до оцінки стратегічної стійкості м'ясопереробних підприємств / І. В. Угримова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 158–166. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

Розглянуто сутність стійкості діяльності підприємств, адаптування до змін зовнішніх і внутрішніх умов; значення реструктуризації як інструменту підвищення стратегічної стійкості для підприємств м'ясопереробної промисловості. Описано науково-методичний підхід, розроблений автором для використання оцінки стратегічної діяльності підприємствами харчової промисловості (на прикладі м'ясопереробних підприємств).

Ключові слова: стійкість, стратегічна стійкість, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, індикатори, реструктуризація, елементи, підхід.

УДК 338

Комплексный подход к оценке стратегической стойкости мясоперерабатывающих предприятий / И. В. Угримова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2014. – № 66 (1108). – С. 158–166. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

Рассмотрена сущность устойчивости деятельности предприятий, адаптации к изменениям внешних и внутренних условий; значение реструктуризации как инструмента повышения стратегической устойчивости для предприятий мясоперерабатывающей промышленности. Описан научно-методический подход, разработанный автором для использования оценки стратегической деятельности предприятиями пищевой промышленности (на примере мясоперерабатывающих предприятий).

Ключевые слова: устойчивость, стратегическая устойчивость, внешняя среда, внутренняя среда, индикаторы, реструктуризация, элементы, подход.

УДК 330.341.1

Эволюция подходов к определению сущности инноваций / Г. М. Христенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 166–172. – Бібліогр.: 21 назва. – ISSN 2304-621X.

Рассмотрены общие положения, достижения и основные труды ученых в области инноваций от классиков экономической теории к современникам. Обзор сущность и особенности экономической категории «инновация». Предложен и обшрунтовано авторский подход к определению инноваций как экономической категории. Проанализированы отечественные и зарубежные публикации по данному исследованию. В условиях конкуренции достичь желаемого результата можно при обеспечении эффективности применения научнo-технических, экономических, организационных, социальных и экологических факторов.

Ключевые слова: инновация, нововведения, изменение, процесс, результат, новизна.

УДК 351.862.4:659.1

Инновационные преобразования нормативно-правовых основ государственного управления рекламной деятельностью в Украине / В. А. Шведун // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 172–179. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2304-621X.

В работе проанализированы ведущие нормативно-правовые основы, регламентирующие государственное управление сферой рекламных отношений в Украине. Осуществлена оценка инновационных процессов по развитию законодательной базы государственного регулирования рекламной деятельностью в Украине. В качестве альтернативного подхода к дальнейшему совершенствованию нормативно-правовых основ государственного управления рекламной деятельностью в Украине следует считать дальнейшее развитие механизма реализации рекламного законодательства, базирующегося на разработке организационного обеспечения государственного управления несоблюдение рекламного законодательства.

Ключевые слова: инновации, нормативно-правовые основы, государственное регулирование, рекламная деятельность.

УДК 657.471

Синхронизация учетных, контрольно-аналитических и управленческих функций в операциях с деривативами / Н. Л. Шишкова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 180–186. – Бібліогр.: 4 назви. – ISSN 2304-621X

В статье рассмотрены особенности учета, анализа, внутреннего и внешнего контроля в рамках управления операциями с деривативами. Обоснована эффективность выполнения учетно-контрольных и управленческих функций, выполняемых участниками операций с деривативами при синхронизации процессов. Доказана прогрессивность управления операциями с деривативами в общем менеджменте предприятия.

Ключевые слова: финансовые деривативы, особенности учета, эффективное управление, синхронизация процессов.

УДК 330.332:365

Система показателей оценки состояния и развития экологобезопасного сельскохозяйственного землепользования / К. В. Якушова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66 (1108). – С. 186–189. – Бібліогр.: 4 назви. – ISSN 2304-621X.

В статье рассмотрены показатели оценки состояния и развития экологобезопасного сельскохозяйственного землепользования, проанализированы существующие показатели и предложены систематизацию показателей экологобезопасного землепользования. Предложенная система показателей оценки состояния и развития экологобезопасного сельскохозяйственного землепользования позволяет комплексно проанализировать состояние земельных ресурсов, оценить влияние экономического и экологического развития землепользования на социальные показатели, инвестиционных факторов - на качество почв и экологизацию производства.

Ключевые слова: экологобезопасное землепользование, показатели оценки состояния и развития экологобезопасного сельскохозяйственного землепользования, показатели оценки экономического состояния, показатели оценки экологического состояния, показатели оценки социального состояния, показатели оценки инвестиционного состояния.

ABSTRACTS

The use of cloud computing in business and building a model of transition to them / M. A. Aleksandrova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI» – 2014. – № 66 (1108). – P. 3–6. – Bibliogr.: 9. – ISSN 2304-621X.

The work deals with the essence of the term «cloud computing» and the relevance of their application in the modern world, the main deployment models of cloud services and their characteristics and the main types of cloud services. The work describes in detail the advantages and disadvantages of the use of these technologies, their impact on the modern enterprises. There are the analysis of the market of cloud technologies in Ukraine, the level of awareness of cloud services by managers and CIOs of domestic enterprises and the main reasons for their move to the cloud. There have been proposed a general model of the transition to cloud-based technology companies, consisting of four phases: research, evaluation of the effect of the transition, start-up and implementation, each of which includes their respective stages, the passage of which is required to achieve the purpose of the transition.

Keywords: cloud computing, IT services, cloud services, cloud, IT services, information system.

The analysis of methods of economic efficiency estimation of heat supply measures in industry and housing and communal services of Ukraine / O. B. Bilotserkivskiy // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 7–14. – Bibliogr.: 8. – ISSN 2079-0023.

In the article the analysis of methods of economic efficiency estimation of heat supply measures in industry and housing and communal services of Ukraine is carried out. The modern state and problems of heat supply in the Ukraine are investigated. It is marked that practically all of the heating systems, central thermal points, communal boiler rooms, buildings of the Ukrainian cities are created in the former Soviet Union and exhausted the operating resource. The analysis of methods of economic efficiency estimation of heat supply measures is carried out. It is defined that economic efficiency can be reached by using of technical-organizational measures on heat supply. The economical efficiency is determined as a difference of the current charges before and after realization of these measures. The components of capital investment and operational costs are considered. The capital investment includes charges for thermal networks, subscriber systems and thermal isolation. The operational costs include charges for a fuel, pumping-over of heat transmitter, thermal losses of the hot-water systems, proceeding in capital assets, major and current repairs.

Keywords: heat supply, economic efficiency, current charges, capital investment, operational costs.

Organization of the process of government and private business interaction in the field of solid waste management / K. D. Berletova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 14–19. – Bibliogr.: 10. – ISSN 2079-0023.

There have been described the existing system of solid waste management in Ukraine. Wastes are considered as a source of constantly replenishing raw material resources. The shortcomings of interaction between government and the private sector in the field of solid waste management have been identified. A solution to the main problems of interaction between government and business through the creation of partnerships have been provided in the article. The essence of the concept of «public-private partnership» and its basic features have been defined. There have been described the initial conditions for the use of public-private partnership and the model of its operation in the field of solid waste management. The use of the model with proposed terms will provide an opportunity to organize the collaboration between state authorities and businesses and to provide quality country territory cleaning from municipal solid waste.

Keywords: municipal solid waste, waste as goods, a public-private partnership, environmental efficiency.

Workflow in the restaurant industry / S. V. Brik // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 19–23. – Bibliogr.: 6 – ISSN 2079-0023.

In Article rassmotreny place and role dokumentoobrota for enterprises of restaurant economy and postroena model orhpnzautsyy and accounting in the enterprise Power. Osvescheny question tyrovyyh forms pervychnyyh documents, ymeyuschyh a number of shortcomings and trebuyuschyh Extended Study with tselju dalneysheho urehulyrovanyya pervychnyyh documents. Usovshenstvovany pervychnyye and svodnyye Documents on accounting reserves, obespechyvayushye Users info is appropriate, permit kachestvenno sformirovat graphics document circulation, that kotorogo dependent EFFECTIVE functioning of the enterprise as a whole. Specificity Uslozhnennaya uchethnoho process in the enterprise rebuet restaurant business of administering a poetapnoho and accounting.

Keywords: plan menus, daily intaking letters, orders, account, product report.

Utochnenye essence fyansovyyh of results and profit enterprise in Accounting / Mardus N.Y. // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 23–28. – Bibliogr.: 6 – ISSN 2079-0023.

The article reviewed and clarified aspects of the interpretation of theoretical and methodological approaches to determining the nature of the financial results and company profits in accounting, management and tax accounting. in practice accountants and economists observed the identification of the concept of financial results and profit of enterprises is questionable for their compliance with the scientific theories and methodological Accounting Pronouncements The conclusion is that income is positive (positive) value of the

financial result, which demonstrates the high economic efficiency and efficient use of capital. Financial result characterizes qualitative and quantitative indicators of business activity and profits – positive (positive) value of the financial result, which indicates high effectiveness of economic activity characterizes the efficiency and ultimately testifies to the volume and quality of output, productivity state, the level of cost. Profit enterprise is characterized not only by its multifaceted role, but also the variety of species in which it stands.

Keywords: accounting, management accounting, tax accounting, auditing, financial result, profit loss.

Implementation of CRM concept in beer industry / B. S. Vylegzhana // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 35–45. – Bibliogr.: 8 – ISSN 2079-0023.

In Article rassmatryvayutsya Theoretical and methodical approaches for praktycheskye Introduction concept vzaymootnoshenyamy management with customers in sectors industrial pyvovarenyya in the market. Provision is information Opredeleny sostavlyayuschy CRM-systems in the enterprise. Obosnovannye nauchnye Situation in the work, conclusions and recommendations praktycheskye javljajutsja vazhnyy grounds for solutions problemnyy voprosov Introduction to CRM concept pyvovarennoy industry. Done Output, something enterprise, industrial kotorye rabotayut on the market, poluchayut Additional Sources ekonomyy resources at the expense of expenditure Reduction clients, Opportunity otsechenyya nerubyynyh and neperspektyvnyh clients, uvelycheny \ E Quantity povtornyh sale perspektyvnyy client.

Keywords: industrial sector, the brewing industry, customer strategy, customer relationship management, CRM-technologies

Components of cost management enterprise / M. V. Volkova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 45–52. – Bibliogr.: 10 – ISSN 2079-0023.

In the article the complex issues of formation and adaptation of the system of cost management businesses to the changing conditions of unstable economic environment. The characteristic of theoretical approaches to the definition of the content and components of the system of cost management company. Defined components of the system management costs. The characteristic relationships of the components of system cost management company. Management costs the company primarily involves the creation of preconditions for the differentiation of use of economic resources to the places of consumption (workplace, group jobs, land, shop or responsibility centers (in the framework of achieving certain organizational unity places cost unit or group of performers, who are entrusted with the responsibility for the level of these costs). The main backbone of the properties that are the basis of organizational maintenance and design of cost management, you can relate the following: a systemic nature and complexity; communication with the external environment; methodology of defining the objectives; the parameters of functioning and development

Keywords: costs, cost management, management functions, management mechanism, theoretical approaches, the components of the system

Architectonics of the budgetary system of Ukraine: the institutional dimension / T. E. Gorodetskaya // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 53–60. – Bibliogr.: 14 – ISSN 2079-0023.

This article focuses on the institutional aspects of the budget system of Ukraine. The content of the budget system as a social and economic institution of the state, general public institution representation. The publication is considered architectonic institutional budget system from the standpoint of formal and informal institutions that determine the budget process, the effective management of public funds. Indicated that increasing the effectiveness of the functioning of fiscal policy requires consideration of transaction costs, and provide a basis for a decrease in transformational period. Please note that the institutional equilibrium involves, above all, a stable dynamic equilibrium, in particular, balance the budget system in the medium term. It is also important to create institutional conditions to optimize the budget system, establish an effective system of public finance. Determined that the effective implementation of the reform of the budgetary system as a prerequisite for economic institution should be the organization of public control over all participants in the economic process.

Keywords: The budget system, institutional theory, budget, budget architectonic, architectonics institutional, budgetary policy.

Evaluation of money impact on integral economics of man / V. V. Grynenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 60–66. – Bibliogr.: 13 – ISSN 2079-0023.

The integral economics of man (integral human economics) – this is a new type of economics in which to improve the quality and length of life of each person are integrated, that is, extended to the new, higher level, as soon as possible all the achievements of science and practice around the world. Since appearance of the first money there was a major problem which humanity cannot decide until now. The question is about

inflation, which constantly threatens to the profits of everyone, every country, every company and organization. Not financial and resource indexes, but the life of everyone, its duration and quality must become the major priorities in the integral economics of man. In the integral economics of man there is an income, GDP, natural and produced resources, all values are major component parts of this integral economics, however in final analysis all of them serve as only a resource for the continuous growth of duration and quality of life of everyone. Accordingly to the data of this research the meaning of Integral index of a human being development in 2013 was 100,81 %. The analogical indicator of integral efficiency of development of world economy for all period from 2000 for 2013 was 124, 8 %

Keywords: integral economics, indicators, balance of indicators, statistics, resources, wealth.

Forming and regional market of milk and suckling products development / I. S., Gurska // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 66–71. – Bibliogr.: 7 – ISSN 2079-0023.

We consider the formation of regional milk market and identified a set of factors that influence the development of milk industry. A comprehensive analysis of the production, sales of raw milk farms of all types of ownership and a proposal on the market. It is proved that an important direction of the market in milk and milk products is a clear organizational structure of the system and economic relations between the primary producers and processors, which provide an effective set of dairy complex and agriculture in general and food security.

Keywords: regional market of milk, production, demand, suggestion, realization, quality, price, purchasing power.

FEA promislavohoho strategy on global markets / EV Yemtsov, M. Shevchenko// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 71–76. – Bibliogr.: 5 – ISSN 2079-0023.

The article examines the strategy of foreign trade in economic activity and stages of the strategy of foreign trade. The necessity of development of foreign economic strategy. research to clarify the definition of strategy allowed foreign trade enterprises as separate functional strategies enterprises were the basic factors influence the formation of foreign trade strategy, and the stages of its formation. Provisions set out the basis for the definition of indicators quantifies the success of the strategy's external activities.

Formation of strategy of foreign economic activity is influenced by both internal and external factors, which in turn form the export potential of companies that underlie the strategy. External business environment, especially international, is characterized by rapid changes. This is due to high saturation of consumer demand, its individualization, diverse character. These changes demand dictate changes to other environmental factors: technology, communications, etc. Accordingly, businesses must quickly adapt to these changes.

Keywords: global markets, foreign trade, industry, strategy, development.

The formation of assortment policy of industrial enterprises / N. Kuzminchuk, T. Kutsenko, I. Tarasenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 76–83. – Bibliogr.: 9 – ISSN 2079-0023.

Scientifically reasonable the theorist-methodical provisions are also developed recommendations about formation of assortment policy of manufacturing enterprise in the conditions of uncertainty and variability of environment. The analysis of definitions of assortment policy is carried out and new definition is removed. Main objectives and problems of assortment policy are defined. According to certain target reference points of assortment policy, basic approaches to its formation are considered. The scheme of formation of the range of the enterprise which provides creation of such range which would satisfy the demand in the market better suitable for work in the chosen market is developed and provided economic efficiency of activity of the enterprise. The generalizing classifications of methods of the analysis of the range, are considered in works of some domestic and foreign scientists, classification of methods which consists of three groups is offered.

Keywords: the assortment policy, the assortment, formation of assortment, methods of analysis assortment, classification of methods, principled approach to the formation of, goals and objectives of assortment policy.

Aspects of land use in the Ukrainian market / M. M. Lavrinenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 83–87. – Bibliogr.: 3 – ISSN 2079-0023.

The Land always was an integral part of live of the average Ukrainian. The title document registration is believed to be so easy. But there are a lot of problems you can face to. One can see that Local Government Authority doesn't want to get up legally your right to use a land. The title document registration is believed to be so easy. But there are a lot of problems you can face to. This article examines problematic issues about registration of title documents for a stead. The paper is investigated some obstacles which you can face to about continuous process of allotment registration. Various behavior models are presented in this article

such as how we can remove negative results of using an allotment without title documents for a land. In this article are provided examples of different ways to pay land-taxes in Ukraine. Nevertheless, But, a lot of land questions have still exist.

Keywords: land use, registration, copy of Bank pravoustanavlivayushie, land tax.

Different approaches to the determination of the structure of the intellectual capital of the enterprise / S.S. Matyushchenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 87–91. – Bibliogr.: 6 – ISSN 2079-0023.

In this paper we consider the role of intellectual capital in the enterprise, identified a number of approaches to the determination of the structure of the intellectual capital of the company, given their shortcomings. Such a review is to summarize and useful practical importance for young scientists conducting the study of the intellectual capital of the enterprise. It is understood that this division on the types of intellectual capital relative, because in reality they are not separated, but exist together, creating a synergy effect. There are other models of the structure of intellectual capital, such as its division into the external structure (corresponding consumer capital), internal structure (organizational capital) and individual competencies (human capital).

Keywords: intellectual capital, the potential of the company, human capital, knowledge, structural capital, organizational capital

The economic essence of the concept of "capacity assessment" / VA Mishchenko, A. Drugova// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 92–98. – Bibliogr.: 11 – ISSN 2079-0023.

The basic theoretical features of essence of concept of estimation are considered in the article. The points of view of various foreign and domestic economists are described and conclusions are done in relation to the subsequent evolution of this concept. The concept of estimation and competition potential was also CPLD. Author interpretation of this concept is offered. Under the estimation of competition potential of enterprise it is suggested to understand the process of exposure of the compared value those his descriptions and properties which provide the enterprise of forming of competitive edges on a select market segment in a certain period of time.

Keywords: estimation, potential, competition potential, concept, management.

Reforming China finansovoy system and Making the yuan currency in rehyonalnuyu / I. Murashko// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 98–105. – Bibliogr.: 8 – ISSN 2079-0023.

In this paper we consider the conditions of the growing instability of the global currency convertibility of the yuan, the Chinese government is perceived as one of the priorities of long-term goals aimed at increasing the role of the national currency in global economic processes, reducing currency risks, promote economic and trade development. The article defines the role of China in the global financial market, the growing share of Chinese foreign trade in yuan. As a result, it was found that the activation process of economic integration in Asia significantly enhances the diversification of the use of major currencies in the region. Thus, the convertibility of the yuan otkryvaet way for large-scale capital inflow Marketplace for China and simultaneously promotes aktyvyzatsyy chinese rehyonalnom on capital markets and amicable. At the same time it Due inflow of capital growth and demand for currency kytayskuyu ee obmennyu rate forecasts by analysts, vozrastet. This can u bring parts for bankruptcy eksportnoho enterprises sector How This ymelo place in the country razvyvayuschyhsya Asia. Such situations negatively skazhetsya the nature of growth and the Economic Opportunity and Implementation mezhdunarodnyh kaputalnyh valyutnyh operatons.

Keywords: Yuan, the currency market, the financial architecture, financial center, Shanghai Stock Exchange, Hong Kong Stock Exchange, foreign exchange intervention, loans «swap».

The services sector in the formation of post-industrial structure of the national economy / O. O. Navrockyi // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 105–112. – Bibliogr.: 14 – ISSN 2079-0023.

The state of development of the service sector have been researched, as an element of Ukrainian economy transition to a postindustrial stage. The theory of postindustrial society were summarized and crtery of modern society developed. It is the formation a service model of society which is dominated by the service sector in the national economy. Typology of economic sectors is proposed. It involves the separation of the service sector for infrastructure and production, distribution and professional, social and management. It provides an analysis of heterogeneous components. It was found that in Ukraine there is a trend increase in the fourth sector of services aimed primarily at servicing the consumer sector. Innovative services relating to the fifth sector - sector knowledge and determine the future of transitional economy, characterized by a

positive trend, but the transition to a knowledge economy brings new priorities of the national economy. Further research needs to be improved mechanism to regulate the process of transition economy.

Keywords: service, sectors of the economy, services, postindustrial society, knowledge economy.

Current issues enhance the functioning industrial enterprises of Ukraine / O. I. Nevdachina // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 112–118. – Bibliogr.: 10 – ISSN 2079-0023.

The article deals with the relationship with other mechanical industries industrial activity. Particular attention is paid to the current state of agriculture as a major consumer of engineering and analyzes its condition, the dynamics of the number of operating enterprises registered in Ukraine in recent years, the financial crisis and identified the need to upgrade technical – technological equipment and machines for agricultural purposes. Directions address key issues in industrial activity in Ukraine. Primarily require attention to the development of industrial enterprises, a priority which will address the complex problems of economic development of Ukraine. A possible area of further investigation might be financial strategy of building enterprises that will help solve the problems of sustainable development of engineering and become the driving factor in improving the public interest.

Keywords : enterprise industrial complex, engineering, infrastructure.

State innovation and competitiveness of enterprises /O.S.Nesterenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 118–123. – Bibliogr.: 4 – ISSN 2079-0023.

In the article the state distribution staff of scientific organizations for categories of staff in 2012 - the first half of 2014, innovation in Ukraine in 2012 - the first half of 2014, analyzed the dynamics of the index of competitiveness Ukraine among the countries of the world, explored innovative activity of industrial enterprises of Ukraine for 2004-2013 years. analyzed the dynamics of the number of enterprises by regions that are engaged in innovative activities in the 2005-2013 biennium. It should be noted that the implementation of investment development in Ukraine slowed down to some extent as a number of issues unresolved legal and organizational.

To improve the competitiveness of enterprises the necessary changes of quality indicators and structural proportions, particularly in the areas of targeting production of final consumer demand; reducing material and energy intensity of production in almost monopoly dependence on energy imports, the reorientation of certain industrial capacity, taking into account the priorities which should form the innovative development of industrial production by economic activity that substantially optimize the structure of production.

Keywords: competitiveness of enterprises, innovation, competitiveness index state, innovation, economy.

Modern problems of development of social sphere of the city / M. N. Novikova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 123–128. – Bibliogr.: 16 – ISSN 2079-0023.

The complexity of modern stage of development of Ukrainian cities actualizes the problem of efficient management of this process. The complexity of the process of comprehensive management of social development of the city due to the simultaneity of management actions on the city by public authorities of the Central and regional levels, as well as local authorities. The consequence of this objective is the need to ensure comprehensiveness and consistency of these effects as one of the most important conditions for ensuring the efficient management of social development of the city. Economic prosperity of a city is determined by the interaction not only of factors external and internal environment of the city, but the quality control of its socio-economic development. In managing the development of the city it is advisable to use strategic planning, marketing, etc. ultimately socio-economic development should be aimed at improving the welfare of the population, which is possible on the basis of sustainable economic development of the city by combining efforts of all subsystems.

Keywords: city, social policy, social development city.

Current state and prospects of development cashless payment instruments in Ukraine / Nekrasenko L.A., Smolyanska O. Y. // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 128–134. – Bibliogr.: 8 – ISSN 2079-0023.

The paper presents a review and analysis of the current state of non-cash payments in the electronic payment system of the National Bank of Ukraine. In particular, was made the analysis of non-cash transactions in the electronic payment system and their structure and dynamics. Also analyzed the dynamics of the use of plastic cards. Based on the analysis has been created a forecast of payment instruments and been discussed perspective directions of their development. Thus, the main achievements at the present stage of development of cashless payment instruments are: reducing cash circulation, development of new payment instruments, accelerating the delivery of payments and ensure the reliability and speed of payment

transactions. In addition, the system provides the ability to perform interbank transfer in two modes: file and real-time.

Keywords: non-cash payments, the electronic payment system National Bank of Ukraine, payment systems, smart card.

Moral foundations of modern business / L. A. Ovsiankina // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 135–141. – Bibliogr.: 7 – ISSN 2079-0023.

The article presents a comparative analysis of the ethical values of business in different types of society – Eastern and Western civilization, industrial and information society, functioning in the modern world and define the basic economic model. It is proved that the values dominant in the modern world is a combination of the two systems, which are based on market economy: traditional values of individual entrepreneurship and values of the information society, which formed a new ethic of social responsibility.

Respect for morality in business will improve business and society as a favorable environment for human existence. In the information society of business requires high responsibility for the consequences of their economic activities not only in national but also an international and global scale. Only a harmonious combination of the XXI century moral values of two types of civilizations - Western and Eastern, and output them to a higher integrated level and the ability to anticipate conflicts of values and the possible consequences of information technology, will be able to save the situation and be a step towards the future of civilized human development. Further research needs to develop a model of modern domestic business ethics and its socio-cultural perspective.

Keywords: entrepreneurship, moral values, market economy, Eastern civilization, Western civilization, the industrial society, information society, social responsibility.

Indicators of state investment security / K. V. Orekhova, M. A. Shavlak // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 141–150. – Bibliogr.: 7 – ISSN 2079-0023.

In the article the main indicators of investment security have been considered. Their factual and critical values have been compared. Reasons of low level of investment security at Ukraine have been analyzed. Investment component of economic security of Ukraine has been analyzed taking into account influence of globalization factors and growing process of transnationalization of national economy. All these problems form the unfavorable investment climate and prevent the inflow of foreign investment and an acceleration of that difficult finansovoyi maintaining an appropriate level of security. Therefore, it is important to be aware of the consequences of the deterioration of investment security and measures for its improvement.

Keywords: economic security, investment security, foreign direct investment, globalization, indicator.

Risk Assessment for the confectionery company / D. Y. Polkhovskiy // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 150–158. – Bibliogr.: 5 – ISSN 2079-0023.

There have been considered risks confectionery market of Ukraine, the main problem of the confectionery market and risks for confectionery enterprises, total production, consumption, exports and imports confectionery industry. There have been proposed methodological approach and methodology for risk assessment of confectionery industry, a mechanism and classification of risk assessment for the confectionery industry enterprises and method of calculation of losses for enterprises to minimize the risks of confectionery industry. There have been proposed risk classification attributes and their types and methods of quantitative risk assessment under the assessment mechanism for the formation of modern manufacturing systems, risks were divided by activity in the complex, quantitative measurement of risk is also taken into account when forming mechanism of assessment. There have been also examined Probable losses in the confectionery industry.

Keywords: confectionery industry Ukraine, confectionery company, risks, loss.

An integrated approach to assessing the durability strategichkskoy meat processing plants / I. V. Ugrimova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 158–166. – Bibliogr.: 7 – ISSN 2079-0023.

Development of industry of food industry of Ukraine is considered; problems are certain in the spheres of purveyance of raw material for enterprises which get busy pereabotkoy meat. Also, volumes of processing of raw material in the prepared products by the enterprises of food industry. Information which testify to absence in Ukraine of understanding on a macrolevel that is resulted, what threat food safety is made by a situation, that folded in a country today in relation to the production of meat resources and on the whole in area of food industry. Forward measures on introduction of new technical and technological decisions, modern production processes, will allow enterprises to go out from the protracted crisis and provide itself a deserving place at the market of industry.

Keywords: sustainability, strategic stability, the external environment, internal environment, the indicators, the restructuring, the approach, the elements.

Evolution of going near determination of essence of innovations / H. M. Khrystenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 166–172. – Bibliogr.: 21 – ISSN 2079-0023.

The general situation, achievements and major works of scientists in the field of innovation of classical economic theory to his contemporaries. Overview of the nature and characteristics of economic category "innovation". Obshruntovano proposed and the author's approach to the definition of innovation as an economic category. Analyzed domestic and foreign publications on the study. In a competitive environment, you can achieve the desired result, while ensuring the efficiency of scientific, technical, economic, organizational, social and environmental factors. Thus, the existing definition of innovation can interpret this concept as a novelty, any change which is brought by an entity in its own activities in order to enhance their competitiveness in domestic and foreign markets.

Keywords: innovation, invention, change, process, result, novelty.

Synchronization of accounting, control and management functions in actions with financial derivatives / N. Shyshkova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 180–186. – Bibliogr.: 4 – ISSN 2079-0023.

The article discusses the features of accounting, analysis, internal and external, it controls within operations management with derivatives. The effectiveness of the implementation of accounting and control and management functions, you konuvanyh-parties transactions with derivatives synchronization processes. Proved progressive operations management with derivatives in general management. To achieve these goals proposed providing intermediate storage of data and control remote units on multiple levels of enterprise management, centralized separation of powers and the use of digital signature verification officers performed their actions. To synchronize data of structural units proposed use of adapted branch solutions 1C: Enterprise 8 and the separation of powers.

Keywords: financial derivatives, especially accounting, effective management, synchronization processes.

The system of indicators of an estimation status and development of environmentally agricultural land use / C. V. Yakushova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – № 66(1108). – P. 186–192. – Bibliogr.: 4 – ISSN 2079-0023.

The article reviews the indicators of an estimation status and development of environmentally agricultural land use, analysis the existing indicators of land use. Presents the systematization of the indicators of environmentally land use. The proposed system of indicators to measure the state and development of ecologically safe agricultural land allow to analyze the status of land resources, evaluate the impact of economic and environmental development of use of social indicators and investment factors - the quality of the soil and ecologization of production. To assess the state of agricultural land use investment should use the following indicators: land and environmental level of payments in the budget; revenues from land tax per unit area; revenues from environmental taxes per unit area; environmentalizing costs of production; sources of funding for capital investments; return on investment in land management and zemleohoronni measures; investment per capita; the cost of land; zemleviddacha - the ratio of the value of gross output obtained per hectare of land, the monetary evaluation of land.

Keywords: environmentally land use, indicators of an estimation status and development of environmentally agricultural land use, indicators to measure economic status, indicators to assess ecological status, indicators to measure social status, indicators to assess the state of the investment.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

Збірник наукових праць

Серія
«Актуальні проблеми управління та
фінансово-господарської діяльності підприємства»

Випуск 66 (1108)

Науковий редактор: д-р екон. наук проф. В.Я. Міщенко

Технічні редактори: О.С. Другова, О.С. Курандо

Відповідальний за випуск канд. техн. наук Г.Б. Обухова

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ: 61002, м. Харків, вул. Пушкінська, 79/2, НТУ «ХПІ»
каф. фінансів, тел. (057) 707-64-46, 707-60-67, e-mail: lena_hs@mail.ru

Обл. вид. № 23-15/2015

Підп. до друку 21.05.2015 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.
Ум.друк.арк. 8,9. Обл.-вид. арк. 9,2.

Наклад 300 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ «ХПІ».

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21

Видавництво та друк ФО-П Шейніна О.В.

61052, Україна, м. Харків, вул. Слов'янська, 3

Тел. 057 759-48-79

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2779 від 28.02.2007 р.