

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»*

**№ 24 (1196) 2016**

Збірник наукових праць

Видання засновано у 1961 році

Харків  
НТУ «ХПІ» 2016

**Вісник Національного технічного університету «ХПІ»**

Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2016. – № 24 (1196) – 122 с.

**Державне видання**

**Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України**

**КВ № 5256 від 2 липня 2001 року**

Збірник виходить українською, російською та англійською мовами.

**Координаційна рада:**

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

А. П. Марченко, 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. Клепиков, д-р техн. наук, проф.; С. І. Кондрашов, 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.

**Редакційна колегія серії:**

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

**Заступник відповідального редактора:** Н. В. Кузьминчук, д-р екон. наук, проф.

**Відповідальний секретар:** О. С. Другова, канд. екон. наук, доцент

**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. І. Пушкар, д-р екон. наук, проф.; Н. С. Краснокутська, д-р екон. наук, проф.; І. А. Федоренко, 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 № 5 від 29 травня 2016 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2016

О.Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ

## СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ ЗА 2014-2015 РР.

Досліджено сучасний стан та тенденції розвитку електроенергетики України. Розглянуто виробництво електроенергії в Україні за кварталами 2014-2015 рр. Розраховано аналітичні показники ряду динаміки. З ряду динаміки виділено тренд, сезонну та випадкову складові. Побудовано одночленні та двохчленні регресійні моделі. Перевірено неавтокорельованість залишків, використовувався критерій Неймана. Зроблено точковий прогноз виробництва електроенергії на 2016 рік.

**Ключові слова:** електроенергія, базисні та ланцюгові показники ряду динаміки, тренд, сезонна і випадкова складові, авторегресійні моделі, точковий прогноз.

Исследовано современное состояние и тенденции развития электроэнергетики Украины. Рассмотрено производство электроэнергии в Украине по кварталам 2014-2015 гг. Рассчитаны аналитические показатели ряда динамики. Из ряда динамики выделен тренд, сезонная и случайная составляющие. Построены одночленные и двухчленные регрессионные модели. Проверено неавтокоррелированность остатков, использовался критерий Неймана. Сделан точечный прогноз производства электроэнергии на 2016 год.

**Ключевые слова:** электроэнергия, базисные и цепные показатели ряда динамики, тренд, сезонная и случайная составляющие, авторегрессионные модели, точечный прогноз.

The current state and trends of electro-energy in Ukraine were investigated. Ukrainian electro-energy production for quarters of 2014-2015 was analyzed. Basis and chain time series parameters were analytically calculated. It was concluded that in the 4 quarter of 2015 electro-energy production increased compared to the 1 quarter of 2014. The highest energy production growth rate was in the 2 quarter of 2014 and the lowest one was in the 2 quarter of 2015. Absolute value of the 1 % growth quarterly reduced in 2015. This means that the development of electric power energy is positive and its indicators are increasing. From the time series the trend, seasonal and random components were obtained. For a trend selection the linear regression model was constructed. But it had weak relationship closeness between variables. Therefore one- and two-term autoregressive models were constructed. A non-autocorrelation of random errors was tested using Neumann criteria. With a high level of confidence it was shown the adequacy of calculated models. It was shown that the second model term has a little effect on the calculation results. Then seasonal wave was analyzed. It was shown that the electro-energy production was increased in the middle of year and was decreased at the end of year. On a base of constructed model, a point forecast of energy production for 2016 was made.

**Keywords:** electro-energy, basis and chain time series parameters, autoregressive models, trend, seasonal and random components, a point forecast.

**Вступ.** Електроенергетика – це провідна галузь енергетики України, що охоплює виробництво, передачу та розподіл електроенергії. Відмінною рисою електричної енергії є практична одночасність її генерування і споживання, оскільки електричний струм поширюється по мережах зі швидкістю, близькою до швидкості світла. В Україні електроенергія виробляється здебільше за рахунок непоновлюваних джерел: спалювання вугілля, мазуту, природного газу, – а також використання енергії води та атомної енергії. Проте зараз Україна знаходиться у складній економічній ситуації у зв'язку з тривалим збройним конфліктом на Донбасі з проросійськими сепаратистами, під контролем яких опинилися практично всі антрацитові вугільні шахти [1]. Ефективним засобом дослідження виробництва електроенергії є математичне моделювання, оскільки воно зручніше, дешевше, займає менше часу порівняно з фізичним моделюванням, що використовується в техніці [2]. Тому статистичне дослідження виробництва електроенергії в Україні є актуальними та має важливе практичне значення.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Дослідженню виробництва електроенергії в Україні присвячено роботи [3-6]. Наприклад, у роботах [3, 4] за даними 2000-2005 р.р. визначено аналітичні показники динаміки, вид лінії тренду – лінійну функцію, розраховано її параметри, оцінено тісноту та значущість зв'язку між ознаками, зроблено точковий та інтервальний прогноз на 2009 рік. Авторегресійне моделювання та прогнозування виробництва електроенергії в Україні на 2015 і 2016 роки розглянуто

в роботі [5]. Впливу сезонності на споживання електроенергії на залізничних підприємствах присвячено роботу [6]. Проте результати цих робіт вже морально застаріли, крім того не завжди вдається підібрати адекватну регресійну модель, для якої ряд залишків буде задовольняти основним передумовам регресійного аналізу [5, 7]. Тому широке застосування одержали авторегресійні моделі, у яких регресорами виступають лагові змінні, тобто змінні, вплив яких в економічній моделі характеризується деяким запізнюванням. Крім того, **в роботі [5] виявлено** циклічність виробництва електроенергії в Україні, тому перспективним є виділення тренду, сезонної та випадкової складових.

**Мета статті** – це проведення індексного аналізу та моделювання часового ряду з виробництва електроенергії в Україні за 2014-2015 рр., а також прогнозування виробництва на 2016 рік.

**Постановка задачі.** За даними Держкомстату виробництво електроенергії в Україні за кварталами 2014-2015 рр. складає, млн. кВт-год [8] (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Виробництво електроенергії в Україні

Рік	Виробництво електроенергії, млн. кВт-год, за кварталами			
	1	2	3	4
2014	33025,7	43067,4	40555	47182,6
2015	44636,2	37994,2	36562,8	44072,8

Необхідно: а) визначити базисні та ланцюгові показники ряду динаміки; б) виділити з ряду динаміки тренд, сезонну та випадкову складові; в) побудувати

рівняння тренду, перевірити її адекватність; г) дослідити сезонність; д) зробити точковий прогноз щодо виробництва електроенергії в Україні на 2016 рік.

**Методи дослідження.** Чисельні дані, наведені в таблиці 1, являють собою динамічний ряд. Наявність рядів динаміки потребує їх аналіз, що має за мету вивчення зміни явища за часом і встановлення його напрямку, характеру цієї зміни і вияв закономірності розвитку [9]. Властивості рядів динаміки оцінюються за допомогою *аналітичних показників*. При цьому базою порівняння може бути змінний попередній рівень (розрахунок *ланцюговим способом*) або постійний віддалений за часом рівень (розрахунок *базисним способом*).

*Абсолютний приріст* (або *зменшення*)  $\Delta_i$  відповідає швидкості зміни рівнів ряду і розраховується як різниця рівнів ряду:

$$\text{а) базисний } \Delta_{i0} = y_i - y_0; \quad (1)$$

$$\text{б) ланцюговий } \Delta_i = y_i - y_{i-1}, i = 1..n, \quad (2)$$

де  $n$  – кількість рівнів ряду динаміки.

*Темп зростання*  $K_i$  характеризує інтенсивність змін рівнів ряду і виражається у відносних величинах числом або у процентах:

$$\text{а) базисний } K_{i0} = \frac{y_i}{y_0}; \quad (3)$$

$$\text{б) ланцюговий } K_i = \frac{y_i}{y_{i-1}} \quad (4)$$

*Темп приросту*  $T_i$  виражається в процентах і показує, на скільки рівень  $y_i$  більший (менший) від рівня, взятого за базу порівняння:

$$\text{а) базисний } T_{i0} = \frac{\Delta_{i0}}{y_0} 100\% = \frac{y_i - y_0}{y_0} 100\%; \quad (5)$$

$$\text{б) ланцюговий } T_i = \frac{\Delta_i}{y_{i-1}} 100\% = \frac{y_i - y_{i-1}}{y_{i-1}} 100\%. \quad (6)$$

*Абсолютне значення одного проценту приросту*  $A_i$  характеризує вагомість кожного проценту приросту і розраховується як відношення абсолютного приросту до темпу приросту:

$$A_i = \frac{\Delta_i}{T_i} = \frac{y_{i-1}}{100} = 0,01 y_{i-1}, \% \quad (7)$$

Для вирівнювання динамічних рядів використовується *метод аналітичного вирівнювання*. В основі методу лежить встановлення функціональної залежності рівнів ряду від часу  $Y_t = f(t)$  з використанням кореляційно-регресивного аналізу, наприклад лінійна  $Y_t = a_0 + a_1 t$ , де  $a_0, a_1$  – параметри, які знаходяться методом найменших квадратів,  $t$  – порядковий номер періоду.

Моделювання часового ряду зводиться до розрахунку значень *тренду, сезонної та випадкової складових* для кожного рівня ряд за методикою І. І. Єлисеєвої, М. М. Юзбашева [10]:

1) За кварталними даними за всі роки розраховується рівняння тренду (*метод аналітичного вирівнювання*) та вирівняні за ним рівні, що

позначаються  $\tilde{y}_{ij}$ , де  $i$  – номер року;  $j$  – номер кварталу.

2) Кожний фактичний рівень ділиться на відповідний вирівняний для розрахунку індексів сезонності  $C_{ij}$ .

3) Індеси сезонності усереднюються за всі роки, одержуємо середні індеси сезонності для кожного кварталу:

$$\bar{c}_j = \frac{\sum_{i=1}^k c_{ij}}{k}, \quad (8)$$

де  $i$  – номер року;

$k$  – кількість років;

$j$  – номер кварталу.

4) Вирівняні рівні помножуються на середні індеси сезонності для відповідних кварталів, отримуємо вирівняні рівні з урахуванням сезонності  $\tilde{y}'_{ij}$ :

$$\tilde{y}'_{ij} = \tilde{y}_{ij} \cdot \bar{c}_j. \quad (9)$$

5) Обчислюються відхилення (та їхні квадрати) за рахунок сезонності:

$$u_{ces ij} = \tilde{y}'_{ij} - \tilde{y}_{ij}. \quad (10)$$

6) Визначаються відхилення (та їхні квадрати) за рахунок випадкових коливань:

$$u_{ain ij} = y_{ij} - \tilde{y}'_{ij}. \quad (11)$$

7) Розраховуються загальні відхилення:

$$u_{ces ij} + u_{ain ij} = y_{ij} - \tilde{y}_{ij}. \quad (12)$$

Для побудови авторегресійних моделей використовується методика, що розроблена Ю.І. Лернером [7]. Дано деякий ряд динаміки величини  $y$ . Ставиться проблема прогнозування значення величини на майбутній період по ряду попередніх значень за допомогою деякого рівняння регресії, зокрема, лінійного

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \dots + a_k y_{t-k} \quad (13)$$

з коефіцієнтами, що визначаються за методом найменших квадратів.

Доведено, що залежність (13) в тому і тільки в тому разі відображає поведінку випадкової величини у генеральній сукупності, якщо різниця між розрахунковими значеннями  $\tilde{y}_t$  по (13) і фактичними даними  $y_t$

$$\varepsilon_t = \tilde{y}_t - y_t \quad (14)$$

є величиною незалежною від часу. Ця умова замінюється двома іншими: а) значення  $\varepsilon_t$  нормально розподілені; б) некорельовані між собою.

З огляду на те, що ряд  $\varepsilon_t$  містить невелику кількість членів, то умова (а) не перевіряється. Для перевірки умови (б) використовується критерій Неймана. Розглядається відношення середнього квадрата послідовних різниць  $\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1}$  до середнього квадрата  $\varepsilon_t$ :

$$K = \frac{\sum_{t=k+2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{\sum_{t=k+2}^n \varepsilon_t^2} \cdot \frac{n-k-1}{n'} \quad (15)$$

Таблиця 2 – Результати індексного аналізу

Роки	Квартали	Вироблено електричної енергії, млн. кВт-год	Абсолютний приріст, млн. кВт-год		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту, млн. кВт-год
		$y_t$	$\Delta_t$	$\Delta_{t0}$	$K_t$	$K_{t0}$	$T_t$	$T_{t0}$	
2014	1	33025,7	...	0	...	1,00	...	0	...
	2	43067,4	10041,7	10041,7	1,30406	1,30406	30,4057	30,4057	330,257
	3	40555	-2512,4	7529,3	0,94166	1,22798	-5,8336	22,7983	430,674
	4	47182,6	6627,6	14156,9	1,16342	1,42866	16,3423	42,8663	405,55
2015	1	44636,2	-2546,4	11610,5	0,94603	1,35156	-5,3969	35,156	471,826
	2	37994,4	-6641,8	4968,7	0,8512	1,15045	-14,88	15,0449	446,362
	3	36562,8	-1431,6	3537,1	0,96232	1,1071	-3,7679	10,7101	379,944
	4	44072,8	7510	11047,1	1,2054	1,3345	20,54	33,45	365,628

З табл. 2 видно, щов 4 кварталі 2015 року виробництво електроенергії порівняно з 1 кварталом 2014 року збільшилося на 11047,1 млн. кВт-год, або в 1,33 рази (33,45 %). Найбільший темп зростання виробництва електроенергії порівняно з попереднім кварталом спостерігався у 2 кварталі 2014 р. (1,3%), найменший – у 2 кварталі 2015 р. (0,85 %). Абсолютне значення 1 % приросту у 2015 році зменшується поквартально (з 471,83 до 365,63 млн. кВт-год). Таким чином, розвиток електроенергетичної галузі України з виробництва електроенергії є позитивним, а її показники збільшуються.

Проведено моделювання часового ряду, тобто виділено тренд, випадкову та сезонну складові [2]. Загальне уявлення про характер зміни явища можна отримати із графічного зображення ряду динаміки (див. рис. 1). З рис. 1 видно, що фактичні дані ряду динаміки (штрихова лінія) розміщені близько до прямої лінії. Тому спочатку для виділення тренду була побудована модель лінійної парної регресії  $\tilde{y} = 40887,1 + 205,824 \cdot t$ . Це означає, що кожен квартал виробництво електричної енергії в Україні збільшується на 205,83 млн. кВт-год. Проте тіснота зв'язку між ознаками у рівнянні виявилася недостатньою (коефіцієнт детермінації  $R = 0,045$ ).

Для критерію  $K$  складена таблиця істотності при 5%-ному і 1%-ному рівнях значущості для різних значень  $n' = n - k$  ( $1 \leq n' \leq 60$ ). Якщо розрахункове значення  $K$  потрапляє в допустиму область при 5%-ному рівні значущості, приймаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків  $\varepsilon_t$  і затверджуємо  $k$ -членну авторегресійну модель (13). Якщо ж  $K$  потрапляє в критичну область при 1%-ному рівні значущості, то відкидаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків  $\varepsilon_t$  і відмовляємося від моделі (13), при цьому намагаємося збільшити кількість членів рівняння (якщо довжина ряду дозволяє).

**Результати чисельного моделювання.** Результати розрахунків за формулами (1)-(7) наведено в таблиці 2.

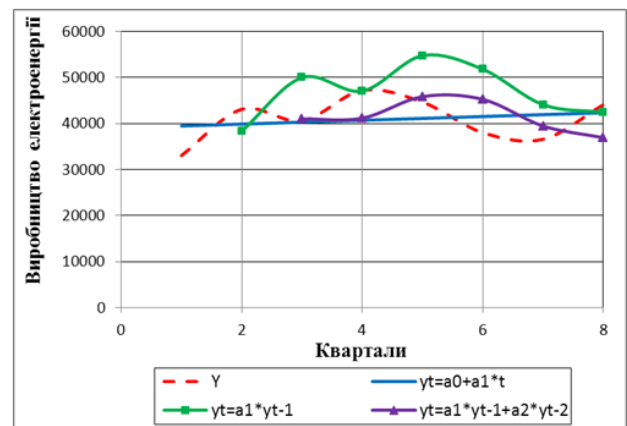


Рис. 1 – Виробництво ел. енергії в Україні за кварталами 2014-2015 рр.:  $Y$  – фактичні;  $y_t$  – вирівняні дані

Тому були побудовані авторегресійні моделі за методикою Ю. І. Лернера: за даними табл. 1 складено одночленні або, за наявності автокорельованості залишків  $\varepsilon_t$ , двочленні авторегресійні моделі:

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1}; \quad (16)$$

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2}. \quad (17)$$

Отримано такі рівняння авторегресійної моделі: одночленне  $\tilde{y}_t = y_{t-1}$  ( $K = 2,14$ ) та двочленне  $\tilde{y}_t = 0,79 y_{t-1} + 0,213 y_{t-2}$  ( $K = 2,14$ ) (лінії з маркерами на рис. 1).

При цьому побудовані авторегресійні моделі є адекватними за критерієм Неймана, оскільки значення  $K$  потрапляють в допустиму область при 5%-ному рівні значущості. Також авторегресійні моделі є прийнятними для прогнозування, тому що останні члени часового ряду потрапляють у довірчі інтервали з 95%-ною гарантійною імовірністю. Попередні розрахунки [5] показали, що другий член двочленної моделі практично не впливає на отримані результати, тому можна обмежитися одночленною авторегресійною моделлю.

Визначено індекси сезонності за квартальними даними табл. 1 (див. рис. 2).

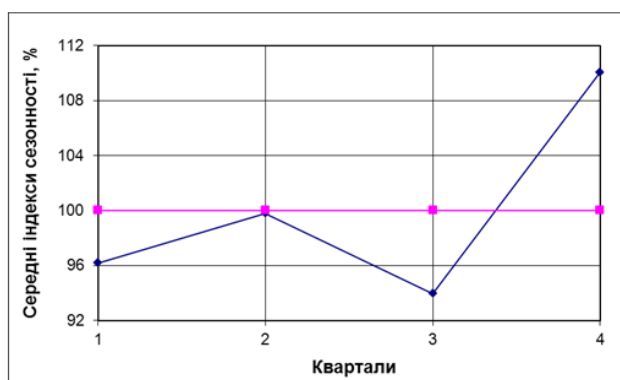


Рис. 2 – Сезонна хвиля виробництва електроенергії в Україні за кварталами 2014-2015 рр.

З рис. 2 видно, що сезонність виробництва електричної енергії має чітко виражений характер: спостерігається сезонний спад виробництва електричної енергії у середині року (6 %) (весняно-літній період) і підйом наприкінці року на 10 % (осінньо-зимовий період).

Зроблено точковий прогноз виробництва електроенергії в Україні за кварталами 2016 року: 1-й квартал –  $\tilde{y}_9 = a_1 y_8 = 1,03 \cdot 44072,8 = 45395$  млн. кВт·год, 2-й –  $\tilde{y}_{10} = 46756,8$  млн. кВт·год, 3-й –  $\tilde{y}_{11} = 48159,5$  млн. кВт·год, 4-й –  $\tilde{y}_{12} = 49604,3$  млн. кВт·год.

**Висновки.** 1. Проведено індексний аналіз виробництва електроенергії в Україні. Результати показують, що в 4 кварталі 2015 року виробництво електроенергії порівняно з 1 кварталом 2014 року збільшилося на 11047,1 млн. кВт·год, або в 1,33 рази (33,45 %). Найбільший темп зростання виробництва електроенергії порівняно з попереднім кварталом спостерігався у 2 кварталі 2014 р. (1,3 %), найменший – у 2 кварталі 2015 р. (0,85 %). Абсолютне значення 1% приросту у 2015 році зменшується поквартально (з 471,83 до 365,63 млн. кВт·год). Таким чином, розвиток електроенергетичної галузі України з виробництва електроенергії є позитивним, а її показники збільшуються. 2. З ряду динаміки виділено тренд, сезонну та випадкову складові. Визначено вид лінії тренду: лінійна функція, – та одержано її параметри:  $a_0 = 40887,1$ ;  $a_1 = 205,83$ . Це означає, що кожен квартал виробництво електричної енергії в Україні збільшується на 205,83 млн. кВт·год. Проте

моделі парної регресії виявилися незначущими. Тому були побудовані одно- та двочленні авторегресійні моделі. Вони є адекватними за критерієм Неймана і прийнятними для прогнозування, оскільки останні члени часового ряду потрапляють у довірчі інтервали з 95%-ною гарантійною імовірністю. 3. Досліджено сезонність виробництва електроенергії. Виявлено, що сезонність має чітко виражений характер: спостерігається сезонний спад виробництва електроенергії у середині року на 6 % (весняно-літній період) і підйом наприкінці року на 10% (осінньо-зимовий період). 4. Зроблено точковий прогноз виробництва електроенергії в Україні за кварталами 2016 року: 1-й квартал –  $\tilde{y}_9 = a_1 y_8 = 1,03 \cdot 44072,8 = 45395$  млн. кВт·год, 2-й –  $\tilde{y}_{10} = 46756,8$  млн. кВт·год, 3-й –  $\tilde{y}_{11} = 48159,5$  млн. кВт·год, 4-й –  $\tilde{y}_{12} = 49604,3$  млн. кВт·год.

**Список літератури:** 1. Гаверись О. М. Оптимізація систем тепlopостачання із використанням економіко-математичного моделювання: монографія / О. М. Гаверись. – Х.: «Щедра садба плюс», 2015. – 208 с. 2. Білоцерківський О. Б. Економіко-математичне моделювання: текст лекцій / О. Б. Білоцерківський, Н. В. Ширяєва, О. О. Замула. – Х.: НТУ «ХП», 2010. – 108 с. 3. Білоцерківський О. Б. Аналіз виробництва електроенергії в Україні з використанням показників динаміки / О. Б. Білоцерківський // Вісник НТУ «ХП». – 2008. – № 1. – С. 148-153. 4. Білоцерківський О. Б. Розробка економетричної моделі виробництва електроенергії в Україні за 2000-2005 рр. / О. Б. Білоцерківський, Н. В. Ширяєва // Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств. Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції (29–30 жовтня 2008 р., Харків). – Х.: НТУ «ХП», 2008. – С. 63-64. 5. Білоцерківський О. Б. Сучасний стан і тенденції розвитку електроенергетики України / О. Б. Білоцерківський, Н. В. Ширяєва // Вісник НТУ «ХП». – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 26 (1135). – С. 69-76. 6. Сінчук І. О. Вплив сезонності на споживання електроенергії на залізничних підприємствах / І. О. Сінчук, Т. М. Берідзе, А. М. Ялова, М. А. Бауліна // Проблеми енергоресурсозбереження в електротехнічних системах. Наука, освіта і практика. – 2014. – № 1/2014 (2). – С. 281-283. 7. Білоцерківський О. Б. Прогнозування операційних витрат із використанням авторегресійних моделей / О. Б. Білоцерківський, Ю. І. Лернер, П. О. Гаверись // Вісник НТУ «ХП». – 2012. – № 11. – С. 129-139. 7. Білоцерківський О. Б. Статистика: текст лекцій / О. Б. Білоцерківський, О. О. Замула, Н. В. Ширяєва. – Х.: НТУ «ХП», 2009. – 96 с. 8. Білоцерківський О. Б. Дослідження сезонності в газовій промисловості України / О. Б. Білоцерківський, Н. В. Ширяєва // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ. – 2010. – № 3, т.2 (152). – С. 173-176

**Bibliography (transliterated):** 1. Havrysiy O. M. *Optimizatsiya system teplopostachannya iz vykorystanniam ekonomiko-matematychnoho modelyuvannya: monografiya* [The optimization of the heat supply systems with the using of mathematical modeling: monograph]. Kharkov, Shchedra sadyba plus Publ., 2015, 208 p. 2. Bilotserkivskyy O. B., Shiryayeva N. V., Zamula O. O. *Ekonomiko-matematychno modelyuvannya: tekst lektsiy* [Economic and mathematical modeling: text of lectures]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2010, 108 p. 3. Bilotserkivskyy O. B. *Analiz vyrobnytstva elektroenerhiyi v Ukraini z vykorystanniam pokaznykiv dynamiky* [An analysis of electric power production in Ukraine with the using of dynamics indexes]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2008, no. 1, pp. 148–153. 4. Bilotserkivskyy O. B., Shiryayeva N. V. *Rozrobka ekonomichnoy models of production of electric power in Ukraine after 2000-2005 r.r.* [Econometrical model development of electric power production in Ukraine from 2000 till 2005]. *Problemy sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku pidpryyemstv. Materialy mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi*, [Problems of socio-economic development of enterprises. Abstracts of the Int. Sci.-Pract. Conf. (29–30 October 2008, Kharkov)]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2008, pp. 63–64. 5. Bilotserkivskyy O. B., Shiryayeva N. V. *Suchasnyy stan i tendentsiyi rozvytku elektroenerhetiky Ukrainy* [Current state and trends of electricity Ukraine]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2015,

no. 26 (1135), pp. 69-76.**6.**Sinchuk I. O., Beridze T. M., Yalov A. M., Baulina M. A. *Vplyv sezonnosti na spozhyvannya elektroenerhiyi na zalizorudnykh pidpryyemstvakh* [Influence of seasonality on the electric power consumption at iron-ore enterprises]. *Problemy enerhoresursozbezheniya v elektrotekhnichnykh systemakh. Nauka, osvita i praktyka* [Problems of energy saving in electrical systems. Science, education and practice]. 2014, pp. 281-283.**7.**Bilotserkivskyy O. B., Lerner Yu. I., Havrys'P. O. *Prohnozuvannya operatsiynykh vytrat iz vykorystanniam avtoregresiynykh modeley* [Bet operating costs using autoregressive models]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2012,

no. 11, pp. 129–139.**8.**Bilotserkivskyy O. B., Zamula O. O., Shyryayeva N. V. *Statystyka : tekst leksiy* [Statistics: text of lectures]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2009, 96 p.**9.**Bilotserkivskyy O. B., Shyryayeva N. V. *Doslidzhennya sezonnosti v hazoviy promyslovosti Ukrainy* [The study of seasonality in the Ukrainian gas industry]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu* [Bulletin of the Khmelnytskyi National University]. Khmelnytskyi, KhNU Publ., 2010, no. 3, pp. 173-176.

Надійшла (received) 21.05.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Статистичне дослідження виробництва електроенергії в Україні за 2014-2015 р. / О. Б. Білоцерківський // Вісник НТУ «ХПІ».** Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – X. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 3–7. – Бібліогр. 10 назв. – ISSN 2304-621X.

**Статистическое исследование производства электроэнергии в Украине за 2014-2015 г. / А. Б. Белоцерковский // Вестник НТУ «ХПИ».** Серія: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – X. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 3–7. – Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.

**Statistical research of electric power production in the Ukraine from 2014 till 2015 / O. B. Bilotserkivskiy // Bulletin of NTU "KhPI".** Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016. – No. 24 (1196). – P. 3–7. – Bibliogr.: 10. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Білоцерківський Олександр Борисович** – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів; тел.: (097) 165-17-28; e-mail: belocerk@mail.ru.

**Белоцерковский Александр Борисович** – кандидат технических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры менеджменту внешнеэкономической деятельности и финансов; тел.: (097) 165-17-28; e-mail: belocerk@mail.ru.

**Bilotserkivskiy Olexandr Borisovich** – Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Foreign-economic Activity and Finances; tel.: (050) 999-79-65; e-mail: belocerk@mail.ru.

УДК 338.48:

**М.А. ГОЛОВАНОВА, З.В. КАМЕНЕВА, О.В. ЯРОВОЙ**

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНЫ В МИРОВОЙ ИНДУСТРИИ ПУТЕШЕСТВИЙ И ТУРИЗМА**

Рассмотрено влияние факторов на современное состояние и развитие отрасли путешествий и туризма в мире. Проанализированы концептуальные подходы к оценке конкурентоспособности отрасли на основе применения интегрального индекса. Информация, включенная в индекс конкурентоспособности, позволяет детализировать влияющие факторы, понять итоговое положение страны в рейтинге и может быть использована в качестве векторов развития отрасли, ориентируясь на ключевые конкурентные преимущества и недостатки. Сделаны выводы о возможностях и направлениях реализации туристического потенциала Украины.

**Ключевые слова:** отрасль путешествий и туризма, индекс конкурентоспособности, туристический цент, туристическая ниша, рейтинг стран, туристический потенциал.

Досліджено сучасний стан та тенденції розвитку електроенергетики України. Розглянуто виробництво електроенергії в Україні за кварталами 2014-2015 рр. Розраховано аналітичні показники ряду динаміки. З ряду динаміки виділено тренд, сезонну та випадкову складові. Побудовано одночленні та двошчленні регресійні моделі. Перевірено неавтокорельованість залишків, використовувався критерій Неймана. Зроблено точковий прогноз виробництва електроенергії на 2016 рік.

**Ключові слова:** електроенергія, базисні та ланцюгові показники ряду динаміки, тренд, сезонна і випадкова складові, авторегресійні моделі, точковий прогноз.

The factors that influence on the travel and tourism sector current state and development in the world are viewed. The conceptual approaches to the sector competitiveness assessment on the basis of using the integral index are analyzed. The information that included in the Competitiveness Index, allows to itemize the influencing factors, to understand the final position of the country in the ranking and can be used as the industry development vectors, focusing on the key competitive advantages and disadvantages. Conclusions about the possibilities and directions of realization of Ukraine's tourism potential are made.

**Keywords:** travel and tourism industry, the competitiveness index, tourist cent, tourist niche, the ranking of countries, tourism potential.

**Введение.** В последние годы, туристическая среда, в которой страны конкурируют за иностранных туристов, становится все более сложной. Экономические потрясения, политическая нестабильность, стихийные бедствия значительно влияют на уровень туризма во многих странах, где ранее отмечался рост экономики за счет развития туризма. На развитие туризма в мировом масштабе сильное влияние оказывают сегодняшние изменения, произошедшие в индустрии путешествий и туризма, структуры регионального туристского спроса и демографические структурные сдвиги. Все эти факторы требуют пересмотра программ развития отрасли с учетом рычага повышенной волатильности.

**Анализ факторов, влияющих на развитие отрасли путешествий и туризма.** Подъем отрасли путешествий и туризма показал значительную устойчивость в глобальном масштабе. Несмотря на замедление экономического роста в странах с развитой экономикой и геополитической напряженностью в ряде регионов, на сектор путешествий и туризма (Travel & Tourism (T&T)) по-прежнему приходится достаточно большая часть мировой экономики. Количество путешественников за последние годы значительно увеличилось, несмотря на сложную экономическую ситуацию и сокращение бюджетов. По данным Всемирной туристской организации Объединенных Наций (UNWTO) международные туристские потоки в 2014 году достигли рекордного уровня в 1,14 млрд, что на 51 млн больше, чем в 2013 году [1]. По данным Всемирного Совета по путешествиям и туризму (World Travel & Tourism Council (WTTC)) в течение последних лет рынок T&T продолжал расти и в настоящее время формирует 9,5 % мирового ВВП, в

общей сложности US \$ 7 трлн, и 5,4 % мирового экспорта [2]. Отрасль T&T продолжает играть ключевую роль и в качестве движущей силы создания рабочих мест (в 2014 году рост на 4 %), непосредственно или косвенно обеспечивая 266 млн рабочих мест. Тенденции рынка T&T, по прогнозам WTTC, сохраняются на уровне 4 % в год, при чем темпами более быстрыми, чем рынки финансовых услуг, транспорта и промышленного производства.

В последние два года условия для туризма существенно изменились. Рассмотрим факторы макросреды, влияющие на развитие рынка туризма и путешествий, в частности особо следует учитывать влияние процессов глобализации на развитие данного сектора экономики [2-4].

1. Мир столкнулся с геополитической напряженностью на Ближнем Востоке; с угрозой терроризма в Южной и Восточной Украине, в Европе, в Восточной Азии, со страхом распространения глобальных пандемий. При сохранении влияния этих факторов отрасль путешествий и туризма может потерять главное условие для стабильного роста и развития - это безопасность путешествий. Уже сегодня влияние такого рода событий на путешествия является неоднозначным и как следствие в некоторых странах отмечается значительное снижение числа международных туристов.

2. Сложившаяся неопределенность в отношении будущего развития сектора путешествий и туризма приводит к тому, что с одной стороны, страны с развитой экономикой сталкиваются с постоянным низким экономическим ростом, а рост развивающихся рынков начинают замедляться; с другой стороны, мир продолжает становиться все более взаимосвязанными и глобальным.

3. Отрасль путешествий и туризма становится сегодня



все более важной в формировании рынка труда. В то время как многие страны страдают от высокого уровня безработицы, туризм обеспечивает на мировом рынке 120 млн прямых и 125 млн косвенных рабочих мест в смежных отраслях, и этот показатель может значительно возрасти к 2022 г.

4. В последние годы на мировом рынке произошел ряд структурных изменений в отрасли: появились союзы, произошло слияние, направлены стратегические инвестиции в авиационную промышленность и в развитие туристических онлайн-услуг. Например, авиационные компании ответили на неустойчивые цены на топливо, применяя новые бизнес-модели и приобретая энергоактивы. Кроме того, предприятия авиаотрасли взяли курс к низкоуглеродной экономике, направленной на оптимизацию операций, модернизацию, утилизацию и сохранение окружающей среды.

5. Продолжающийся процесс глобализации способствовал росту путешествий на зрелых рынках, в частности, рост был обусловлен ростом покупательной способности растущего среднего класса во многих развивающихся странах.

При этом отрасль путешествий и туризма продолжает оставаться критической с точки зрения экономического развития, как в развитых странах, так и в развивающихся. Не следует забывать, что хорошо развитая отрасль T&T во многом способствует повышению национального дохода и улучшению платежного баланса. Отрасль косвенно, воздействует через эффект мультипликатора повышению экономической конкурентоспособности страны.

Хотя влияние отрасли T&T как на национальные экономики, так и на мировую экономику в целом можно назвать положительным, существуют многочисленные препятствия на национальных уровнях, которые по-прежнему тормозят её развитие.

**Применение индекса ТТСИ для оценки конкурентоспособности отрасли путешествий и туризма.** Вопросы конкурентоспособности отрасли T&T отдельных стран во всем мире были рассмотрены ещё в 2006 году на Всемирном экономическом форуме, где было предложено проведение научно-исследовательской работы в данном направлении с участием более 140 стран. Результатом такой работы стал Индекс конкурентоспособности (The Travel and Tourism Competitiveness Index (ТТСИ)), включающий в себя 90 показателей, которые учитывают различные аспекты, связанные с конкурентоспособностью T & T стран во всем мире [5, 6]. При его подготовке используют комбинации данных из общедоступных источников и информации от международных организаций и экспертов в области путешествий и туризма. Индекс конкурентоспособности отрасли путешествий и туризма составляется каждые два года. Индекс был разработан в тесном сотрудничестве с Международной ассоциацией воздушного транспорта (IATA), Международным союзом охраны природы (IUCN), Всемирной туристской Организацией (UNWTO), и Всемирным советом по путешествиям и туризму (WTTC). В формировании индекса участвуют ряд ключевых компаний: Airbus, EADS, BAE Systems,

the Bahrain Economic Development Board, Bombardier, Delta, Deutsche Lufthansa/Swiss, Embraer, Etihad Airways, Хилтон, Jet Airways, Lockheed Martin, Marriott, Safran, Starwood Hotels & Resorts, и VISA.

Привлекательность отрасли T&T в разных странах измеряют с помощью индекса ТТСИ, который учитывает уровень развития каждого влияющего фактора.

Индекс конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма до 2013 года вычислялся на основе трех субиндексов: во-первых, нормативно-правовая база в сфере путешествий и туризма; во-вторых, условия предпринимательской деятельности и инфраструктура в сфере путешествий и туризма, и в третьих, трудовые, культурные и природные ресурсы в сфере путешествий и туризма. Эти три субиндекса в свою очередь состоят из 14 компонентов конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма, представленных на рис. 1. Первый субиндекс охватывает те элементы, которые связаны с политикой, и в целом находятся в рамках компетенции правительства; второй субиндекс охватывает элементы бизнес-среды и «жесткой» инфраструктуры в каждой стране; и третий подиндекс охватывает «мягкие» элементы, характеризующие обеспеченность человеческими, культурными и природными ресурсами в каждой стране.

При оценке конкурентоспособности отрасли T&T в 2015 году была применена иная методология формирования индекса конкурентоспособности, в котором были учтены некоторые другие факторы, более актуальные [1]. При этом влияние остальных факторов осталось неизменным. Предложено учитывать четыре субиндекса (рис.2):

1. Субиндекс «*Благоприятность окружающей среды*» фиксирует основные параметры, необходимые для работы и путешествий в стране.

2. Субиндекс «*Политика T&T и благоприятные условия*» рассматривает конкретные политики стран или стратегические аспекты, которые влияют напрямую на индустрию T&T.

3. Субиндекс «*Инфраструктура*» описывает доступность и качество физической инфраструктуры каждой компоненты.

4. Субиндекс «*Природные и культурные ресурсы*» фиксирует основные «причины, чтобы посетить эту страну».

В целом концептуально новая методика опирается на более широкое множество показателей и оптимизирует распределение переменных в новую структуру, использует несколько новых показателей (90 вместо 79), из которых две трети являются статистическими, а одна треть являются экспертными данными. В табл. 1 приведен перечень стран, занимающих лидирующие позиции в рейтинге отрасли путешествий и туризма на основе индекса ТТСИ за период 2008-2015 гг. Общий рейтинг из 140 стран за 2015 год приведен в [1, 2, 5-8]. Такой анализ конкурентоспособности дает информацию для сравнений, полезную при принятии решений бизнесом и ценную для правительства, стремящегося совершенствовать условия развития отрасли путешествий и туризма.

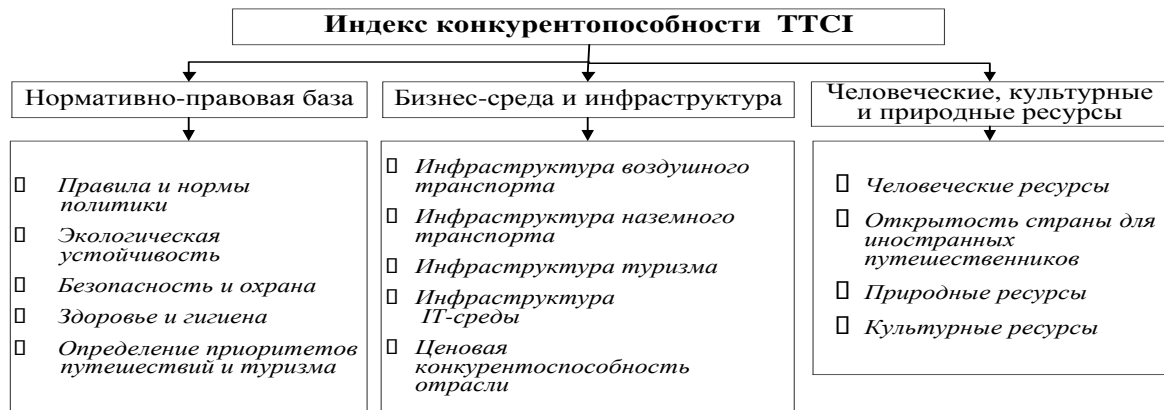


Рис. 1 - Индекс конкурентоспособности ТТСИ 2008-2013 гг.



Рис. 2 - Индекс конкурентоспособности ТТСИ 2015 г.

Таблица 1 - Рейтинг стран в отрасли путешествий и туризма за 2008-2015 гг.

Страна	Индекс ТТСИ 2015	Рейтинг по индексу ТТСИ				
		2015	2013	2011	2009	2008
Испания	5.31	1	4	8	6	5
Франция	5.24	2	7	3	4	10
Германия	5.22	3	2	2	3	3
США	5.12	4	6	6	8	7
Великобритания	5.12	5	5	7	11	6
Швейцария	4.99	6	1	1	1	1
Австралия	4.98	7	11	13	9	4
Италия	4.98	8	26	27	28	28
Япония	4.94	9	14	22	25	23
Канада	4.92	10	8	9	5	9
Сингапур	4.86	11	10	10	10	16
Австрия	4.82	12	11	4	2	2
Гонконг SAR	4.68	13	15	12	12	14
Нидерланды	4.67	14	13	14	13	18
Португалия	4.64	15	20	18	17	15
Новая Зеландия	4.64	16	12	19	20	19
Китай	4.54	17	45	39	47	62
Исландия	4.54	18	16	11	16	11
Ирландия	4.53	19	19	21	18	21

Продолжение таблицы 1

Норвегия	4.52	20	22	20	19	17
Греция	4.36	31	32	29	24	22
Турция	4.08	44	46	50	56	54
Российская Федерация	4.08	45	63	59	59	64
Болгария	4.05	49	50	48	50	43
Грузия	3.68	71	66	73	73	72
Украина	Нет данных	76	85	77	77	77
Египет	3.49	83	85	75	64	66
Молдавия	3.16	111	99	101	93	98

Как видно из таблицы, начиная с 2008 года Швейцария занимала лидирующее 1-ое из всех стран, входящих в рейтинг ТТСИ, но в 2015 года Испания возглавила рейтинг. За ней следуют Германия, Франция, Соединённые Штаты Америки, Великобритания, Австралия, Италия, Япония, Канада и Сингапур. Все вместе они составляют десятку лидеров рейтинга конкурентоспособности отрасли Т&Т. За это время среди десятки лидирующих стран Испания улучшила своё положение, поднявшись с 4-го на 1-е место, в то время как Швейцария, будучи лидером предыдущих

рейтингов, опустилась с 1-й на 6-ю позицию.

Своё положение также значительно улучшили: Франция, поднявшись в рейтинге с 7-го на 2-е место, Италия с 26-го на 8-е. Австрия - единственная страна из первой десятки предыдущего рейтинга, которая существенно ухудшила свои позиции, опустившись с 3-го на 12-е место. Украина занимает средние позиции рейтинга (2013 г. - 76-е место по сравнению с 85-й позицией 2011 г.), что можно отметить как положительный факт.

**Анализ факторов, формирующих лидирующие позиции стран в рейтинге.** Рейтинг стран на основе анализа факторов конкурентоспособности отрасли путешествий и туризма, входящих в индекс ТТСІ, приведен в табл. 2 [1, 7, 8]. Данная информация позволяет детализировать влияющие и включенные в исследование факторы и понять итоговое положение страны в рейтинге. Эти факторы следует использовать как векторы развития, ориентирующиеся на ключевые конкурентные преимущества и недостатки.

В соответствии со статистикой по международным туристическим визитам Европа остается ведущим регионом для путешествий и туризма, занимая 7-е из топ-10 мест. Такие позиции Европа занимает благодаря своим богатым культурным ресурсам, предоставляемому сервису мирового класса, условиям гигиены и подходам к формированию здоровья, высокой степени международной открытости и интеграции. Тем не менее, существуют определенные проблемы для этого сектора экономики.

Хотя Европа является выдающимся культурным центром, но при этом достопримечательности и памятники неравномерно распределены по странам. Многие европейские страны имеют давнюю историю, но только некоторые добились значительного прогресса в продвижении своих культурных достопримечательностей до уровня, необходимого, чтобы стать магнитом для туристов. Следует учитывать при развитии данной отрасли, что спорт и развлекательные мероприятия, а также конференции, ярмарки и выставки играют очень важную роль.

Не все страны отдают приоритетное развитие отрасли Т&Т. Например, в Испании и Италии есть достопримечательности известные и популярные среди туристов, при этом Испания ведет себя стратегически более активно, чем Италия. Между тем, другие страны, например, такие как Исландия, используя конкретные туристические ниши, вкладывают значительные средства в формирование сильного бренда страны.

Не следует забывать, что современная бизнес-среда меняется быстро, хотя эти изменения в Северной и Центральной Европе не такие значительные, но при этом эффективные, в Южной и Восточной Европе изменения проявляются гораздо слабее. Проблемы в формировании благоприятной бизнес-среды в той или иной стране часто связаны с институциональными структурами и процессами.

Таблица 2 – Формирование индекса ТТСІ по влияющим факторам в 2015 г.

Элементы	Страна												
	Испания	Франция	Германия	Швейцария	Италия	Нидерланды	Греция	Турция	Российская Федерация	Болгария	Украина*	Египет	
Рейтинг 2015	1	2	3	6	8	14	31	44	45	49	77	83	
Европейский рейтинг	1	2	3	5	6	8	18	25	26	28		10	
Благоприятность окружающей среды	Деловая среда	4.09	4.52	5.32	5.76	3.59	5.44	4.04	4.54	3.98	4.22	3.6	4.11
	Охрана и безопасность	5.97	5.44	6.06	6.32	5.68	6.16	5.49	4.23	3.95	5.24	4.7	3.40
	Здоровье и гигиена	6.11	6.52	6.85	6.50	6.27	6.24	6.57	5.41	6.69	6.70	6.6	5.40
	Управление персоналом и рынок труда	4.87	4.96	5.18	5.64	4.45	5.13	4.75	4.30	4.83	4.72	5.2	4.12
	Инфраструктура IT-среды	5.26	5.55	5.51	6.03	5.14	5.96	4.71	4.17	4.83	4.76	3.1	3.80
Политика Т&Т и благоприятные условия	Определение приоритетов путешествий и туризма	5.89	5.16	4.84	5.64	4.62	4.66	5.36	5.96	4.33	4.18	4.2	4.56
	Международная открытость	3.93	4.22	4.24	4.11	4.09	4.25	4.09	3.75	2.48	3.87	4.7	2.17
	Конкурентоспособность	4.22	2.95	3.62	2.57	3.49	3.56	3.93	3.97	4.99	5.08	4.0	6.19
	Устойчивость окружающей среды	4.61	4.67	4.90	5.63	4.34	4.81	4.19	3.92	3.70	4.62	4.3	3.99
Инфраструктура	Инфраструктура гражданской авиации	4.91	4.98	4.93	5.03	4.26	4.89	4.25	3.48	4.42	2.46	2.8	2.93
	Инфраструктура наземного и водного транспорта	5.54	5.78	5.99	6	4.65	6.21	4.01	4.91	3.09	3.26	3.5	2.84
	Инфраструктура туристического сервиса	6.58	6.15	5.61	6.35	6.66	4.62	6.08	6.77	4.65	6.06	4.6	3.60
Природные и культурные ресурсы	Природные ресурсы	4.59	4.80	4.41	4.32	4.60	3.19	3.49	2.66	3.77	3.44	3.0	2.45
	Культурные ресурсы и ресурсы деловых поездок	6.69	6.56	6	2.93	6.51	3.51	2.82	1.88	3.32	1.96	2.1	2.40

\*) данные по Украине приведены за 2013 год

Рассмотрим особенности в подходах к формированию туристической отрасли в странах, которые занимают лидирующие позиции в мировом рейтинге путешествий и туризма [1-2, 5-8].

В 2015 году впервые 1-е место в рейтинге среди 141 страны, исследованных в отрасли путешествий и туризма, заняла Испания, поднявшись с 4-го места (2013 г.). Это страна является одной из самых посещаемых в мире стран, третья в рейтинге по посещаемости (около 60 600 000 туристов в год). И этот показатель продолжает расти благодаря, прежде всего, росту числа туристов из развивающихся стран, таких как Китай, Бразилия и Мексика. Высокую оценку получили сайты, информирующие о культурном наследии, высокая оценка также дана деловыми путешественниками, посещающими многочисленные международные конференции, ярмарки и выставки (3-я позиция). Особое внимание заслуживают стадионы, которые вмещают значительное количество зрителей (самым вместительным стадионом Испании (и всей Европы) является барселонский «Камп Ноу», он вмещает 98 600 человек. Второе место занимает мадридский «Сантьяго Бернабеу», вмещающий 85 500 зрителей). Сильными сторонами инфраструктуры туризма Испании являются такие составляющие как многочисленные отели, прокат автомобилей, развитая банковская сеть и банкоматы. Кроме того, очень развита и находится в мировой топ-10 инфраструктура воздушного транспорта. За последние два года в Испании произошли значительные улучшения в нескольких областях. По данным Всемирного банка бизнес стал менее дорогостоящим и обременительным, а цены отелей немного снизились. Правительство Испании определяет отрасль T&T, как приоритетную, несмотря на сложные экономические условия. Испания имеет высокий рейтинг (4-й) по интернет-запросам развлекательных ресторанов, ночных клубов и аттракционов, а также сервисной инфраструктуры туризма. Тем не менее, есть направления, резервы и возможности для совершенствования. Так низко оценена бизнес-среда (100-я позиция), связанная с волокитой на получение разрешений на строительство и с неэффективной правовой базой, рынок труда по-прежнему оценивается как несколько жесткий (113-я), существует несоответствие между оплатой труда и производительностью трудящихся (125-я).

Франция занимает 2-е место (2013 г. – 7-я позиция рейтинга) и продолжает привлекать большое количество туристов, имея более 84 млн туристов в год. Благодаря сочетанию богатой истории и достопримечательностей, горнолыжных курортов и побережья, Франция занимает высокие позиции в культурной среде (2-е) и по показателям наличия природных ресурсов (8-е). Такие сильные позиции дополняются экологической устойчивостью (23-е), серьезными подходами в исполнение природоохранного законодательства (29-е), а также устойчивым развитием промышленности и сектора T&T (48-е). В стране также проводят много

международных ярмарок и выставок (5-е место). Франция занимает позиции в топ-10 по инфраструктуре воздушного (8-е место) и наземного (5-е) транспорта, которая по-прежнему считается одной из лучших в мире. Хорошо развита инфраструктура объектов туристических услуг (8-е место), и 13-ю позицию по международной открытости. Дальнейшее развитие отрасли T&T во Франции требует улучшения бизнес-среды, с относительно высоким уровнем налогообложения (133-е) и несколько затянутыми разрешительными процедурами на строительство. Кроме того, в последнее время вопросы, связанные со снижением безопасности в стране из-за беспорядков и терактов, становятся огромной проблемой, требующей решения. Швейцария, занимавшая 1-ю позицию в рейтинге на протяжении последних лет, по итогам 2015 года опустилась на 6-е место. При этом следует отметить, что Швейцария имеет инфраструктуру туристических услуг мирового класса (4-я позиция), и чрезвычайно благоприятный деловой климат (5-я), высокие позиции рейтинга относительно человеческих ресурсов и рынка труда. Инфраструктура Швейцарии, особенно наземного транспорта (3-е место), является одной из лучших в мире. Страна располагает развитой сетью отличных отелей и других туристических объектов, с отличным квалифицированным персоналом, благодаря наличию лучшей в мире школы менеджмента отелей. Швейцария является важным центром делового туризма, со многочисленными международными ярмарками и выставками, проводимыми в стране каждый год. Швейцария занимает выгодное географическое положение с красивыми горными пейзажами (рейтинг 21 по показателю «природные ресурсы»), при этом некоторые применяемые экологические нормы являются одними из самых строгих (2-я позиция в рейтинге), а вопросы развития промышленности Швейцарии рассматриваются во взаимосвязи с экологической устойчивостью (1-я позиция). Среди факторов, сдерживающих дальнейшее развитие сектора путешествий и туризма в Швейцарии, следует отметить ограничительную визовую политику и низкую ценовую конкурентоспособность, которая может быть улучшена за счет расширения предложения видов отдыха и развлекательных мероприятий в дополнение к традиционной ориентации на природный туризм.

К странам, популярным среди туристов, относится Италия, которая долгое время в рейтинге T&T занимала 26 – 27 места, не входя даже в топ-10 Европы. Как показали итоги 2015 года, Италия сумела использовать потенциал для активного развития отрасли, ей удалось занять 8-е место в мировом рейтинге и 6-е в Европе. Италия славится своими живописными городами, памятниками и пейзажами, многочисленными объектами всемирного наследия (1-я позиция), сильные стороны страны формируются ее культурой и историей, усиленным развитием культурных развлечений (6-я) и природного туризма (2-я). Кроме того, Италия предлагает посетителям

высокие уровни туристических услуг (3-я) и обеспечения здоровья и гигиены (20-я). Несмотря на эти сильные стороны, и то, что Италия является 5-й среди самых посещаемых стран в мире, ее бизнес-среда (занимает 127-е место в рейтинге) препятствует поступлению частных инвестиций по ряду причин, в том числе из-за неэффективной законодательной базы, высокого налогообложения и законов, которые можно рассматривать в качестве антистимулов привлечения иностранных инвестиций. У Италии в этом направлении более низкие конкурентные позиции, чем у большинства других стран Средиземноморья, например Испании (105-е) и Греции (113-е). В качестве векторов дальнейшего развития туристической отрасли в Италии следует рассматривать улучшение инфраструктуры, брэндинга страны и повышение внимания к окружающей среде. Германия занимает 2-е место в Европе среди стран, рассмотренных в индексе ТТСИ, и её инфраструктура является одной из лучших в мире подобно Швейцарии. Германия занимает 6-е место по наземному транспорту и 7-е по авиатранспортной инфраструктуре, содействуя увеличению туристических потоков как внутри страны, так и на международном уровне. Германия имеет также богатые культурные ресурсы (5-е место во всем мире с многочисленными культурными объектами всемирного наследия) и является хозяином почти 600 международных ярмарок и выставок в год (2-е место). Цены на отели рассматриваются как относительно конкурентоспособные (55-е). Кроме того, Германия прикладывает большие усилия для развития на постоянной основе самых строгих в мире экологических норм (4-е место), оказывает сильную поддержку международной природоохранной деятельности путём ратификации многих международных экологических договоров.

Греция относится к странам, которые активно посещают наши сограждане, и занимает 32-е место в рейтинге, снизившись на три позиции по сравнению с рейтингом ТТСИ-2013. Страна имеет богатые культурные ресурсы (25-е место) и отличную инфраструктуру туризма (3-е). Кроме того, Греция имеет очень хорошие условия обеспечения здоровья и гигиены (13-е), а также хорошо развитую инфраструктуру воздушного транспорта (20-е). В Греции существует сильное национальное сходство со многими другими европейскими странами, что способствует открытому и позитивному отношению к туристам. Понижение позиции в рейтинге можно объяснить общими экономическими и финансовыми трудностями в стране, продолжающимся ухудшением окружающей среды, снижением приоритетности развития туристической отрасли.

**Конкурентоспособность Украины на рынке путешествий и туризма.** Рассмотрим основные индикаторы развития туристической отрасли в Украине за период 2008 – 2013 гг [5, 9, 10]. В 2013 году суммарный вклад отрасли Т&Т в ВВП Украины составил \$ 14,3 млрд (114,2 млрд грн), что составляет 8,6% от общего ВВП. Эта отрасль

косвенно поддержала 1570 тыс. рабочих мест, которые составляют 7,7 % от общего числа занятого населения. Иностранцы туристы сформировали \$ 5,83 млрд, что составило 7,1 % от общего объема экспорта. Инвестиции в туристическую отрасль в 2013 году составили \$ 0,69 млрд, или 2,2 % от общего объема инвестиций. По прогнозам WTTC инвестиции в 2014 году должны были вырасти на 6,2 %, однако сложная политическая и экономическая ситуация в Украине не способствовала дальнейшему развитию туризма в стране, а наоборот привела к сокращению многих показателей [2].

В 2008-2013 гг. Украина занимала 77-е, 85-е, и 76-е места соответственно в мировом рейтинге. Можно говорить о том, что в целом позиция Украины не менялась, при общих тенденциях к улучшению показателей. Рассмотрим формирование субиндексов конкурентоспособности Украины в отрасли путешествий и туризма (табл. 3).

Таблица 3 – Факторы конкурентоспособности Украины в отрасли Т&Т, 2013 г.

	Субиндекс	Рейтинг	Баллы
<b>1.</b>	<b>Нормативная база Т &amp; Т</b>	<b>60</b>	<b>4.7</b>
1.1	Правила и нормы политики	114	3.9
1.2	Экологическая устойчивость	92	4.3
1.3	Охрана и безопасность	77	4.7
1.4	Здоровье и гигиена	8	6.6
1.5	Определение приоритетов путешествий и туризма	84	4.2
<b>2.</b>	<b>Бизнес-среда и инфраструктура</b>	<b>71</b>	<b>3.6</b>
2.1	Инфраструктура воздушного транспорта	78	2.8
2.2	Инфраструктура наземного транспорта	73	3.5
2.3	Инфраструктура туризма	50	4.6
2.4	Инфраструктура IT-среды	70	3.1
2.5	Ценовая конкурентоспособность отрасли	110	4.0
<b>3.</b>	<b>Человеческие, культурные и природные ресурсы.</b>	<b>99</b>	<b>3.6</b>
3.1	Человеческие ресурсы	65	4.9
3.2	Открытость страны для иностранных путешественников	101	4.3
3.3	Природные ресурсы	102	3.0
3.4	Культурные ресурсы	80	2.1

Как видим, Украина имеет очень высокую, 8-ю, позицию в рейтинге по направлению «здоровье и гигиена». Проблемными являются такие направления деятельности как: средства для путешествия и туризма (101-е), природные ресурсы (102-е), ценовая конкурентоспособность в отрасли Т&Т (110-е), а также правила и нормы политики (114-е). Остальные субиндексы в целом отражают ту среднюю позицию Украины на рынке туристических услуг. Однако, как было сказано выше, не только сам индекс ТТСИ является многофакторным показателем, но и субиндексы рассчитываются на основе нескольких влияющих компонент.

Первый аргумент, который обычно приводится в обоснование низкой туристической привлекательности Украины – недостаточные расходы на туризм со

стороны государства [11, 12]. Украина расходует на индустрию туризма и путешествий не более 0,1 % своего бюджета, что является небольшой суммой расходной части Госбюджета Украины (в 2012 г. расходы бюджета составили 1,5 %, и это было обусловлено проведением Чемпионатом Европы по футболу). С точки зрения эффективности инвестиций интересен пример Турции, которая расходует всего лишь 0,5 % своего бюджета на развитие туризма и, при этом поток туристов намного выше чем в Украине и в ряде других стран. А поступления от международного туризма в Турции генерируют по данным WTTC порядка \$ 4,294 США [2].

В последние годы среди иностранных посетителей проявляется активный интерес к нашей природе, архитектуре, традициям. На рис. 3 представлена динамика туристических потоков иностранных граждан в Украину с 2000 г [13, 14]. Как видим, за последние несколько лет в целом при положительной динамике развития рынка со стороны иностранцев, можно отметить два существенных провала, вызванных политическими кризисами в стране и снижением уровня безопасности для туристов.

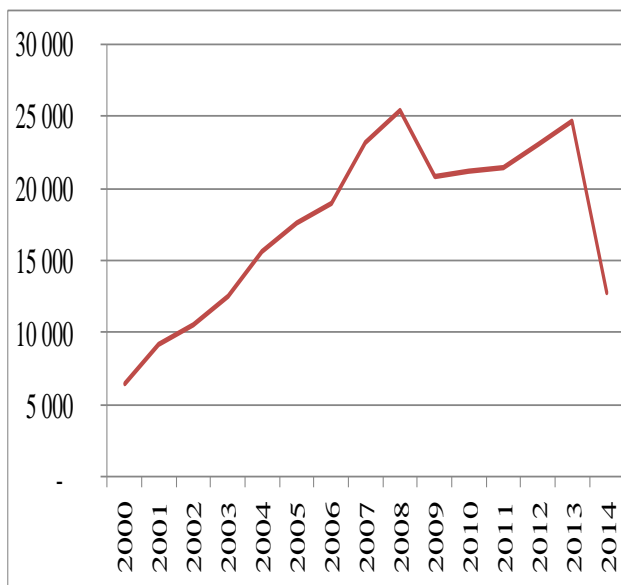


Рис. 3 – Динамика прибытия иностранных туристов в Украину в 2000-2014 гг. (в 2014 г – без учета временно оккупированных территорий), тыс. чел

Основные туристические потоки в Украину в 2015 году зарегистрированы из стран Ближнего зарубежья, в основном с частными визитами (рис. 4).

Однако в любой стране, а не только в Украине, в эпоху растущей политической нестабильности, туристический сектор сталкивается со значительными испытаниями. Политическая стабильность и безопасность являются предпосылками для развития туризма; даже сама угроза, вероятность возникновения гражданских беспорядков и терроризма может привести к переосмыслению туристами поездок в ту или иную страну. В некоторых случаях нестабильность в одной стране может

существенно влиять на сектор туризма соседних стран.

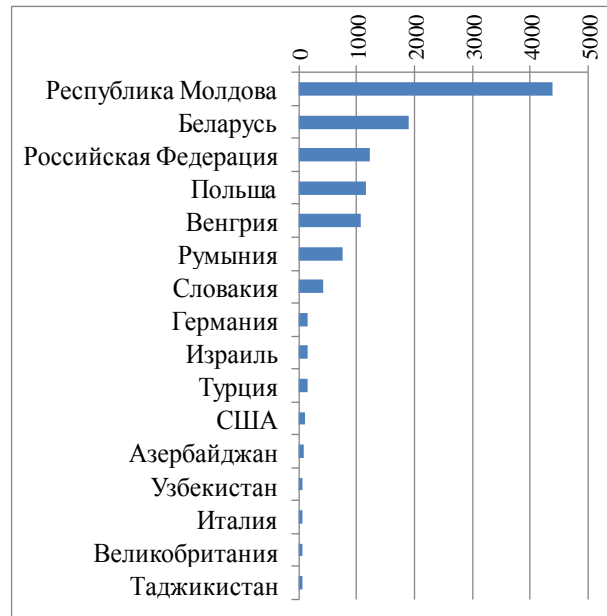


Рис. 4 – Количество въездных туристов в Украину по странам в 2015 году, тыс. чел.

Для реализации туристического потенциала Украины государство должно:

- продемонстрировать широкие возможности управления кризисом, для минимизации потерь;
- обеспечить туристам комфортные и безопасные условия для приезда в Украину;
- ограничить чрезмерно негативное медиавосприятие;
- акцентировать внимание на сдвиге фокуса с международного туризма на внутренний туризм;
- проводить эффективную политику развития массового туризма, отработать соответствующую концепцию;
- принять меры к улучшению состояния достопримечательностей и созданию новых объектов массового туризма;
- внести изменения в законы о землепользовании, в правила выдачи соответствующих разрешений организациям смежных отраслей, чтобы привлекать инвестиции в открытие новых направлений отдыха;
- создать возможности для строительства и работы малых отелей, мотелей, гостиниц семейного типа, которые смогут обеспечить увеличение рабочих мест для населения и могут стать источником валютных поступлений.

**Выводы.** Проанализировав современное состояние мирового и отечественного туризма, можно сделать вывод, что туристическая отрасль испытывает определенные проблемы во всем мире. Применение индекса оценки конкурентоспособности туристической отрасли ТТСІ, позволяет объяснить популярность той или иной страны со стороны туристов, а также выявить проблемы и факторы, способствующие провальным ситуациям в отрасли.

Туристическая отрасль Украины последние годы находится в стадии развития и приближается к уровню международных стандартов - происходит открытие новых туристических фирм, совершенствуется система предоставления туров, находятся новые подходы к их реализации.

Однако имеющиеся проблемы и сложная политическая и экономическая ситуация в стране значительно тормозят развитие туризма и туристической индустрии в Украине. Решение рассмотренных проблем повлияет как на улучшение экономического состояния, так и социального развития страны. Выделив главные проблемы, следует искать выход из «туристической» кризиса. Туристическая область нашего государства, хотя и неуверенно, но начинает увеличивать свои показатели. Именно от того, каким путем сейчас пойдет развитие туризма, зависит и в частности определенная часть экономики, а, итак, жизнь Украины в целом.

**Список літератури:** 1. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015: Growth through Shocks*. Geneva. World Economic Forum. 2015. 519 p. 2. World Travel & Tourism Council. – Режим доступа :<http://www.wttc.org/>. – Дата обращения : 7 декабря 2015. 3. Голованова, М. А. Проблемы підвищення інвестиційної привабливості України / М. А. Голованова, В. І. Мельникова, О. П. Мельникова, О. Г. Мельников // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2012. – № 6. С. 59–62. 4. Смал, І. В. Особливості і проблеми розвитку міжнародного туризму у контексті глобалізаційних процесів / І. В. Смал // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 327–335. 5. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation*. Geneva. World Economic Forum. 2013. 485 p. 6. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011: Beyond the Downturn*. Geneva. World Economic Forum. 2011. 503 p. 7. UNWTO World Tourism Barometer / UNWTO – Available at: <http://mkt.unwto.org/en/barometer>. – Дата обращения : 22 декабря 2015. 8. *Отчеты Всемирной туристской организации // Журнал "Туристический барометр" (UNWTO World Tourism Barometer)*. – Режим доступа : <http://tourlib.net/wto.htm>. – Дата обращения : 22 декабря 2015. 9. Федоренко, А. Развитие туризма в Украине (анализ туристической конкурентоспособности) / А. Федоренко. – Режим доступа : <http://socium.com.ua/2014/01/tourism-development-in-ukraine/>. – Дата обращения : 5 декабря 2015. 10. Корнієнко, О. М. Сучасний стан міжнародного туризму в Україні в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / О. М. Корнієнко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Вип. 2 (12). – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_33). – Дата обращения : 15 ноября 2015. 11. Козловский Р. Туристическая непривлекательность Украины / Р. Козловский // Информ.-аналит. портал «Деньги». – Режим доступа : <http://www.dengi-info.com/news/192243-turisticheskaya-nprivlekatelnost-ukrainy.html>. – Дата обращения : 22 декабря 2015. 12. Черниш, І. В.

Протириччя державного фінансування туристичної галузі в Україні: регіональний аспект [Електронний ресурс] / І. В. Черниш // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Вип. 2 (12). – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_60](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_60). – Дата обращения : 15 ноября 2015. 13. Державна служба статистики України. – Режим доступа : <http://irc.gov.ua/ua/>. – Дата звернення : 12 січня 2015. 14. Голованова, М. А. Місткість ринку: методологічні підходи та практичні рекомендації / М. А. Голованова. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т». – 2014. – 153 с.

**Bibliography (transliterated):** 1. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015: Growth through Shocks*– 519 p.– Available at:<http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2015>.(accessed 2.12.2015) 2. World Travel & Tourism Council. – Available at:<http://www.wttc.org/>. (7.12.2015) 3. Golovanova M. A., Mel'nykova V. I., Mel'nykova O. P., Mel'nykov O. N. *Problemy pidvyshchennya investytsiynoy pryvablyvosti Ukrainy* [The problem of Ukraine's investment attractiveness increase]. *BIZNES-INFORM*. 2012, no. 6. pp. 59–62. 4. Smal, I. V. *Osoblyvosti i problemy rozvytku mizhnarodnohoturyzmu u kontekstihlobalizatsiyniykh protsesiv* [Features and problems of international tourism in the context of globalization]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni vidnosyny*. – 2008. – no. 24. – P. 327–335. 5. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation*. Geneva. World Economic Forum. 2013. 485 p. 6. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011: Beyond the Downturn*. Geneva. World Economic Forum. 2011. 503 p. 7. *UNWTO World Tourism Barometer / UNWTO*– Available at: <http://mkt.unwto.org/en/barometer>. (accessed 22.12.2015) 8. *Otchety Vsemirnoy turistskoj organizacii // Zhurnal "Turisticheskij barometr"* [Report of the World Tourism Organization // the magazine "Tourism Barometer"]– Available at: <http://tourlib.net/wto.html>. (accessed 22.12.2015) 9. Fedorenko, A. *Razvitiye turizma v Ukraine (analiz turisticheskoy konkurentosposobnosti)* [The development of tourism in Ukraine (the analysis of the tourist competitiveness)]. Available at: <http://socium.com.ua/2014/01/tourism-development-in-ukraine/>.(accessed 5.12.2015) 10. Korniyenko O. M. *Suchasnyy stan mizhnarodnohoturyzmu v Ukrainiv umovakh globalizatsii* [The current state of international tourism in Ukraine in the conditions of globalization]. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi*. 2014, no. 2 (12). – Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_33). (accessed 15.11.2015) 11. Kozlovskij R. *Turisticheskaja neprivekatel'nost' Ukrainy* [Tourist non-attractiveness of Ukraine]. *Informatsiynyy portal «Den'gi»*. Available at: <http://www.dengi-info.com/news/192243-turisticheskaya-nprivlekatelnost-ukrainy.html>. (accessed 22.12.2015) 12. Chernysh I. V. *Protyrichchya derzhavnoho finansuvannya turystychnoy ihaluziy Ukrainy: regional'nyy aspekt* [Contradictions of the state funding of tourism industry in Ukraine: the regional aspect]. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi*. – 2014, no. 2 (12). Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_60](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_60).(accessed 15.11.2015) 13. Державна служба статистики України. – Available at: <http://irc.gov.ua/ua/>. (accessed 15.11.2015) 14. Golovanova M. A. *Mistkist' rynku: metodolohichni pidkhody i praktichni rekomendatsiyi* [Market capacity: methodological approaches and practical advice]. Kharkiv: National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", 2014. 153 p.

Поступила (received) 24.03.2016

#### Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

**Конкурентоспроможність України в світовій індустрії подорожей і туризму / М. А. Голованова, З. В. Каменева, О. В. Яровий // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 8–16. – Бібліогр. 10 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Конкурентоспособность Украины в мировой индустрии путешествий и туризма / М. А. Голованова, З. В. Каменева, О. В. Яровой // Вестник НТУ «ХПИ». Серія: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). С. 8–16. – Библиогр. 14 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Competitiveness in global travel and tourism industry / M. A. Golovanova, Z. V. Kameneva, O. V. Yarovyj // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016. – No 24 (1196). – P. 8–16. – Bibliogr.: 14. – ISSN 2304-621X.**

**Голованова Майя Анатольевна** – кандидат технічних наук, доцент, Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу, м. Харків; тел.: (057) 788-46-05; e-mail: gmaua@mail.ua.

**Голованова Майя Анатольевна** – кандидат технических наук, доцент, Национальный аэрокосмический университет им. М.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», доцент кафедры экономики и маркетинга, г. Харьков; тел.: (057) 788-46-05; e-mail: gmaua@mail.ua.

**Golovanova Maiya Anatoliyivna** – Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), Docent, National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", Associate Professor at the Department of Economics and Marketing, Kharkiv; tel.: (057) 788-46-05; e-mail: gmaua@mail.ua.

**Каменева Зоя Вікторівна** – Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», старший викладач, м. Харків; тел.: (057) 788-46-05; e-mail: wik\_z@mail.ru.

**Каменева Зоя Викторовна** – Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», старший преподаватель, г. Харьков; тел.: (057) 788-46-05; e-mail: wik\_z@mail.ru.

**Kameneva Zoya Viktorivna** – National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", Senior Lecturer at the Department of Economics and Marketing, Kharkiv; tel.: (057) 788-46-05; e-mail: wik\_z@mail.ru.

**Яровой Олег Віталійович** – Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», м. Харків; тел.: (057) 788-46-05; e-mail: leglesius07@mail.ru

**Яровой Олег Витальевич** – Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», г. Харьков; тел.: (057) 788-46-05; e-mail: leglesius07@mail.ru

**Yarovoy Oleg Vytaliyovych** – National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", Master Student at the Department of Economics and Marketing, Kharkiv; tel.: (057) 788-46-05; e-mail: leglesius07@mail.ru.



**М.П. ГОРБУНОВ, О.М. ЯЦЕНКО, Т.О. АЖЕЛЬ**

## ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

У статті розглядається сутність інноваційного процесу в сільському господарстві сучасної України. Проаналізовано основні особливості даного процесу в сільськогосподарській сфері. Вивчаючи цю проблему було виокремлено основні перешкоди на шляху розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві. Для подолання наведених проблем в даній публікації запропоновані заходи, за допомогою яких можна активізувати інноваційний процес в сільському господарстві України та зробити вітчизняних товаровиробників більш конкурентоспроможними.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, сільське господарство, наукові розробки, основні фактори виробництва

В статье рассматривается сущность инновационного процесса в сельском хозяйстве современной Украины. Проанализированы основные особенности данного процесса в сельскохозяйственной сфере. Изучая эту проблему были выделены основные препятствия на пути развития инновационной деятельности в сельском хозяйстве. Для преодоления указанных проблем в данной публикации предложены меры, с помощью которых можно активизировать инновационный процесс в сельском хозяйстве Украины и сделать отечественных товаропроизводителей более конкурентоспособными.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, сельское хозяйство, научные разработки, основные факторы производства.

This article is dealing with the innovation process in the field of agriculture in Ukraine nowadays. The basic features of this process in the agricultural sphere are analyzed. During solving this problem the major obstacles were separated in the way of development of innovation activity in agriculture. In this publication are offered some measures with help of which the process can be intensified in agriculture in Ukraine and also make domestic producers more competitive.

**Keywords:** innovation, innovation activity, agriculture, science research, main production factors

**Вступ.** У світовому співтоваристві гідне місце можуть посісти тільки країни, які забезпечують свою продовольчу безпеку на ґрунті раціонального використання природних ресурсів з урахуванням екологічних і ресурсоенергетичних обмежень, при гарному теоретичному та практичному оснащенні аграрної науки. Тому перед країнами постає питання інноваційного шляху розвитку сільського господарства, впровадження новітніх технологій та наукових розробок у виробничий процес. Україна не стала виключенням, на тлі світової продовольчої кризи постала нагальна необхідність переходити на інтенсивний шлях розвитку у сільському господарстві.

**Аналіз останніх досліджень.** Основні теоретичні і методологічні положення, пов'язані з розкриттям сутності й змісту інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності, особливостями і закономірностями їх прояву в сільськогосподарських підприємствах досліджувались у працях науковців: В.Г. Андрійчука, В.І. Благодатного, В.О. Василенка, С.А. Володіна, О.І. Дачія, О.В. Донця, В.О. Заготова, М.В. Зубця, С.М. Ілляшенка, М.І. Кісіля, М.Ф. Кропивка, М.І. Лобанова, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, Л.І. Михайлової, Ю.Н. Новікова, В.І. Осипова, І.А. Павленка, П.Т. Саблука та ін.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** Дослідження процесу впровадження інновацій в діяльність сільського господарства сучасної України, виявлення основних проблем, що стримують інноваційний розвиток у даній сфері.

**Результати досліджень.** Сільське господарство має завдання забезпечувати населення продуктами харчування та приймати участь у формуванні економічного розвитку людства. Відповідно до Марракешської угоди економічний розвиток повинен

внести свій внесок у підвищення рівня життя населення, зростання виробництва товарів у разі належного використання природних ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку.

Протягом останніх років народне господарство України розвивалося в основному за рахунок зростання об'ємів виробництва у низько технологічних сферах економіки. Цю проблему підтверджують і міжнародні організації. Так за даними журналу "Foreign Policy", який щороку публікує індекс глобалізації 133 країн світу на які припадає 96% світового ВВП і 84% населення світу, за 2009-2010 роки Україна посіла 82-е місце і в порівнянні із показниками попереднього дослідження зменшила показник рейтингу на 10 позицій. Рейтинг України значно зменшився за такими складовими: макроекономічна стабільність на 15 пунктів, рівень розвитку фінансового ринку на 21 пункт, впровадження нових технологій на 15 пунктів.

Наслідком цього є те, що у 1991 році частка сільського господарства у ВВП складала більше 26%, то у 2011 році вона не перебільшувала 9,8%. Рентабельність сільськогосподарського виробництва була 40%, то зараз вона не перевищує 2%. Технічний парк зменшився на 70%. Із того що є 2/3 об'єктів нерухомості мають знос на 50-70%, а засоби механізації – на 70-95%.

Фахівці виділяють такі основні проблеми вітчизняного сільськогосподарського виробництва, що призвели до падіння цих показників:

– застаріла техніко-технологічна база. Вітчизняна машинобудівна промисловість, яка нараховує приблизно півтори сотні розрізнених підприємств, які мають застаріле не модернізоване обладнання, яке ж то того має середній вік 30-35 років і знос якого досягає 70-80%;

– відбувається старіння сільськогосподарських кадрів. Молоде покоління мігрує до великих міст, що приводить до втрати кваліфікованих інженерно-технічних, конструкторських і робочих кадрів;

– погіршуються умови використання сільськогосподарських угідь. Більша частина чорноземних земель виснажена і втрачає свою продуктивність у зв'язку з невиконанням правил обробки землі. Грунт не підтримується добривами та іншими корисними елементами. Кількість гумусу зменшується щороку;

– нестабільний політичний та економічний стан країни, недостатній розвиток державної фінансової системи не сприяє потоку інвестицій у сільське господарство;

– відсутній розвиток соціальної сфери на селі. Соціальну інфраструктуру на селі передано до комунальної власності. Відсутність достатніх фондів у місцевих бюджетах не забезпечує навіть простого відтворення соціальної інфраструктури села.

Чи є шляхи для рішення цих проблем?

Досвід розвинутих країн свідчить, що сучасний стан сільськогосподарського виробництва потребує поліпшення усіх складових господарського механізму.

Успіх у аграрному бізнесі зараз визначається менше доступом до природних ресурсів, а більше впровадженням нових технологій та ідей, своєчасним отриманням необхідної інформації. Прибутковість і стабільність аграрних формувань у ринкових умовах залежить від використання у виробництві сучасних інновацій.

У даній публікації під інновацією ми розуміємо кінцевий результат впровадження новації (технологію, продукт, послугу, процес тощо), який призвів до отримання економічного, екологічного, соціального та інших видів ефектів. Інноваційний розвиток сільського господарства базується на впровадженні прогресивних техніко-технологічних, організаційно-економічних, управлінських рішень спрямованих на поліпшення якості продукції, підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва. Слід відмітити, що інноваційний процес в сільському господарстві має ряд особливостей порівняно з іншими сферами господарювання: тривалий процес розробки новації; інновації носять, як правило, поліпшувальний характер; – дослідження живих організмів; – провідна роль науково-дослідних установ; залежність від природної зони та клімату.

Це зумовлено, в першу чергу, з особливостями самого сільського господарства, а саме, – основним фактором виробництва виступає земля, взаємодія з живими організмами (рослинами, тваринами, мікроорганізмами), сезонний характер виробництва, високий рівень ризику.

Тривалий процес розробки стосується більшою мірою специфічного для сільського господарства виду інновацій – селекційних. Поліпшувальний характер агроінновацій пов'язаний з їх орієнтацією на підвищення врожайності, продуктивності об'єкту, а не на винайдення принципово нового. Оскільки дослідження потребують ґрунтовних знань, часу та

відповідної бази, то проводяться переважно у науково-дослідних установах, що висуває на перший план питання організації оперативного трансферу інновацій сільгоспвиробникам. Розробка значної частки агроінновацій має регіональний характер, оскільки характеристики об'єкту повинні відповідати особливостям природних та кліматичних умов.

Сьогодні процес формування інноваційної системи в Україні, зокрема в агропромисловому комплексі, відбувається за дуже несприятливих умов: недостатнє забезпечення наукової сфери матеріально-технічними ресурсами, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо.

Інноваційний розвиток сільськогосподарських структур неможливий без розвинутої інформаційної інфраструктури. Однак, фахівці наукової сфери не мають належного інформаційного забезпечення для вирішення на теоретичному рівні нагальних проблем національного сільського господарства. За умов поширення приватизаційних процесів і комерціалізації аграрного виробництва інформація дедалі частіше стає конфіденційною [1]. Інформаційно-наукове забезпечення – це не лише реклама товарів і послуг, а насамперед, доступ до передової інформації біологічного, економічного, ветеринарного, агрономічного характеру тощо, систематизація і представлення у вигляді, зручному для практичного використання [2].

У високорозвинених країнах світу, де науково-технічний прогрес знаходиться на більш високому рівні, керівництво підприємства використовує не лише здатність працівника автоматично виконувати свої обов'язки, але й потребує постійного вдосконалення його знань, вміння самостійно приймати рішення, швидко пристосовуватися до роботи з абсолютно новими технологіями.

У вітчизняному сільському господарстві відчувається дефіцит кваліфікованих молодих працівників, що більше пристосовані до змін економічного становища і краще та швидше здатні на них реагувати. Рівень освіченості працівників сільського господарства є досить низьким. Ускладнився стан із забезпечення аграрних установ кадрами вищої кваліфікації, скоротився приплив у науку талановитих молодих учених: нині близько 70% докторів наук пенсійного віку, а частка молодих науковців віком до 40 років становить приблизно 27% [1]. Для успішного розв'язання кадрової проблеми слід здійснювати інвестиції у людський капітал. Саме вони дадуть змогу залучити у сільськогосподарське виробництво кваліфікованих фахівців, які мають відповідну спеціальну підготовку [2].

На сьогодні більшість підприємств (переважно колективної форми господарювання) забезпечені комп'ютерною технікою, що значно полегшують роботу як керівництва, так і персоналу. Проте через нестачу кваліфікованих програмістів ці засоби не використовуються в повну силу як для отримання інформації, так і для її аналізу.

Через постійну нестачу бюджетного фінансування аграрна наука практично втратила

можливості для створення інноваційно нового продукту. Тоді як зарубіжний досвід фінансування інноваційного розвитку сільського господарства вказує на те, що в країнах ЄС на державному рівні для стимулювання інноваційної діяльності підприємств використовують фінансові, податкові та інші заходи: у Фінляндії, Швеції і Німеччині – в основному гранти та позики за зниженими процентними ставками, що дозволяє зосереджувати підтримку у пріоритетних галузях промисловості; у Португалії, Іспанії та Італії, де інноваційний сектор відносно слабкий – податкові пільги, що дає можливість стимулювати широке коло підприємств, які впроваджують інновації. Завдяки цьому внесок інноваційної складової в економічне зростання, який вимірюється темпами зростання ВВП, за останнє десятиріччя в розвинутих державах постійно зростає. В США, наприклад, частка цього фактору в забезпеченні економічного росту збільшилась з 31,0% у 1980-і роки до 34,6% на початку нового сторіччя; в Японії відповідно з 30,6% до 42,3%. В країнах Європи внесок «інноваційного фактору» у середньому зріс з 45,5% до 50,0%, у тому числі в Австрії і Німеччині в останні роки він був 67%, Фінляндії і Швеції – 63-64%, Франції – 58%, Великобританії і Ірландії – 50-55%.

Сукупні витрати на наукові дослідження, які пов'язані з розвитком сільського господарства, складають в США біля 4 млрд. дол. В Україні для забезпечення розвитку аграрної науки необхідно щорічно із державного бюджету виділяти коштів на суму не менше 1,7%, а в подальшому 2,3-2,5% вартості продукції виробленої у агропромисловому комплексі. Зараз цей показник не перевищує 0,4%.

Загалом Україна має потенційні можливості для успішного здійснення інноваційної діяльності. Закон України «Про інноваційну діяльність» передбачає створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відродження, розвитку і використання науково-технічного потенціалу держави, забезпечення введення сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, виробництво і реалізацію нових видів конкурентоспроможної продукції.

Система заходів щодо активізації інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, має включати:

формування інноваційної інфраструктури;  
державну підтримку підготовки висококваліфікованих кадрів;  
державну підтримку створення венчурних компаній, технопарків, бізнес-інкубаторів, інвестиційних компаній;  
створення системи державної підтримки сільськогосподарських підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (надання пільгового оподаткування, виділення грантів, субвенцій);

створення системи пільгового кредитування сільського господарства;

введення ринку земель, створення аграрного банку, іпотечне кредитування;

запровадження системи лізингових відносин;

залучення до процесу інвестування аграрної сфери іноземних і вітчизняних інвесторів;

забезпечення цінового паритету між сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними й енергетичними ресурсами;

усунення міжгалузевих диспропорцій у фінансуванні аграрної галузі із державного бюджету;

**Висновки.** Наведений комплекс заходів вимагає реформування аграрних відносин, тому основною рушійною силою має стати держава в особі державних органів. Перед державною владою постає необхідність докорінної зміни системи підтримки аграрної галузі.

У той же час сільськогосподарські підприємства також мають здійснювати низку заходів щодо активізації інноваційної діяльності як необхідної умови підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Актуальність цього питання спричиняється активною діяльністю держави щодо відкритості кордонів України. Зі вступом України до СОТ та з перспективою вступу до ЄС постала нагальна необхідність реформування аграрних підприємств для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільгосппродукції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішніх, особливо техніки й технологій, що ними використовуються.

**Список літератури:** 1. Лайко П.А., Бабієнко М.Ф., Кулаєць М.М., Музика П.М., Вітвіцька О.Д., Лайко Г.П., Бузовський Є.А., Скрипниченко В.А. Інформаційне забезпечення формування і функціонування ринку науково-технічної продукції як невід'ємна складова інноваційної діяльності // Економіка АПК. – 2008. - №7. – С. 96-105. 2.Покотилова В.І. Роль науки у формуванні інноваційного потенціалу агропродовольчого комплексу// Економіка АПК. – 2008. - №7. – С. 68-75. 3.Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська // “Економіка і прогнозування”. 2010. № 3 с.90-102 4.Чехов Р. А. Ефективність господарської діяльності підприємства науково- дослідного спрямування / Р. А. Чехов // Економіка АПК. — 2010.— № 8 — С. 133—135. 5.Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – №1. – С. 27-35.

**Bibliography (transliterated)** 1. Lajko P.A., Babienko M.F., Kulaec' M.M., Muzika P.M., Vitvic'ka O.D., Lajko G.P., Buzovsk'ij Є.A., Skripnichenko V.A. Informacijne zabezpechennja formuvannja i funkcionuvannja rinku naukovo-tehničnoi produkcii yak nevid'emna skladova innovacijnoi dijal'nosti // Ekonomika APK. – 2008. - №7. – С. 96-105. 2.Pokotilova V.I. Rol' nauki u formuvanni innovacijnogo potencialu agroprodovol'chogo kompleksu// Ekonomika APK. – 2008. - №7. – С. 68-75. 3.SHubravs'ka O.V. Innovacijni transformacii agroprodovol'chogo sektora ekonomiki: svitovi tendencii ta vitchiznyani realii / O.V. SHubravs'ka // “Ekonomika i prognozuvannja”. 2010. № 3 s.90-102 4.CHEkhov R. A. Efektivnist' gospodars'koї dijal'nosti pidpriemstva naukovo- doslidnogo sprjamuvannja / R. A. CHEkhov // Ekonomika APK. — 2010.— № 8 — С. 133—135. 5.SHubravs'ka O. Innovacijnij rozvitok agrarnogo sektora ekonomiki Ukraїni: teoretiko-metodologichnij aspekt / O. SHubravs'ka // Ekonomika Ukraїni. – 2012. – №1. – С. 27-35.

Надійшла (received) 15.01.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Проблеми інноваційної діяльності в сільському господарстві сучасної України / М.П. Горбунов, О.М. Яценко,

**Т.О. Ажель** // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 17–20. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2304-621X.

**Проблемы инновационной деятельности в сельском хозяйстве современной Украины / М.П. Горбунов, О.М. Яценко, Т.О. Ажель** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016 – № 24 (1196). – С. 17–20. – Библиогр. 8 назв. – ISSN 2304-621X.

**Problems of innovation activity in the agriculture in modern Ukraine / M. Gorbunov, A. Yatsenko, T. Azhel** // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 17–20. – Bibliogr.: 8. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Горбунов М.Н.** – кандидат економічних наук, доцент, НТУ «ХПІ», доцент кафедри менеджменту та оподаткування, м. Харків; тел. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Горбунов М.Н.** – кандидат экономических наук, доцент, НТУ «ХПИ», доцент кафедры менеджмента и налогообложения, г. Харьков; тел. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Gorbunov M.** – PhD, Associate Professor, NTU "KPI", assistant professor of management and taxation, Kharkiv; tel. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Яценко О.М.** – НТУ «ХПІ», ст.викладач кафедри менеджменту та оподаткування, м. Харків; тел. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Яценко О.М.** – НТУ «ХПИ», ст.преподаватель кафедры менеджмента и налогообложения, г. Харьков; тел. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Yatsenko O.** – NTU "KPI", senior lecturer of management and taxation, Kharkiv; tel. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Ажель Т.О.** – студент НТУ «ХПІ», кафедри менеджменту та оподаткування, м. Харків; тел. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Ажель Т.А.** – студент НТУ «ХПИ», кафедры менеджмента и налогообложения, г. Харьков; тел. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

**Azhel T.** - student, NTU "KPI", Kharkiv, Department of Management and Taxation; tel. (050) 530-69-75; e-mail: t-34-85xk@yandex.ua

Т.П. ЖОРНИК

## ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Досліджені основні методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості на макрорівні економіки. Вивчені їх переваги та недоліки та запропонований комплексний метод оцінки інвестиційної привабливості. За допомогою цього методу проведена оцінка інвестиційної привабливості на прикладі молочної галузі України. Одержані результати дозволили виявити зміну рівня інвестиційної привабливості галузі в обраному періоді часу. Зроблено висновки щодо можливостей подальшого використання цього методу.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна привабливість, галузь, рейтинговий метод, показник, комплексна система.

Исследованы основные методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности на макроуровне экономики. Изучены их преимущества и недостатки и предложен комплексный метод оценки инвестиционной привлекательности. С помощью этого метода проведена оценка инвестиционной привлекательности на примере молочной отрасли Украины. Полученные результаты позволили выявить изменение уровня инвестиционной привлекательности отрасли в выбранном периоде времени. Сделаны выводы о возможностях дальнейшего использования этого метода.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная привлекательность, отрасль, рейтинговый метод, показатель, комплексная система.

Basic methodological approaches to evaluation of investment attractiveness were researched. Their advantages and disadvantages for defined and thoroughly studied. Considering them, a new complex method of evaluation of investment attractiveness was proposed. With a help of this method evaluation of investment attractiveness was performed. Dairy industry of Ukraine served as an example. The received results allowed to clearly see the change in the level of investment attractiveness of studies industry in certain period of time. Conclusions about possibilities of further application of this method were made.

**Keywords:** investments, investment attractiveness, an industry, rating method, indicator, complex system

**Вступ.** Підприємства у своїй виробничій діяльності мають певні фінансові активи. Існує декілька варіантів їх подальшого використання, вибір якого залежить від керівництва. Але найбільш вигідним буде інвестування наявних фінансових ресурсів у роботу інших підприємств або у власний розвиток. Від ведення правильної інвестиційної політики залежить позиція підприємства на ринку, його рівень серед конкурентів, популярність серед покупців та їх лояльність, рівень власного технічного оснащення та наявність необхідних ресурсів.

Можливості залучення інвестицій у діяльність підприємства суттєво залежать від рівня його інвестиційної привабливості, що характеризує кількісні та якісні параметри його діяльності з точки зору інвестора. На сьогодні існує безліч методів оцінки інвестиційної привабливості, які різняться як складом показників оцінки, так і способами їх узагальнення.

Найбільш ґрунтовно проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємств розглянуті у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Бланка І. [1], Коваль Н. [2], Макарій Н. [3], Задорожної Я. [4], Носової О.[5], Дука А. [6], Кулінич Т.[7], Ткаченка І.[8], Іванової М.[9], Ковальова В. [10], Пересади А. [11], Поддєрьогіна А. [12], та інших. Методи, запропоновані цими вченими, мають свої переваги та недоліки, але єдиного оптимального методу на даний момент не існує.

**Метою статті** є вивчення методів оцінки інвестиційної привабливості галузі та розробка системи показників її оцінки для молокопереробної промисловості.

Для реалізації поставленої мети вирішено такі завдання:

- вивчено сутність інвестиційної привабливості галузі;
- визначено основні методи оцінки інвестиційної

привабливості галузі, їх переваги та недоліки;

- запропоновано систему показників оцінки інвестиційної привабливості молокопереробної промисловості;

- досліджено стан і перспективи розвитку молокопереробної галузі в Україні;

- проведено оцінку привабливості молокопереробної галузі з точки зору потенційного інвестора.

Основна проблема визначення ступеня інвестиційної привабливості підприємств полягає в обґрунтованому виборі найбільш суттєвих оціночних критеріїв, які дозволять прийняти правильне інвестиційне рішення. На сьогодні науковцями пропонуються різноманітні підходи в системі оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Вони, зрозуміло, мають як свої позитивні сторони, так і певні можливості до вдосконалення. Проте, в загальному випадку, дослідження існуючих методів оцінки інвестиційної привабливості підприємств свідчить про доцільність відпрацювання єдиного комплексного підходу до здійснення процесу оцінювання. Такий підхід має бути системним та ієрархічним.

Важливим напрямком дослідження є логіка інтегрування системних позицій інвестиційної привабливості підприємств, що потребує системного опису самого процесу оцінювання. Зважаючи на це, основною метою є необхідність формування комплексу системних оцінок вирішення інвестиційних завдань, що сприяє в певному обсязі розв'язанню проблем оцінки інвестиційної привабливості.

Дослідження інвестиційних процесів свідчать, що на сьогодні існує чимало різних методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості економіки, які переважно розглядають окремі її рівні. Пропонуються різні показники прийомів і способів оцінки інвестиційної привабливості. Однак відсутня структурованість таких методичних підходів за

рівнями економіки. В Україні останнім часом з'явилась низка публікацій з досліджуваної теми, які здебільшого характеризують методи окремих рівнів інвестиційної привабливості економіки. Найбільшу увагу зазначеним питанням приділено на макrorівні підприємств у роботах Ю. Б. Іванова, О. Кузьменко, Т. Васильєва, І. Крейдич, О. В. Носової [1; 5; 9; 13; 14].

Так як метою даної роботи є вивчення методів оцінки інвестиційної привабливості галузі, для зручності зведемо у таблицю основні підходи, що використовуються на макrorівні (табл. 1).

Таблиця 1 – Основні методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості на макrorівні економіки (розроблено автором за матеріалами [1, 15, 16, 17])

Автор	Критерії оцінки
І.О. Бланк [1]	1) роль галузі в економіці країни; 2) перспективність і ефективність розвитку галузі; 3) рівень державної підтримки галузі; 4) визначення специфіки ринку
Л.В. Мінько [15]	1) показники динаміки розвитку галузі; 2) показники ефективності; 3) показники фінансового стану; 4) показники ділової активності і техніко-економічного стану галузі; 5) характеристика інституційної середовища
Г.К. Прибіткова [16]	1) виробничий потенціал галузі; 2) фінансовий результат діяльності підприємств галузі; 3) інвестиційна активність підприємств галузі; 4) трудовий потенціал підприємств галузі
Г.О. Пухтаєвич [27]	1) прибутковість галузі (прибутковість активів, власного капіталу підприємств галузі, реалізованої продукції); 2) перспективність розвитку галузі (вагомість галузі в економіці країни, кількість зайнятих у галузі, забезпеченість перспектив зростання власними фінансовими ресурсами, ступінь державної підтримки розвитку галузі, розвиток науково-технічної та сировинної бази галузі); 3) інвестиційні ризики (рівень конкуренції в галузі, рівень інфляційної стійкості продукції галузі, соціальна напруга галузі).

Аналіз існуючих підходів до оцінки інвестиційної привабливості галузі, представлених у табл. 1, свідчить, що серед науковців існує єдиний погляд тільки щодо важливості вивчення виробничого потенціалу галузі та її прибутковості. Стосовно інших напрямів (ринкова кон'юнктура, залежність від обсягів доходів населення, інфляції, рівня державної підтримки тощо), то автори мають різні погляди на необхідність їх врахування під час оцінки інвестиційної привабливості.

Ураховуючи існуючі рекомендації, а також те, що об'єктом дослідження у даній роботі обрано молокопереробну промисловість, нами пропонується

система показників оцінки інвестиційної привабливості молочної галузі, яка базується на загальних показниках економічного розвитку та специфічних показниках розвитку молочної промисловості. Узагальнена система показників і їх зміст наведені у табл. 2.

Таблиця 2 – Система показників оцінки інвестиційної привабливості молокопереробної галузі (розроблено автором)

Напрямок оцінки	Показник	Зміст
Загально-економічний розвиток	Обсяг інвестицій	Кількість залучених до України інвестицій, млн.грн.
	Обсяг прямих іноземних інвестицій	Кількість залучених інвестицій із-за кордону до України, млн.грн.
Специфічні показники	Чисельність поголів'я скота	Кількість осіб великої рогатої худоби, тис. голів
	Обсяги виробництва молочної продукції	Кількість річного випуску молочної продукції, тис. тон
	Рівень рентабельності виробництва молочної продукції	Відношення прибутку до витрат на виробництво молочної продукції
	Обсяг експорту молочної продукції	Річна кількість молочної продукції, що експортується, тис. тон
	Споживання молока та молочних продуктів на 1 особу	Середнє споживання молока та молочних продуктів на 1 особу за рік

Узагальнюючу оцінку нами пропонується здійснювати з використанням рейтингового (бального) методу. Основні формули для такої оцінки наведені в табл. 3.

Здійснимо оцінку інвестиційної привабливості вітчизняної молокопереробної промисловості з використанням системи показників, наведених у табл. 3. Підґрунтям такої оцінки є розрахунок загально-економічних і специфічних для галузі показників інвестиційної привабливості. [20] (табл. 4)

За результатами розрахунку рейтингового показника інвестиційної привабливості можна стверджувати, що значення відрізняються у досліджуваному періоді, та загальний показник зріс на 17,4 % у 2015 році. Найбільший вплив на підвищення інвестиційної привабливості молокопереробної галузі спричинило зростання показника рентабельності виробництва молочної продукції.

Таблиця 3 – Основні показники рейтингової оцінки інвестиційної привабливості молокопереробної галузі (розроблено автором)

Показник	Формула	Умовні позначення
Рейтинговий показник інвестиційної привабливості галузі в j-му році	$K_{спр_j} = \sum_{i=1}^n B_{ij}$	$B_{ij}$ – кількість балів, отриманих у i-тому році за певним оціночним показником
Кількість балів, отриманих у j-му році за певним оціночним показником	$B_{ij} = K'_{ij} \times B_{\max}$	$K'_{ij}$ – стандартизоване значення показника $K_i$ для j-го року $B_{\max}$ – максимально встановлений бал оцінювання окремого показника інвестиційної привабливості
Стандартизоване значення показника $K_i$ для j-го року	$K'_{ij} = \frac{K_{ij}}{K_{\max_j}}$	$K_{ij}$ – значення i-го показника для j-го року $K_{\max_j}$ – еталонне значення оцінного показника за групою порівняних об'єктів

Таблиця 4 – Значення показників інвестиційної привабливості молочної галузі

№	Показник	Значення показників ( $K_{ij}$ )	
		2014	2015
1	Обсяг інвестицій, млн. грн.	204061,7	251154,3
2	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. грн.	58558,2	86312,8
3	Обсяг виробництва молочної продукції, тис. т	11377,6	11488,2
4	Обсяг експорту молочної продукції, тис. тон.	809	771
5	Річне споживання молока населенням (л/особу)	223	210
6	Поголов'я ВРХ, тис. гол.	4645,9	4534
7	Рентабельність виробництва молочної продукції	2,3	13,4

Узагальнюючи часткові показники інвестиційної привабливості, здійснимо її рейтингову (бальну) оцінку на основі рекомендацій, запропонованих в табл. 3.

Таблиця 5 – Рейтингова (бальна) оцінка інвестиційної привабливості молокопереробної промисловості України за 2014-2015 рр.

№	Показник	Значення показників ( $K_{ij}$ )		$K_{\max_i}$	$K_{\max_j}$	Бали за оцінними показниками ( $B_{ij}$ )	
		2014	2015			2014	2015
1	Обсяг інвестицій, млн. грн.	204061,7	251154,3	251154,3	10	8,1	10
2	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. грн.	58558,2	86312,8	86312,8	10	6,8	10
3	Обсяг виробництва молочної продукції, тис. т	11377,6	11488,2	11488,2	10	9,9	10
4	Обсяг експорту молочної продукції, тис. тон.	809	771	809	10	10	9,5

Продовження таблиці 4

5	Річне споживання молока населенням (л/особу)	223	210	223	10	10	9,1
6	Поголов'я ВРХ, тис. гол.	4645,9	4534	4645,9	10	10	9,8
7	Рентабельність виробництва молочної продукції	2,3	13,4	13,4	10	1,7	10
<b>Рейтинговий показник інвестиційної привабливості (сума балів)</b>						<b>56,5</b>	<b>68,4</b>

Таким чином, ринок молочної продукції України через свою незаповненість є досить перспективним, оскільки є потенціал збільшення споживання. Крім того, є можливості виходу на найближчі експортні ринки країн СНД, а у перспективі – ЄС та третіх країн. Головне, що потрібне для цього – підвищити конкурентоспроможність.

Підвищити конкурентоспроможність вітчизняного молока та молочних продуктів можливо шляхом постачання сировини високої якості або виробляти власну продукцію високої якості. Це можна досягти за рахунок проведення наступних заходів:

- 1) створення на підприємствах молочної промисловості сучасних відділів контролю якості, які виконуватимуть функції перевірки не тільки на виході готової продукції, а й на кожному етапі виробництва;
- 2) суворе дотримання рецептури продукції та фізико-хімічних умов виробництва;
- 3) обов'язкове проведення сертифікації продукції;
- 4) поступове впровадження заходів для проведення сертифікації продукції за міжнародними стандартами якості.

Для того, щоб визначені заходи були дієвими, необхідно вирішувати цю проблему з глибини, тобто на початковій стадії виготовлення товару. Як відомо, молоко найвищої якості отримується фермерами у процесі доїння корів на молочних господарствах. Але для масового виробництва фермерські господарства не можуть забезпечити необхідні технологічні умови. Тому об'єднання таких господарств з виробничими промисловими підприємствами стане вигідним рішенням: фермерські господарства отримають найбільший прибуток при прямому продажі натурального молока, підприємства підвищать свою конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а разом вони зможуть підвищити ефективність виробництва та якості кінцевого продукту.

З огляду на все вищесказане, можна стверджувати, що для появи позитивних тенденцій розвитку молочної галузі у майбутньому, фермерські господарства та промислові підприємства повинні будуть об'єднатись у спеціалізовані комплекси.

**Висновок:** Результати, отримані у даній роботі, створюють основу для дослідження і практичного вирішення проблем комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та формування моделі, яка дозволяє всебічно оцінити галузь та обґрунтувати прийняття відповідного рішення щодо доцільності капітальних вкладень та можливості одержання очікуваних результатів. Використання рейтингового

методу оцінки інвестиційної привабливості дозволило виявити, що інвестиційна привабливість молочної галузі збільшилась на 17,4% у 2015 році у порівнянні з минулим роком.

**Список літератури 1.** *Blank I.A.* Финансовый менеджмент. / И. А. Бланк – К.: МП "ИТЕМ ЛТД", "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с. **2.** *Коваль Н.В.* Оцінка інвестиційної привабливості молокопереробної галузі/ Коваль Н. В. – Дис... канд. наук: 08.00.04 - 2009. **3.** *Макарий Н.* Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств/ Н. Макарий // *Економіст.* – 2001. – №10. – С. 52-61 **4.** *Задорожна, Я. Є.* Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Я. Є. Задорожна // *Інвестиції: практика та досвід.* – 2007. – №2. – С.32-35. **5.** *Носова, О.В.* Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О. Носова // *Економіка і прогнозування.* – 2003. – № 3. – С.119-137. **6.** *Дука А. П.* Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: підручник : для студ. ВНЗ / А. П. Дука. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2008. – 432 с. **7.** *Кулінич Т. В.* Оцінювання інвестиційної привабливості виробничо-господарських структур: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03/ Т. В. Кулінич – Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів, 2004. – 20 с. **8.** *Ткаченко І.В.* Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості національної економіки / І. В. Ткаченко – Дис... канд. наук: 08.00.04 - 2009. **9.** *Іванова М. Ю.* Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний аналіз сучасних методик/ М. Ю. Іванова. // *Наукові записки. Економічні науки.* – Том 56. – С. 16-22. **10.** *Ковалева В.В.* Інвестиції / В. В. Ковалева, В. В. Іванова, В. А. Лялина – М.: 2003. – 440 с. **11.** *Пересада А. А. О.* О Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова — К.: КНЕУ, 2001. — 251 с. **12.** *Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін.* 3-те вид., перероб. та доп./ А. М. Поддєрьогін — К.: КНЕУ, 2001. — 460 с. **13.** *Кузьменко О. В.* – Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України/ О. В. Кузьменко – Економічний нобелівський вісник. 2015. No 1 (8) **14.** *Крейдич І.* «Методологічні підходи до визначення ефективності регіональних інвестиційних проєктів і програм»/ І. Крейдич – *Економіка. Фінанси. Право*, 2002 **15.** *Мицько Л. В.* Оцінка інвестиційної привлекательности отраслей промышленности региона/ Л. В. Мицько – *Вестник Тамбовского государственного технического университета* – 2004г. №4(2) **16.** *Прыбытова Г.К.* Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г.К. Прыбытова – *Инвестиции в России.* – № 3. - 2005. – С. 7. **17.** *Пухтаевич Г. О.* Аналіз національної економіки / Г.О. Пухтаевич - К.: КНЕУ, 2003. — 148 с. **18.** *Державна служба статистики України*

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**References (transliterated):** **1.** *Blank Y.A.* Fynansovyы menedzhment. / Y. A. Blank – K.: MP "YTEM LTD", "Yunayted London Treyd Lymyted", 1995. – 448 s. **2.** *Koval' N.V.* Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti molokopererobnoyi haluzi/ Koval' N. V. – Dys... kand. nauk: 08.00.04 - 2009. **3.** *Makariy N.* Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti ukrayins'kykh pidpryyemstv/ N. Makariy // *Ekonomist.* – 2001. – #10. – С. 52-61 **4.** *Zadorozhna, Ya. Ye.* Pidvyshchennya investytsiynoyi pryvablyvosti pidpryyemnytstva yak napryamok zaluchennya investytsiynykh resursiv / Ya. Ye. Zadorozhna // *Investytsiyi: praktyka ta dosvid.* – 2007. – #2. – S.32-35. **5.** *Nosova, O.V.* Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti Ukrainy: osnovni pidkhody / O. Nosova // *Ekonomika i prohozuvannya.* – 2003. – # 3. – S.119-137. **6.** *Duka A. P.* Teoriya ta praktyka investytsiynoyi diyal'nosti. Investuvannya: pidruchnyk : dlya stud. VNZ / A. P. Duka. – 2-he vyd. – K. : Karavela, 2008. – 432 s. **7.** *Kulinich T. V.* Otsinyuvannya ta rehulyuvannya investytsiynoyi pryvablyvosti vyrobnycho-hospodars'kykh struktur: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.02.03/ T. V. Kulinich – Nats. un-t «L'viv. Politekhnika». – L'viv, 2004. – 20 s. **8.** *Tkachenko I.V.* Metodychni pidkhody do otsinky investytsiynoyi pryvablyvosti natsional'noyi ekonomiky / I. V. Tkachenko – Dys... kand. nauk: 08.00.04 - 2009. **9.** *Ivanova M. Yu.* Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti rehionu: porivnyal'nyy analiz suchasnykh metodyk/ M. Yu. Ivanova. // *Naukovi zapysky. Ekonomichni nauky.* – Tom 56. – S. 16-22. **10.** *Kovaleva V.V.* Ynvestytsyy / V. V. Kovaleva, V. V. Yvanova, V. A. Lyalya – M.: 2003. — 440 s. **11.** *Peresada A. A.* Investuvannya: Navch.-metod. posibnyk dlya samost. vuvch. dysts. / A. A. Peresada, O. O. Smirnova, S. V. Onikiyenko, O. O. Lyakhova — K.: KNEU, 2001. — 251 s. **12.** *Finansy pidpryyemstv: Pidruchnyk / Kerivnyk avt. kol. i nauk. red. prof. A. M. Poddyer'ohin.* 3-tye vyd., pererob. ta dop./ A. M. Poddyer'ohin — K.: KNEU, 2001. — 460 s. **13.** *Kuz'menko O. V.* – Investytsiynyy klimat ta investytsiyna pryvablyvist' rehioniv Ukrainy/ O. V. Kuz'menko – *Ekonomichnyy nobelivsk'yy visnyk.* 2015. No 1 (8) **14.** *Kreydych I.* «Metodolohichni pidkhody do vyznachennya efektyvnosti rehional'nykh investytsiynykh proektiv i program»/ I. Kreydych – *Ekonomika. Finansy. Pravo*, 2002 **15.** *Myn'ko L. V.* Otsenka ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosti otrasley promyshlennosti rehiona/ L. V. Myn'ko – *Vestnyk Tambovskoho hosudarstvennoho tekhnicheskoho unyversyteta* – 2004h. #4(2). **16.** *Prybytova H.K.* Metodolohicheskyye podkhody k otsenke ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosti kak osnovy razrabotky ynvestytsyonnoy polityky / H.K. Prybytova – *Ynvestytsyy v Rossyy.* – # 3. - 2005. – S. 7. **17.** *Pukhtayevych H. O.* Analiz natsional'noyi ekonomiky / H.O. Pukhtayevych - K.: KNEU, 2003. — 148 s. **18.** *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [Электронныы ресурс]. – Rezhym dostupa: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла (received) 20.08.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Оцінка інвестиційної привабливості молочної галузі / Т. П. Жорник** // Вісник НТУ «ХПІ Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 21–24. – Бібліогр.: 18 назв. – ISSN 2304-621X

**Оценка инвестиционной привлекательности молочной отрасли / Т. П. Жорник** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 21–24. – Библиогр.: 18 назв. – ISSN 2304-621X.

**Evaluation of investment attractiveness of a dairy industry / Т. P. Zhornyk** // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 21-24. – Bibliogr.: 18 names. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Жорник Тетяна Петрівна** – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (063) 3242599; e-mail: [tanyuha\\_tourist@mail.ru](mailto:tanyuha_tourist@mail.ru).

**Жорник Татьяна Петровна** – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (063) 3242599; e-mail: [tanyuha\\_tourist@mail.ru](mailto:tanyuha_tourist@mail.ru).

**Zhornyk Tetyana Petrivna** – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (063) 3242599; e-mail: [tanyuha\\_tourist@mail.ru](mailto:tanyuha_tourist@mail.ru).



*А. А. ЗАГИЧЕНКО, В. М. ГАВВА*

## ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Україна має значний агропромисловий потенціал. Головною метою роботи є розробка методичних принципів економічного оцінювання результатів впровадження інновацій, які мають враховувати і інтереси інвесторів, і можливі втрати держави від їх впровадження. Для вирішення проблем запропонована формула розрахунку чистої поточної вартості проекту інвестицій з врахуванням впливових факторів. На прикладі фермерського господарства показано застосування запропонованого підходу для оцінювання економічної ефективності інноваційного проекту з урахуванням додаткових факторів.

**Ключові слова:** інновація, сільське господарство, економічна ефективність, оцінка інновацій, інтенсифікація.

Украина имеет значительный агропромышленный потенциал. Главной целью работы является разработка методических принципов экономического оценивания результатов внедрения инноваций, которые должны учитывать и интересы инвесторов, и возможные потери государства от их внедрения. Для разрешения проблемы предложена формула расчета чистой приведенной стоимости проекта инвестиций с учетом влияющих факторов. На примере фермерского хозяйства показано применение предложенного подхода для оценки экономической эффективности инновационного проекта с учетом дополнительных факторов.

**Ключевые слова:** инновация, сельское хозяйство, экономическая эффективность, оценка инноваций, интенсификация.

Ukraine has considerable potential for agriculture. Agriculture is one of Ukraine's most promising industries where innovation is necessary. The main objective is to develop a methodological principles of economic evaluation of innovations implementation of the results, which should take into account the interests of investors, and the possible loss of the state of their implementation. To resolve the problem proposed formula for calculating the net present value of the investment project, taking into account the influencing factors. On the farm example shows the use of the proposed approach for evaluating the economic efficiency of the innovative project, taking into account additional factors.

**Keywords:** innovation, agriculture, economic efficiency, innovation assessment, intensification.

**Постановка проблеми.** Україна має значний агропромисловий потенціал. Третина територій України займають сільськогосподарські землі. Сприятливі кліматичні умови та вигідне територіальне розміщення дає змогу вирощувати сільськогосподарські культури та тварин для забезпечення населення продукцією, а промисловість – сировиною. Земля є природним ресурсом на якому базується сільське господарство. Та не завжди її використання є ефективним.

Існують не вирішені проблеми та окремі питання щодо використання сільськогосподарських угідь. При доцільному використанні земель Україна може стати однією з найкращих сільськогосподарських країн. Інтенсифікація сільського господарства має забезпечити збільшення кількості продукції на одиницю земельної площі, а підвищення якості продукції агропромислового комплексу України допоможе поліпшити конкурентоспроможність її продукції на європейському та азійському ринках і вийти за межі даних територій. Орієнтація на зарубіжні ринки принесе країні додаткову валюту, яку можна використати на розвиток інших галузей економіки України.

З іншого боку, підтримання належної конкурентоспроможності продукції потребує впровадження інновацій в агропромисловий комплекс, які не завжди є дешевими. Сільськогосподарські угіддя потребують дбайливого відношення і систематичного поліпшення, що можуть забезпечити інновації. Але вкладення грошових коштів має бути прибутковим. Проте при розрахунку ефективності інвестицій не завжди враховуються всі можливі фактори впливу, тобто результат може бути не достовірним. На жаль, в Україні дана проблема є актуальною.

**Аналіз досліджень і публікацій.** У сучасних

умовах розвитку сільського господарства України освоєння закінчених науково-технічних розробок складає низький процент до загальної кількості можливих інновацій і не завжди відповідає специфічним вимогам сільськогосподарського виробництва [1, с. 22]. Проблему інноваційного забезпечення та впровадження передових технологій у сільському господарстві досліджували такі відомі економісти, як В. Амбросов, М. Кропивко, О. Дацій, М. Зубець, П. Музика, П. Саблук, О. Крисальний, В. Трегобчук, В. Ситник, О. Шубравська та ін. Окремі аспекти технологій сільськогосподарського виробництва вивчали В. Каплуненко, П. Коваленко, М. Роїк, В. Гармашов, М. Ромашенко, О. Татаріко, С. Трибель; основна увага даних авторів приділялася визначенню проблем використання інновацій в аграрній сфері та необхідності впровадження потужних технологій. Постійна зміна останніх та оновлення вимагають детального дослідження, які також потребують використання різних методів і механізмів впровадження та адаптації до умов поточного розвитку аграрної сфери.

Питання детального аналізу можливих проблем і перспектив адаптації новітніх технологій та техніко-технологічних рішень щодо ведення сільського господарства в сучасних умовах вимагає відповідних досліджень [2, с. 74].

Сучасний інноваційний розвиток вітчизняних підприємств вимагає істотної активізації інвестиційних процесів. Саме інноваційна спрямованість інвестицій в умовах ринкової економіки є потужним фактором економічного зростання, в тому числі у сільськогосподарському виробництві.

При впровадженні інновацій, незначна кількість великих компаній і холдингів, що володіють більше

ніж 200–300 тис. гектарів орної землі, займаються вирощуванням високодохідних культур, на виробництві яких використовуються високопродуктивна сільськогосподарська техніка, сорти високої врожайності, передові технології та сучасні форми організації праці. В результаті господарської діяльності вони отримують високі доходи. Основним мотивом впровадження інноваційних технологій для великих виробників сільськогосподарської продукції являється отримання більш високих прибутків. Тому розвиток і здійснення інноваційно-технологічної діяльності підприємств на основі механізації та автоматизації процесів, які краще себе проявляють в економічній сфері являються односторонніми. У інновацій з застосуванням комплексної механізації та автоматизації виробництва доля живої праці зменшується і на цій основі забезпечується підвищення ефективності галузі. Разом з цим розглядається, але не сприймається негативний вплив супутніх процесів на соціально-екологічний рівень розвитку аграрного виробництва і суспільства в цілому [3, с. 268]. Таким чином можна зазначити, що сьогодні при оцінці ефективності інновацій зазвичай враховуються лише інтереси приватних осіб і не враховують громадські та державні інтереси.

**Мета статті.** Головною метою даної роботи є розробка методологічних принципів економічного оцінювання результатів впровадження інновацій, які мають враховувати не тільки інтереси інвесторів, а й можливі втрати держави від їх впровадження.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з актуальних проблем сучасної України являється посилення охорони довкілля. Держава має швидко реагувати на головні проблеми довкілля. Мова йде про ерозію ґрунтів, надмірне застосування гербіцидів та пестицидів, сільськогосподарські забруднені стоки, порушення сівозмін та низький рівень енергоефективності. Сучасний стан охорони навколишнього середовища потребує покращання результативності охорони довкілля, і, на наш погляд, наступні рекомендації можуть підтримати просування вперед.

По-перше, потрібно підвищити відповідальність сільгоспвиробників за результати охорони довкілля: орієнтація екологічної політики на результат, а не її залежність від базових умов, може сприяти підвищенню її результативності більше, ніж додаткові законодавчі акти, які держава не має змоги застосовувати через обмежену спроможність. Наприклад, приватний сектор може відігравати активну роль у розробленні екологічних стандартів для всієї економіки.

По-друге, необхідно підтримати запровадження лагідних до довкілля технологій. До речі великі іноземні інвестори можуть допомогти підняти рівень екологічних стандартів шляхом запровадження новітніх технологій, які потім передадуть вітчизняним компаніям. В реальному житті, підприємства без доступу до капіталу використовують менш ефективні технології та обладнання, що зазвичай шкодить довкіллю. Іноземні інвестори вже роблять свій внесок

у передачу технологій, включно з імпортом високоякісних засобів виробництва. Держава може підтримати розповсюдження кращої практики і знань на рівні ферми, використавши, наприклад, досвід Польщі кінця 90-х років, коли Міністерство природного середовища Польщі працювало разом з приватними дослідними установами і розповсюджувало кращу сільськогосподарську практику серед малих ферм.

По-третє, дуже важливо підсилити реалізацію права володіння землею, бо захист довкілля базується на забезпечених майнових правах, що продемонструвала трагедія ресурсів спільного користування. Потрібно прискорити формування єдиного земельного кадастру для забезпечення права володіння землею та стимулювання сталого управління земельними ресурсами.

По-четверте, в процесі розроблення аграрної політики слід пам'ятати про адаптацію до зміни клімату: широкомасштабні природоохоронні заходи щодо ґрунтів і води, вирощування з нульовою обробкою ґрунту, запровадження стійких до посухи сортів зернових, а також розвиток зрошувальної інфраструктури, — є вирішальними кроками на шляху до підвищення стійкості в умовах зміни клімату [1, с. 16–17]. А процеси глобального потепління клімату все більше загострюють проблему зрошування земель у східних і південних регіонах України. Тому велике значення для вирішення проблеми зрошування має не тільки наявність необхідних запасів води, але і наявність існуючого диспаритету цін на паливо і сільгосппродукцію, а особливо штучно завищенні тарифи на електроенергію для підприємств в Україні. Наслідок — дуже низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції по витратам і руйнування виробництва, а спроби приватизації енергозбутових підприємств в Україні продовжуються.

Особливого значення також набуває визначення ефективності освоєння інновацій, удосконалення методів її виміру в зв'язку зі змінами економічних відносин а аграрному секторі.

Проте, виділення якоїсь конкретної величини ефекту, єдиного критерію ефективності є проблематичним. Навіть такі узагальнюючі показники, як величина приросту валової продукції сільського господарства, додаткового прибутку, рентабельності, загально галузеві економічні показники не можуть бути єдиним відображенням ефективності дії інноваційного фактору на виробництво [4, с.22].

Стимулювання науково-технологічного розвитку, реалізації завдань структурно-інноваційної перебудови економіки стало одним із визначальних завдань інноваційної політики урядів розвинутих країн [5, с. 62].

Основні методи оцінки інвестицій групуються за умовами визначеності зовнішніх чинників економічного середовища і його невизначеності. Основою всіх методик є методи першої групи, однак їх практичне застосування в сучасних умовах економіки вимагає додаткового обґрунтування [6, с. 207].

Максимум чистої поточної вартості (Net Present Value of Discounted – NPV) є одним з узагальнюючих

критеріїв обґрунтування інвестиційних рішень і досить часто використовується, бо він забезпечує максимізацію прибутку власників капіталу в довгостроковому плані (за економічний строк життя інвестицій). Але традиційний підхід до розрахунку  $NPV$  не передбачає врахування втрат держави і суспільства від реалізації проекту і інтереси суспільства таким чином вступають у протиріччя з галузевими (корпоративними) інтересами. Власник капіталу, що вкладатися у інноваційну бізнес-ідею бажає за будь-яких обставин досягти максимізації прибутку. Його позиція в даному випадку цілком зрозуміла. Але громадські й державні інтереси не завжди збігаються з інтересами приватних осіб. Протиріччя тут існували і будуть існувати. Тому, враховуючи інтереси держави і громади, потрібно передбачити можливість урахування цих інтересів при проведенні економічних обґрунтувань доцільності інвестиційних проектів. Особливо, якщо мова йде про проекти галузевого і загальнодержавного рівня, наслідки яких можуть бути небезпечними для суспільства й довкілля.

Для врахування інтересів суспільства формула для проведення розрахунку  $NPV$  має врахувати не тільки втрати держави, а й втрати від втрат. Тобто, на наш погляд формула має бути такою:

$$NPV = \sum_{t=t_{\text{пв}}}^{t_k} P_t - C_t (1 + E_{\text{пр}})^{1-t} - \sum_{t=t_n}^{t_{\text{пв}}} K_t (1 + r)^{t_{\text{пв}}-t} - \sum_{t=t_n}^T Y (1 + r)^{T-t},$$

де  $P_t$  – вартісний результат  $t$ -го року;

$C_t$  – поточні затрати  $t$ -го року;

$E_{\text{пр}}$  – норматив приведення (поріг рентабельності);

$t$  – поточний рік розрахункового періоду ( $t_k - t_n$ );

$t_k, t_n$ ; – відповідно початковий і кінцевий рік розрахункового періоду, що відображає тривалість життєвого циклу інвестицій в даній галузі (сфері бізнесу);

$t_{\text{пв}}$  – рік початку виробництва;

$K$  – капіталовкладення (інвестиції)  $t$ -го року;

$r$  – коефіцієнт, визначений на основі середнього банківського відсотку по довгострокових кредитах у країні де відбувається впровадження інновації;

$Y_t$  – безповоротні втрати (збитки) держави в  $t$ -му році в результаті впровадження відповідного галузевого інноваційного проекту з урахуванням витрат на вимушений захист довкілля та рекреаційні заходи;

$T$  – розрахункова тривалість періоду суспільних збитків і втрат з урахуванням рекреаційних заходів.

Такий методологічний підхід до розрахунку  $NPV$  дозволить не тільки врахувати фактор часу при тривалому інвестиційному періоді та провести дисконтування майбутніх прибутків, але і врахувати втрати держави (громади) на які зазвичай не звертають уваги інвестори і власники.

Маючи значний сільськогосподарський потенціал Україна може прогодувати до 200 млн. споживачів. Для того щоб повністю розкрити цей потенціал необхідно впроваджувати ефективні агротехнології і перш за все штучне зрошення.

Розглянемо застосування запропонованого підходу на прикладі фермерського господарства.

Для підприємств, які займаються вирощуванням зернових та інших культур в Україні доцільним є впровадження штучного зрошення ланів. Це стосується і нашого фермерського господарства, яке має 300 га орної землі. Полив сприятиме збільшенню урожайності рослин, що має забезпечити додатковий прибуток фермеру. Було прийнято рішення про створення ставка на території господарства.

Перш за все розраховали необхідну кількість води для зрошування поля.

В даній місцевості враховуючи середньорічну кількість опадів необхідно до 10 поливів за сезон. Для поля в 300 га необхідна 60 000 м<sup>3</sup> води на рік. Враховуючи необхідність трьохкратного запасу води, ємність водойми буде становити 180 000 м<sup>3</sup>. Тобто, для зрошення поля необхідно створити водойму площею 6 га та середньою глибиною 3 метри.

Спируючись на необхідні параметри водойми розраховали затрати на її будівництво. Насамперед необхідна бетонна гребля у 100 м довжиною, 3 м шириною і глибиною 5 м. Також необхідні 4 жолоби по довжині поля, по яким буде подаватися вода для поливної установки. При ціні бетону 1000 грн/м<sup>3</sup> потрібно інвестувати в будівництво греблі 3500,0 тис. грн на покупку та доставку бетону і 700,0 тис. грн на земельні роботи, що в сумі дорівнює 5200,0 тис. грн.

Для організації поливу потрібен трубопровід та поливальна установка. Для даного типу поливу необхідна 1 дощувальна машина фронтального переміщення. Вартість та монтаж такої установки 1500,0 тис. грн. З розрахунку на 300 га посівної площі потребується 16 км труб різного діаметру. При ціні 100–120 грн. за метр затрати становитимуть 1920,0 тис. грн.

Інші витрати пов'язані з науково-дослідницькими та проектними роботами, отриманням дозволів на роботи становлять 330,0 тис. грн., а саме проектно-кошторисна документація з експертизою 274 тис. грн., витрати на організаційні питання по експлуатації 25 тис. грн. та непередбачені витрати 31 тис. грн.

Всього затрати на здійснення проекту становлять 7950,0 тис грн.

Зрошення дозволяє збільшити урожайність на 50 %.

Валовий збір пшениці з 300 га в минулому періоді становив 900 тонн пшениці. При ціні 4,5 тис. грн./тонна виручка дорівнювала 4050,0 тис грн. В розрахунковому періоді з 300 га при врожайності 4,5 т/га буде отримано – 1350 тонн пшениці, що при сталій ціні принесе виручку 6075,0 тис. грн. Додаткова виручка становитиме 2025,0 тис. грн.

Ставок на території господарства дає змогу на отримання додаткових вигод. Тепер можна займатися риборозведенням. При вирощуванні риби типу карась, товстолоб, короп та маючи вихід 3 тонни риби з 1 га води можна отримати 18 тонн риби за рік. При мінімальній середній оптової ціні 27 грн/кг отримуємо річну виручку 486,0 тис. грн. Собівартість вирощеного коропа, карася складає в середньому 10 грн/кг. Виходячи з цього прибуток від риборозведення становитиме 486,0–180,0=306,0 тис грн.

Розрахунок собівартості пшениці до і після впровадження зрошування показано в таблиці 1.

Таблиця 1 – Витрати за кошторисом та розрахунок собівартості пшениці

Показники	Кошторис витрат на вирощування пшениці озимої до впровадження зрошування, тис. грн	Кошторис витрат на вирощування пшениці озимої після впровадження зрошування, тис. грн
Витрати на насіння, тис. грн	324,0	324,0
Витрати на добрива, тис. грн	480,0	480,0
Витрати на гербіциди та інші засоби захисту рослин, тис. грн	150,0	150,0
Пальне та мастильні матеріали, тис. грн	109,15	291,97
Ремонт та амортизація, тис. грн	500,0	800,0
Зарплата, тис. грн	84,0	126,0
Електроенергія, тис. грн	0	7,7
Разом витрати, тис. грн	1647,15	2179,67
Витрати на збут, тис. грн	390,0	585,0
Повні річні витрати за кошторисом, тис. грн	2037,15	2764,67
Виручка, тис. грн	4050,0	6075,0
Прибуток, тис. грн	2012,85	3310,33
Обсяг товарної продукції, т	900	1350
Собівартість 1 тонни, грн	2263,3	2047,4

Економічна ефективність (E) та строк окупності ( $T_{ок}$ ) капіталовкладень по розглянутому прикладу фермерського господарства склали величини:  $E=0,202$ ;  $T_{ок}=5$  років.

Виходячи з розрахунків можна зробити висновок, що даний проект є не дуже ефективним ( $0,236 > 0,2$ ), та окупиться лише за 5 років, але для сільського господарства це непоганий результат, враховуючи тривалий життєвий цикл інвестицій. Але при цьому в даному випадку не враховуються безліч факторів, що можуть докорінно змінити ситуацію. Для цього застосовували формулу NPV, яка буде враховувати можливі втрати від витрат на протязі 15 років.

Чиста поточна вартість проекту становить -187 тис. грн. Підсумок має значення менше нульового, і засвідчує неприбутковість даного капіталовкладення. Тобто, врахувавши фактор витрат та часові параметри результат оцінки інновацій змінився з позитивного на негативний. Але

**Висновки і пропозиції.** Зрозуміло, що використання певного підходу до розрахунків – справа власника капіталу і осіб, що мають право приймати рішення. Але, на нашу думку, для проектів з тривалим інвестиційним періодом при обґрунтуванні їх доцільності слід користатись і дисконтуванням грошових надходжень, і компаундінгом (врахуванням втраченої вигоди) для інвестиційного періоду.

Таким чином в основу оцінювання економічної ефективності впровадження інноваційного проекту в сільському господарстві України, на наш погляд, мають бути покладені наступні принципи:

1) розгляд ефективності повинен проводитись з урахуванням життєвого циклу інвестицій в сфері їх впровадження;

2) потрібно застосовувати економіко-математичне моделювання та виконувати розрахунки всіх пов'язаних зі здійсненням проекту грошових потоків;

3) обов'язковою має бути перевірка перевищення абсолютних показників простої та внутрішньої рентабельності проекту певного порогового рівня;

4) потрібне врахування фактора часу при розрахунках грошових потоків (лагів, різночасності витрат і результатів) та ґрунтовний вибір розрахункового року;

5) нагальною потребою є урахування інтересів всіх учасників проекту, що має прояв у застосуванні відповідних норм дисконтування і меж рентабельності;

6) завжди має місце багатоетапність проведення оцінювання: приблизне обґрунтування інвестицій, уточнене ТЕО, вибір і урахування різних альтернативних схем фінансування, економічний моніторинг тощо;

7) вірогідна оцінка неможлива без урахування можливої інфляції (змін цін на продукцію й ресурси в період життєвого циклу проекту) та врахування впливу невизначеності й ризиків;

8) проблема інтенсифікації виробництва у сільському господарстві України має вирішуватись комплексно і системно, оскільки тільки такий підхід дозволить отримати суттєві зрушення;

9) сільгоспідприємства повинні мати комбіновану структуру і займатись не тільки виробництвом, а і переробкою продукції та утилізацією відходів (вироблення біогазу, паливних брикетів тощо), що дозволяють сучасні інноваційні технології.

Запропонований підхід до обґрунтування доцільності інноваційного проекту і розрахунку NPV з урахуванням майбутніх збитків і безповоротних витрат держави від впровадження інноваційних інвестиційних проектів убереже суспільство від певних помилкових рішень, які на перший погляд при розрахунку традиційним шляхом мають високу економічну ефективність.

**Список літератури:** 1. Руснак П. П. Активізація інноваційної

діяльності в агропромисловому виробництві / П. П. Руснак, О. О. Череди́ченко // Економіка АПК. – 2007. – №3. – С.10. **2.** Білінська В. Ю. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження / В. Ю. Білінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – №172. – С. 74-80. **3.** Павленчик А. О. Оцінка інновацій в контексті інтенсифікації сільського господарства / А. О. Павленчик // Никоновські читання. – 2013. – №18. – С.266-269. **4.** Політика щодо інвестування в сільське господарство: України / Звіт за підсумками проекту. – 2015. – с. 92. **5.** Грицай Т. Л. Теоретико-методологічні аспекти ефективності інвестиційних проектів / Т. Л. Грицай // Фінанси, облік і аудит : збірник наукових праць. – К. : КНЕУ, 2009. – №13. – С.205-212. **6.** Захарін С. В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень / С. В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4(106). – С. 60-64. **7.** Новак Н. Е. Проблеми стратегії інноваційного розвитку АПК / Н. Е. Новак // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Жицького. – 2012. – Т.14, №1–2(51). – С. 96-102.

Rusnak, O. O. Cherednychenko // Ekonomika APK. – 2007. – №3. – P.10. **2.** Bilins'ka V. Yu. Suchasni innovatsiyni tekhnolohiyi v sil'skomu hospodarstvi: osnovna kharakterystyka ta perspektyvy vprovadzhennya / V. Yu. Bilins'ka // Visnyk Kyivskoho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. – 2015. – №172. – P. 74-80. **3.** Pavlenchik A. O. Otsenka innovatsiy v kontekste intensifikatsii sel'skogo khozyaystva / A. O. Pavlenchik // Nikonovskie chteniya. – 2013. – №18. – P. 266-269. **4.** Polityka shchodo investuvannya v sil'ske hospodarstvo: Ukrayina / Zvit za pidsumkamy proektu. – 2015. – p. 92. **5.** Hrytsay T. L. Teoretyko-metodolohichni aspekty efektyvnosti investytsiynykh proektiv / T. L. Hrytsay // Finansy, oblik i audyt : zbirnyk naukovykh prats'. – K. : KNEU, 2009. – №13. – P. 205-212. **6.** Zakharin S. V. Investytsiyni v innovatsiyni: teoriya, paradyhma, metodolohiya doslidzhen' / S. V. Zakharin // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2010. – №4(106). – P. 60-64. **7.** Novak N. E. Problemy stratehiyi innovatsiynoho rozvytku APK / N. E. Novak // Naukovy visnyk L'vivskoho natsional'noho universytetu veterynarnoyi medytsyny ta biotekhnolohiy im. S. Z. Gzhyts'koho. – 2012. – T.14, №1–2(51). – P. 96-102.

Надійшла (received) 09.12.2016

**References (transliterated):** 1. Rusnak P. P. Aktyvizatsiya innovatsiynoyi diyal'nosti v ahropromyslovomu vyrobnytstvi / P. P.

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Проблема інноваційного забезпечення інтенсифікації сільського господарства України / А. А. Загиченко, В. М. Гавва** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 25–29. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X

**Проблема инновационного обеспечения интенсификации сельского хозяйства Украины / А. А. Загиченко, В. Н. Гавва** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 25–29. – Библиогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.

**The problem of providing innovative intensification of agriculture in Ukraine / А. А. Zahychenko, V. M. Gavva** // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 25-29. – Bibliogr.: 7 names. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Загиченко Альона Анатоліївна** – Національний аерокосмічний університет імені М. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», студент; тел. (050)020–34–57; e-mail: zagichenko.alena@yandex.ru.

**Загиченко Алёна Анатольевна** – Национальный аэрокосмический университет имени Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», студент; тел. (050)020–34–57; e-mail: zagichenko.alena@yandex.ru.

**Zahychenko Alona Anatolievna** – Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", student.

**Гавва Володимир Миколайович** – кандидат економічних наук, професор кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет імені М. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», м. Харків; тел. : 788-43-66, 788- 46-05.

**Гавва Владимир Николаевич** – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет имени Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», тел. : 788-43-66, 788- 46-05.

**Gavva Volodimir Mikolaevich** – candidate of economic sciences, professor, Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", tel. : 788-43-66, 788- 46-05.

УДК 338.12

А.С. КАЗКА

## ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто особливості податку на прибуток та основні напрями вдосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств в Україні.

**Ключові слова:** податок на прибуток підприємств, адміністрування податку, об'єкт оподаткування, податковий механізм.

В статье рассмотрены особенности налога на прибыль и основные направления совершенствования механизма налогообложения прибыли предприятий в Украине.

**Ключевые слова:** налог на прибыль предприятий, администрирование налога, объект налогообложения, налоговый механизм.

The article describes the features of the income tax and the basic directions of perfection of the mechanism of income tax of enterprises in Ukraine.

**Keywords:** corporate income tax, tax administration, the object of taxation, the tax mechanism.

**Постановка проблеми.** На сьогодні податок на прибуток належить до найдієвіших важелів, за допомогою яких держава може впливати на діяльність суб'єктів господарювання. Крім того, саме податок на прибуток є одним з найважливіших джерел наповнення бюджету.

Наша держава тривалий час потребувала раціональних перетворень податкової системи, які стали можливими з прийняттям Податкового кодексу України. Сучасна податкова система в Україні має низку недоліків, які впливають на справляння податку на прибуток, таких як:

- наявність двох паралельних обліків – бухгалтерського та податкового: їх взаємозв'язок на сьогодні є однією з найважливіших проблем, котра вже багато років обговорюється обліковцями;
- безсистемне надання економічно необґрунтованих пільг по податку на прибуток;
- надмірне податкове навантаження;
- складний порядок визначення податку, що створює проблеми для платників та контролюючих органів, значні можливості ухилення;
- бажання платників сплатити до бюджету якнайменшу суму податків;
- складність адміністрування та контролю за сплатою даного виду податку тощо [3].

Саме тому я хочу зосередити увагу на розробці пропозицій щодо вдосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств в Україні й приведення його у відповідність до сучасних вимог щодо забезпечення стабільності економіки та добробуту громадян України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням покращення адміністрування податку на прибуток підприємств в умовах ринку приділяє увагу багато вчених, зокрема, В.Л. Андрущенко, М.Ф.Базась, І.О.Власюк, О.Р. Квасовський, А.І. Крисоватий, М.М. Свердан, Т.Б.Савченко та інші. Як правило, автори розглядають питання державної політики більше на теоретичному рівні, тому проблема удосконалення системи адміністрування податку на прибуток на практичному рівні складає особливий інтерес для майбутніх досліджень. Аналіз сучасної літератури із зазначеної про-

леми дозволяє зробити висновок про те, що ефективність системи адміністрування податків в Україні невисокою, до того ж дискусійними є як розуміння складових елементів системи національного податкового адміністрування, так і напрямків підвищення його ефективності [1].

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз механізму адміністрування процесу оподаткування прибутку підприємств та напрацювання пропозицій щодо його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Податки всіх часів привертали до себе велику увагу як з боку вчених, так і з боку фахівців-економістів. Це, перш за все, спричинено тим, що саме податки виступають індикатором сталості розвитку економічної системи і саме від їх оптимальності та зваженості залежить рівновага та взаємовигідність відносин між суб'єктами господарювання та державою.

На даний час, в умовах фінансово-економічної кризи, в Україні спостерігається значне зменшення податкових надходжень в цілому, у т.ч. податку на прибуток. Наразі це обумовлено не лише загальним зменшенням обсягів виробництва, а і недосконалістю існуючої системи оподаткування.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується як складний з урахуванням економічної кризи, складної зовнішньоекономічної ситуації, залежності від імпорту енергоносіїв та більшості матеріальних ресурсів, у застосуванні застарілих технологій у виробництві, які обумовлюють витрати великої кількості ресурсів та інше. Ті чинники й вимушують переходити до зміни економічної політики, застосування економічних методів керівництва державою.

Зважаючи на те, що надходження від даного податку завжди займали друге місце за обсягами в дохідній частині держбюджету, таке зменшення змусило державу перейти від оподаткування прибутку підприємств до оподаткування їх доходів. Це ще більше посилило податковий тягар на підприємства через те, що тепер оподаткуванню підлягали не тільки прибуток, а й витрати виробництва. Бажаного ефекту зростання надходжень держава досягла лише на короткий період, після чого знову відбулося

зниження, що змусило законодавців знову перейти до оподаткування прибутку.

Одними з ефективніших методів економічного впливу на підприємство з боку держави є стимулювання виробництва через зменшення податкового тиску на платників податків та надання пільг. При цьому потрібно мати на увазі, що регулююча функція є однією з головних функцій податків, яка дозволяє здійснювати такий принцип податкової системи, як справедливий розподіл податкового навантаження між суб'єктами господарювання з урахуванням дотримання інтересів держави. За рахунок цієї функції держава має можливість регулювати обсяги діяльності, стимулювати збільшення виробництва одних і гальмувати інших виробів з метою зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, або зменшення споживання таких товарів (головним чином які є небезпечними або шкідливими для живання населенням).

Окремої уваги заслуговує питання податкових пільг. Аналіз світової тенденції, при формуванні систем пільг з податку на прибуток, є необхідністю звернути увагу на те, що в країнах Єврозони, навіть за відсутності гармонізації оподаткування корпорацій країн – членів Європейського Союзу, є досить розгалужена система пільг. Специфіка їх проявляється у тому, що такі пільги носять інвестиційне спрямування. Одними із найважливіших податкових пільг які стимулюють інвестиційну діяльність є інвестиційні податкові кредити і інвестиційні податкові знижки. Інвестиційні податкові знижки на інвестиції і видатки пов'язанні з науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами, передбачають право підприємства на зменшення величини прибутку, ще не оподаткованого на визначену частку зазначених витрат. Інвестиційні податкові кредити передбачають скорочення податкового зобов'язання підприємства з досліджуваного податку у розмірі, який дорівнює частці видатків поточного періоду (податкового), які протягом такого періоду спрямовувалися на фінансування дослідних робіт чи інвестиційних проектів. Основна сутність і мета податкових кредитів – це забезпечення відстрочки перерахування частини податку на прибуток підприємства і надання останньої на невизначені терміни, маючи на меті збільшити власні фінансові ресурси, а також подальший розвиток діяльності підприємства [4].

Рівень податкового навантаження в Україні оцінюється по-різному. Майже всі експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектора економіки надто обтяжливе. Воно пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємство може працювати рентабельно, як правило, лише за умов приховування своїх доходів від оподаткування.

Більшість підприємців також вважають, що сучасна економічна ситуація в нашій країні не сприяє розвитку підприємницької діяльності, що важкий

тягар податків призводить до таких негативних наслідків, як зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, "тінізація" економіки, відтік національних капіталів за кордон [2]. У наслідок цього знижуються надходження в бюджет, зростає соціальна напруженість у суспільстві.

Вважаю за необхідне запропонувати впровадження на рівні підприємства податкового паспорта, як обов'язкової форми податкової звітності. Для оцінки податкової ситуації необхідний великий масив інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємства, яка міститься в різних формах фінансової звітності платника, узагальнення та аналіз якої потребує значних витрат часу. Тому, впровадження податкового паспорта підприємства дозволить більш ефективно витратити час при проведенні податкової перевірки. Для цього необхідно передбачити таку його структуру:

– організаційно-правова форма ведення бізнесу та структура платника;

– інформація щодо наявності пов'язаних осіб підприємства;

– основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства;

– розрахунок узагальненого показника податкового навантаження та окремих показників, що розраховуються за джерелами відшкодування податків, що сплачує платник;

– наявність заборгованості платника за рівнями бюджетів, рівень сплачуваності податків.

Для підприємства перевага від впровадження податкового паспорта полягає в можливості більш ефективно здійснювати податкове планування.

Впровадження податкових паспортів означатиме початок якісно нової системи збору податків, відповідної ринковим умовам та масштабам відродження економіки, сприятиме зміні завдань податкової служби (виникає необхідність в прогнозуванні обсягу податкових надходжень на середньострокову перспективу, розробці нових концепцій у сфері оподаткування, які сприяють розвитку бізнесу без шкоди для соціальних програм, обґрунтуванні податкових програм для забезпечення протекціоністської політики в сфері зовнішньоекономічної діяльності).

Підбиваючи підсумки дослідження, можна сказати, що для України дуже важливим на сьогодні є вдосконалення податку на прибуток підприємств. Одним з кроків до такого вдосконалення було ухвалення податкового кодексу. Проте він не вирішив усіх проблем даного податку, наступним кроком я вважаю прийняття поступових змін до кодексу, які будуть передбачати:

1) можливість скасування податкового обліку і використання бухгалтерського;

2) шляхи запровадження інвестиційного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств для суб'єктів господарювання, які інвестують кошти в суспільно важливі сфери економіки;

3) підвищення стабільності і прозорості податкового законодавства;

4) суцільне введення в дію системи електронної звітності.

Уході упровадження нового податкового законодавства було досягнуто певного прогресу. Разом з тим зазначу, що існують недоліки, виправлення яких покращить ситуацію. Поступове запровадження зазначених заходів дозволить вирішити перераховані вище проблеми та значно вдосконалити систему оподаткування прибутку в Україні.

**Висновки.** Отже, податок на прибуток підприємств – один із бюджетоутворюючих податків, який відіграє винятково важливу роль у фінансовому житті країни. Він водночас є важливим фактором, що визначає умови існування підприємства, умови функціонування державного бюджету та економічної системи в цілому.

Серед основних пропозицій, які слід впровадити, я виокремила такі:

- уточнення механізму визначення резидентного статусу;

- зниження податкового навантаження, що стимулюватиме вивільнення коштів підприємств для інвестицій;

- оподаткування доходів, що отримані підприємствами, зареєстрованими в офшорах, за підвищеними ставками;

- упровадження теоретичної можливості перенесення збитків на минулі періоди і надання дозволу на таке перенесення за екстрених обставин;

- обмеження звільнення від оподаткування дивідендів, які сплачуються нерезидентами, за рахунок введення вимоги щодо часу володіння часткою підприємства-нерезидента.

Також на мою думку, впровадження податкового паспорту підприємства, як обов'язкової форми податкової звітності, сприятиме швидкому отриманню

податковими органами об'єктивної та достовірної інформації про платника податку, його податковому потенціалі, податковому навантаженні, рівні виконання зобов'язань по сплаті податків.

Таким чином, для поліпшення становища в Україні необхідно поступово використовувати міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки та умов розвитку нашої країни, створювати умови, у яких майже неможливо буде ухилитися від сплати податкових зобов'язань, що призведе до поступового збільшення надходжень до державного бюджету, а також подбати про те, щоб податкові надходження були доцільно розподілені. За умови ефективного реформування податкової системи Україна матиме шанси стати серйозним суб'єктом податкової конкуренції на світовому просторі.

**Список літератури: 1** Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво/ В.Л. Андрущенко// Фінанси України. – №6. – 2003. – С. 27-35 **2.** Данилов О.Д. Оподаткування прибутку та відрахування до цільових фондів: Навч. посібн. / О.Д. Данилов, А.М. Жеребних. – Ірпін: Академія ДПС України, 2001. – 459 с. **3.** Жукова Т. А. Особливості оподаткування прибутку підприємств у зв'язку з прийняттям податкового кодексу України / Т. А. Жукова, Г. М. Левченко / Вісник СумДУ: Економіка. – 2012. – №2. – С.58-67 **4.** Шумський Р.В. Зарубіжний досвід побудови системи прибуткового оподаткування юридичних осіб // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=33570>

**Bibliography (transliterated): 1** Andrushchenko V.L. Fiskalne administruvannya yak nauka i mistetstvo/ V.L. Andrushchenko// Finansi Ukraini. – №6. – 2003. – S. 27-35. **2.** Danilov O.D. Opodatkovannya pributku ta vidpahunannya do tsilovih fondiv: Navch. posibn. / O.D. Danilov, A.M. Zhepebnih. – Ippin: Akademiya DPC Ukpayini, 2001. – 459 c. **3.** Zhukova T. A. Osoblivosti opodatkovannya pributku pidpriemstv u zv'yazku z priynyattiam podatkovogo kodeksu Ukraini / T. A. Zhukova, G. M. Levchenko / Visnik SumDU: Ekonomika. – 2012. – №2. – S.58-67 **4.** Shumskiy R.V. Zarubizhniy dosvid pobudovi sistemi pributkovogo opodatkovannya yuridichnih osib // Vinnitskiy torgovelnо-ekonomichniy institut KNTEU // [Elektronniy resurs]. – Pezhim doctupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=33570>

Надійшла (received) 25.09.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Податок на прибуток підприємств: основні напрями вдосконалення / А.С. Казка // Вісник НТУ «ХПІ»** Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 30–32. – Бібліогр.: 4 назв. – ISSN 2304-621X.

**Налог на прибыль предприятий: основные направления совершенствования / А.С. Казка // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016 – № 24 (1196). – С. 30–32. – Бібліогр.: 4 назв. – ISSN 2304-621X.

**Tax on profits of enterprises: Basic direction Improvement / A.Kazka // Bulletin of NTU "KhPI".** Series: Actual problems of management and financially-economic activity of enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 30–32. – Bibliogr.: 4. – ISSN 2304-621X

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Казка А. С.** – студент НТУ «ХПІ», м. Харків; тел.: (097) 629-15-48; e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Казка А.С.** – студент НТУ «ХПІ», м. Харків; тел.: (097) 629-15-48; e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Kazka A.** - student, NTU "KPI", Kharkiv; tel.: (097) 629-15-48; e-mail: lena\_hs@mail.ru



**Р.В. КАПІНОС**

## ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НЕТРАДИЦІЙНИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ ГОСПОДАРСТВ КОНФЕСІЙНОГО ТИПУ В СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У роботі проаналізовані характерні риси нетрадиційних агропромислових господарств конфесійного типу в умовах сучасної світової економіки. Проведений порівняльний аналіз головних досягнень і основних недоліків цього типу фінансово-господарських утворень, розглянуті перспективи їх діяльності. Виявлені принципи ефективної роботи такого роду економічних утворень: специфічність концептуальних ідей, нечисленність робочої сили, общинність, безповоротність ініціації, тривалість функціонування, відмова від згубних пристрастей, нетрадиційність образу дій, тісний зв'язок з медичною практикою. Зроблено висновок, що в цілому, враховуючи всі позитивні риси ведення господарства в умовах нетрадиційних агропромислових господарств конфесійного типу, поза сумнівом, такий спосіб життя позбавляє людину свободи вибору та виключає його з суспільного життя. Найбільшим досягненням нетрадиційних господарств конфесійного типу є їх фінансово-економічні успіхи - створення міцних, процвітаючих господарств. Проте, відсутність даних про внесок громад нетрадиційних конфесійних господарств у розвиток промисловості, ремесел показує, що психологія нетрадиційних агропромислових господарств конфесійного типу веде до крайнього відособлення і зрештою відірваності їх економічного життя від усього людства, тобто є безумовно несправедливою і, з точки зору народного господарства, не ефективною.

**Ключові слова:** нетрадиційні фінансово-господарські організації, агропромислові господарства конфесійного типу, принципи діяльності, специфічність концептуальних ідей, общинність.

В работе проанализированы характерные черты нетрадиционных агропромышленных хозяйств конфессионального типа в условиях современной мировой экономики. Проведен сравнительный анализ главных достоинств и основных недостатков данного типа финансово-хозяйственных образований, рассмотрены перспективы их деятельности. Выявлены принципы эффективной работы такого рода экономических образований: специфичность концептуальных идей, немногочисленность рабочей силы, общинность, необратимость инициации, длительность функционирования, отказ от пагубных пристрастий, нетрадиционность образа действий, тесная связь с медицинской практикой. Сделан вывод, что в целом, учитывая все позитивные черты ведения хозяйства в условиях нетрадиционных агропромышленных хозяйств конфессионального типа, несомненно, такой образ жизни лишает человека свободы выбора и исключает его из общественной жизни. Наибольшим достижением нетрадиционных хозяйств конфессионального типа есть их финансово-экономические успехи - создание крепких, процветающих хозяйств. Однако, отсутствие данных о вкладе общин нетрадиционных конфессиональных хозяйств в развитие промышленности, ремесел показывает, что психология нетрадиционных агропромышленных хозяйств конфессионального типа ведет к крайнему обособлению и в конечном итоге оторванности их экономической жизни от всего человечества, то есть является безусловно несправедливой и, с точки зрения народного хозяйства, не эффективной.

**Ключевые слова:** нетрадиционные финансово-хозяйственные организации, агропромышленные хозяйства конфессионального типа, принципы деятельности, специфичность концептуальных идей, общинность

This paper analyzes the characteristic features of non-traditional agro-industrial farms of type of confessional in the modern world economy. Comparative analysis of main advantages and main drawbacks of this type of financial and economic formations, the prospects of their activity are considered. Principles of effective work such of economic educations are educed: specificity of conceptual ideas, fewness of labour force, communality, irreversibility of initiation, duration of functioning, abandonment from pernicious predilections, traditional uncharacter of character of actions, close connection with medical practice. Drawn conclusion, that on the whole, taking into account all positive lines of manage in the conditions of unconventional agroindustrial economies of confessional type, undoubtedly, such way of life deprives the man of freedom of choice and eliminates him from public life. The most achievement of unconventional economies of confessional type are their financial and economic success - creation of strong, prosperous economies. However, absence of the communities of unconventional confessional economies given about a deposit in development of industry, handicrafts shows that psychology of unconventional agroindustrial economies of confessional type conduces to the extreme isolation and in the end isolation of their economic life from all humanity, id est is undoubtedly unfair and, from the point of view of national economy, not effective.

**Keywords:** unconventional financial and economic organizations, agroindustrial economies of confessional type, principles of activity, specificity of conceptual ideas, communality

**Вступ.** Нетрадиційні агропромислові господарства конфесійного типу (на прикладі общини хлістів і скопців – далі: НАПГКТ) - одне з самих незвичайних явищ громадського життя: удвічі не зрозуміло, як в наші дні може існувати рух, представники якого позбавляють себе можливості не лише найсильніших задоволень життя, але і продовження свого роду [10]. В той же час, сильна сторона такого роду економічного напрямку, яка залучає до нього будь-якого дослідника - це його господарства, які завжди відрізнялися високою економічною ефективністю. Причини економічних успіхів, ймовірно, варто шукати в особливостях ідеології, характерної для працівників конфесійних господарств.

**Аналіз актуальних досліджень.** Одним з перших, хто звернув увагу на нетрадиційні аграрні господарства конфесійного типу, був Баженов Н.В.

Детально і докладно, хоча і без належної системи, такого роду колективні господарства були досліджені також в працях Есипова Г. В., Кутепова К., Мельникова П.І., Волкова Н. Н., Маторина М. М., Мамлеєва Ю.

**Мета статті.** Метою статті є вивчення досвіду НАПГКТ(с), що мають унікальну здібність організовувати високоефективні, міцні, згуртовані, гнучкі, цілеспрямовані об'єднання робітників за самих несприятливих організаційних і фінансових умов [5-8].

**Виклад основного матеріалу.** До характерних рис нетрадиційних агропромислових господарств конфесійного типу відносяться:

1. Нетрадиційність способу життя. Робітники НАПГКТ(с) рішуче і украй різко відкидають будь-які статеві стосунки. Тим самим усі зоощаджені сили

вони направляють на працю. Як відомо, ченці обох статей завжди відрізнялися дуже високою працьовитістю. Цю ж рису ми знаходимо і у робітників НАПГКТ, тим більше що, на відміну від ченців, у них відпадає необхідність витратити сили на боротьбу із статевим потягом. Працьовитість, мабуть, допомагає робітникам НАПГКТ(с) боротися і з тим відчуттям порожнечі, яке природно повинне виникати з втратою такої найважливішої сторони людського життя, як стосунки між чоловіком і жінкою: прагнення до протилежної статі замінюється любов'ю до справи.

2. Специфічність ідей. Надзвичайна оригінальність вчення веде до того, що община опиняється у вакуумі: її відкидає і світське життя, і інші конфесійні рухи. Щоб вижити і нормально існувати, представникам НАПГКТ(с) слід проявляти ділову хватку, кмітливість і готовність займатися будь-якою справою.

3. Активність проповіді. Щоб завойовувати значне число нових прибічників, робітникам НАПГКТ(с) необхідно вести дуже активну і різноманітну пропагандистську роботу: усно, письмово, театральними виставами, - а для цього треба усіма доступними способами заробляти значні грошові ресурси.

4. Нечисленність робочої сили. Робітники НАПГКТ(с) не можуть орієнтуватися на великий приплив молодшої робочої сили, тому повинні всіляко зміцнювати свій здоровий спосіб життя, свої фізичні можливості - що повинно вести до розвитку їх трудового потенціалу.

5. Тісний зв'язок з медициною: різноманітність і численність медичних процедур. Поетапні операції по відмові від полу і подальші процедури по лікуванню також вимагають грошових коштів або іншої матеріальної винагороди, тобто повинні стимулювати робітників до заробітку.

6. Община. Робітники НАПГКТ(с) завжди спиралися на «кораблі» - союзи, що мали загальний капітал і працю учасників. «Кораблі» допомагали новонаверненим викупитися з кріпацтва, завести власне господарство.

7. Безповоротність. На відміну від більшості конфесійних громад з общини НАПГКТ(с) вийти було майже неможливо - оскільки, на відміну від ченця, скопцєві вже не можна повернутися до звичайного життя і, наприклад, завести сімейне господарство. Усе це, звичайно, сприяло надзвичайному об'єднанню колективу і об'єднанню в праці.

8. Тривалість життя. Життя робітників НАПГКТ(с) часто тривало до 90 з гаком років, тим самим, подовжувався і трудовий процес.

9. Відмова від алкоголю, тютюнокуріння, байдужість до політики. Відмова від будь-яких форм наркотичної залежності безумовно стимулює трудову активність.

Чи можемо ми говорити про можливість існування НАПГКТ(с) як економічної форми ведення господарства в наш час?

Враховуючи, що до 1820 р. в Петербурзі налічувалося близько 300 прибічників НАПГКТ(с), в

середині 19 ст. в Україні та Росії чисельність робітників НАПГКТ(с) доходила до 6 тис. осіб - які переважно мешкали в сільській місцевості, а за деякими джерелами до кін. 19 ст. досягала 110 тис. чол. [3, 10, 11], - в наш час цей рух практично перестав існувати, що пояснюється передусім особливістю поповнення його рядів - тільки за рахунок новонавернених ззовні. При цьому відсутня можливість передачі традиції від батька до сина, що гарантовано забезпечувало б збереження і зростання чисельності робітників НАПГКТ(с) (рідко, правда, були випадки, коли такий нетрадиційний спосіб життя українські або російські селяни приймали після того, як обзаводилися дітьми). Проте, ще в 1944 році з Рязанської, Воронежської та Орловської областей 1673 активістів цього руху були вислані в Сибір. Депортація не викорінила діяльність хлістів у Воронежській області. Секретар обкому ВКП(б) з пропаганди та агітації І. Цедилин пише у доповідній записці 9 квітня 1948 року, що за 1947 рік і 3 місяці 1948 року Управлінням МДБ було розкрито і ліквідовано 11 антирадянських груп хлістів.

**Висновки.** В цілому, враховуючи всі позитивні риси ведення господарства в умовах НАПГКТ(с), поза сумнівом, такий спосіб життя - позбавляє людину свободи вибору; знищує його природу; нівечить і руйнує тіло; виключає людину з суспільства, не даючи можливості організувати сім'ю.

Найбільшим досягненням НАПГКТ(с) є їх економічні успіхи - створення фінансово міцних, процвітаючих господарств. Проте, на відміну від старообрядців, відсутність даних про внесок громад НАПГКТ(с) у розвиток української та російської промисловості, ремесел (наприклад, спеціальним зайняттям робітників НАПГКТ(с) в Петербурзі 19 ст. були міняльні крамниці - одна із тих справ, що зневажаються на Русі) показує, що психологія НАПГКТ(с) веде до крайнього відособлення і зрештою відірваності їх економічного життя від усього людства, тобто є безумовно несправедливою і, з точки зору народного господарства, не ефективною.

**Список літератури:** 1. *Баженов Н.В.* Историческая записка о скопческой секте в России в 1843-1870 гг / Н. В. Баженов. // МО. - 1905. - №1. - С. 20-25. 2. *Волков Н.Н.* Секта скопцов / Н.Н. Волков. - Л.: Прибой, Печатный Двор, 1930. - 144 с. 3. *Есипов Г.В.* Докладная записка д. т. с. Трошинского, о скопческом ересиархе Кондратии Селиванове (1802 г.) / Г. В. Есипов // Исторический вестник. - 1880. - Т. 2., № 5. - С. 198. 4. *Кутепов К.* Секта хлыстов и скопцов / К. Кутепов // Православный Собеседник. - 1882. - март. - С. 1 -32, апрель - С. 33-80, май. - С. 81-112, июль-август. - С.113-208, октябрь. - С.209 -256, ноябрь. - С. 257-304, 1883. - январь. - С. 305 -352, март. - С. 353-416, апрель. - С. 417-496, июнь. - С. 497-576. 5. *Мельников П. И.* Полн. собр. соч. / П. И. Мельников. - СПб. - 1909. - Т. 6. - С. 251-299, С. 300 -422. 6. *Маторин Н.М.* К вопросу об идеологии скопчества / Н. М. Маторин // В кн.: Критика религиозного сектантства. - М., 1974. - С. 178-182. 7. *Мамлеев Ю.* Шатуны / Ю. Мамлеев. - М.: Зебра Е, АСТ, Хранитель, 2008. - 268 с. 8. *Новиков К.* Наследие скопцов / К. Новиков // Деньги. - № 49 (655). - С. 50-55. 9. *Панченко А. А.* Антисексуальность в русской народной культуре: идеология и мифология скопчества / А. А. Панченко // В кн.: Христовщина и скопчество: фольклор и традиционная культура русских мистических сект. - М.: ОГИ, 2002. - С. 365-388. 10. *Розенков Е.* Скопцы — ошибка трактовки / Е. Розенков // Духовный вестник высшей школы. -2000. - № 1 (17). - С. 36-40. 11. *Реутский Н.В.* Люди Божьи и скопцы. Историческое исследование

(из достоверных источников и подлинных бумаг) / Н. В. Реутский. – М., 1872. – 200 с.

**Bibliography (transliterated):** 1. Bazhenov N. V. Istoricheskaya zapiska o skopcheskoj sekte v Rossiiv 1843-1870 gg. [Historical note on skopchenko sect in Russia in 1843-1870 y.] *Missionary review*. 1905. No. 1. pp. 20-25. 2. Volkov N. N. *Sekta skopcov* [Sect of eunuchs] Leningrad: Surf, Printing House, 1930. 144 p. 3. Esipov G. V. Dokladnaya zapiska Troshchynskogo o skopcheskom eresiarkhe Kondratij Selivanove (1802 g.) [Memorandum to Troshchinsky, scopcam the heresiarch Kondratij Selivanov (1802)] *Historical journal*, 1880. vol. 2., no. 5. p. 198. 4. Kutepov, K. Sekta khlystov i skopcov [Khlyst Sect, and eunuchs]. *the Orthodox Interlocutor*. 1882. march. pp. 1-32, april. pp. 33-80, may. pp. 81-112, july-august. pp. 113-208, oct. pp. 209-256, nov. pp. 257-304, 1883, january. pp. 305-352, march. pp. 353-416, april. pp. 417-496, jun. pp. 497-576. 5. Melnikov P. S. *Full. coll. cit.* Saint Petersburg, 1909. t. 6. pp. 251-299, pp. 300-422. 6. Matorin, N. M. *K voprosu ob ideologii skopchestva* [To the

question about the ideology of SopCast] In the book: Criticism of religious sectarianism. Moscow, 1974. pp. 178-182. 7. Mamleev Y. *Shchatuny* [Crankset]. Moscow: Zebra E, AST, Guardian, 2008. 268 p. 8. Novikov K. Nasledie skopcov [the Legacy of eunuchs]. *Money*. no. 49 (655), pp. 50-55. 9. Panchenko A. A. *Antiseksual'nost' v russkoj narodnoj culture: ideologiya i mivologiya skopchestva* [Antisexuality in the Russian folk culture: ideology and mythology of sect practising castration] In the book: Hristovska and sect practising castration: folklore and traditional culture of Russian mystical sects. Moscow: OGI, 2002. pp. 365-388. 10. Rosenkov E. Skopcy – oshchibka traktovki [Eunuchs error of interpretation]. *The Spiritual messenger of the higher school*. 2000, no. 1 (17). pp. 36-40. 11. Reutsky N. V. *Lyudi Bozh'i i scopcy. Istoricheskoe issledovanie (iz dostovernnykh istochnikov i podlinnykh bumag)* [God's People and eunuchs. Historical research (from authentic sources and original papers)]. Moscow, 1872. 200 p.

Надійшла (received) 10.02.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Основні принципи фінансово-економічної діяльності нетрадиційних агропромислових господарств конфесійного типу в сучасній світовій економіці / Р. В. Капінос // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 33–35. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Основные принципы финансово-экономической деятельности нетрадиционных агропромышленных хозяйств конфессионального типа в современной мировой экономике / Р. В. Капинос // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016 – № 24 (1196). – С. 33–35. – Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2304-621X.**

**The main principles of financial-economic activity of non-traditional agro-industrial farms of type of confessional in the modern world economy / R. V. Kapinos // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 33-35. – Bibliogr.: 11 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Капінос Роман Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди, доцент кафедри фінансів і обліку; тел.: (057) 700 35 29; e-mail: rkapinos@yandex.ru.

**Капінос Роман Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди, доцент кафедри фінансів і обліку; тел.: (057) 700 35 29; e-mail: rkapinos@yandex.ru.

**Kapinos Roman Valerievich** – candidate of economic Sciences, associate Professor, Kharkiv national pedagogical University named after G. S. Skovoroda, assistant Professor of Finance and accounting; tel: (057) 700 35 29; e-mail: rkapinos@yandex.ru.

Є.В. КИЛЬНИЦЬКА, С.В. ГЛУХОВА

## ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ПОГАШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВАНТАЖНОГО АВТОТРАНСПОРТУ

Виявлено основні тенденції, визначено перспективи та проблеми управління дебіторською заборгованістю. Проведено горизонтальний та вертикальний аналіз загального обсягу та складу дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту. Визначено та проаналізовано місце дебіторської заборгованості у складі оборотних коштів. Проаналізовано джерела фінансування дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного автотранспорту. Проведено аналіз оборотності дебіторської заборгованості та оцінено рівень дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту. Проаналізовано динаміку та рівень простроченої дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту та проведено аналіз симетричності розрахункової політики підприємств вантажного автотранспорту.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, аналіз, процес формування та погашення.

Выявлены основные тенденции, определены перспективы и проблемы управления дебиторской задолженностью. Проведено горизонтальный и вертикальный анализ общего объема и состава дебиторской задолженности предприятий грузового автотранспорта. Определено и проанализировано место дебиторской задолженности в составе оборотных средств. Проанализированы источники финансирования дебиторской задолженности на предприятиях грузового автотранспорта. Проведен анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и оценен уровень дебиторской задолженности предприятий грузового автотранспорта. Проанализирована динамика и уровень просроченной дебиторской задолженности предприятий грузового автотранспорта и проведен анализ симметричности расчетной политики предприятий грузового автотранспорта.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, анализ, процесс формирования и погашения.

Basic tendencies are exposed, prospects and problems of management an account receivable are certain. The specific of forming and liquidation account receivable is certain on the enterprises of passenger and freight motor transport. The model of random sample for the detailed research of process of forming and liquidation accounts receivable on the enterprises of freight motor transport is build. The horizontal and vertical analysis of general volume and composition of account receivable is conducted. Certain and analysed place of account receivable in composition circulating assets. Sourcings account receivable are analysed on the enterprises of freight motor transport. The analysis of turnover of account receivable is conducted and the level of account receivable of enterprises of freight motor transport is appraised. A dynamics and level of the debtor outstanding of enterprises of freight motor transport debt is analysed and the analysis of symmetry of calculation is conducted.

**Keywords:** account receivable, analysis, process of forming and redemption

**Вступ.** Незважаючи на позитивні зрушення в економіці протягом останніх років, у наслідок нестабільної ситуації в Україні переважна більшість вітчизняних підприємств вже знаходиться на межі банкрутства або охоплена кризовими явищами, що призводить до нестабільності ринкових відносин між суб'єктами господарювання, погіршення їхнього фінансового стану та платіжної дисципліни.

**Аналіз основних досягнень і літератури** В науковій літературі представлена значна кількість підходів щодо аналізу дебіторської заборгованості. Але при дослідженні основних підходів, що представлені в працях [1–11], було виявлено їх паралелізм. Отже, за основу аналізу процесів формування та погашення дебіторської заборгованості взята методика, запропонована І.А. Бланком [6, с. 196–199] у поєднанні з методичним інструментарієм аналізу дебіторською заборгованістю підприємства, розробленим Л.О. Лігоненко та Н.М. Новіковою [4, с. 54–66]. Беручи до уваги багатогранність питання управління дебіторською заборгованістю, більшість перелічених праць оминають увагою аналіз управління дебіторською заборгованістю в розрізі процесів формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного автотранспорту.

**Мета дослідження, постановка задачі.** Метою дослідження процесу формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного автотранспорту є виявлення основних тенденцій, визначення перспектив та проблем

управління дебіторською заборгованістю, що потребують свого вирішення. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних завдань: визначити специфіку формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах пасажирського та вантажного автотранспорту; побудувати модель випадкової вибірки для детальнішого дослідження процесу формування та погашення дебіторської заборгованості; провести горизонтальний та вертикальний аналіз загального обсягу та складу дебіторської заборгованості; визначити та проаналізувати місце дебіторської заборгованості у складі оборотних коштів підприємств вантажного автотранспорту; проаналізувати джерела фінансування дебіторської заборгованості; провести аналіз оборотності дебіторської заборгованості; оцінити рівень дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту; проаналізувати динаміку та рівень простроченої дебіторської заборгованості; провести аналіз симетричності розрахункової політики.

**Матеріали дослідження.** Теоретичною та методологічною базою наукового дослідження є матеріали науково-практичних конференцій, монографії та науково-аналітичні статті вітчизняних та зарубіжних авторів з проблематики управління дебіторською заборгованістю. Методичною основою, що дозволяє дослідити процеси формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах

вантажного автотранспорту слугують методи трендового фінансового аналізу та фінансових коефіцієнтів, методи економічного аналізу.

**Результати дослідження.** Основними джерелами інформації щодо проведення поглибленого аналізу дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту слугували дані статистичної звітності за 2011–2014 роки, що були отримані у Головному управлінні статистики у Харківській області, а також збірники «Статистичний щорічник України».

Вважаємо за доцільне, перед тим як приступити до ґрунтовного аналізу дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту, відповідно до методичного інструментарію, дослідити її динаміку на підприємствах автотранспортної галузі. Нестабільна ситуація в країні вплинула на всі галузі України, не стали винятком й автотранспортні підприємства. Дійсно, в усіх галузях виникла кризова ситуація, що характеризується стійким високим рівнем дебіторської заборгованості. Необхідно відзначити, що стрімке зростання дебіторської заборгованості, особливо дана тенденція спостерігалася протягом 2013–2014 рр., обумовлено тим, що Україна, за рівнем девальвації курсу національної валюти, вийшла на провідні позиції у світі, що зумовило посилення кризи взаємнеплатежів. Зупинимось докладніше на динаміці загальної суми дебіторської заборгованості автотранспортних підприємств. Проведений аналіз показав, що на автотранспортних підприємствах спостерігається стале зростання дебіторської заборгованості. За період 2011–2014 рр. дебіторська заборгованість збільшилася на 179,16 %. Така тенденція, перш за все, обумовлена стрімким зростанням дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного автотранспорту, де сума заборгованості збільшилася на 295,66 % у порівнянні з 2011 роком. Порівнюючи рівень дебіторської заборгованості автотранспортних підприємств, можна спостерігати значну різницю між результатами роботи вантажних та пасажирських автотранспортних підприємств. Для вантажних автотранспортних підприємств характерний високий рівень дебіторської заборгованості, питома вага якої є значно вищою за питому вагу дебіторської заборгованості підприємств пасажирського автотранспорту та змішаних підприємств. Головна причина такої різниці полягає в особливості пасажирського транспорту, оскільки за маршрутні перевезення грошові кошти надходять безпосередньо перед наданням послуги. Крім того, пасажирські підприємства заборгованість бюджету за компенсаціями за безоплатне перевезення пільгових категорій громадян не визнають активами та не відображають у складі дебіторської заборгованості. Відповідно до принципів бухгалтерського обліку, тільки з надходженням на рахунок підприємства таких компенсацій вони визнаються активами [12, с. 80].

На відміну від пасажирських автотранспортних підприємств, у структурі оборотних коштів вантажних підприємств значне місце посідає дебіторська заборгованість, у зв'язку з тим, що вищезгадані

підприємства надають значну частину послуги з перевезення вантажів на умовах відстрочки платежу.

Виявлені специфічні особливості та різновекторний характер формування дебіторської заборгованості на автотранспортних підприємствах підкреслюють нагальність подолання затяжної, глибокої кризи неплатежів шляхом побудови ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю саме на підприємствах вантажного автотранспорту.

Для детальнішого дослідження процесу формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного автотранспорту обрано, шляхом побудови випадкової вибірки, 18 підприємств різних форм власності та розмірів, які спеціалізуються на перевезенні вантажів і здійснюють свою діяльність у м. Харкові.

Науково-обґрунтований аналіз результатів групування в значній мірі залежить від правильного вибору групувальної ознаки, керуючись цілями дослідження, за таку ознаку обрано вантажооборот підприємств, оскільки вантажооборот є кількісним показником, що не містить у собі недоліків, які властиві вартісним показникам та синтезує певною мірою практично всі показники фінансово-господарської діяльності підприємств вантажного автотранспорту. З огляду на вищевикладене, підприємства вантажного автотранспорту, що склали вибірку, з метою дослідження процесу формування та погашення дебіторської заборгованості були згруповані в дві великі групи в залежності від вантажообороту: група великих підприємств вантажного автотранспорту м. Харкова з вантажооборотом від 11,701 до 31,899 млн. ткм (до складу групи ввійшли 9 підприємств) та група малих підприємств вантажного автотранспорту з вантажооборотом від 0,986 до 2,708 млн. ткм. (групу репрезентують 9 підприємств).

Найбільш загальне представлення про процеси формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного автотранспорту дає її аналіз, як у динаміці, так і за структурою, що носить попередній характер і дозволяє одержати інформацію про загальні тенденції та ситуацію управління дебіторською заборгованістю.

Відповідно до методичного інструментарію, результати аналізу обсягу дебіторської заборгованості в цілому за сукупністю підприємств м. Харкова свідчать про те, що для підприємств вибіркової сукупності характерні негативні тенденції динаміки обсягу дебіторської заборгованості: високий рівень дебіторської заборгованості та тенденція до його збільшення. Так, у цілому за вибіркою приріст дебіторської заборгованості за аналізований період склав 159,5 %, при цьому найбільші темпи росту виявлені в групі великих підприємств – 184,94 %.

Порівняльний аналіз показує, що підприємства другої групи досягли більшої ефективності управління дебіторською заборгованістю, про що свідчить помірний рівень дебіторської заборгованості, який має стабільну тенденцію до скорочення. Зазначимо, що отримані

результати, в повній мірі не можуть виступати підґрунтям формування обґрунтованих висновків щодо процесів формування та погашення дебіторської заборгованості, оскільки збільшення дебіторської заборгованості, не завжди є негативною тенденцією в діяльності підприємства, а зменшення – позитивною. Адже скорочення дебіторської заборгованості може свідчити, з одного боку, про прискорення повернення дебіторами боргів, а з іншого – про зменшення обсягу наданих послуг з транспортування вантажів.

На ефективність використання оборотних коштів впливає їхня структура. Неможливо говорити про ефективну структуру активів підприємства, якщо питома вага дебіторської заборгованості становить 40–50 % від суми оборотних коштів [11, с. 247].

Результати аналізу питомої ваги дебіторської заборгованості в складі оборотних коштів підприємства, свідчать про те, що для підприємств вантажного автотранспорту грошові кошти є дефіцитом.

Спираючись на отримані дані, можна констатувати негативну тенденцію зростання питомої ваги дебіторської заборгованості в загальній структурі оборотних коштів (64–77 % у великих підприємств та 44–67 % у малих підприємств). Така тенденція, передусім, обумовлена стрімким зростанням частки дебіторської заборгованості за рахунок підприємств першої групи. При цьому, саме у 2012–2013 роках відзначено найменшу частку дебіторської заборгованості в загальній структурі оборотних коштів в цілому за вибірковою сукупністю та за другою групою підприємств вантажного автотранспорту.

Приріст питомої ваги дебіторської заборгованості за групою великих підприємств вантажного автотранспорту м. Харкова становить 11,57 %, що перевищує відповідні середні значення як за сукупністю, так і за підприємствами другої групи.

Значна частка дебіторської заборгованості в структурі оборотних коштів може спричинити зниження фінансової стійкості, зростання ризиків неплатоспроможності, зниження ліквідності, дефіциту коштів, у разі невиконання або несвоєчасного виконання дебіторами своїх зобов'язань.

Вищезазначена тенденція є наслідком нераціональної політики управління оборотними коштами, незваженої кредитної політики та несвоєчасної й неефективної інкасації дебіторської заборгованості, що потребує більш ґрунтовного дослідження, а саме структури дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту.

Відповідно до запропонованої класифікації дебіторської заборгованості, вважаємо за доцільно проаналізувати склад дебіторської заборгованості у двох перетинах: залежно від термінів погашення, об'єктом аналізу виступає питома вага в загальному обсязі довгострокової та поточної дебіторської заборгованості; залежно від причин утворення (контрагентів). Можна констатувати, що основною структурною складовою дебіторської заборгованості

підприємств досліджуваної сукупності є поточна заборгованість – її частка в середньому коливається від 99,8 % до 99,97 %, що є позитивним моментом у фінансовій діяльності підприємств вантажного автотранспорту та засвідчує, що дебіторська заборгованість виникає в ході нормального операційного циклу та по якій очікуються платежі протягом 12 місяців з дати балансу. Наступна структурна складова дебіторської заборгованості – довгострокова дебіторська заборгованість значно поступається в обсязі поточній і в середньому не досягає й 1 %. Але при цьому має стійку тенденцію до зростання як в цілому за сукупністю, так і в розрізі окремих груп. Проведений аналіз складу дебіторської заборгованості, в залежності від причин утворення, дозволив зробити висновки щодо неефективності кредитної політики підприємств вантажного автотранспорту, про що свідчить висока частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в загальній структурі поточної дебіторської заборгованості. Але розглядаючи її в динаміці, слід відмітити, що має місце позитивна тенденція до скорочення: з 83,74 % в 2011 році до 41,79 % в 2014 році.

В той час, такі позитивні зміни отримані лише за рахунок великих підприємств та у зв'язку зі значним ростом частки іншої поточної дебіторської заборгованості. В результаті аналізу були виявлені недоліки авансованої та бюджетної політики, у зв'язку зі стрімким зростанням обсягу та питомої ваги дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 304,4 %, за виданими авансами на 399,2 % у порівнянні з 2011 роком. Такі негативні зміни обумовлені за рахунок підприємств першої групи. Другорядною структурною складовою поточної дебіторської заборгованості підприємств досліджуваної сукупності є інша поточна дебіторська заборгованість – її частка в середньому коливається від 12,56 % до 51,81 %. Найшвидшими темпами зростала її питома вага на підприємствах першої групи (темپ приросту склав 297,9 %).

Дослідження тенденцій формування, погашення та ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємств вантажного автотранспорту доцільно доповнити аналізом джерел фінансування дебіторської заборгованості, який передбачає надання оцінки типу політики формування дебіторської заборгованості. Аналіз джерел фінансування дебіторської заборгованості в цілому за сукупністю підприємств м. Харкова, що досліджується за 2011–2014 рр. свідчить про наступне. Фінансове становище підприємств вантажного автотранспорту є нестійким, оскільки обсяг власних оборотних активів значно менший за обсяг поточної дебіторської заборгованості. Відзначимо, що визначена тенденція є характерною як в цілому за період, так і по роках за усіма групами при підвищенні темпів росту до кінця періоду. При цьому виявлені деякі відмінності – так, темпи нарощування власних оборотних активів у малих підприємств дещо перевищують аналогічні показники за іншими

групами, що в свою чергу значно вплинуло на середні показники за сукупністю. Такий стан справ свідчить про досить проблематичну ситуацію: підприємство відчуває нестачу власних оборотних активів й тим саме вимушено кредитувати замовників послуг з транспортування вантажів за рахунок як власних оборотних активів, так і кредиторської заборгованості. Результати порівняння власних оборотних активів та поточної дебіторської заборгованості з кредиторською заборгованістю, за агрегатним підходом, свідчать про те, що підприємства вантажного автотранспорту, переважно першої групи, реалізують зважену політику фінансування дебіторської заборгованості, використовуючи як джерела коштів поряд із власними коштами кредиторську заборгованість. Така тенденція є наслідком того, що управлінські рішення стосовно формування дебіторської заборгованості не завжди були узгоджені з аналогічними параметрами кредиторської заборгованості. Підприємства поступово потрапили в ланцюгову фінансову залежність – непогашення, у визначені терміни, дебіторської заборгованості суттєво ускладнили своєчасність і повноту розрахунків з кредиторами, а отже, в майбутньому це може стати причиною розгортання кризових явищ на підприємствах [1, с. 90].

Порівняльний аналіз оборотності дебіторської заборгованості дозволив зробити такі висновки, що вищенаведені показники характеризуються нестійкою динамікою росту та спаду, тому кожне з них доцільно розглядати окремо по кожній групі підприємств. Порівняльний аналіз коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості вказує на значні коливання від 2,58 до 4,35 обертів дебіторської заборгованості, протягом 2011 – 2014 років спостерігається помітне зростання кількості обертів на 43,1 %, що є позитивною тенденцією в діяльності підприємств вантажного автотранспорту другої групи, на відміну від першої, де кількість обертів дебіторської заборгованості поступово знижується протягом аналітичного періоду, що, в свою чергу, призводить до ланцюгової залежності зростання періоду оборотності дебіторської заборгованості з 42 до 63 днів, тобто на 50 %, що спричиняє дефіцит грошових коштів і, як наслідок, зумовлює необхідність залучення коштів для покриття браку оборотного капіталу, у зв'язку з іммобілізацією його в дебіторську заборгованість.

Вивчення кількісних показників формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного автотранспорту, їхньої динаміки не дає комплексної картини процесу формування та погашення дебіторської заборгованості. Виникає необхідність в більш глибокому дослідженні цього процесу шляхом оцінки рівня дебіторської заборгованості. В результаті якої виявлено негативну тенденцію щодо непомірно високого значення коефіцієнта відволікання оборотних коштів в дебіторську заборгованість як за сукупністю в цілому, так і в розрізі усіх груп, але

протягом аналітичного періоду даний показник мав сталу тенденцію до скорочення. У разі ігнорування основних принципів раціонального використання оборотних коштів та продовження здійснення незваженої політики управління оборотними коштами такий стан справ може призвести до дефіциту коштів на підприємстві, зниження його ліквідності та платоспроможності, й, як наслідок, зростання потреби у позиковому капіталі, у зв'язку з іммобілізацією оборотного капіталу в дебіторську заборгованість.

Коефіцієнт можливої інкасації дебіторської заборгованості як за сукупністю в цілому, так і в розрізі усіх груп становить майже одиницю, що вказує на високу ймовірність інкасації дебіторської заборгованості, така тенденція спостерігається протягом періоду, що досліджується, й характерна для всіх підприємств вибіркової сукупності, але свідчить про те, що більшість підприємств не створюють резерву сумнівних боргів або значно занижують цю суму, оскільки: це вимагає вилучення з обороту коштів, що можуть бути задіяні в інших сферах діяльності; суми, які резервуються, не включаються до валових витрат у податковому обліку, що, в свою чергу, не впливає на зменшення податку на прибуток; підприємства не хочуть нести додаткові трудові витрати на створення цього резерву.

Вважаємо неправомірним залишити поза увагою аналіз простроченої дебіторської заборгованості, яка саме характеризує ефективність процесів управління дебіторською заборгованістю та, як правило, є проблемним моментом в діяльності будь-якого суб'єкту господарювання, не виключенням є підприємства вантажного автотранспорту. Ґрунтуючись на розрахунках можна відзначити, що протягом аналітичного періоду коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості мав негативну тенденцію до зростання (з 47 % до 67 %), що свідчить про достатньо неефективну систему управління дебіторською заборгованістю, нехтування превентивних методів управління нею, браком ефективних систем моніторингу та контролінгу дебіторської заборгованості. Слід відзначити, що вищезазначена тенденція формувалася лише за рахунок вантажних автотранспортних підприємств першої групи. Незважаючи на нестабільну економічну кон'юнктуру, протягом 2013-2014 років на підприємствах другої групи ситуація змінюється у протилежний бік, коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості скорочується з 0,02 до 0, що обумовлено поліпшенням якості фінансового менеджменту. У ході аналізу середнього періоду прострочення дебіторської заборгованості були виявлені деякі розбіжності. Значення даного показника характеризуються стійкою динамікою росту як за сукупністю в цілому, так і в розрізі першої групи підприємств вантажного автотранспорту. Протягом 2011 – 2012 рр. спостерігається негативна тенденція до зростання середнього періоду прострочення дебіторської заборгованості з 52 до 69 днів на підприємствах другої групи вибіркової сукупності, що, в свою чергу, призводить до прострочення кредиторської заборгованості, зростання потреби у позиковому

капіталі, у зв'язку з іммобілізацією оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, зниження реальної суми дебіторської заборгованості в силу інфляційних процесів, що негативно впливає на платоспроможність, ліквідність та ділову активність підприємства.

Як показує досвід вітчизняних підприємств, нерациональне зростання дебіторської заборгованості неодмінно спричиняє збільшення кредиторської заборгованості, а також її простроченої частки. Виходячи з цього, при дослідженні ефективності управління останньою, доцільним є співставлення розміру й оборотності дебіторської заборгованості з кредиторською. Результати аналізу свідчать про те, що вищеперераховані показники характеризуються нестійкою динамікою як в цілому за сукупністю, так й за усіма групами підприємств протягом аналітичного періоду. Протягом 2011 – 2013 рр. спостерігається негативна тенденція скорочення коефіцієнту зв'язаності дебіторської заборгованості, оскільки оптимальним значенням є 1. Як наслідок ланцюгової залежності скорочення коефіцієнту зв'язаності дебіторської заборгованості, відбувається зростання коефіцієнту симетричності розрахункової політики. Така ситуація вкрай ризикована своїми наслідками, оскільки підприємство втрачає фінансову незалежність. Дослідження симетричності розрахункової політики підприємств вантажного автотранспорту засвідчує неузгодженість, незбалансованість та асиметричність процесів формування, погашення дебіторської й кредиторської заборгованостей, що призводить до погіршення фінансового стану, втрати фінансової незалежності, зниження кредитоспроможності підприємств вантажного автотранспорту.

**Висновки.** Дослідження процесу формування та погашення дебіторської заборгованості дозволило окреслити коло проблем щодо управління дебіторською заборгованістю на підприємствах вантажного автотранспорту, серед яких нагальними є: нерациональна структура оборотних коштів; незваженість авансованої та бюджетної політики; неефективність кредитної політики підприємств вантажного автотранспорту; недостатньо зважена та ризикована політика формування дебіторської заборгованості, оскільки значний дефіцит власних оборотних коштів свідчить про фінансування діяльності виключно за рахунок кредиторської заборгованості; несвоечасність, неефективність та низька результативність інкасації дебіторської заборгованості, про що засвідчує значний обсяг простроченої заборгованості (47%–67%) та вказує на достатньо неефективну систему управління дебіторською заборгованістю, нехтування превентивних методів управління нею, браком ефективних систем моніторингу та контролінгу дебіторської заборгованості. Таким чином, неефективне та несвоечасне управління дебіторською заборгованістю призвело до дефіциту коштів, як наслідок, прострочення кредиторської заборгованості, нестачі товарно-матеріальних цінностей, зростання потреби у позиковому капіталі, у зв'язку з іммобілізацією оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, зниження реальної суми дебіторської

заборгованості в силу інфляційних процесів, що, в свою чергу, негативно вплинуло на платоспроможність, ліквідність та ділову активність підприємства. Для поглиблення одержаних висновків необхідно проаналізувати ефективність управління дебіторською заборгованістю, що й буде предметом подальших досліджень.

**Список літератури:** 1.Новікова Н. М. Управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Новікова Наталія Миколаївна. — К., 2008. — 164 с. 2.Семенов Г. А. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: [монографія] / Г. А. Семенов, А. В. Бугай, О. О. Єропутова. — Запоріжжя : КПУ, 2009. — 363 с. 3.Черненко Л. В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л. В. Черненко. — Київ, 2008. — 18 с. 4.Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : [навч. посіб.] / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. — К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2005. — 275 с. 5.Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста // Держава та регіони. — Серія: Економіка та підприємництво. — 2009. — № 1. — С. 114 – 117. 6.Бланк И. А. Финансовый менеджмент : Ученый курс / И. А. Бланк. — 2 – е изд., перераб. и доп. — К. : Эльга, Ника – центр, 2004. — 656 с. 7.Мальцева А. А. Управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. А. Мальцева. — Орел, 2007. — 24 с. 8.Гречан А. П. Инновационный подход до управления финансами підприємств / А. П. Гречан, О. С. Бондаренко // Проблеми науки. — 2008. — №2. — С.2–8. 9. Костецкий Я. І. Аналіз дебіторської заборгованості аграрних підприємств / Я. І. Костецкий // Інноваційна економіка. — 2009. — №4. — С. 99 – 103. 10.Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2009. — № 647. — С. 136 – 140. 11.Роганова Г. О. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств / Г. О. Роганова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. — Серія: Економічні науки. — 2009. — № 3. — С. 247 – 257. 12.Дубровська С. В. Управління дебіторською заборгованістю підприємств вантажного автотранспорту: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Дубровська Євгенія Володимирівна. — Х., 2010. — 259 с.

**Bibliography (transliterated) :** 1. Novikova, N. M. *Upravlinnyaya debitors'koyu zaborhovanistyutorhoveln'nykhpidpryyemstv*. Dys. ... kand. ekon. nauk. Kiev, 2008. Print. 2. Semenov, H. A., A. V. Buhay and O. O. Yeroputova. *Ekonomichnyy mekhanizm formuvannya ta vykorystannya oborotnoho kapitalu pidpryyemstv*. Zaporozhy: KPU, 2009. Print. 3. Chernenko, L. V. *Upravlinnyaya debitors'koyu zaborhovanisty v ahrarnykh pidpryyemstvakh*. Avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk. Kiev, 2008. Print. 4. Lihonenko, L. O., N. M. Novikova. *Upravlinnyaya debitors'koyu zaborhovanisty pidpryyemstva*. Kiev: Kyiv. nats. torh. – ekon. un-t, 2005. Print. 5. Lyshchenko, O. H., H. M. Beskosta. “Analiz debitors'koyi zaborhovanosti v systemi upravlinnyaya pidpryyemstv.” *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnystvo*. No. 1. 2009. 114–117. Print. 6. Blank, I. A. *Finansovyy menedzhment*. Kiev: Jel'ga, Nika – centr, 2004. Print. 7. Mal'ceva A. A. *Upravlenie debitors'koyi zadolzhennost'ju na promyshlennykh predpriyatijah*. Avtoref. dis. na soiskanie uchen. stepeni kand. jekonom. nauk. Orel, 2007. Print. 8. Hrechani, A. P., O. S. Bondarenko “Innovatsiyni pidkhody do upravlinnyaya finansamy pidpryyemstv.” *Problemy nauky*. No. 2. 2008. 2–8. Print. 9. Kostets'kyy, Ya. I. “Analiz debitors'koyi zaborhovanosti ahrarnykh pidpryyemstv.” *Innovatsiyna ekonomika*. No. 4. 2009. 99–103. Print. 10. Nashkers'ka, M. M. “Upravlinnyaya debitors'koyu zaborhovanisty u strukturі oborotnoho kapitalu pidpryyemstva.” *Visnyk Natsional'noho univertsytetu «L'viv's'ka politekhnika»*. Seriya: Menedzhment ta pidpryyemnystvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. No. 647. 2009. 136 – 140. Print.



11. Rohanova, H. O. "Aktual'ni problemy upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyuu pidpryyemstv." *Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu ekonomiky i torhivli im. Mykhayla Tuhana-Baranovs'koho*. – Seriya: *Ekonomichni nauky*. No. 3. 2009. 247–257. Print.

12. Dubrovs'ka, Ye. V. *Upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyuu pidpryyemstv vantazhnoho avtotranspotu. Dys. ... kand. ekon. nauk*. Kharkov, 2010. Print

Надійшла (received) 20.03.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Дослідження тенденцій процесу формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного патотранспорту / Є. В. Кильницька, С. В. Глухова // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 36–41. – Бібліогр.: 12 назв. – ISSN 2304-621X**

**Исследование тенденций процесса формирования и погашения дебиторской задолженности на предприятиях грузового автотранспорта / Е. В. Кильницкая, С. В. Глухова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 36–41. – Библиогр.: 12 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Research of tendencies of process forming and liquidation of account receivable on the enterprises of freight motor transport / V. Kilnits'ka, V. Gluhova // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 36-41. – Bibliogr.: 11 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Кильницька Євгенія Володимирівна** – кандидат економічних наук, Харківський національний університет будівництва та архітектури, доцент кафедри економіки; тел.:(050) 605-37-57; e-mail: dubrochka@mail.ru.

**Кильницкий Евгения Владимировна** – кандидат экономических наук, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры, доцент кафедры экономики; тел.:(050) 605-37-57; e-mail: dubrochka@mail.ru.

**Kylnytska Yevheniya Volodymyrivna** – candidate of economic sciences, Kharkiv National University of Engineering and Architecture, Associate Professor at the Department of economics; tel.: (050) 605-37-57; e-mail: dubrochka@mail.ru.

**Глухова Світлана Вячеславівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу; тел.:(066) 145-12-16; e-mail:gluxova@ukr.net.

**Глухова Светлана Вячеславовна** – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономики и маркетинга; тел.: (066) 145-12-16; e-mail:gluxova@ukr.net.

**Glukhova Svetlana Vyacheslavovna** – candidate of economic sciences, Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Economics and Marketing; tel.: (066) 145-12-16; e-mail:gluxova@ukr.net.

**О.В. КОРЕЦЬКА, А.М. КУЛИК**

## **ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ВАЖЕЛІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Розглянуто поняття та сутність конкурентоспроможності підприємства, чинники, які на неї впливають. Зокрема, більш детально розглянуто вплив податкової системи на розвиток українських підприємств. Проаналізована вітчизняна податкова політика, визначені її основні недоліки. На сьогоднішній день податкова система в Україні не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави і не сприяє зростанню активності суб'єктів господарювання. Тому, були визначені стратегічні напрями діяльності держави по оптимізації податкової системи з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників.

**Ключові слова:** податки, підприємство, конкурентоспроможність, діяльність, розвиток, ефективність.

Рассмотрены понятие и сущность конкурентоспособности предприятия, факторы, которые на нее влияют. В частности, более подробно рассмотрено влияние налоговой системы на развитие украинских предприятий. Проанализирована отечественная налоговая политика, определены ее основные недостатки. На сегодня налоговая система в Украине не является инструментом повышения конкурентоспособности государства и не способствует росту активности субъектов хозяйствования. Поэтому, были определены стратегические направления деятельности государства по оптимизации налоговой системы с целью повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

**Ключевые слова:** налоги, предприятие, конкурентоспособность, деятельность, развитие, эффективность.

The article describes the idea and the main point of competitiveness of the enterprise as well as factors that affect it. In particular, the impact of tax system on the development of Ukrainian enterprises is examined here. A domestic tax policy is analyzed and its main weaknesses are identified in this article. Today, the tax system in Ukraine is not the tool to increase competitiveness of the state and it is not conducive for the growth of activity of economic entities. Therefore, there were defined the strategic directions of the state activity for the optimization of the tax system with the aim of improving the competitiveness of domestic manufacturers.

**Keywords:** taxes, enterprise, competitiveness, activities, development, effectiveness

**Вступ.** Підвищення конкурентоспроможності підприємств є однією зі стратегічних задач забезпечення розвитку економіки України на сучасному етапі. На конкурентоспроможність підприємств впливає визначена система факторів, в якій одним із важливих факторів є податкова система. Податкова система здійснює безпосередній вплив на розвиток підприємництва та є віддзеркаленням взаємин між державою і суспільством. Теоретичні основи конкуренції, її форми, конкурентне середовище, чинники, а також проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств широко висвітлені в працях багатьох вітчизняних і закордонних учених. Зокрема, принципи оподаткування і його вплив на діяльність і конкурентоспроможність підприємств досліджував Мельник В. М., Грицаєнко І. А. [7], Чухно А. [8] розглядав функціонування підприємств в кризовому становищі.

Багато досліджень вітчизняних науковців доводять, що податкова система України не виконує покладених на неї функцій і потребує реформування. Існує низка варіантів оптимізації податкової системи, але залишається невизначеним питання який саме варіант буде сприяти покращенню податкового та інвестиційного клімату, в умовах якого буде зростати конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника.

**Мета та завдання статті.** Не дивлячись на значну кількість публікацій та їх наукову цінність означені проблеми потребують подальшого дослідження в контексті впливу податкової політики саме на конкурентоспроможність підприємств в Україні. Отже, метою даної статті є аналіз наявних податкових важелів і стимулів у вітчизняній практиці, проблем їх реалізації в Україні та виявлення їх впливу на розвиток

підприємницької діяльності.

**Завдання:**

- 1) визначення факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- 2) виявлення зв'язку між оподаткуванням і рівнем конкурентоспроможності підприємств;
- 3) аналіз чинної податкової системи України;
- 4) визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентоспроможність підприємства - це відносна характеристика, яка виражає ступінь відмінності розвитку даного підприємства від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливість і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції.

Конкурентоспроможність підприємства визначається наступними факторами:

- 1) якість продукції та послуг;
- 2) наявність ефективної стратегії маркетингу;
- 3) рівень менеджменту і кваліфікації персоналу;
- 4) технологічний рівень виробництва;
- 5) податкове середовище, в якому діє підприємство;
- 6) доступність джерел фінансування.

Детальніше розглянемо як впливає на конкурентоспроможність податкова система, в якій функціонує підприємство. Розроблення податкової політики, спрямованої на вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності як вітчизняних суб'єктів господарювання, так і національної економіки в цілому, повинне базуватися на дослідженнях, пов'язаних із з'ясуванням питання про те, на якій якому саме стадії етапі конкурентоспроможності перебуває

економіка нашої країни.

Як відомо з економічної теорії, існують чотири стадії конкурентних переваг національної економіки, що відповідають основним рушійним силам, які визначають її розвиток в окремі періоди: виробництво, інвестиції, нововведення і багатство. Згідно з таким підходом здійснюють класифікацію країн за рівнем конкурентоспроможності їх економік у світовому господарстві.

Україна перебуває на першій з цих стадій, на якій підприємства досягають переваг у конкурентній боротьбі виключно завдяки основним факторам виробництва: природним ресурсам і (або) надлишковій та дешевій робочій силі. Система оподаткування України формувалася за надзвичайно складних економічних, соціальних і політичних обставин. Саме ці обставини і зумовили значною мірою ті недоліки, які притаманні податковій системі нашої держави. Одним з основних недоліків чинної системи оподаткування є те, що в той час, коли інфляція в державі переросла в гіперінфляцію, а бюджет держави став хронічно дефіцитним, відбулося зміщення пріоритетів у функціях податків – на перший план замість економічної (стимулюючої) вийшла фіскальна функція. Під тягарем бюджетного дефіциту податкове законодавство втрачало стабільність, не дотримувався один з основних принципів формування податкової системи, суть якого полягає в тому, що збільшення обсягів виробництва та реалізації має приводити до зниження питомої ваги податків на одиницю продукції, а збільшення надходжень до держбюджету має відбуватися не за рахунок збільшення кількості податків та їх ставок, а від збільшення бази оподаткування. У разі сплати всіх податків та зборів, регламентованих чинним податковим законодавством, підприємство зобов'язане перераховувати до бюджету 35–40 % (залежно від структури ціни та виду діяльності) створеної ним доданої вартості.

Податкова система великою мірою визначає можливість формування у вітчизняних суб'єктів господарювання конкурентних переваг. Це зумовлює особливу роль оподаткування у забезпеченні стійкої конкурентної позиції національних товаровиробників. На сьогодні ж податкова система в Україні не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави і не сприяє зростанню активності суб'єктів господарювання. Метою податкової реформи в Україні на період до 2015 р. було приведення вітчизняної системи оподаткування у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку країни, одним з яких виступає підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Разом з тим реформа неповною мірою реалізує регулятивний потенціал податкової політики в цьому напрямі, з огляду на що потребує певних доповнень та уточнень, які можливо й необхідно зробити у процесі доопрацювання і реалізації Податкового кодексу України. Недосконалістю податкової системи України є деформоване співвідношення між прямими та непрямими податками. Світовий досвід стверджує, що частка непрямих податків у доходах бюджету не

повинна перевищувати 10–15 %. У нашій же системі оподаткування непрямі податки перевищують 40 %. Велика частка непрямих податків, для яких об'єктом оподаткування є витрати суб'єктів господарювання, насамперед податку на додану вартість та акцизного збору, у структурі податкових надходжень свідчить про фіскальність податкової системи. У результаті завищеної частки непрямих податків втрачається можливість використання механізму оподаткування для стимулювання виробництва. Непрямі податки зумовлюють збільшення цін для споживачів, зменшення обсягів реалізації, а відповідно, і скорочення обсягів виробництва продукції підприємствами-виробниками. Подорожчання продукції через непрямі податки знижує її конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Суттєвими недоліками чинної податкової системи також є нестабільність, недосконалість та громіздкість податкового законодавства.

Нестабільність, часта змінюваність податкового законодавства зумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Об'єктивні – це нестабільність ситуації в економічній та фінансовій сферах, яка вимагає вживання термінових заходів для збільшення надходжень до бюджету; суб'єктивні – ухвалення помилкових рішень із питань податкового законодавства.

Однією з проблем, що перешкоджає процесу економічного розвитку всіх без винятку суб'єктів оподаткування і держави в цілому, є чинна нормативно-правова база. Податкове законодавство України є одним із самих складних в правовій системі України. При цьому, спостерігається тенденція щодо його нестабільності. Проте, як показує практика його правозастосування, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, досить часто спричиняють нові проблеми. Постійні нововведення у правовій базі не відповідають принципам стабільності та доступності, а множинність й неузгодженість нормативних актів роблять податкове законодавство важко зрозумілим для пересічного громадянина, знижують привабливість національної економіки для іноземного інвестора. Найважливішою проблемою законодавства України, що регулює оподаткування, є колізії, що існують між законами та підзаконними нормативно-правовими актами, котрі іноді видаються всупереч змісту законів або на ускладнення їх виконання і встановлюють додаткові приписи, інструкції, роз'яснення, узгодження тощо.

Громіздкість і строкатість податкового законодавства – закони України, укази Президента України, декрети та постанови Кабінету Міністрів України, численні положення, інструкції, листи, роз'яснення тощо – зумовлюють неузгодженості та суперечливості окремих податкових документів.

Нестабільність податкової системи як за видами податків, базою оподаткування, податковими ставками, так і за методами обчислення податків, термінами їх сплати, а також громіздкість податкового законодавства негативно впливають на діяльність

суб'єктів господарювання, оскільки, з одного боку, не дають змоги достовірно планувати основні фінансові показники (виторг, прибуток), а з іншого – призводять до великих штрафних, часто не зовсім обґрунтованих санкцій. Адже якщо якась норма податкового закону допускає двозначності та різночитання, то податківець і підприємець завжди будуть тлумачити її по-різному, так, як це вигідно кожному з них. А помилки податківців нерідко завдають підприємницьким структурам великі збитки і навіть призводять до їх банкрутства. Недосконалість податкової системи впливає на поведінку підприємців, змушує їх відмовлятися від легальних методів господарювання, ухилятися від сплати податків.

Іншими недоліками наявної в Україні податкової системи є:

- брак достатніх правових гарантій для учасників податкових відносин, насамперед для платників податків;

- відсутність у податковій системі податків на майно чи нерухомість (власність), які в умовах ринкової економіки є важливим її регулятором і стабільним джерелом доходів бюджетів різного рівня;

- податкова система не стимулює підприємницькі структури накопичувати фінансовий капітал та інвестувати його в основні й оборотні активи;

- надмірна кількість податкових пільг зумовлює необґрунтований перерозподіл валового внутрішнього продукту, створює неоднакові економічні умови для господарювання, знижує конкурентоспроможність товаровиробників;

- недосконалість системи місцевих податків і зборів, які практично не виконують ні фіскальної (частка місцевих податків і зборів у дохідній частині абсолютної більшості сільських і селищних бюджетів не досягає навіть 1 %), ні економічної функцій;

- брак чіткого розмежування податків, що зараховуються до місцевих і державних бюджетів. На конкурентоспроможність продукції також впливає нерівномірний розподіл податкового тягаря між різними секторами економіки та необґрунтований розподіл податкових пільг (більшість пільг призначена для стягуючих галузей економіки, а для прогресивних галузей, які забезпечують якісне економічне зростання на інноваційній основі, за рахунок якого й підвищується конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, пільг практично немає).

Незбалансована економічна політика держави, неефективна податкова система та відсутність будь-яких програм заохочення зводять бажання підприємців розвивати виробництво нанівець. Внаслідок цього економіка України страждає від застою, бо розвиток економіки може відбуватися тільки завдяки великим виробництвам і державним підприємствам.

Певне покращення податкових рейтингів України відбулося після введення в дію нового

Податкового кодексу, проте деякі фахівці вважають, що окремі його норми не сприяють поживленню ділової активності, а навпаки – стримують її. Вони твердять, що показово зменшуючи кількість податків, уряд «витіснив» ті з них, які фактично не створювали тиску на економіку, а лише розподіляли кошти на підтримку окремих сфер. Вилучення із системи оподаткування низки платежів ускладнило життя платникам, які справляють їх в іншому режимі. Як наслідок, високою стає ймовірність втрати ресурсів, зниження темпів економічного зростання, рівня нагромадження капіталу. Природно, що за таких умов рівень виробництва і зайнятості в майбутньому буде знижуватися, зменшуючи сукупний дохід, що підлягає розподілу між членами суспільства. Тому держава вимушена знаходити точки дотику між прагненням до рівномірного розподілу доходів і прагненням ефективного використання ресурсів з метою досягнення економічного росту.

Податкова політика не може претендувати на статус ефективної, якщо вона не враховує оптимальної межі податкового навантаження на конкретного виробника і на економіку в цілому. В Україні ж відбувається постійне перекидання податкового тягаря з одних підприємств на інші, що негативно відображається на показниках їх ефективності та конкурентоздатності. Якщо зіставити ситуацію в Україні і світі, то виявляється, що головні проблеми податкової системи криються не стільки у високих податкових ставках, скільки у нерівномірності оподаткування, яка породжена надмірними пільгами різного роду; у безпідставному звільненні від оподаткування окремих галузей, регіонів і підприємств тощо. Як приклад може слугувати ситуація з малими підприємствами. Малі підприємства отримують певні види пільг, але за відсутності вихідних умов для їх застосування, ці пільги нерідко заважають природному переростанню малого бізнесу в середній. Досить часто середні підприємства у своєму прагненні мінімізації податків активно використовують дрібнення як засіб «розвитку» і, відповідно, преференцій спрощеної системи оподаткування, що підриває конкурентоздатність вітчизняної економіки в цілому. Податкові пільги в Україні слугують ефективним засобом нелегального зниження податкового тиску. Вважаємо, що податкові пільги доцільно було б замінити інвестиційними пільгами, що мають суто цільовий характер та суворо контролюються державою.

У багатьох розвинених країнах податкова конкуренція заохочує уряд до налагодження партнерства між державним та приватним секторами економіки в сфері будівництва доріг, водо- та газопостачання, прибирання сміття тощо.

Дж. Вілсон та Д. Уайлд як критерій, за яким слід оцінювати вплив податкової конкуренції на добробут населення та функціонування суб'єктів економічної діяльності, запропонували показник відхилення ефективної ставки оподаткування

капіталу від оптимальної, яка забезпечує максимальний суспільний добробут. Таке теоретичне пояснення використовується багатьма дослідниками при оцінці ефективності податкової політики.

Оптимальний рівень оподаткування капіталу, за висновками Дж. Вілсона та Д. Уайлда, має відповідати двом вимогам:

– по-перше, такий рівень оподаткування капіталу має бути достатньо високим, щоб забезпечити заданий обсяг надходжень для фінансування державних видатків;

– по-друге, такий рівень оподаткування капіталу не повинен справляти дестимулюючий ефект на рішення суб'єктів господарювання щодо капіталовкладень.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок.**

Оскільки Україна обрала євроінтеграційний курс, то стає зрозумілим, що її податкова система має відповідати європейським прагненням. Інакшим чином не вдасться забезпечити належний рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та залучити в країну потенційних інвесторів. Інноваційний поступ та ефективна податкова система за сьогоденних умов не мають альтернатив. Створення прозорих правил ведення господарської діяльності та оподаткування, а також забезпечення єдиних справедливих підходів до всіх суб'єктів податкових правовідносин сприятиме укріпленню партнерських відносин між громадянами, суб'єктами господарювання, державою і міждержавними організаціями. Вказане також має призвести до збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, зростання прибутків підприємств та доходів громадян.

Проаналізувавши доповіді та звіти міжнародних організацій, що досліджують конкурентоспроможність економіки країн, можна зробити певні висновки.

По-перше, рівень конкурентоспроможності підприємств України на сучасному етапі є дуже низьким. Не зважаючи на значний природний, інтелектуальний та інноваційний потенціали, Україна не використовує свої конкурентні переваги у зв'язку з відсутністю належної структури та технологічною відсталістю виробництва, низькою якістю державних інституцій та високим рівнем корупції тощо.

По-друге, бюрократизація та корумпованість сфери економічного регулювання, незахищеність базових громадянських та економічних інтересів суб'єктів господарювання практично зводять нанівець можливість створення конкурентного ринку в Україні. Крім того, непривабливий імідж України, який утворився у світі у зв'язку з високим рівнем корупції, злочинності, розвитком «тіньової» економіки знищує бажання підприємців організувати свою діяльність на вітчизняному ринку.

По-третє, відсутність комплексних реформ у

податковій, бюджетній та судовій системі перешкоджає здійсненню активної підприємницької діяльності в Україні, стримує приплив потенційних довгострокових іноземних інвестицій. Як наслідок, економічна криза в державі поглиблюється.

За таких умов конкурентоспроможна модель економіки є безальтернативним напрямом економічної стратегії України. Для цього, перш за все, необхідно:

1. Визначити сфери відповідальності державних органів влади та громадських організацій щодо забезпечення реалізації стратегії побудови конкурентоспроможної моделі економіки.

2. Забезпечити сприятливі організаційно-правові умови функціонування бізнесу, зокрема, спрощення системи реєстрації, ліцензування та звітності, розробка законодавчої бази щодо захисту прав власності інвесторів тощо.

3. Активізувати діяльність держави та підприємницьких структур щодо розвитку інфраструктури в Україні.

4. Стимулювати приплив вітчизняних та іноземних інвестицій в стратегічні для України галузі економіки.

5. Заохочувати інноваційні процеси шляхом надання безпроцентних та пільгових позик та грантів як науково-дослідницьким інститутам та організаціям, так і окремим вченим, здійснення прямого державного замовлення на інноваційну продукцію, вжиття заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації тощо.

6. Здійснення всебічного розвитку людського капіталу та підвищення фаховості трудових ресурсів.

За останні роки податкова політика в Україні зазнала істотних змін. При цьому вона не відзначалася стабільністю й послідовністю, отже, її вплив на розвиток економіки й розв'язання соціальних проблем був різноплановим.

Найгострішими проблемами економічного й соціального розвитку України є оптимізація структури доходів населення, реформування соціальної сфери, подолання бідності, нераціональна структура господарського комплексу й низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, значне навантаження на бюджет і державні цільові фонди із фінансування соціальних програм. У зв'язку з ним метою національної податкової політики є формування нової моделі соціального й економічного розвитку, що передбачає побудову соціальної ринкової економіки з рівнем доходів громадян, що відповідає світовим стандартам. Для цього вона повинна спрямовуватися на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та поглиблення зв'язків національної економіки зі світовим співтовариством. Основними завданнями податкової політики є забезпечення поступального розвитку підприємництва, прискорення економічного зростання й підвищення ефективності

державного регулювання економічних і соціальних процесів. Важливу роль податкова політика відіграє й у формуванні ринкової інфраструктури та раціональної структури господарського комплексу країни, а також зменшенні навантаження на бюджет і державні цільові фонди шляхом забезпечення оптимального (для розвитку вітчизняної економіки) рівня оплати праці зайнятого населення.

З метою забезпечення поступального і стабільного економічного розвитку податкова політика має бути спрямована на здійснення структурної перебудови господарського комплексу країни, створення адекватної ринковим умовам інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу, забезпечення економічного зростання за рахунок інновацій, проведення активної політики формування справедливих відносин між бізнесом і найманими працівниками, що має стати основою забезпечення зростання доходів населення, і передусім приросту заробітної плати й посилення її стимулюючої ролі.

Намагання розв'язати нагальні соціальні проблеми шляхом істотного збільшення обсягів перерозподілу ресурсів через державний бюджет без забезпечення реального підґрунтя для досягнення цієї мети не дало очікуваного результату. Натомість у податковій політиці стали активніше використовуватися адміністративні важелі. Як наслідок – загострилися проблеми фінансового розвитку місцевого самоврядування, знизилася ефективність міжбюджетного регулювання, що спричинило погіршення не лише економічного, а й соціального розвитку країни. Зокрема, значно скоротилися темпи зростання ВВП, помітно збільшилося податкове навантаження (пряме і непряме оподаткування, нарахування на заробітну плату), зросли неподаткові надходження до бюджету, погіршилася ситуація у сфері інвестиційної діяльності.

За таких умов постає потреба в переорієнтації податкової політики на нові цілі і пріоритети, а саме в переході від моделі економічного розвитку, орієнтованого на стимулювання споживання, до моделі сприяння інвестиційній активності й розвитку вітчизняного виробництва. На переконання як науковців, так і практиків проведення активної політики підтримки національного виробника, вітчизняного експорту й розвитку певних галузей дасть змогу досягти реальних (а не проміжних, нерідко мізерних) результатів, зокрема зменшення залежності України від імпорту. Націленість на підтримку вітчизняного господарського комплексу – єдина реальна основа забезпечення його прискореного зростання.

Діяльність вітчизняних владних структур повинна спрямовуватися на формування нової моделі соціального й економічного розвитку країни. Для цього потрібно визначити конкретні орієнтири – показники рівня життя, досягнутого в розвинутих країнах. При цьому завдання з розвитку економіки

відіграватимуть роль засобів реалізації поставленої мети. За таких умов перетворення в економічній сфері повинні спрямовуватися на розв'язання нагальних соціальних проблем. Тому слід узяти курс на формування конкурентоспроможної й водночас соціально орієнтованої економіки.

**Список літератури:** 1. Вишневський В. Принципи оподаткування: обґрунтування і емпірична перевірка / В. Вишневський // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 55–72. 2. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. К налоговой конституции для левиафана / Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. – Т. 4. – М.: Экономическая школа, 2004. – 586 с. 3. Бурлачков В. Особливості сучасних економічних процесів і грошово-кредитна політика / В. Бурлачков // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 16–21. 4. Кармазін В. А. Стабільний розвиток економіки – запорука технологічного прориву України / В. А. Кармазін, Ю. М. Огієнко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 2. – С. 33–36. 5. Оскольський В. Про економічну політику сталого розвитку в Україні / В. Оскольський // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 4–13. 6. Кузьмін О. Формування основних бюджетів на підприємствах з урахуванням регіонального фактора / О. Кузьмін, Н. Шпак, О. Мельник // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 177–185. 7. Мельник В. М., Оподаткування підприємницької діяльності / В. М. Мельник, І. А. Грицаєнко – Ірпінь, 2003. – 218 с. 8. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–18. 9. Меркулова Т. В. Інституційні основи оподаткування та податкового регулювання економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Т. В. Меркулова – К., 2006. – 24 с. 10. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с. 11. Picciotto S. The international crisis of income taxation: combating tax havens, capital flight and corruption [Електронний ресурс] / S. Picciotto // 15-th Commonwealth Law Conference, 9th–13th September 2007, Nairobi, Kenya. 12. Фролова Н. Б. Оподаткування доходів від праці та від капіталу в Україні / Н. Б. Фролова // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 21–28

**Bibliography (transliterated):** 1. Vishnevsky V. Principles of taxation: substantiation and empirical check // *Economics of Ukraine*. – 2008. – № 10. – S. 55–72. 2. Brennan J. For fiscal constitution for leviathan / J. Brennan, J. Buchanan // *Milestones of economic thought. Welfare economics and social choice*. – Vol. 4 – M: The School of Economics, 2004. – 586 p. 3. Burlachkov V. Osoblivosti Suchasnyj ekonomichnih protsesiv i penny credit politika / V. Burlachkov // *Economika Ukraine*. – 2010. – № 4. – P. 16–21. 4. Karmazin V. A. Stabilny rozvitok Economy – zaporuka tehnologichnogo prorivu Ukraine / V. A. Karmazin, Y. M. Ogienko // *Ekonomichny News NTU "KPI"*. – 2010. – № 2. – S. 33–36. 5. Oskolsky V. About ekonomichnu politiku steel rozvitku in Ukraini / V. Oskolsky // *Economika Ukraine*. – 2010. – № 6. – S. 4–13. 6. Kuzmin O. Formuvannya mainly on byudzhetiv pidpriemstvah s urahuvanniam regionalnogo factoru / O. Kuzmin, N. Shpak, O. Miller // *Regionalna ekonomika*. – 2010. – № 1. – P. 177–185. 7. Melnik V. M. Opodatkuvannya pidpriemnitskoi diyalnosti. / V. M. Melnik, I. A. Gritsaenko // – Irpin. – 2003. – 218 p. 8. Chukhno A. Suchasna finansovo-ekonomichna kriza: nature and Roads i Metodi podolannya / A. Chukhno // *Economika Ukraine*. – 2010. – № 1. – P. 4–18. 9. Merkulov T. V. Basics of Institutsiyi opodatkuvannya that podatkovih reguluyuvannya ekonomiki: Author. dis ... cand. EKON. Sciences: 08.01.01 "Ekonomichna teoriya." – K., 2006. – 24 p. 10. Ivanov Y. B. Podatkoviy Management / Y. B. Ivanov, A. I. Krisovaty, A. J. Kizima, [et al.]. – K.: Knowledge, – 2008. – 525 p. 11. Picciotto S. The international crisis of income taxation: combating tax havens, capital flight and corruption [Electron resource] / S. Picciotto // 15-th Commonwealth Law Conference, 9-th–13th September 2007, Nairobi, Kenya. 12. Frolova N. B. Opodatkuvannya dohodiv vid pratsi ta vid kapitalu v Ukraini / N. B. Frolova // *Economika Ukraine*. – 2006. – № 12. – P. 21–28.

Надійшла (received) 05.02.2016

**Вплив податкової системи України на конкурентоспроможність підприємств / О. В. Корецька, А. М. Кулик // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 42–47. – Бібліогр.: 12 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Влияние налоговой системы Украины на конкурентоспособность предприятий / О. В. Корецкая, А. Н. Кулик // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 42–47. – Библиогр. 12 назв. – ISSN 2304-621X.**

**The impact of the tax system in Ukraine on the competitiveness of enterprises/ O. V. Koretska, A. M. Kulyk // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 42-47. – Bibliogr.: 12 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Корецька Оксана Валеріївна** – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри менеджменту та оподаткування, тел.: 706-62-22, e-mail: o.koretskay@gmail.com.

**Корецкая Оксана Валерьевна** – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», старший преподаватель кафедры менеджмента и налогообложения; тел.: 706-62-22, e-mail: o.koretskay@gmail.com.

**Koretska Oksana Valeriyvna** – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Senior Lecturer; tel.: 7066222; e mail: o.koretskay@gmail.com.

**Кулик Анна Миколаївна** – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри менеджменту та оподаткування, тел.: 706-62-22, e-mail: flier81@gmail.com.

**Кулик Анна Николаевна** – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», старший преподаватель кафедры менеджмента и налогообложения; тел.: 706-62-22, e-mail: flier81@gmail.com.

**Kulyk Anna Mykolayivna**– National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Senior Lecturer; tel.: 7066222; e mail: flier81@gmail.com.

**Т.И. КОЧЕТОВА, А.В.КОТЛЯРОВА**

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются существующие подходы к диверсификации рисков при портфельном инвестировании. Проведен анализ состояния украинского рынка ценных бумаг и определены отличительные черты отечественного рынка на современном этапе его развития. Выявлено причины, ограничивающие применение западных теорий диверсификаций портфеля инвестиций в Украине. На основе сравнительного анализа активности участников на украинском и европейском рынках ценных бумаг сделан вывод о неликвидности украинского фондового рынка в целом. Даны рекомендации портфельным инвесторам, работающим на отечественном фондовом рынке.

**Ключевые слова:** портфель инвестиций, ликвидность, ценные бумаги, диверсификация, фондовая биржа, риск, доходность.

У статті розглядаються існуючі підходи до диверсифікації ризиків при портфельному інвестуванні. Проведено аналіз стану українського ринку цінних паперів та визначено відмінні риси вітчизняного ринку на сучасному етапі його розвитку. Виявлено причини, що обмежують застосування західних теорій диверсифікацій портфеля інвестицій в Україні. На основі порівняльного аналізу активності учасників на українському та європейському ринках цінних паперів зроблено висновок про неліквідність українського фондового ринку в цілому. Надано рекомендації портфельним інвесторам, які працюють на вітчизняному фондовому ринку.

**Ключові слова:** портфель інвестицій, ліквідність, цінні папери, диверсифікація, фондова біржа, ризик, прибутковість

The article examines existing approaches to risk diversification in portfolio investment. It is made the assessment and found problems of functioning of the stock market of Ukraine. The authors analyzed the state of the Ukrainian securities market and defined the distinctive features of the domestic market at the present stage of its development. They identified the reasons that limit the use of Western theories of diversification of portfolio investments in Ukraine. Based on a comparative analysis of participants' activity in the Ukrainian and European securities markets it is concluded that the Ukrainian stock market is illiquid and unattractive to investors in general. There are some recommendations for portfolio investors operating in the domestic stock market.

**Keywords:** investment portfolio, liquidity, securities, diversification, stock exchange, risk, return

**Введение.** В условиях кризиса и высокой волатильности фондового рынка вероятность существенной потери инвестором активов и дохода по ним резко увеличивается так же, как и вероятность сохранения и получения высокого дохода. Дело в том, что от того, насколько хорошо инвестор «чувствует» рынок, знает его тенденции и владеет актуальной для данного момента информацией, зависит его выигрыш или проигрыш. Ценных бумаг, которые обладали бы одновременно высокой доходностью, ликвидностью и надежностью, к сожалению, нет. При высокой надежности актива доходность по нему падает, а ликвидность растет. При низкой ликвидности, как правило, как уровень риска, так и уровень доходности, возрастают. Именно поэтому в целях управления риском и доходностью инвесторы прибегают к мысли о формировании портфеля. Понимая, куда «пойдет» рынок, они покупают одни ценные бумаги и/или продают другие ценные бумаги, иными словами, диверсифицируют имеющийся портфель. Украинский фондовый рынок очень рискован на современном этапе его развития, поэтому вопросы, касающиеся диверсификации как способа минимизации рисков, являются, безусловно, актуальными для украинских инвесторов.

**Анализ последних исследований и литературы.** Теоретические и методические аспекты управления портфелем инвестиций и его диверсификации разработаны такими известными западными учеными как Г.Марковитц, Б. Грэхем, У. Шарп. Эти методы успешно работают на развитых рынках. Современные отечественные исследователи обращают внимание на особенности украинского рынка, его отличительные черты и делают вывод о сложности инвестирования в ценные бумаги в Украине. К таким исследованиям относятся работы

Т.И. Лепейко [1], Д.Л. Цыганюк [2]. А.Р. Буренина [3].

Они отмечают, что украинский фондовый рынок находится на стадии развития и, следовательно, западные подходы к диверсификации портфеля инвестиций не подходят для украинских условий.

**Целью исследования** является определение факторов, влияющих на доходность портфеля инвестиций и разработка рекомендаций по диверсификации инвестиций в ценные бумаги в Украине.

**Материалы и результаты исследования.** Существует достаточно много способов диверсификации инвестиций, и проблема упирается только в наличие и доступность для данного инвестора соответствующих активов и инструментов рынка. Вот некоторые из них:

- покупка разных видов ценных бумаг;
- покупка ценных бумаг компаний, относящихся к разным отраслям и сферам экономики;
- покупка ценных бумаг компаний, располагающихся в разных регионах страны;
- покупка одинаковых ценных бумаг, но эмитируемых разными компаниями;
- покупка ценных бумаг компаний, расположенных в разных странах;
- покупка акций компаний, имеющих собственный, хорошо диверсифицированный портфель ценных бумаг;
- покупка акций компаний с высокой степенью диверсификации их хозяйственной деятельности и т. д.

Диверсификация может быть, как широкой, так и слабой. Так, широко диверсифицированному портфелю соответствует, в основном, только рыночный (специфический) риск, то есть риск, связанный с индивидуальными особенностями конкретной ценной бумаги, а не с состоянием рынка в



целом (например, владелец акции той или иной компании подвергается риску потерь в связи с ухудшением финансового положения данной компании, некомпетентностью ее руководства, возникновением конфликтов среди акционеров, проч.). Слабо диверсифицированному портфелю свойственен как рыночный, так и нерыночный риск. Нерыночный (систематический) риск связан с факторами, влияющими на все инвестиционные активы (например, динамика экономического цикла, нестабильная политическая ситуация в стране, война, проч.).

Таким образом, инвестор может минимизировать свой риск только до уровня рыночного и избежать серьезных потерь, если сформирует широко диверсифицированный портфель.

В портфельной теории существует несколько подходов к диверсификации инвестиционных портфелей.

Традиционный подход к диверсификации («наивная» диверсификация) состоит в том, что инвестор вкладывает средства в некоторое количество активов и надеется, что вариация ожидаемой доходности портфеля будет невелика. Например, такая диверсификация предусматривает владение различными видами ценных бумаг (акции, облигации), ценными бумагами отдельных предприятий, компаний различных отраслей. Такой подход может привести к выводу, что лучшей диверсификацией является вложение средств в как можно большее количество ценных бумаг различных компаний.

Однако практикой доказано, что максимальное сокращение риска достижимо, если в портфеле имеется 10—15 различных ценных бумаг, при этом достигается достаточный уровень диверсификации без значительного увеличения издержек портфеля. Дальнейшее увеличение состава портфеля нецелесообразно, так как возникает эффект излишней диверсификации, которая может привести к таким отрицательным результатам, как:

- невозможность качественного портфельного управления;
- покупка недостаточно надежных, доходных, ликвидных ценных бумаг;
- рост издержек, связанных с подбором ценных бумаг (расходы на предварительный анализ, консалтинг и т.д.);
- высокие издержки при покупке небольших партий ценных бумаг и т.д.

Меньшее количество ценных бумаг в портфеле приводит к повышенному риску за счет роста вероятности одновременного отклонения инвестиционных качеств ценных бумаг в сторону снижения.

В соответствии с современной портфельной теорией результаты простой диверсификации и диверсификации по отраслям, предприятиям, регионам и так далее по существу тождественны.

Эффект излишней диверсификации характеризуется превышением темпов прироста

издержек по ее осуществлению над темпами прироста доходности портфеля.

Американский экономист Г. Марковитц в начале 1950-х гг. впервые разработал научную модель формирования диверсифицированного портфеля ценных бумаг на основе совершенно нового подхода к понятию «рыночный риск». В качестве измерителя риска Марковитц предложил использовать среднеквадратическое отклонение доходности ценной бумаги от ее среднего значения, определяемого за тот или иной промежуток времени. В основе такого понимания риска лежит тот факт, что на рынке всегда убыток одного торговца означает прибыль другого.

С тех пор были разработаны множество моделей оптимизации портфеля, такие как модель Шарпа, модель Тобина, модель Блэка и др.

Диверсифицированный портфель — это портфель ценных бумаг, рыночные цены которых относительно слабо коррелируют между собой.

Суть диверсификации портфеля состоит не просто в том, чтобы вложить средства в разные ценные бумаги, а в том, чтобы их вложить в такие бумаги, изменения цен которых мало связаны между собой, а еще лучше, если динамика их изменения прямо противоположна. В этом случае убытки по одной ценной бумаге не сопровождаются убытками по другим ценным бумагам, находящимся в портфеле инвестора, а может даже и сопровождаются прибылью от одновременного изменения цен последних.

Эффективный портфель ценных бумаг — это портфель, имеющий минимальный риск при данном уровне доходности портфеля или портфель, имеющий максимальную доходность при заданном уровне риска. Смысл этого вывода состоит в том, что невозможно одновременно увеличивать доходность портфеля и уменьшать его риск. Только фиксируя один из критериев (риск или доходность), можно максимизировать или минимизировать другой показатель портфеля.

Применение «западных» теорий и моделей бессмысленно в условиях Украины, потому что эти модели ориентированы на рынки с высоким уровнем активности и информатизации, которые не связаны с украинским фондовым рынком. В условиях Украины много информации скрывается от инвесторов и не доступно для общественности.

Есть очень важные отличительные особенности украинского фондового рынка, которые влияют на процесс диверсификации:

- 1) низкий уровень ликвидности рынка;
- 2) узкий перечень оборотных инструментов;
- 3) значительное влияние участников с огромным капиталом, так называемые «голубые фишки»;
- 4) высокая волатильность рынка, резкое изменение тенденции.

Во-первых, низкий уровень ликвидности украинского фондового рынка подтверждается сравнением уровня активности на Украинской фондовой бирже (УФБ) и Лондонской фондовой бирже (LSE), что отражено в таблицах 1,2.

Можно заметить, что тенденции роста и спада

объемов торгов на двух рынках повторяются. Максимум приходится на сентябрь, а минимум на декабрь. Однако, ёмкость Лондонской биржи на три порядка выше Украинской.

Украинский фондовый рынок неактивен даже по сравнению с Российской торговой системой по количеству сделок.

Таблица 1- Активность участников на Украинской фондовой бирже

Месяцы 2015 года	Количество сделок по месяцам на Украинской фондовой бирже		
	Фондовый рынок	Срочный рынок (деривативы)	Всего
Июль	14541	3255	17796
Август	12211	3077	15188
Сентябрь	15654	4209	19863
Октябрь	13203	3481	16684
Ноябрь	12011	4238	16246
Декабрь	12387	2723	15120

Таблица 2 – Активность участников на Лондонской фондовой бирже

Месяца 2015 года	Количество сделок по месяцам на Лондонской фондовой бирже		
	Фондовый рынок	Срочный рынок (деривативы)	Всего
Июль	25090731	4333557	29424288
Август	25084138	3560236	28644374
Сентябрь	26003118	4765704	30768814
Октябрь	24949305	4286484	29235789
Ноябрь	23129818	3813790	26943620
Декабрь	21662419	3818140	25480559

Во-вторых, низкий уровень ликвидности на рынке подтверждается большой долей не ликвидных активов. Контраст ликвидности активов, рассчитанной на основе продажи годового количества сделок можно увидеть в таблице 3.

Все компании, имеющие ликвидные ценные бумаги включены в индексную корзину, они представляют собой так называемые "голубые фишки". Если принять во внимание, что в «индексной корзине» всего примерно 9 % от всех обращающихся акций, можно сделать вывод о не ликвидности Украинского рынка в целом

Низкие спреды, большое количество сделок и большой удельный вес в объеме торговли компаний "индексной корзины" подтверждает доминирующее влияние участников с огромными капиталами ("голубых фишек") на рынке Украины.

Следующей отличительной чертой украинского фондового рынка является узкий перечень оборотных инструментов и низкие инвестиционные качества некоторых из них. Можно видеть, что акции являются абсолютными лидерами; второе место заняли фьючерсы и третье за корпоративными облигациями. Остальные финансовые инструменты не очень востребованы, из-за их низких инвестиционных качеств.

**Выводы.** Резюмируя все вышесказанное, нужно отметить, что при оценке степени инвестиционного риска тщательно изучаются такие инвестиционные качества ценных бумаг, как надежность, ликвидность и доходность. Особое внимание уделяется деловым качествам, репутации эмитента, его специализации и перспективности бизнеса, которым он занимается.

Наиболее важными факторами, которые влияют на диверсификацию инвестиционного портфеля, являются:

- 1) ликвидность активов;
- 2) широкий диапазон отраслей промышленности;
- 3) распределение активов.

В виду низкой ликвидности украинского фондового рынка и ограниченного перечня инструментов инвесторам необходимо пользоваться приемами как фундаментального, так и технического анализа при формировании портфеля ценных бумаг.

Важным методом оценки финансового риска является комплексный анализ финансового состояния предприятия, диагностика его финансовой устойчивости и платежеспособности. В последнее время большое распространение получил экспресс-анализ финансового состояния предприятия. Его цель — оценить в целом финансовое положение и динамику, тенденции развития предприятия.

Финансовое состояние оценивают на основе баланса предприятия и отчета о финансовых результатах и их использовании. Однако бухгалтерская отчетность отражает финансовое состояние предприятия только на фактическую дату ее составления, но не позволяет представить полную картину условий, факторов и причин, обусловивших это состояние. Поэтому для уточнения реального положения предприятия используют факторный анализ, исследуют финансовую устойчивость предприятия.

В портфель следует включать ценные бумаги компаний из разных отраслей экономики с отрицательной корреляцией. При диверсификации портфеля инвестиций так же целесообразно инвестировать в низко-рисковые облигации с одновременным инвестированием в высоко-рискованные акции; это позволяет существенно снизить риск. Облигации служат в качестве консервативной части портфеля, они не обеспечивают высокую доходность, но являются стабильными и обеспечивают фиксированный доход в виде процентного или купонного дохода.

Таблица 3–Bid-asks spread, годовой объем сделок и доля актива в годовом объеме торгов

Компании невключенные в «индексную корзину»	AVTO	AZGM	BKOK	DAKOR	DNSS	FARM	HARP	KNST	NADR
Bid-ask spread,%	30,22	72,99	85	34,25	27,05	32,50	72,25	86,11	98,36
Количество сделок	943	115	14	2007	265	250	9	10	414
Доля в годовом объеме торгов, %	0,10	0,01	0,0001	0,07	0,06	0,01	0,0001	0,0001	0,13
Компании включенные в «индексную корзину» <sup>*)</sup>	CEEN	USCB	AZST	MSICH	ALMK	UNAF	ZAEN	UTLM	STIR
Bid-ask spread	0,01	0,6	0,71	0,37	0,82	1,7	0,03	0,96	0,8
Количество сделок	116199	75429	81356	151578	178426	112405	12392	63073	58467
Доля в годовом объеме торгов, %	8,42	5,77	4,48	14,61	10,59	10,91	0,48	4,08	2,47

**Список літератури:** 1. *Лепейко Т.И.* Особенности диверсификации портфеля ценных бумаг в Украине /: Научно-технический сборник ХНЭУ –2001.– №28. – С. 200-201. 2. *Циганюк Д.Л.* Портфельне інвестування на Українському фондовому ринку /Українська академія банківської справи НБУ // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наукових праць. –2007.– №19.– С. 378-386. 3. *Буренин А.Р.* Управление портфелем ценных бумаг. / А.Р. Буренин. – 2-е издание, исправленное и дополненное. – Москва.: Научно-техническое общество им. Академика С.И. Вавилова.–2008. – .440с. 4. *Интернет-ресурс:* Украинская фондовая биржа // www.ux.ua. 5. *Интернет-ресурс:* Лондонская фондовая биржа // www.londonstockexchange.com. 6. *Интернет-ресурс:* Экономический календарь // http://ru.investing.com/economic-calendar/.

sbornik HNJeU –2001.– №28. – S. 200-201. 2. *Сy'ganyuk D.L.* Portfel'ne investuvannya na Ukrayins'komu fondovomu rynku / Ukrayins'ka akademiya bankivs'koyi spravy` NBU // Problemy` i perspekty`vy` rozvy`tku bankivs'koyi sy`stemy` Ukrayiny` : zb. naukovy`x prac`. –2007.– No. 19.– S. 378-386. 3. *Burenin A.R.* Upravlenie portfelem cennyh bumag. / A.R. Burenin. – 2-e izdanie, ispravlennoe i dopolnennoe. – Moskva.: Nauchno-tehnicheskoe obshchestvo im. Akademika S.I. Vavilova.–2008. – .440s. 4. *Internet-resurs:* Ukrainskaja fondovaja birzha // www.ux.ua. 5. *Internet-resurs:* Londonskaja fondovaja birzha // www.londonstockexchange.com. 6. *Internet-resurs:* Jekonomicheskij kalendar' // http://ru.investing.com/economic-calendar/

Надійшла (received) 20.04.2016

**Bibliography (transliterated):**1. *Lepejko T.I.* Osobennosti diversifikacii portfelja cennyh bumag v Ukraine /: Nauchno-tehnicheskij

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Диверсифікація інвестицій в цінні папери в Україні / Т.І.Кочетова, А.В.Котлярова** // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – X. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 48–51. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.

**Диверсификация инвестиций в ценные бумаги в Украине / Т.И.Кочетова, А.В.Котлярова** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – X. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 48–51. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2304-621X.

**The diversification of investments in securities in Ukraine / T. I. Kochetova, A. V. Kotlyarova** // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 48-51. – Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Кочетова Татьяна Ивановна** – доцент НТУ «ХПІ», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов; тел.:(057)707-61-61; e-mail: kocheti.tat@gmail.com.

**Кочетова Татьяна Ивановна** – доцент НТУ «ХПІ», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов; тел.:(057)707-61-61; e-mail: kocheti.tat@gmail.com.

**Kochetova Tetyana Ivanivna** – Docent NTU “KPI”, National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Associate Professor at the Department of Foreign-economic Activity and Finance; tel.: (057)7076161; e-mail: kocheti.tat@gmail.com.

**Котлярова Ангелина Викторовна** – доцент НТУ «ХПІ», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов; тел.:(057)707-61-61; e-mail:osma4ko@mail.ru.

**Котлярова Ангелина Викторовна** – доцент НТУ «ХПІ», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов; тел.:(057)7076161; e-mail: kocheti.tat@gmail.com.

**Kotlyarova Angelina Viktorovna** – Docent NTU “KPI”, National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Associate Professor at the Department of Foreign-economic Activity and Finance; tel.: (057)7076161; e-mail: osma4ko@mail.ru.

**Н.С. КРАСНОКУТСЬКА, Г.М. ФАДЕЄВА**

## ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ДО ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

У статті запропоновано методичний підхід до прогнозування надходжень від податку на доходи фізичних осіб до місцевого бюджету на основі кореляційно-регресійного аналізу з урахуванням тенденцій зміни валового регіонального продукту.

**Ключові слова:** кореляційно-регресійний аналіз, валовий регіональний продукт, податок на доходи фізичних осіб, прогнозування податкових надходжень, місцевий бюджет.

В статье предложен методический подход к прогнозированию поступлений от налога на доходы физических лиц местного бюджета на основе корреляционно-регрессионного анализа с учетом тенденций изменения валового регионального продукта.

**Ключевые слова:** корреляционно-регрессионный анализ, валовый региональный продукт, налог на доходы физических лиц, прогнозирование налоговых поступлений, местный бюджет.

The paper presents the methodical approach to forecasting personal income tax revenues to the local budget, based on regression analysis, taking into account trends in the gross regional product.

**Keywords:** correlation and regression analysis, gross regional product, personal income tax, forecasting tax revenues, the local budget.

**Вступ.** Податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) є одним з основних бюджетоутворюючих податків і його фіскальну ефективність важко переоцінити. Платниками ПДФО є фізичні особи, а податковим агентом виступає підприємство, установа, в якій платники податку отримують доходи від своєї професійної діяльності.

Значний внесок у дослідження питань оподаткування доходів фізичних осіб зробили такі вчені-економісти, як: Є.С. Гордієнко, Т.М. Демченко, В.Ф. Максимова, В.М. Мельник, Л.О. Омелянович, О.В. Покатаєва, К.І. Швабій та ін. Але у зв'язку з останніми законодавчими змінами необхідним є подальше дослідження цих питань.

**Метою статті** є розробка методичного підходу щодо визначення обсягу доходів місцевого бюджету на основі кореляційно-регресійної моделі. Досягнення цієї мети дозволить, по-перше, визначити, якою мірою ті чи інші фактори впливають на доходи місцевого бюджету, а, по-друге, спрогнозувати величину цих доходів.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема оподаткування доходів населення є однією з фундаментальних проблем оподаткування. Це зумовлено різними причинами. Одна з основних полягає у тому, що доходи фізичних осіб є стабільним і великим об'єктом оподаткування. Якщо враховувати ефекти перекалення податкового навантаження, то саме фізичні особи є носіями податків [1, с. 50].

Вихідною передумовою податкового планування прогноз, у процесі якого вирішуються в основному тактичні завдання управління податковими надходженнями [2]. Відповідно, одним із шляхів розвитку податкової системи є використання методик прогнозування податкових надходжень. Таке прогнозування впливає на структурний розвиток економіки, його динаміку та ефективність, забезпечує шляхи вдосконалення податкової політики, сприяє раціональному використанню ресурсів, зростанню рівня доходів і соціальної захищеності населення.

Теоретичні та практичні аспекти прогнозування податкових надходжень певною мірою розкриті у

працях Зварич О.В. [2], Вітлінського В. В. [3], Іванова Ю. Б. [4], Тарангул Л.Л. [5] та ін. Сучасними дослідниками розроблені загальні концептуальні положення прогнозування податкових надходжень, сформовано його методологічні принципи, розроблено функції податкового менеджменту. Разом з тим, прогнозуванню обсягів податкових надходжень з урахуванням тенденції розвитку економіки держави приділяється недостатня увага.

Значимість такого прогнозування також посилюється тим, що на місцевому рівні прогноз обласного бюджету встановлює взаємозв'язок між стратегічними цілями розвитку регіону та можливостями бюджету в середньостроковій перспективі, визначає прогнозні показники за основними видами доходів та видатків бюджету. Тому метою запровадження середньострокового прогнозування доходної частини бюджету на місцевому рівні є забезпечення послідовності та передбачуваності бюджетної регіональної політики в середньостроковій перспективі, посилення бюджетної дисципліни.

Розрахунок прогнозного показника податку на доходи фізичних осіб нами здійснено відповідно до Методики прогнозування надходжень податку на доходи фізичних осіб, затвердженої наказом Міністерства фінансів від 24.12.2010 № 1646 (рис.1). Аналіз формування доходної частини місцевого бюджету за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, у свою чергу, пропонується здійснювати за такими етапами: з'ясування факторів, що можуть впливати на розмір доходів; формування масиву статистичної інформації; побудова регресійних моделей; економічна інтерпретація моделей і практичне використання.

Основне завдання кореляційно-регресійного методу полягає в аналізі статистичних даних для виявлення математичної залежності між досліджуваними ознаками і встановлення за допомогою коефіцієнта кореляції порівняльної оцінки щільності взаємозв'язку [3]. При кореляційному зв'язку між причиною і наслідком немає повної відповідності, а

спостерігається лише певне співвідношення.

Не викликає сумніву, що сума податкових надходжень (ПН) збільшується зі зростанням обсягу валового регіонального продукту в прямо пропорційній залежності, тобто рівняння регресії має вигляд:

$$ПН = a + bВРП_k, \quad (1)$$

де ПН – прогнозована величина податкових надходжень за видом податку;  
a і b – коефіцієнти регресії;  
k – прогнозований період;  
ВРП<sub>k</sub> – прогнозоване значення валового регіонального продукту у k-му прогнозованому періоді.



Рис. 1 – Розрахунок прогнозного показника податку

Коефіцієнти регресії a і b розраховуються за такими формулами:

$$a = \overline{ПН} - b\overline{ВРП}; \quad (2)$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n ВРП_i \cdot \overline{ПН} - \overline{ВРП} \cdot \sum_{i=1}^n ПН_i}{\sum_{i=1}^n (ВРП_i - \overline{ВРП})^2}, \quad (3)$$

де n – кількість значень вимірюваних величин;  
 $\overline{ПН}$  – середнє значення податкових надходжень за видом податку (наприклад, ПДФО);  
 $\overline{ВРП}$  – середнє значення внутрішнього регіонального продукту.

Коефіцієнт кореляції визначає тісноту зв'язку між сумою податкових надходжень і обсягом валового внутрішнього продукту і обчислюється за формулою:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n ВРП_i \cdot \overline{ПН} - \overline{ВРП} \cdot \sum_{i=1}^n ПН_i}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (ВРП_i - \overline{ВРП})^2 \cdot \sum_{i=1}^n (ПН_i - \overline{ПН})^2}}. \quad (4)$$

На заключному етапі проводиться аналіз отриманих прогнозних величин.

Використовуючи рівняння (1) і значення ВРП та суми податку на доходи фізичних осіб, отримуємо:

$$ПН = -0,8543 + 0,0573 \cdot ВРП_k, \quad (5)$$

Як вихідну інформацію для реалізації кореляційно-регресійного аналізу використаємо показники виконання бюджету Харківської області та середньомісячної заробітної плати працівників області (табл.1, рис. 2).

Розрахунок прогнозних індикативних показників бюджету на 2016 рік на основі консервативних оцінок 2015 року основних макропоказників економічного і соціального розвитку створить певний «запас міцності» системи місцевих фінансів на середньострокову перспективу.

Таблиця 1 – Основні прогнозні показники соціально-економічного розвитку Харківської області за 2014–2016 роки

№ з/п	Найменування показника	2014	2015	2016 (прогн. дані)
1.	Валовий регіональний продукт, млн. грн.	79369	86199	94631
2.	Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту, у % до попереднього періоду	100,5	101,5	102,6
3.	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.	3 256	3 663	4 212

Фонд оплати праці штатних працівників та працівників малих підприємств прогнозується у 2016 році в обсязі 30168,63 млн. грн. Середня заробітна плата прогнозується у 2016 році у розмірі 4212 грн.

Завданням оптимістичного сценарію розвитку є прискорення темпів реального зростання валового регіонального продукту до 2,6 % у 2016 році з максимальним використанням можливостей для економічного зростання на основі підвищення конкурентоспроможності економіки області, досягнення макроекономічної стабільності, розв'язання накопичених за попередні роки проблем.

Показники доходів обласного бюджету на 2016 рік становитимуть 1575,0 млн.грн., з них доходів загального фонду – 1456,6 млн.грн., доходів спеціального фонду (разом з бюджетом розвитку) – 118,4 млн.грн.

Бюджетоутворюючим доходом загального фонду залишається податок на доходи фізичних осіб – 1362,3 млн.грн. Прогноз надходжень з податку на доходи фізичних осіб розраховано з урахуванням зростання фонду оплати праці. Дохідна частина проекту бюджету на 2016 рік розроблена з урахуванням змін податкового [6] та бюджетного законодавства з наступними особливостями відносно податку на доходи фізичних осіб, а саме:

- продовження дії військового збору;
- застосування єдиної ставки (18%) оподаткування доходів фізичних осіб, замість 15% та 20%;

- зниження податкового навантаження на громадян, за рахунок надання податкової соціальної пільги на рівні 50% однієї мінімальної заробітної плати до доходів, що не перевищують 3 мінімальних заробітних плат;
- зменшення ставки оподаткування пасивних доходів (крім дивідендів) з 20% до 18%;
- звільнення від оподаткування податком на доходи фізичних осіб та військовим збором пенсій,

призначених учасникам бойових дій, інвалідам війни та особам, на яких поширюється чинність статті 10 Закону України “Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту” тощо.

У табл. 2 наведені прогностичні показники бюджету міста Харкова на 2016-2017 рр.

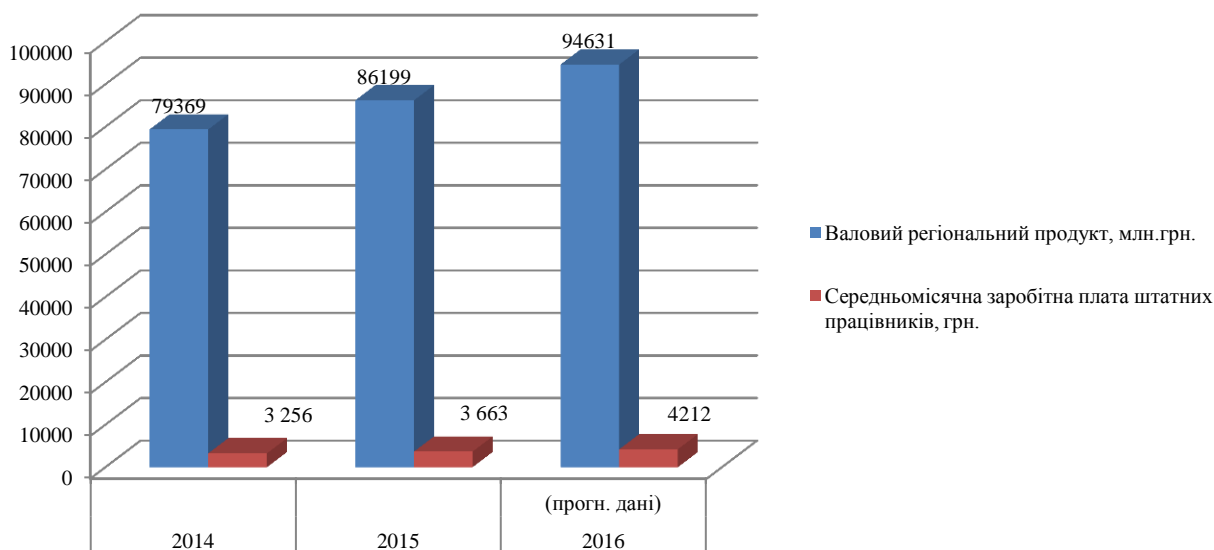


Рис. 2 – Динаміка валового регіонального продукту і середньомісячної заробітної плати працівників по Харківській області

Таблиця 2 – Прогностичні показники бюджету міста Харкова на 2016 і 2017 роки (без урахування субвенцій з державного та обласного бюджетів), млн.грн.

Показники	2016 рік прогноз	2017 рік прогноз
Доходи загального фонду	3124,3	3 146,0
Податок на доходи фізичних осіб	1 678,8	1 695,6

Отже, запропонований методичний підхід дозволяє отримати достатньо точні прогностичні дані.

**Висновки.** Запропонований методичний підхід є одним з можливих підходів до рішення складної проблеми оцінки доходних ресурсів конкретного регіону. За допомогою цього підходу до прогнозування податкових надходжень збільшується зацікавленість місцевих органів самоврядування у надходженні податків і скороченні недоїмки, забезпечується максимально можлива мобілізація поточних і прогнозованих надходжень до бюджету.

**Список літератури:** 1. Швабій К.І. Пріоритети реформування податку на доходи фізичних осіб в сучасних умовах / К.І. Швабій // Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). – 2013. – Вип. 2. – С. 50-54. 2. Зварич О. В. Податкові надходження: методологія прогнозування: монографія / О. В. Зварич. – Київ: КНТЕУ, 2013. – 443 с. 3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки / Вітлінський В. В. – К.: КНЕУ, 2003. – 407 с. 4. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент / Ю.Б. Іванов, А. І.

Крисоватий, А. Я. Кізім, В. В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с. 5. Тарангул Л. Л. Методологічні засади податкового планування у розрізі регіонів / Л. Л. Тарангул, І. О. Горленко, Т. О. Скоромцова // Наук. вісн. нац. ун-ту ДПС України: Економіка, право. – Ірпінь, 2009. – № 3(46). – С. 85–91. 6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

**Bibliography (transliterated):** 1. Shvabiy K.I. Prioriteti reformuvannya podatku na dohodi fizichnih osob v suchasniy umovah / K.I. Shvabiy // Zbirnik naukovih prats Irpinskoyi finansovo-yuridichnoyi akademiyi (ekonomika, pravo). – 2013. – Vip. 2. – S. 50-54. 2. Zvarich O. V. Podatkovi nadhodzhennya: metodologiya prognozuvannya: monografiya / O. V. Zvarich. – Kiyiv: KNTEU, 2013. – 443 s. 3. Vitlinskiy V. V. Modelyuvannya ekonomiki / Vitlinskiy V. V. – K.: KNEU, 2003. – 407 s. 4. Ivanov Yu. B. Podatkoviy menedzhment / Yu.B. Ivanov, A. I. Krisovatiy, A. Ya. Kizim, V. V. Karpova. – K.: Znannya, 2008. – 525 s. 5. Tarangul L. L. Metodologichni zasadi podatkovogo planuvannya u rozrizi regioniv / L. L. Tarangul, I. O. Gorlenko, T. O. Skoromtsova // Nauk. visn. nats. un-tu DPS Ukraini: Ekonomika, pravo. – Irpin, 2009. – № 3(46). – S. 85–91. 6. Podatkoviy kodeks Ukraini vid 02.12.2010 r. № 2755-VI. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>

Надійшла (received) 05.07.2016

**Прогнозування надходжень від податку на доходи фізичних осіб до доходної частини місцевого бюджету / Н.С. Краснокутська, Г.М. Фадеева // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 52–55. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Прогнозирование поступлений от налога на доходы физических лиц в доходной части местного бюджета / Н.С. Краснокутская, Г.М. Фадеева // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 52–55. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Forecasting revenues from personal income to the income of the local budget / N. Krasnokutskaya, G. Fadeeva// Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 52-55. – Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів /About the Authors*

**Краснокутська Н.С.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, тел.: (067) 727-71-28; e-mail: a-fadeyeva@yandex.ru

**Краснокутская Н.С.** – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «ХПИ», г. Харьков; тел.: (067) 727-71-28; e-mail: a-fadeyeva@yandex.ru

**Krasnokutskaya N.S.** – Doctor of Economics, Professor, Head of Management and Taxation Department (National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv), tel. (067) 727-71-28; e-mail: a-fadeyeva@yandex.ru

**Фадеева Г.М.** – к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, тел.: (067) 727-71-28; e-mail: a-fadeyeva@yandex.ru

**Фадеева Г.М.** – к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «ХПИ», г. Харьков; тел.: (067) 727-71-28; e-mail: a-fadeyeva@yandex.ru

**Fadeyeva A.N.** – PhD (Economics), Assistant Professor of Management and Taxation Department (National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv), tel. (067) 727-71-28; e-mail: a-fadeyeva@yandex.ru

О.Л. КУЗЕНКО, О.В. АРЕФ'ЄВА О.В.

## ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН МАКРО- ТА МЕЗОРІВНІВ

У статті представлено результати визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро- та мезорівнів. Рівень фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро- та мезорівнів визначається за допомогою індикаторів для кожної складової. Кожний з індикаторів проаналізованих складових фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро- та мезорівнів, підлягав аналізу, за допомогою експертів були упорядковані та використована методика кваліметричного моделювання надала їм ранги значимості використовуючи п'ятиступеневий масштаб оцінки ваги індикаторів складових фінансової безпеки. В статті запропоновано визначати рівень фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро та мезо рівнів шляхом комплексного аналізу інтенсивності впливу складових на фінансову безпеку. Представлені розрахунки дозволяють з впевненістю стверджувати про низький рівень фінансової безпеки України, серед внутрішніх та зовнішніх причин низького рівня фінансової безпеки на макро рівні варто виділити фінансову дестабілізацію в країні, нецільове використання бюджетних коштів, невиконання дохідної частини державного бюджету, недосконалість державної фінансової інфраструктури економічної сфери, існуючі інфляційні процеси, недосконалість національної банківської системи, що має безпосередній різносторонній негативний вплив на фінансову безпеку, відповідно до чого їхня нейтралізація повинна здійснюватися різними методами, які дозволять отримати відповідний ефект.

**Ключові слова:** бюджетна безпека, боргова безпека, банківська безпека, валютна безпека, безпека грошового ринку та інфляційних процесів, фондовий ринок, страховий ринок.

В статье представлены результаты определения уровня финансовой безопасности субъектов финансовых отношений макро- и мезоуровне. Уровень финансовой безопасности субъектов финансовых отношений макро- и мезоуровне определяется с помощью индикаторов для каждой составляющей. Каждый из индикаторов проанализированных составляющих финансовой безопасности субъектов финансовых отношений макро- и мезоуровне, подлежал анализу, с помощью экспертов были упорядочены и используемые методика кваліметричного моделирования предоставила им ранги значимости используя пятиступенчатый масштаб оценки веса индикаторов составляющих финансовой безопасности. В статье предложено определять уровень финансовой безопасности субъектов финансовых отношений макро и мезо уровней путем комплексного анализа интенсивности воздействия составляющих на финансовую безопасность. Представленные расчеты позволяют с уверенностью утверждать о низком уровне финансовой безопасности Украины, среди внутренних и внешних причин низкого уровня финансовой безопасности на макро уровне стоит выделить финансовую дестабилизацию в стране, нецелевое использование бюджетных средств, невыполнение доходной части государственного бюджета, несовершенство государственной финансовой инфраструктуры экономической сферы, существующие инфляционные процессы, несовершенство национальной банковской системы, имеет непосредственное разностороннее негативное влияние на финансовую безопасность, в соответствии с чем их нейтралізація должна осуществляться различными методами, которые позволят получить соответствующий эффект.

**Ключевые слова:** бюджетная безопасность, долговая безопасность, банковская безопасность, валютная безопасность, безопасность денежного рынка и инфляционных процессов, фондовый рынок, страховой рынок.

The results of determining the level of financial security of financial relations macro- and meso level. The level of financial security of financial relations macro- and meso level is determined using indicators for each component. Each of the indicators analyzed components of financial security of financial relations macro- and meso level, was subject to analysis by experts were organized and usable methods of modeling qualimetric gave them rank the importance of using a five-scale evaluation indicators weight components of financial security. The paper proposed to determine the level of financial security of financial relations meso and macro levels through comprehensive analysis of the intensity of exposure to the components of financial security. Presented calculations allow safe to assume a low level of financial security of Ukraine, including internal and external reasons for the low level of financial security at the macro level is to provide financial destabilization in the country, misuse of budget funds, the failure of the revenue of the state budget, inadequate public financial infrastructure economic sphere, existing inflationary pressures, inadequate national banking system, which has a direct negative impact on diverse financial security, hence their neutralization should be carried out by various methods that will get the same effect.

**Keywords:** budgetary safety, promissory safety, bank safety, currency safety, safety of money-market and inflationary processes, fund market, insurance market.

**Аналіз останніх публікацій.** Вагомий внесок у розвиток науки про економічну та фінансову безпеку зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О.В.Ареф'єва, О. Василик, О. Барановський, І. Бланк, Б. Бузан, З. Варналій, О. Власюк, С. Воронцов, В. Геєць, М. Єрмошенко, О. Жаліло, Я. Кириченко, Х. Мальгрема, Х. Моргензана, Г. Пастернак-Таранушенко та інші.

Проблемам фінансової безпеки регіонів присвячено праці вчених-економістів Т. Шалхакова, Н. Орлової, І. Новікова, Н. Красникова, Н. Коваленко, А. Сухорукова, І. Ваховича, проте, подальших досліджень потребують проблеми оцінювання стану фінансової безпеки регіону для потреб забезпечення його фінансової безпеки.

**Невирішені складові загальної проблеми.**

Питання визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро – та мезорівнів є досить невирішеними та потребують подальшого дослідження.

**Метою статті** є визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро- та мезорівнів.

**Постановка проблеми.** Особливу роль, в сучасних умовах, відіграє насамперед рівень фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро- та мезорівнів, що зумовлено послабленням державного контролю за розвитком грошово-кредитних відносин, зростанням міжнародної мобільності капіталу й посиленням впливу валютної сфери на процеси, що відбуваються в реальному



секторі економіки, відповідно до чого, забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро- та мезорівнів особливо актуально для України.

**Виклад основного матеріалу.** Кожний з індикаторів проаналізованих складових фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро- та мезорівнів, підлягають аналізу, експерти упорядковують та використовувати методіку кваліметричного моделювання надають їм ранги значимості використовуючи п'ятиступеневий масштаб оцінки ваги індикаторів складових фінансової безпеки.

Подальше визначення рівня фінансової безпеки суб'єкту фінансових відносин макро- рівня обумовлює необхідність з'ясувати вагу кожного з виділених чинників.

Обчислення оцінки кожного чинника, оцінки з вагою,  $G_i \cdot O_i$  та максимальної оцінки з вагою,  $G_i \cdot O_{max}$  за складовими фінансової безпеки держави представлено у табл. 1.

Отримані показники оцінки кожного індикатору по кожній зі складових фінансової безпеки держави, тобто, оцінки з вагою та максимальної оцінку з вагою, дає змогу проаналізувати отримані результати щодо кожного індикатору.

Найбільшу оцінку з вагою бюджетної складової фінансової безпеки отримали індикатори: відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП та обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП, значення яких становлять 0,0921, решта індикаторів, зокрема, рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень та відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі мають оцінку з вагою 0,0587.

Індикатори складової фінансової безпеки держави «безпека грошового ринку та інфляційних процесів» рівень монетизації (відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП, %), обсяг готівки, % до ВВП, рівень інфляції (до грудня попереднього року), питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками і рівень середньої процентної ставки кредитів комерційних банків відносно інфляції отримали оцінку з вагою яка становить 0,0901, інші індикатори: швидкість обігу (відношення ВВП до обсягу грошового агрегату М2), рівні доларизації грошового обігу і забезпечення грошової бази золотовалютними резервами 0,0881 відповідно.

Таблиця 1 – Оцінка складових фінансової безпеки держави

Складові фінансової безпеки держави	Вага, $G_i$	Оцінка, $O_i$	Оцінка з вагою, $G_i \cdot O_i$	Максимальна оцінка з вагою, $G_i \cdot O_{max}$
<b>Бюджетна безпека</b>				
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	0,0294	2	0,0587	0,1468
Відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, %	0,0307	3	0,0921	0,1534
Покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %	0,0294	2	0,0587	0,1468
Відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	0,0294	2	0,0587	0,1468
Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП	0,0307	3	0,0921	0,1534
<b>Боргова безпека</b>				
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	0,0300	3	0,0901	0,150
Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	0,0300	3	0,0901	0,150
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	0,0294	3	0,0881	0,147
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	0,0307	4	0,1227	0,153
Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	0,0294	3	0,0881	0,147
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, %	0,0287	1	0,0287	0,143
Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	0,0307	4	0,1227	0,153
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	0,0287	1	0,0287	0,143
<b>Банківська безпека</b>				
Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу, %	0,0294	3	0,0881	0,147
Обсяг кредитування банками реального сектору економіки, % до ВВП	0,0294	3	0,0881	0,147
<b>Валютна безпека</b>				
Індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США до показників попереднього періоду, %	0,0274	1	0,0274	0,137

Продовження таблиці 1

Відношення обсягів депозитів в іноземній валюті до загальних обсягів депозитів, %	0,0294	3	0,0881	0,147
Валові міжнародні резерви України, місяці імпорту	0,0280	2	0,0560	0,140
Безпека грошового ринку та інфляційних процесів				
Рівень монетизації (відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП, %)	0,0300	3	0,0901	0,150
Швидкість обігу (відношення ВВП до обсягу грошового агрегату М2)	0,0294	3	0,0881	0,147
Обсяг готівки, % до ВВП	0,0300	3	0,0901	0,150
Рівень інфляції (до грудня попереднього року), %	0,0300	3	0,0901	0,150
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками, %	0,0300	3	0,0901	0,150
Рівень середньої процентної ставки кредитів комерційних банків відносно інфляції, %	0,0300	3	0,0901	0,150
Рівень доларизації грошового обігу, %	0,0294	3	0,0881	0,147
Рівень забезпечення грошової бази золотовалютними резервами, %	0,0294	3	0,0881	0,147
Фондовий ринок				
Відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП, %	0,0274	1	0,0274	0,137

Продовження таблиці 1

Доходність облігацій внутрішньої державної позики, %	0,0274	1	0,0274	0,137
Частка покриття державними цінними паперами внутрішнього державного боргу, %	0,0267	1	0,0267	0,133
Страховий ринок				
Показник проникнення страхування, (страхові премії до ВВП), %	0,0247	1	0,0247	0,123
Показник «щільності страхування» (страхові премії на одну особу), дол. США	0,0260	1	0,0260	0,130
Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій	0,0254	1	0,0254	0,127
Рівень валових страхових виплат, %	0,0247	1	0,0247	0,123
Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %	0,0247	1	0,0247	0,123
Частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі, %	0,0247	1	0,0247	0,123
Всього	1,0	x	2,3129	5,0

У складовій фінансовій безпеки суб'єкта фінансових відносин макро рівня «Фондовий ринок» виділяються індикатори відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП тв. доходність облігацій внутрішньої державної позики, які мають значення оцінки з вагою 0,0274, при цьому, індикатор частка покриття державними цінними паперами внутрішнього державного боргу має значення оцінки з вагою 0,0267, що лише на 0,0007, тобто, доцільно визнати майже однакову силу впливу даних індикаторів на досліджувану складову фінансової безпеки.

Показник проникнення страхування, (страхові премії до ВВП), рівень валових страхових виплат, частка премій, що належать перестраховикам-

нерезидентам та частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі отримали оцінку з вагою, значення якої становить 0,0247, на 0,0007 пункту вище має оцінку з вагою частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, і на 0,013 пункту вище має показник «щільності страхування» (страхові премії на одну особу), дол. США, які обумовлюють інтенсивність впливу складової «страховий ринок» на фінансову безпеку держави.

Зведена оцінка інтенсивності впливу складових на фінансову безпеку суб'єкта макро рівня наведена в табл. 2.

Таблиця 2 – Зведена оцінка інтенсивності впливу складових на фінансову безпеку суб'єкта макрорівня

Складові фінансової безпеки держави	Оцінка складової з вагою, $g_i, o_i$
Бюджетна безпека	0,36
Боргова безпека	0,66
Банківська безпека	0,18
Продовження таблиці 2	
Валютна безпека	0,17
Безпека грошового ринку та інфляційних процесів	0,71
Фондовий ринок	0,08
Страховий ринок	0,15
Разом	2,31

Оскільки не існує єдиного методологічного підходу щодо оцінювання рівня фінансової безпеки, нами запропоновано визначати рівень фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро та мезо рівнів шляхом комплексного аналізу інтенсивності впливу складових на фінансову безпеку.

Оцінка бюджетної безпеки країни з урахуванням ваги становить 0,36; боргової безпеки 0,66; банківської безпеки 0,18; валютної безпеки 0,17; безпеки грошового ринку та інфляційних процесів 0,7; фондового ринку 0,08 та страхового, 15, сума яких становить 2,31 і дозволяє за формулою 1 визначити рівень фінансової безпеки суб'єкта макро рівня.

$$P_{\text{ф.б макро}} = \frac{\sum C_k}{n} \quad (1)$$

де, P – рівень фінансової безпеки,

$C_k$  – сума оцінок складових, n – кількість складових.

Відповідно до чого, рівень фінансової безпеки держави становить 0,33, при цьому, найбільший вплив на розраховане значення рівня фінансової безпеки держави становить безпека грошового ринку та інфляційних процесів, боргова безпека і банківська безпека, обумовлений, з одного боку, надмірно високими відсотковими ставками за кредитами, перевищення кредитних вкладень над депозитами, практична відсутність страхування кредитів та депозитів, низький рівень капіталізації банківської системи та недостатнє законодавче регулювання банківської діяльності, з іншого, хоча більшість фактичних значень індикаторів стану боргової безпеки України не перевищували нормативних значень, проте, рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, нормативне значення якого становить не більше 200 дол. США, фактичні показники протягом 2008-2012 років значно перевищували пирогове значення (у 2008 році – 402,1 дол. США; у 2009 році – 591,4 дол. США; у 2010 році – 761,36 дол. США; у 2011 році – 537,89 дол. США і у 2012 році – 575,5 дол. США), що свідчить про несприятливі тенденції в економіці та необхідність оптимізації структури державного боргу.

Виходячи з результатів проведеного дослідження, можна з впевненістю стверджувати про низький рівень фінансової безпеки України, серед внутрішніх та зовнішніх причин низького рівня фінансової безпеки на макро рівні варто виділити

фінансову дестабілізацію в країні, нецільове використання бюджетних коштів, невиконання дохідної частини державного бюджету, недосконалість державної фінансової інфраструктури економічної сфери, існуючі інфляційні процеси, недосконалість національної банківської системи, що має безпосередній різносторонній негативний вплив на фінансову безпеку, відповідно до чого їхня нейтралізація повинна здійснюватися різними методами, які дозволять отримати відповідний ефект.

Оскільки, регіон є окремою підсистемою держави та національної економіки, то фінансову безпеку суб'єкта фінансових відносин мезо- рівня необхідно розглядати як інтегральну комплексну характеристику місцевої економіки, відповідно до чого, нами виділено наступні складові фінансової безпеки суб'єкта фінансових відносин мезо- рівня: бюджетний сектор, зовнішньоекономічна діяльність, фінансовий сектор, грошово-валютний та соціальний сектори.

Індикаторами бюджетного сектору нами виокремлено: доходи, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, загальний фонд, спеціальний фонд, дотації, субвенції, сума трансфертів, виконання місцевого бюджету у відсотках, надходження бюджетних установ, податкові надходження та видатки місцевого бюджету, які, на наш погляд, обумовлюють стан розвитку бюджетного простору суб'єкту фінансових відносин мезо рівню.

Зовнішньоекономічну діяльність обумовлюють наступні показники: індекс споживчих цін, коефіцієнт покриття експортом імпорту та обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, оскільки є виразниками розвитку зовнішньоекономічного комплексу регіону, що розвивається органами влади регіону.

Індикаторами фінансового сектору виокремлено: поточна дебіторська заборгованість, поточна кредиторська заборгованість та обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються регіональним бюджетам з центрального бюджету у розрахунку на одну особу, які дають можливість досліджувати процесі розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів регіону, що знаходяться в розпорядженні місцевих органів влади та грошові кошти суб'єктів господарювання.

Рівень доларизації грошового обігу, відношення податків до ВРП у відсотках та темпи зростання прибуткової частини бюджету виділено як індикатори грошово-валютного сектору, оскільки, є виразниками існуючої системи формування грошово-кредитної політики регіону.

Індикаторами соціального сектору є динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати та рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення, які узагальнюють трансформаційні процеси розвитку соціальної інфраструктури Харківської області як в цілому, так і її складових.

Подібним чином визначаємо і рівень фінансової безпеки суб'єкта фінансових відносин мезо рівня.

Відсоток виставлених оцінок всіма експертами становить для  $V_{H1}-0,74$ ,  $V_{H2}-0,70$ ,  $V_{H3}-0,68$ ,  $V_{H4}-0,60$ ,  $V_{H5}-0,70$ ,  $V_{H6}-0,64$ ,  $V_{H7}-0,64$ ,  $V_{H8}-0,66$ ,  $V_{H9}-0,62$ ,  $V_{H10}-0,70$ ,  $V_{H11}-0,66$ ,  $V_{I1}-0,60$ ,  $V_{I2}-0,76$ ,  $V_{I3}-0,72$ ,  $V_{J1}-0,62$ ,  $V_{J2}-0,64$ ,  $V_{J3}-0,76$ ,  $V_{K1}-0,76$ ,  $V_{K2}-0,74$ ,  $V_{K3}-0,76$ ,  $V_{L1}-0,60$ ,  $V_{L2}-0,58$ . Сума всіх оцінок становить 14,88.

Показники складових фінансової безпеки суб'єкта фінансових відносин мезо рівня мають наступну вагу:  $V_{H1}-0,0497$ ,  $V_{H2}-0,0470$ ,  $V_{H3}-0,0457$ ,  $V_{H4}-0,0403$ ,  $V_{H5}-0,0470$ ,  $V_{H6}-0,0430$ ,  $V_{H7}-0,0430$ ,  $V_{H8}-0,0444$ ,  $V_{H9}-0,0417$ ,  $V_{H10}-0,0470$ ,  $V_{H11}-0,0444$ ,  $V_{I1}-0,0430$ ,  $V_{I2}-0,0511$ ,  $V_{I3}-0,0484$ ,  $V_{J1}-0,0417$ ,  $V_{J2}-0,0430$ ,  $V_{J3}-0,0511$ ,  $V_{K1}-0,0511$ ,  $V_{K2}-0,0497$ ,  $V_{K3}-0,0511$ ,  $V_{L1}-0,0403$ ,  $V_{L2}-0,0390$ .

Обчислення оцінки кожного індикаторускладових фінансової безпеки регіону, оцінки з вагою,  $G_i \cdot O_i$  та максимальної оцінки з вагою,  $G_i \cdot O_{max}$  представлено у табл. 3.

Оцінка інтенсивності впливу складових на фінансову безпеку суб'єкта мезо рівня наведена в табл. 4.

**Висновок.** За проведеними розрахунками, рівень фінансової безпеки регіону становить лише 0,40, що

дозволяє ідентифікувати рівень фінансової безпеки суб'єкта мезо рівня як недостатній, при цьому, найбільший вплив на фінансову безпеку суб'єкта мезо рівня має бюджетний сектор, оцінка якого з вагою становить 0,94, та грошово-валютний сектор із оцінкою з вагою у 0,41, помітний вплив мають складові зовнішньоекономічна діяльність та фінансовий сектор, із оцінкою з вагою які становлять 0,29 та 0,28 відповідно, тобто, при розробці фінансового механізму забезпечення фінансової безпеки регіону слід враховувати питому вагу регіону у ВВП країни, платіжний баланс регіону, дефіцит місцевого бюджету, рівень інфляції, об'єм іноземних інвестицій, сальдо зовнішньоторгівельного балансу, заборгованість з виплати заробітної плати, дебіторську та кредиторську заборгованості, зміна значень яких від запланованих розглядатиметься як виникнення потенційної загрози зниження рівня фінансової безпеки суб'єкта фінансових відносин мезорівня.

Таблиця 3 – Оцінка індикаторів складових фінансової безпеки регіону

Складові фінансової безпеки регіону	Вага, $G_i$	Оцінка $O_i$	Оцінка з вагою, $G_i \cdot O_i$	Макс. оцінка з вагою, $G_i \cdot O_{max}$
Індикатори бюджетного сектору				
Доходи, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів	0,0497	2	0,0995	0,2487
Доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, тис.грн.	0,0470	2	0,0941	0,2352
Загальний фонд	0,0457	2	0,0914	0,2285
Спеціальний фонд	0,0403	2	0,0806	0,2016
Дотації	0,0470	2	0,0941	0,2352
Субвенції	0,0430	2	0,0860	0,2151
Сума трансфертів	0,0430	2	0,0860	0,2151
Виконання бюджету, %	0,0444	2	0,0887	0,2218
Надходження бюджетних установ	0,0417	1	0,0417	0,2083
Податкові надходження	0,0470	2	0,0941	0,2352
Видатки бюджету	0,0444	2	0,0887	0,2218
Індикатори зовнішньоекономічної діяльності				
Індекс споживчих цін, %	0,0403	1	0,0403	0,2016
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,0511	3	0,1532	0,2554
Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, тис.дол.	0,0484	2	0,0968	0,2419
Індикатори фінансового сектору				
Поточна дебіторська заборгованість	0,0417	1	0,0417	0,2083
Поточна кредиторська заборгованість	0,0430	2	0,0860	0,2151
Обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються регіональним із центрального бюджету, грн на особу	0,0511	3	0,1532	0,2554
Індикатори грошово-валютного сектору				
Рівень доларизації грошового обігу	0,0511	3	0,1532	0,2554
Відношення податків до ВРП, %	0,0497	2	0,0995	0,2487
Темпи зростання прибуткової частини бюджету	0,0511	3	0,1532	0,2554
Індикатори соціального сектору				
Динаміка суми заборгованості з виплати зарплати млнгрн	0,0403	1	0,0403	0,2016
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення	0,0390	1	0,0390	0,1949
Всього	1,0	x	2,0013	5,0

Таблиця 4 – Зведена оцінка інтенсивності впливу складових на фінансову безпеку суб'єкта мезо рівня

Складові фінансової безпеки регіону	Оцінка складової з вагою, $g_i \cdot o_i$
Бюджетний сектор	0,94

Продовження таблиці 4

Зовнішньоекономічна діяльність	0,29
Фінансовий сектор	0,28
Грошово-валютний сектор	0,41
Соціальний сектор	0,08
Разом	2,00

**Список літератури:** 1.Третяк О.З. Окремі концептуальні характеристики категорії фінансової безпеки регіону / О. З. Третяк, М. В. Кирилів // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – С. 2 – 7. 2.Медвідь М.М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Полтавський національний технічний ун-т ім. Юрія Кондратюка. – Полтава, 2008. – 20 с. 3.Сухоруків А. І. Проблеми фінансової безпеки України : Монографія / (Передмова акад. НАН України С. І. Пиріжкова). – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с. 4.Герасимчук З. В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації : монографія / З. В. Герасимчук, В. Л. Галушак. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 245 с. 5.Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконом. исследованиях / В. Плюта / Пер. с польск. В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с. 6.Кизим Н. А. Нейронные сети: теория и практика применения : Монография / Н. А. Кизим, Е. Н. Ястремская, В. Ф. Сенчуков – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 240 с. Русск. яз. 7.Маргасова В. Г. Передумови формування фінансової безпеки регіону / В. Г. Маргасова, Н. В. Ткаленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 139 – 146.

**.Bibliography (transliterated):** 1.Tretyak O.Z. Okremi konceptualni harakteristiki kategorii finansovoi bezpeki regionu / O. Z. Tretyak, M. V. Kiriliv // Naukovij visnik L'vivskogo derzhavnogo universitetu vnutrishnih sprav. – 2009. – № 2. – S. 2 – 7. 2. Medvid' M.M. Finansova bezpeka regioniv Ukraïni (na prikladi Harkivskoi oblasti): avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05 / Poltavskij nacional'nij tekhnichnij un-t im. YUriya Kondratiuka. – Poltava, 2008. – 20 s. 3.Suhorukov A. I. Problemi finansovoi bezpeki Ukraïni : Monografiya / (Peredmovo akad. NAN Ukraïni S. I. Pirizhkova). – K. : NIPMB, 2004. – 117 s. 4.Gerasimchuk Z. V. Politika rozvritku problemnih regioniv: metodologichni zasadi formuvannya ta realizacii : monografiya / Z. V. Gerasimchuk, V. L. Galushchak. – Luc'k : Nadstir'ya, 2006. – 245 s. 5.Plyuta V. Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v ehkonom. issledovaniyah / V. Plyuta / Per. s pol'sk. V. V. Ivanova. – M. : Finansy i statistika, 1989. – 175 s. 6.Kizim N. A. Nejrnonnie seti: teoriya i praktika primeneniya : Monografiya / N. A. Kizim, E. N. Yastremskaya, V. F. Senchukov – H. : ID «INZHENK», 2006. – 240 s. Russk. yaz. 7.Margasova V. G. Peredumovi formuvannya finansovoi bezpeki regionu / V. G. Margasova, N. V. Tkalenko // Zbimik naukovih prac' Nacional'nogo universitetu derzhavnoi podatkovoi sluzhbi Ukraïni. – 2010. – № 2. – S. 139 – 146.

Надійшла (received) 18.11.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро та мезорівнів / О.В. Ареф'єва, О.Л. Кузенко // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 56–61. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Определение уровня финансовой безопасности субъектов финансовых отношений макро и мезоуровне / А.В. Арефьева, О.Л. Кузенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 56–61. – Библиогр. 7 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Definition of financial security of business financial relations macro- and meso level / O. Aref'eva, O. Kuzenko // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 56-61. – Bibliogr.: 7 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів /About the Authors*

**Ареф'єва Олена Володимирівна** – д.е.н., професор, Харківський національний університет ім. Семена Кузнец, м. Харків; тел.:+380664105214; e-mail: tkuzenko@yandex.ru

**Арефьева Елена Владимировна** - д.э.н., профессор, Харьковский национальный университет им. Семена Кузнец, г. Харьков; тел.: +380664105214; e-mail: tkuzenko@yandex.ru

**Aref'eva Olena** – Doctor of Economics, Professor, Kharkiv National Economic University. Simeon Kuznets, tel.:+380664105214; e-mail: tkuzenko@yandex.ru

**Кузенко Ольга Леонідівна** – Харківський національний університет ім. Семена Кузнеця, аспірант кафедри фінансів; тел.: +380664105214; e-mail: tkuzenko@yandex.ru

**Кузенко Ольга Леонидовна** – Харьковский национальный университет им. Семена Кузнеця, аспирант кафедры финансов тел.: +380664105214; e-mail: tkuzenko@yandex.ru

**Kuzenko Olga** – Kharkiv National Economic University Simeon Kuznets, Postgraduate Department of Finance, tel.:+380664105214; e-mail: tkuzenko@yandex.ru

**Ю.И. ЛЕРНЕР**

## НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАБЛУЖДЕНИЯ ПРИ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ УКРАИНЫ

В статье приведены результаты анализа причин появления и расширения пропасти между обучением и реалиями экономической действительности, на основании этого анализа разработан структурированный комплекс мероприятий практического и экономического характера для уменьшения указанной пропасти между обучением и реалиями экономической деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** противоречия, экономические дисциплины, методические материалы, студенты..

У статті наведено результати аналізу причин появи і розширення прірви між навчанням і реаліями економічної дійсності, на підставі цього аналізу розроблено структурований комплекс заходів практичного і економічного характеру для зменшення зазначеної прірви між навчанням і реаліями економічної діяльності підприємств.

**Ключові слова:** протиріччя, економічні дисципліни, методичні матеріали, студенти.

The results of the analysis of the causes of the emergence and expansion of the gap between education and the realities of the economic reality, on the basis of this analysis, a structured set of activities of practical and economic measures to reduce this gap between education and the realities of the economic activities of enterprises.

**Keywords:** conflict, economic discipline, teaching materials and students.

### Постановка проблемы и ее актуальность.

Одной из главных составляющих экономической безопасности страны и ее экономического развития является эффективно действующая система образования, особенно система высшего образования. Противоречия между обучением дисциплинам экономического характера в вузах и практической экономической деятельностью предприятий все время углубляются и расширяются, что не способствует стратегическому повышению экономической безопасности страны. Главными причинами, способствующими такой ситуации со стороны действующих производственных структур, являются следующие причины:

- значительный темп количественного и качественного роста предпринимательства и бизнеса;
- существенное омоложение очень богатых собственников бизнеса;
- резкое увеличение стоимости бизнеса;
- значительная разнородность и разносторонность «номенклатуры» бизнеса;
- резкое разделение людей на очень богатых и очень бедных;
- дальнейшее превалирование в управлении бизнеса эмоциональной составляющей над интеллектуальной составляющей;
- недостатки профессиональной подготовки высшего топ-менеджмента.

Главными причинами, способствующими такой ситуации со стороны вузов, являются следующие причины:

- почти полное отсутствие у преподавателей практического и/или научно-исследовательского опыта;
- подавляющее большинство преподавателей не успевают за изменениями в развитии производственных структур;
- в стране почти ликвидирована система научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций, в том числе организаций экономического характера;

- низкий уровень управления деятельностью вузов;
- высокий уровень коррупции денег и ума в вузах;
- отсутствие полноценной практики у студентов;
- невозможность по разным причинам эффективно управлять процессом обучения студентов;
- отсутствие полноценной научно-исследовательской деятельности в вузах;
- несоответствие учебных планов и методик обучения студентов вузов реалиям жизни;
- недостаточная профессиональная подготовка топ-менеджмента и преподавателей вузов (как в области преподавательского искусства, так и в области практической и научной деятельности).

**Анализ исследований и практической деятельности.** Исходя из почти пятидесятилетнего практического, преподавательского и исследовательского опыта и проведенных в этих направлениях научных исследований, результатом которых являлось опубликование большого количества статей, тезисов, докладов, монографий, учебников и методических материалов, представляется возможным указать на следующие основные предложения, реализация которых в высшей школе позволит значительно уменьшить указанные противоречия.

**Содержание исследования.** На основании проведенного анализа и собственного опыта профессиональной преподавательской деятельности можно указать на следующие рекомендации по уменьшению указанных противоречий.

1. Улучшение качества управления вузом (вуз – большая предпринимательская структура и должна управляться, как таковая); сюда относится:

- создание и функционирование внутрипроизводственного хозрасчета определенной «глубины»;
- освобождение вуза от неприемлемых функций и активов;
- улучшение делопроизводства и схемы

управления вузом;

– использование юридически допустимых схем зарабатывания денежных средств;  
– создание и функционирование попечительских советов;

– проведение пиар-кампаний совместно с бизнес-структурами («круглые столы», тематические встречи, презентации проектов и др.);

– создание системы бонусов и дисконтов в материальном вознаграждении сотрудников вуза.

2. Создание новых обучающих структур (вне и внутри вуза); сюда относятся следующие структуры:

– бизнес-школы;  
– специализированные группы студентов;  
– специализированные центры;  
– группы одаренных студентов;  
– мастер-классы;  
– тренинги;  
– экономико-юридические и технические клиники;  
– филиалы кафедр на производстве и др.

3. Улучшение качества учебного процесса (в реальной жизни используется только 15% полученных студентом академических знаний); сюда относятся:

– приобретение студентами эмоциональных навыков, а не только академических знаний;

– обучение с помощью преподавания тематических курсов, объемом 400-600 часов, а не отдельных дисциплин объемом 130-150 часов;

– создание учебных планов, тематических курсов; их изучение должно производиться преподавательским корпусом, обладающим практическим опытом работы на предприятиях (организациях);

– проведение деловых игр, игрового и, что самое главное – реального комплексного (группового) проектирования с помощью схем оптимального функционирования;

– создание стимулов для заинтересованных в обучении студентов.

4. Ликвидация экономических и технических заблуждений при обучении студентов:

– использование применяемых в реальной жизни методик, методологий, методов, способов, механизмов, инструментов и использования новых принципов и теорий.

**Выводы.** Противоречия между экономическим образованием и реальной экономической жизнью, как показано в настоящей статье, могут быть значительно ликвидированы определенными методами преподавания этих экономических дисциплин. Эти методы включают в себя как методические направления этого преподавания, так и методологические подходы, связанные с устранением экономических заблуждений, присутствующих при обучении студентов. Также они могут быть связаны с организационными и управленческими мероприятиями, которые должны быть внедрены в практику деятельности вузовских структур. Все эти направления и подходы проанализированы в настоящей статье, на основании чего даны исчерпывающие рекомендации по устранению рассмотренных противоречий.

**Список литературы:** 1. Лернер Ю. И. Проблемы принятия экономических решений в современных условиях: Монография / Лернер Ю. И. – Х.: Торсинг, 2003. – 689с 2. Лернер Ю.И. Финансы предприятий: учеб. пособие / Лернер Ю.И. – Х.: Консульт, 2006. – 567с 3. Лернер Ю. И. Экономические инструменты производственной деятельности в условиях неопределенности и рисков / Лернер Ю. И. – Х.: НТУ «ХПИ», 2008. – 587с.

**Bibliography (transliterated):** 1. Lerner Yu. Y. *Problemy prinyatiya ekonomicheskikh resheniy v sovremennykh usloviyakh*: Monografiya / Lerner Yu. Y. – Kh.: Torsynh, 2003. – 689s 2. Lerner Yu. Y. *Fynansy predpriyaty: ucheb. posobyie* / Lerner Yu. Y. – Kh.: Konsul't, 2006. – 567s 3. Lerner Yu. Y. *Ekonomicheskiye ynstumenty proyzvodstvennoy deyatel'nosti v usloviyakh neopredelennosti y ryiskov* / Lerner Yu. Y. – Kh.: NTU «KhPY», 2008. – 587s.

Надійшла (received) 05.09.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Некоторые экономические заблуждения при обучении студентов в высшей школе Украины / Ю.И. Лернер // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 62–63. – Бібліогр.: 3 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Некоторые экономические заблуждения при обучении студентов в высшей школе Украины / Ю.И. Лернер // Вестник НТУ «ХПІ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 62–63. – Библиогр. 3 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Some economic fallacies in teaching students at the higher school of Ukraine / U.I. Lerner // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 62-63. – Bibliogr.: 3 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Лернер Юрій Ілліч** – акад. АЕН України, проф. НТУ «ХПІ», тел.: 0503436951 e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Лернер Юрій Ільич** – акад. АЭН України, проф. НТУ «ХПІ», тел.: 0503436951 e-mail: lena\_hs@mail.ru.

**Lerner Yuri** – Acad. AES of Ukraine, prof. NTU «KPI»; tel.: 0503436951 e-mail: lena\_hs@mail.ru.

**К.Ю. ЛУЦЕНКО Г.М. ФАДЕЄВА**

## РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Проаналізовано зміни, внесені до Податкового кодексу України відносно податку на доходи фізичних осіб. Проведений порівняльний аналіз з минулим періодом і висвітлені перспективи на майбутнє у зв'язку з євроінтеграційними процесами, які відбуваються в країні.

**Ключові слова:** податок на доходи фізичних осіб, об'єкт оподаткування, ставки податку, пасивні доходи, заробітна плата, єдиний соціальний внесок.

Проанализированы изменения, внесенные в Налоговый кодекс Украины относительно налога на доходы физических лиц. Проведен сравнительный анализ с прошлым периодом и освещены перспективы на будущее в связи с евроинтеграционными процессами, которые происходят в стране.

**Ключевые слова:** налог на доходы физических лиц, объект налогообложения, ставки налога, пассивные доходы, заработная плата, единый социальный взнос.

The changes made to the Tax Code of Ukraine concerning the tax on personal income. According to Eurostat, the European Union is on the first place in the world to allocate funds for the social protection of its citizens - up to 30% of GDP in Ukraine - only 8%. For comparison: in Germany, the minimum pension is 350 euros in France, the minimum pension is 500 euros per month in the UK -760 euros. In Ukraine, the average pension of about 47 euros (over 1,400 USD.). Thus, in the disclosed factors that adversely affect the level of social protection of the population of Ukraine.

A comparative analysis with the previous period and highlight prospects for the future in connection with the European integration processes that are taking place in the country.

**Keywords:** tax on personal income, the object of taxation, tax rates, passive income, salary, a single social contribution.

**Вступ.** З огляду на постійні зміни податкового законодавства та важливість володіння інформацією про його останні зміни, актуальним є вивчення стану оподаткування доходів фізичних осіб, що існує в даний час, а також проведення порівняльного аналізу. Згідно з українським законодавством податок на доходи фізичних осіб є загальнодержавним, нерідко ще його називають по-старому «прибутковий податок». У податкових системах різних країн цей податок також називають «індивідуальний прибутковий податок», «податок на поставлений дохід», але це не міняє суті. У всьому світі цей вид податку є одним з основних джерел наповнення бюджету.

**Постановка проблеми.** Основний податок, який сплачують тільки фізичні особи (або їх представники – податкові агенти, але за рахунок таких фізичних осіб), є податок на доходи фізичних осіб (далі ПДФО). Цим податком оподатковуються всі доходи фізичних осіб відповідно до податкового законодавства.

Кожен із видів загального оподаткованого доходу платника податку на доходи фізичних осіб оподатковується відповідно до норм і правил, установлених у Податковому кодексі України (далі ПКУ). Причому застосування таких правил впливає на розмір ПДФО, а також на розмір доходу, який отримує фізична особа після сплати податку. Отже, питання удосконалення податку на доходи фізичних осіб в Україні є одним із фундаментальних.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ключові зміни в реформуванні податкової системи взагалі, й податку на доходи фізичних осіб зокрема, були предметом дослідження таких учених, як: Ю.Б.Іванов, М.П. Кучерявенко, Л.М. Котенко, Г.М. Фадєєва, О.А. Лукашев, Н.Ю. Пришва та ін. [1]. Разом із тим окремі питання щодо реформування податку на доходи фізичних осіб в умовах євроінтеграції потребують поглибленого опрацювання, у т. ч. шляхом порівняння діючих

ставок податків із минулим періодом і перспективами на майбутнє.

**Мета статті** полягає у виокремленні ключових змін у реформуванні оподаткування доходів фізичних осіб.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

У 2016 р. застосовується базова ставка 18,0 % до усієї суми бази оподаткування, незалежно від її розміру. Відмінено обов'язок подавати річну декларацію фізичними особами, якщо протягом податкового (звітного) року оподатковувані доходи нараховувалися одночасно двома або більше податковими агентами і при цьому загальна річна сума таких податковуваних доходів перевищує 120 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року [2]. Також:

– якщо це передбачено окремими нормами розділу IV ПКУ, ставка ПДФО може становити 0 %;

– для пенсій або довічного грошового утримання, розмір яких більше, ніж три розміри мінімальної заробітної плати (у розрахунку на місяць), встановленої на 1 січня звітного податкового року (4134 грн.), до суми перевищення застосовуватиметься ставка ПДФО у розмірі 15 %;

– для пасивних доходів зберігатиметься окрема ставка 5 % для доходів у вигляді дивідендів, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств. Решта пасивних доходів (а до них належать, окрім дивідендів, проценти, роялті та інвестиційний прибуток) оподатковуватимуться ПДФО за базовою ставкою – 18 %.

Базовий розмір податкової соціальної пільги (ПСП) зменшився до 50 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленого законом на 1 січня звітного податкового року. Тобто базовий розмір ПСП у 2016 р. становитиме 689 грн. При цьому гранична сума доходу, яка даватиме право на застосування ПСП, не змінилася та дорівнює розміру місячного



прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн. – 1930 грн. Отже, підприємці на загальній системі оподаткування сплачуватимуть ПДФО за ставкою 18 %.

Військовий збір залишився без змін і сплачуватиметься у такому ж самому порядку.

Основні зміни в реформуванні податку на доходи фізичних осіб наведені у табл. 1 [3].

У табл. 2 відобразимо розміри податкових соціальних пільг у 2016 році. Розмір ПСП у 2015 р. становив 609 грн. (мінімальна заробітна плата 1218 грн. × 50%, граничний розмір доходу для застосування ПСП 1710 грн.).

Таблиця 1 – Реформування податку на доходи фізичних осіб

Податок на доходи фізичних осіб		
2015 рік	2016 рік	2017 рік
<b>Доходи у вигляді заробітної плати (ЗП)</b>		
0% – для 0,5 розміру мінімальних місячних ЗП (609 грн.) надається для ЗП не вище 1710 грн.	0% – для 0,5 розміру мінімальних місячних ЗП (609 грн.) надається для ЗП не вище 1930 грн.	0% – для 0,5 розміру мінімальних місячних ЗП надається для ЗП не вище 4134 грн.
15 % – до 10-кратного розміру мінімальних місячних ЗП (12180 грн.); 20 % на суму перевищення	18 % – до розміру ЗП без обмеження	17 % – до розміру ЗП без обмеження
<b>Доходи, відмінні від заробітної плати та інвестиційного доходу (ІД)</b>		
Ставка – 20 %	Ставка – 20 %	Ставка – 17 %
<b>Інший дохід</b>		
Дивіденди – 5 %; Інший інвестиційний дохід – 20 %	Дивіденди – 5 %; Інший інвестиційний дохід – 18 %	Дивіденди – 17 %; Інший інвестиційний дохід – 17 %
<b>Оподаткування пенсій</b>		
15 % від «мінімалки», якщо розмір пенсій вище 3654 грн	15 % від «мінімалки», якщо розмір пенсій вище 4134 грн	
<b>Військовий збір – 1,5 %</b>		

Таблиця 2 – Розмір податкових соціальних пільг у 2016 році

Вид ПСП (норма ПКУ)	2016 рік	
	Розмір ПСП, грн.	Граничний розмір доходу для застосування ПСП, грн.
Загальна ПСП (пп.169.1. п.169.1.ст.169 )	689,00	1930,00
ПСП на дітей (пп.169.1.2)	689,00 × кількість дітей віком до 18 р.	1930,00 × кратну кількість дітей (одному із батьків)
Підвищена ПСП на дітей (пп. «а», «б», пп. 169.1.3)	1033,50 × кількість дітей віком до 18 р.	
Підвищена ПСП (підпункти «в»-«е» пп.169.1.3)	1033,50	1930,00
Максимальна ПСП (підпункти «а»-«г» пп.169.1.4)	1378,00	1930,00

Розглянемо, за якими ставками податку на доходи фізичних осіб необхідно оподатковувати доходи, нараховані у вигляді відпускних та лікарняних, у разі, якщо такі нарахування є перехідними, наприклад: відпускні, нараховані в грудні 2015 р. за січень 2016 р., лікарняні в січні 2016 р. за грудень 2015 р.

Оскільки згідно з п.163.1 ст.163 ПКУ [2] об'єктом оподаткування платника податку (як резидента так і нерезидента) є, зокрема, загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід, який складається із суми оподатковуваних доходів, нарахованих (виплачених, наданих) протягом такого звітного податкового місяця, то метою проведення таких перерахунків є забезпечення виконання умови щодо обмеження граничного розміру заробітної плати звітного податкового місяця, який дає право платнику податку на застосування ПСП, та перевірки (уточнення) наявності підстав у платника податку для застосування ПСП, та як наслідок — уточнення правильності нарахування податку з доходів фізичних осіб за кожний окремий податковий період (місяць).

Водночас якщо платник податку отримує доходи у вигляді заробітної плати за період її збереження згідно із законодавством, у тому числі за час відпустки або перебування платника податку на лікарняному, то з метою визначення граничної суми доходу, що дає право на отримання ПСП, та в інших випадках їх оподаткування такі доходи (їх частина) відносяться до відповідних податкових періодів їх нарахування (пп. 169.4.2 п. 169.4 ст. 169 ПКУ) [2].

Крім того, роботодавець та/або податковий агент має право здійснювати перерахунок сум нарахованих доходів, утриманого податку за будь-який період та у будь-яких випадках для визначення правильності оподаткування, незалежно від того, чи має платник податку право на застосування ПСП.

Отже, оскільки зазначені види доходів можуть мати перехідний період з метою правильності нарахування податку на доходи фізичних осіб з доходів, отриманих у вигляді лікарняних, такі доходи необхідно віднести до відповідних періодів, за які проведено таке нарахування.

Наприклад, працівником підприємства у січні

2016 р. надано лікарняний для оплати за період з 28.12.2015 р. по 06.01.2016 р.

При нарахуванні (утриманні) податку на доходи фізичних осіб нарахований дохід за чотири дні лікарняних (з 28.12.2015 р. — 31.12.2015 р.) слід віднести до заробітної плати грудня 2015 р. та застосувати ставку податку 15/20%, діючу в тому періоді, лікарняні січня (з 01.01.2015 р. по 06.01.2015 р.) оподатковуються у сукупності із заробітною платою січня 2016 р. за ставкою податку 18% із застосуванням ПСП у разі її наявності у такого платника податку.

Аналогічний розрахунок податку проводиться з доходами у вигляді відпускних. Наприклад,

Таблиця 3 – Оподаткування відпускних та лікарняних у 2015-2016 рр.

Нарахований вид доходу	Оподаткування у 2015 р.			Оподаткування у 2016 р.			Проведення перерахунку у 2016 р.	
	ЄСВ	ПСП	ПДФО (ставка)	ЄСВ	ПСП	ПДФО	ПДФО	ЄСВ
Часткова оплата у грудні за дні відпустки за січень 2016 р.	За діючими ставками до 01.01.2016 р.	Не застосовується	15/20%	Не оподатковується	Застосовується у разі її наявності та якщо доходи (зарплата та відпускні за січень) не перевищують 1930 грн.	18%	Так	Ні
Часткова оплата у січні за дні лікарняного у грудні 2015 р.	Лікарняний не надано для оплати	Лікарняний не надано для оплати	Лікарняний не надано для оплати	Не оподатковується		15/20%	Так	Ні

При цьому у разі нарахування інших видів доходів (відмінних від лікарняних та відпускних) у відповідному періоді вони включаються до сукупного доходу того місяця, в якому таке нарахування відбувається.

Крім того, у податковому розрахунку (форма № 1ДФ), який подається за формою, затвердженою наказом № 4, відображення перерахунку з податку на доходи фізичних осіб з доходів у вигляді відпускних та лікарняних здійснюється у тому кварталі, в якому таке фактичне нарахування проведено.

Оскільки скасовано норми Закону про ЄСВ щодо відрахувань єдиного внеску із заробітної плати найманих працівників, то під час нарахування доходів у формі заробітної плати база оподаткування визначається як нарахована заробітна плата, зменшена лише на суму податкової соціальної пільги за її наявності.

У 2016 р. встановлено єдину ставку нарахування ЄСВ на фонд оплати праці у розмірі 22% до всіх видів доходів, на які раніше нараховувався ЄСВ. Виняток становитимуть тільки спеціальні ставки нарахування ЄСВ для інвалідів (8,41%, 5,3% і 5,5%), які залишатимуться без змін. Скасовується утримання ЄСВ із доходів і визначення класу професійного ризику для роботодавців та відповідні перевірки з боку Фонду соцстрахування щодо правильності такого визначення. Максимальна величина місячного доходу, на який нараховується ЄСВ, становитиме 25 прожиткових мінімумів (раніше – 17), тобто:

- з 01.01.2016 р. – 34 450 грн. (25 × 1 378 грн.);
- з 01.05.2016 р. – 36 250 грн. (25 × 1 450 грн.);
- з 01.12.2016 р. – 38 750 грн. (25 × 1 550 грн.).

При цьому якщо база нарахування ЄСВ не

працівнику підприємства нараховано відпускні у грудні 2015 р. за період з 21.12.2015 р. по 20.01.2016 р. Із сум доходів нараховано (утримано) податок на доходи фізичних осіб за ставкою 15/20% з відпускних грудня у сукупності із заробітною платою за грудень та окремо за дні відпустки січня 2016 р. У січні 2016 р. проводимо перерахунок за січневими сумами відпускних, нарахованими у грудні, та додаємо до заробітної плати січня. Визначені суми податку відображаємо у січні 2016 р. (табл. 3)

перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума ЄСВ, як і раніше, розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки ЄСВ (22%). Також у 2016 р. сума мінімального страхового внеску з ЄСВ становитиме:

- з 01.01.2016 р. – 303,16 грн. (22 % × 1378 грн.);
- з 01.05.2016 р. – 319 грн. (22 % × 1450 грн.);
- з 01.12.2015 р. – 341 грн. (22 % × 1550 грн.).

Як і у 2015 році, якщо підприємець – платник єдиного податку є інвалідом або пенсіонером за віком та отримує відповідну пенсію або соціальну допомогу, він звільняється від обов'язку сплати ЄСВ (ч. 4 ст. 4 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8 липня 2010 р. № 2464). База для нарахування ЄСВ залишилася без змін. [4]. Окрім того, у 2016 р. скасовується і визначення класу професійного ризику для роботодавців та відповідні перевірки з боку Фонду соцстрахування щодо правильності такого визначення. Незалежно від системи оподаткування для всіх підприємців база нарахування ЄСВ залишається без змін (табл. 4)

За даними Євростату, Європейський Союз перебуває на першому місці у світі за виділенням коштів на соціальний захист своїх громадян – до 30% від ВВП, в Україні – лише 8%. Особливо ця різниця помітна у сфері пенсійного забезпечення, що його українці фінансують із державного бюджету через Пенсійний фонд. У Німеччині мінімальна пенсія становить 350 євро

за умови відсутності жодного дня трудового стажу, середня пенсія наближається до 800 євро на місяць. У Франції мінімальна пенсія становить 500 євро на місяць, у Великобританії –760 євро. В Україні середня пенсія становить приблизно 47 євро (понад 1400 грн.). До інших негативних чинників в Україні, за словами П. Шеремети [4], є, по-перше, недовіра до місцевих влад в Україні щодо використання сплачених податків, бюджетних коштів; по-друге, це корупція, яка пронизує державу зверху донизу чи низу догори, яка існує практично на всіх рівнях. Саме вона не дає змоги чесно розподіляти місцеві бюджети, від чого страждають і медицина, і освіта, і пенсійне забезпечення.

**Висновки.** У 2016 р. оподаткування ПДФО застосовувалася базова ставка 18% до всієї бази оподаткування, у 2017 р. передбачається її зменшення до 17%, а також вирівнювання інших видів ставок до цієї ж базової ставки. Отже, ключові зміни, які відбулися в реформуванні податкової системи України, орієнтовані на європейське податкове законодавство і враховують досвід реформування країн ЄС у зв'язку з євроінтеграційними процесами, які відбуваються в країні. Таким чином, отримані дані можуть бути використанні у подальших дослідженнях з метою більш детального аналізу оподаткування доходів фізичних осіб.

Таблиця 4 – Реформування ЄСВ

ЄСВ	
База оподаткування	
2015 рік	2016 рік
Не перевищує 17 мінімальних місячних заробітних плат (20 706 грн.) (17*1218 грн.)	Не перевищує 25 мінімальних місячних заробітних плат (34 450 грн.) 25*1378 грн.)
Ставки	
Роботодавець – 36,76–49,7 % Робітник –3,6 % (2,6; 2,0; 6,1)	Роботодавець –22 % Робітник –0 % (скасування ЄСВ 3,6 % (2,6; 2,0; 6,1))

**Список літератури:** 1. Облік і звітність в оподаткуванні: навч. посіб. / Л.М. Котенко, Г.М. Фадєєва. - Х.: Вид-во «Підручник НТУ «ХПІ»», 2014. – 484 с. 2. Податковий кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 02 грудня 2010 р. No 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Податкова реформа: основні зміни, які вступили в дію з 1 січня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tr.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/231988.html>. 4. Податкова система України є однією з найгірших у світі – експерти // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/inozmi/svoboda/2014/01/16/7009754/>. 5. Які податки українцям доведеться платити у 2016 році // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/01/11/575819/>.

**References (transliterated):** 1. Oblik i zvitnist' v opodatkuvanni: navch. posib. / L.M. Kotenko, H.M. Fadyeyeva. - Kh.: Vyd-vo «Pidruchnyk NTU «KhPI»», 2014. – 484 s. 2. Podatkovy kodeks Ukrainy, zatverdzhenny Verkhovnoyu Radoyu Ukrainy vid 02 hrudnya 2010 r. No 2755-VI [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Podatkova reforma: osnovni zmyny, yaki vstupyly v diyu z 1 sichnya 2016 roku [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://tr.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/231988.html>. 4. Podatkova systema Ukrainy ye odniyeyu z nayhirshykh u sviti – eksperty // Ukrayins'ka pravda [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.pravda.com.ua/inozmi/svoboda/2014/01/16/7009754/>. 5. Yaki podatky ukraintsyam dovedet'sya platyty u 2016 rotsi // Ukrayins'ka pravda [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/01/11/575819/>.  
Надійшла (received) 18.11.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Реформування податку на доходи фізичних осіб/ К.Ю. Луценко, Г.М. Фадєєва // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 64–67. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Реформирование налога на доходы физических лиц / К.Ю. Луценко, А.Н. Фадеева // Вестник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 64–67. – Библиогр. 10 назв. – ISSN 2304-621X.**

**The reforming the tax on personal income / K Lutsenko, A. Fadeyeva // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 64-67. – Bibliogr.: 10 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Луценко Катерина Юрьівна** – Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, магістрант спеціальності «Оподаткування», тел. (096)456-75-34, e-mail: [katjalucenko@rambler.ru](mailto:katjalucenko@rambler.ru)

**Луценко Катерина Юрьевна** – Национальный технический университет «ХПИ», г. Харьков, магістрант спеціальності «Налогообложение», г. Харьков, тел. (096)456-75-34, e-mail: [katjalucenko@rambler.ru](mailto:katjalucenko@rambler.ru)

**Lutsenko Katerina**, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, Master student specialty "Taxation", tel.: (096)456-75-34, e-mail: [katjalucenko@rambler.ru](mailto:katjalucenko@rambler.ru)

**Фадєєва Анна Николаєвна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджмента і налогообложения, НТУ «ХПІ», г. Харьков, тел. (095)93-50-779, e-mail: [a\\_fadeyeva@pochta.ru](mailto:a_fadeyeva@pochta.ru)

**Фадєєва Ганна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, тел. (095)93-50-779, e-mail: [a\\_fadeyeva@pochta.ru](mailto:a_fadeyeva@pochta.ru)

**Fadeyeva Anna**, Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor at the Department of Management and Taxation (National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv), tel.: (095)93-50-779; e-mail: [a\\_fadeyeva@pochta.ru](mailto:a_fadeyeva@pochta.ru)

**К.В. ЛЯДСЬКА**

## ЛОГІСТИКА ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Досліджено основні проблеми молокопереробної галузі. Обґрунтовано основні етапи формування логістичних систем та концепцій підприємств молокопереробної промисловості. Доведено роль та значення концепцій логістики в забезпеченні ефективності функціонування підприємств.

**Ключові слова:** молокопереробне підприємство, логістика, логістична система, логістична концепція.

Исследованы основные проблемы молокоперерабатывающей отрасли. Обоснованы основные этапы формирования логистических систем и концепций предприятий молокоперерабатывающей промышленности. Доказана роль и значение концепций логистики в обеспечении эффективности функционирования предприятий.

**Ключевые слова:** молокоперерабатывающее предприятие, логистика, логистическая система, логистическая концепция.

The basic problems of milk processing industry. The basic stages of logistics systems and concepts of milk processing. Has been proved the role and importance conceptions of logistics in ensuring the efficiency of enterprises.

**Keywords:** milk processing enterprises, logistics, logistics system, logistics concept.

**Вступ.** Молокопереробна промисловість займає в економіці країни важливе місце, так як від її розвитку залежить продовольча безпека країни. На сьогоднішній день в молокопереробній промисловості України є ряд невирішених проблем, що затримують її розвиток. До найбільш актуальних проблем в галузі відносять недостатній обсяг якісної сировини, скорочення виробництва сировини, недостатній розвиток логістичних систем, витіснення у виробництві молока заміниками, зростання частки імпорту молочної продукції, низькі темпи зростання реальних доходів споживачів тощо. Втрати галузі внаслідок наявних проблем свідчать про необхідність та актуальність впровадження нових наукових технологій. У зв'язку з цим, одним з ефективних шляхів підвищення ефективності роботи молокопереробних підприємств є впровадження ефективної логістичної системи. Логістика вирішує питання щодо матеріальних та інформаційних потоків, які забезпечують товарорух, тобто постачання. Логістика дозволяє оптимізувати функціонування товарних, інформаційних і фінансових потоків, істотно скоротити проміжок часу між закупкою сировини і поставкою готового продукту споживачам. Значення логістики для молокопереробних підприємств, які мають виробничо-транспортні та збутові зв'язки, досить велика, що свідчить про актуальність даної теми.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у теоретичну розбудову систем логістичного обслуговування зробили останні дослідження вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких варто відзначити таких як С.В. Крикавський, А.М. Гаджинський, М.О. Окландер, Н. Чухрай, О.С. Авдєнко, Л.І. Федулова, А.М. Науменко, Т.А. Воркут, І.М. Бакуніна та ін.

С.В. Крикавський [1] підкреслює зростаючу вагу логістичної стратегії обслуговування у межах корпоративної стратегії підприємства у досягненні тривалих конкурентних переваг.

Автор Окландер М.О. пропонує розглядати призначення логістики у запровадженні на

підприємстві логістичної системи, необхідної для того, щоб матеріали та товари могли долати простір та час [2].

Н. Чухрай [3] висвітлює фундаментальні засади обслуговування клієнтів та роль логістики у цьому процесі, розглядає диференціацію логістичних послуг та підходи до оптимізації рівня обслуговування.

Найбільш важливою метою, яку переслідує підприємство, організовуючи у себе службу логістики або ставлячи завдання, які вирішуються з її допомогою є економія витрат, пов'язаних зі споживанням, виробництвом і розподілом продукції. Зменшення витрат сприяє зниженню собівартості продукції і, в кінцевому результаті, може являти собою важливе знаряддя в конкурентній боротьбі [4].

**Мета статті.** Проаналізувати сучасний стан логістики на молокопереробному підприємстві та запропонувати напрямки стабілізації діяльності підприємств, у тому числі шляхом удосконалення логістичного сервісу.

**Предметом** дослідження є теоретико-методологічні засади та практичні рекомендації з поліпшення діяльності логістичної системи молокопереробної промисловості України через розвиток сучасних схем логістики.

**Об'єктом** дослідження є процес функціонування логістичної системи підприємств молокопереробної промисловості.

**Виклад основного матеріалу.**

Молокопереробне підприємство відповідно до Закону України «Про молоко і молочні продукти» визначається як: «підприємство, яке купує молоко і молочну сировину, має виробничі потужності та умови для виробництва молочних продуктів гарантованої якості й безпеки відповідно до нормативних документів». Підприємства молочного комплексу в регіоні, відповідно до цього – це самостійно господарюючі суб'єкти, які задовольняють потреби населення регіону в цій продукції та діють з метою отримання прибутку шляхом здійснення виробничої і закупівельної

діяльності, реалізують у вигляді готової продукції.

Необхідність застосування та розвитку логістичних технологій саме в молочній галузі підтверджується негативними тенденціями, до яких можна віднести:

- відсутність посередницьких інститутів, що впливають на організацію виробництва для досягнення загальних цілей – отримання максимального загального прибутку і його справедливого розподілу;

- низький рівень якості молочної сировини через високий рівень концентрації виробництва молока в приватному секторі;

- неефективна транспортна система;

- специфіка молочної промисловості: сезонність, великі обсяги сировини, малий термін використання молочної продукції;

- втрати прибутку за рахунок невикористаних можливостей;

- недостатньо розвинена інформаційна мережа;

недосконала законодавча база і ненадійна фінансова інфраструктура ринку.

Для того щоб побачити економічний ефект від створення логістичної системи, треба розглянути логістичну систему на макрорівні та виявити можливі варіанти впровадження та покращення логістики.

Для будь-якого підприємства логістична система складається з 3 підсистем:

- 1) закупівлі (постачання) – забезпечує надходження матеріального потоку в логістичну систему;

- 2) планування і управління виробництвом – підсистема, приймаючої матеріальний потік від підсистеми закупівлі та керує ним в процесі виконання різних технологічних операцій, перетворюють предмет праці в продукт праці;

- 3) збуту – підсистема, що організовує вибуття матеріального потоку з логістичної системи [5].

Схематично цю систему можна відобразити наступним чином (рис.1):

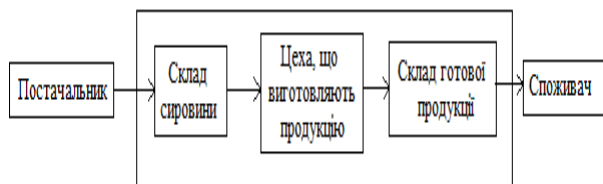


Рис. 1 – Схема логістичної системи підприємства

Розглянемо дані підсистеми більш детально.

Перше завдання у створенні логістичної системи – пошук постачальників виходячи з розташування підприємства, кількості і розташування постачальників. Даний етап грає значну роль у визначенні часу на транспортування сировини від постачальника до цехів підприємства, часу на доставку до проміжних складів готової продукції і часу на доставку до споживача або посередника. Однак, на підприємстві не вдасться перенести виробництво в зручне місце, кожен раз, коли буде змінюватись постачальник. Тому розглядаються

варіанти постачальників. В цьому випадку, при можливості вибору постачальників, враховується відстань від складу постачальника до підприємства, спосіб і умови транспортування, тарифи на перевезення і вибирається достатня кількість постачальників.

Другим етапом на шляху створення з сировини готової продукції є розміщення сировини на складі. Склади є акумуляторами резервів матеріальних ресурсів. Так як термін придатності готової продукції молокопереробного підприємства відносно невеликий, то інвестування в створення складу менш доцільно. Дану проблему вирішує наявність складу готової продукції поза територією підприємства. Розташування підбирається таким чином, щоб склад був на оптимальній з точки зору витрат на транспортування і зберігання готової продукції відстані до кінцевих споживачів або посередників.

Останнім етапом в формуванні логістичної системи є транспортування готової продукції від складу готової продукції або підприємства до споживача чи посередника. Організація перевезення готової продукції до кінцевого пункту повинна враховувати особливості товару. Необхідно співвідносити максимально можливий обсяг перевезення одним транспортним засобом, обсяг перевезеного товару, кількість пунктів вивантаження по шляху проходження і загальну дальність маршруту. З моменту виїзду транспортного засобу із завантаженою в нього готовою продукцією від підприємства до точки вивантаження по маршруту (якщо їх декілька) може пройти чимало часу. Чим триваліше цей час, тим вище ризик довести неякісний товар, а так само менше різниця в часі від терміну придатності товару, що залишається у покупця, щоб придбати товар. Тому, одним із завдань транспортної логістики в даному випадку є вибір кількості транспортних засобів для перевезення, створення оптимальних маршрутів і обладнання транспортних засобів.

Для підприємств молокопереробної промисловості характерна наявність високих витрат, пов'язаних саме з етапом збуту продукції, що опосередковується нерівномірним завантаженням логістичних систем: великі обсяги поставок сировини в один час і вивезення готової продукції в інший. Актуальним рішенням цієї проблеми на сьогоднішній день є автоматизація реалізації управління процесами постачання і збуту на підприємстві. Хоча це рішення використовується вже не перший рік, але інновації в області автоматизації і комп'ютеризації логістичних систем підприємства розвиваються постійно. На територіях країн СНГ найбільш поширеним є комплекс програм «1С:Підприємство». Для ринку західної Європи та США існують комплекси схожого програмного забезпечення Navision, SAP, Openbravo. Всі перераховані системи удосконалюються у відповідності з сучасним станом економіки і можуть задовольнити запити широкого кола підприємств різних галузей [6].

Для досягнення мети логістики в рамках

логістичної системи переробного підприємства необхідна інтеграція, яка повинна здійснюватися в трьох напрямках:

По-перше, у функціональних ланках логістики (фізичний розподіл, підтримка виробництва, постачання). Її компоненти: місцезнаходження і планування, комунікації, транспорт, запаси, склади і упакування, повинні бути інтегровані на основі загальних витрат.

По-друге, фізичний розподіл, підтримка виробництва, постачання в одному логістичному сайті повинні бути скоординовані в єдиний матеріальний потік (конвеєр поставок).

По-третє, логістична політика повинна бути взаємно пов'язана з усіма іншими частинами економічної політики підприємства (маркетингової, виробничої, фінансової, інвестиційної та ін).

У результаті створюється логістична система підприємства – єдино можлива форма існування логістики як інтегрованої функції управління матеріальним потоком.

Концепція інтегрованої логістики, що з'явилася в останні десятиліття, почала застосовуватися для наскрізного управління основними і супутніми потоками в інтегрованій структурі бізнесу: “проекування–закупівля–виробництво–розподіл–продаж–сервіс”. Дана концепція вимагає інтеграції різноманітних функціональних галузей та їх учасників у межах єдиної логістичної системи з метою її оптимізації.

Узагальнюючи особливості інтегрованої логістичної концепції, можемо зробити проміжний висновок щодо найпоширенішої концепції, якою є JIT (*Just-in-time* – англ.), або “точно в термін”. Дана технологія потенційно виключає запаси сировини, напівфабрикатів у виробничому процесі. Використання JIT забезпечує молокопереробне підприємство основними матеріальними ресурсами в необхідній кількості, в необхідний час, у вказане місце з мінімальними витратами за потрібної якості обслуговування певних споживачів.

У рамках даної концепції на підприємствах повинні бути налагоджені тісні зв'язки з постачальниками сировини. Це можуть бути невеликі господарства, які оповіщатимуться про необхідність постачання невеликих партій на конкретну дату в міру виникнення потреби на виробництві.

Для організації потоків у рамках виробничої логістики застосовують концепції MRP I, MRP II. Система MRP I (*Materials Requirements Planning* (англ.) – планування потреби у матеріалах) передбачає використання комп'ютеризованого методу для визначення потреби у матеріалах на різних стадіях виробничого процесу [2]. Ця технологія має широкий набір машинних програм, який забезпечує узгодження логістичних функцій. Використання системи MRP I на молокопереробних підприємствах забезпечить зменшення запасів, скорочення інцидентів невиконання угод щодо поставок готової продукції.

Система MRP II (*Manufacturing Resources*

*Planning* (англ.) – планування виробничих ресурсів) за спектром функцій розглядається як друге покоління системи MRP. Дана технологія поєднує в собі функції попередньої інтегральної концепції та забезпечує інтеграцію всіх основних процесів, які виконує молокопереробне підприємство. Завданням концепції MRP II є оптимальне формування потоків матеріалів, сировини, напівфабрикатів та готової продукції.

Концепцією логістики, яка також використовується молокопереробними підприємствами, є концепція LP (*Lean Production* (англ.) – “струнке виробництво”). Її по суті можна вважати розвитком підходу “точно в термін”. Сутність цієї концепції полягає у поєднанні високої якості, невеликих розмірів виробничих партій, низького рівня запасів, висококваліфікованого персоналу та гнучкого обладнання [7].

На відміну від попередньої інтегральної концепції, система планування ресурсів підприємства типу ERP (*Enterprise Resource Planning* – англ.) є більш сучасною. Вона являє собою інтегровану сукупність методів, процесів, технологій та засобів [7]. Системи ERP інтегрують різні сфери діяльності молокопереробного підприємства і можуть блискавично реагувати на зміни попиту. У харчовій галузі системи ERP охоплюють своїм діапазоном чотири сфери логістичної діяльності: виробництво, фінанси, обслуговування клієнтів, інтеграція у межах логістичного ланцюга.

В умовах глобалізаційних змін, молокопереробні підприємства промисловості повинні володіти повною інформацією про клієнтів з метою задоволення їх потреб. Це забезпечує система CRM (*Customer Relationship Management* (англ.) – технологія, яка підтримує стратегію управління підприємством, має на меті збільшення прибутків і зниження витрат через удосконалення процесів, сконцентрованих на клієнті [8].

Варто згадати про так зване управління ланцюгом поставок SCM (*Supply Chain Management* – англ.). Дана концепція є одним з базових елементів нового підходу до управління проектами, спрямованого на скорочення термінів виробництва молочної продукції. Йдеться насамперед про організацію чіткої інформаційної взаємодії з постачальниками для прямого відпрацювання всіх замовлень без затримок, проміжних запасів та інших витрат [9].

Найбільш сучасною концепцією є CSRP (система планування ресурсів, орієнтована на споживача). Вона передбачає, щоб при плануванні та управлінні компанією, яка спеціалізується на виробництві молочної продукції, враховувалися не тільки витрати на виробництво, а й витрати на просування та обслуговування товару [10].

Відповідно до дії чинників, що безпосередньо впливають на конкурентоспроможність логістичного ланцюга, логістичні концепції можна класифікувати (табл. 1)

Таблиця 1 – Класифікація логістичних концепцій за факторами конкурентоспроможності

Складові логістичного ланцюга	Постачальник	Закупівля		Виробництво			Розподіл			Споживач
		Час	Витрати	Якість	Час	Витрати	Якість	Час	Витрати	
Чинники конкурентоспроможності	-	Час	Витрати	Якість	Час	Витрати	Якість	Час	Витрати	-
Логістичні концепції	SCM	MRP, JIT	CSRP, ERP	SCM	MRP I	ERP, LP	SCM	JIT	CSRP, ERP	SCM

Варто відмітити, що логістичні системи на більшості вітчизняних підприємств відсутні, а в окремих випадках існують лише системи управління складськими запасами, створені ще за радянських часів. Основою цих систем є класична концепція логістики. Окремим великим виробничим підприємствам притаманне використання неологістичної концепції, тобто впровадження західних програмних пакетів інтегрованих систем управління підприємством. Однак використання західних концепцій функціонування логістичних систем на вітчизняних підприємствах не приводить до бажаних ефектів, оскільки вони не адаптовані до технічних, економічних умов, а керівник підприємства не усвідомлює закладених у них принципів, суті процесів та навичок використання інструментарію з впровадження логістичних систем.

Впровадження сучасних логістичних технологій дозволяє на 30–50 % скоротити всі види запасів матеріальних ресурсів, на 25–45 % – тривалість руху продукції від первинного джерела сировини до кінцевого споживача [11], знизити витрати на виробництво і дистрибуцію товарів, прискорити оборотність оборотного капіталу підприємства, підвищити рівень задоволеності споживачів якістю товарів і сервісу.

**Висновок.** Таким чином, логістику варто розглядати як науково-практичну концепцію управління рухом матеріальних та інформаційних потоків від джерела їх виникнення до кінцевого споживача з оптимальним відношенням логістичних витрат та задоволення споживачів.

Економічні результати впровадження логістичної системи визначаються не лише через окремі її функції, які вона виконує, а через інтеграцію цих функцій у єдиний механізм скорочення логістичних витрат при забезпеченні високого рівня задоволення ринкового попиту.

**Список літератури:** 1. Крикавський Є.В., Патора Р. Логістика: традиційні і нетрадиційні сфери використання // Вісн. Нац.ун. "Львівська політехніка". – 2006. – № 522: Логістика. 2. Окландер М.А. Логістична система підприємства: Монографія. – Одеса.: Астропринт, 2004. – 309с. 3. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування: Підручник. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – 2006. 4. Бакунина І.М. Управление логистической системой (методологический аспект) / И.М.

Бакунина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №5 5. Гаджинский А.М. Логистика. – 6-е изд. – М.: ИД «Дашков и К», 2003. 6. Огляд системи «1С:Предприятие 8» // 1С:Предприятие. – Режим доступу: <http://v8.1c.ru/overview/> 7. Калинина И. Логистика: основные концепции и системы / Ирина Калинина // Весь транспорт. – 2004. – № 1–2. 8. Маврина А.О. Маркетинг і логістика у здобутті конкурентної переваги на глобальному ринку / А.О. Маврина, Н.М. Кутнів // Вісник нац. ун-ту "Львів. політехніка". Логістика. – 2008. – № 623. 9. Зборовська О.М. Особливості проектування і розвитку логістичних систем у промисловості / О.М. Зборовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – Т. 2, № 1(3). 10. Климova І.І. Розвиток логістичного управління на промислових підприємствах / І.І. Климova // Технологии транспортирования и хранения грузов. – 2006. – № 10. 11. Вольвач І.Ю. Досвід впровадження логістичної концепції виробництва "Just-in-time" / І.Ю. Вольвач // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2009. – № 4, т. 2.

**References (transliterated):** 1. Krikavskiy E.V., Patora R. Logistyka: tradycijni i netradycijni sfery vykorystannja [Logistics: traditional and non-traditional areas of use] // Visn. Nac.un. "Lviv's'ka politehnika" [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"]. – 2006. – No 522 .2. Oklander M.A. Logistychna sistema pidpryemstva: Monografija [Logistic Enterprises: monograph.]. – Odesa.: Astroprynt, 2004. – 309s. 3. Chuhraj N. I. Logistychno obslugovuvannja: Pidruchnyk [Logistics service: Textbook.]. – Lviv: Vyd-vo Nac. un-tu "Lviv's'ka politehnika". – 2006. 4. Bakunina I.M. Upravlenie logisticheskoy sistemoy (metodologicheskij aspekt) [Management lohystycheskoy systemoy (methodological aspect)] // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2003. – №5 5. Gadzhinskij A.M. Logistika [Logistics]. – 6-e izd. – M.: ID «Dashkov i K», 2003. 6. Ogljad systemy «1S:Predprijatje 8» [Review of the system "1C: Enterprise 8"] // 1S:Predprijatje. Available at: <http://v8.1c.ru/overview/> 7. Kalinina I. Logistika: osnovnye koncepcii i sistemy [Logistics: Basic concept and Systems] // Ves' transport. – 2004. – № 1–2. 8. A.O. Mavrina, N.M. Kutniv Marketing i logistyka u zdobutti konkurentnoi' perevagy na global'nomu rynku [Marketing and Logistics in acquiring competitive advantage in the global market] // Visnyk nac. un-tu "Lviv. politehnika" [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"]. – 2008. – № 623. 9. Zborovs'ka O.M. Osoblyvosti proektuvannja i rozvytku logistychnyh system u promyslovosti [Features design and development of logistics industry] // Bjuletent' Mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu. – 2010. – Т. 2, № 1(3). 10. Klymova I.I. Rozvytok logistychnogo upravlinnja na promyslovyh pidpryemstvah [The development of logistics management in industrial plants] // Tehnologyy transportyrovannya y hranennja Грузов. – 2006. – № 10. 11. Vol'vach I.Ju. Dosvid vprovadzhennja logistychnoi' koncepcii' vyrobnyctva "Just-in-time" [Experience of implementing the logistics concept production "Just-in-time"] // Visnyk Hmel'nyc'kogo nac. un-tu. Ekonomichni nauky [Bulletin of the Khmelnytsky National University. Series: Economics]. – 2009. – № 4, t. 2.

Надійшла (received) 07.10.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Логістика підприємств молокопереробної промисловості / К. В. Лядська** // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 68–72. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2304-621X.

**Логистика предприятий молокоперерабатывающей промышленности / К. В. Лядская** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 68–72. – Библиогр. 11 назв. – ISSN 2304-621X.

**Logistics of enterprises of milk processing industry / K. V. Liadska** // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 68-72. – Bibliogr.: 11 names. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів /About the Authors*

**Лядська Ксенія Валентинівна** – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант кафедри менеджменту; тел. (099) 741-79-22; e-mail: ljadskaja.ksenija@gmail.com.

**Лядская Ксения Валентиновна** – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», магістрант кафедри менеджмента; тел. (099) 741-79-22; e-mail: ljadskaja.ksenija@gmail.com.

**Liadska Kseniia Valentynovna** - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", mahystrant the department management; tel.: (099) 741-79-22; e-mail: ljadskaja.ksenija@gmail.com



Т.А. МАНЬКО

## ЗАСОБИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Метою статті є дослідження та обґрунтування теоретичних положень та вдосконалення науково-методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності стимулювання збуту на підприємстві. Систематизовано засоби стимулювання збуту на підприємстві, узагальнено методичні підходи та обґрунтовано систему показників оцінки ефективності стимулювання збуту на підприємстві.

**Ключові слова:** конкуренція, стимулювання збуту, реклама, рекламна кампанія.

Целью статьи является исследование и обоснование теоретических положений и совершенствование научно-методических рекомендаций по оценке эффективности стимулирования сбыта на предприятии. Систематизированы средства стимулирования сбыта на предприятии, обобщены методические подходы и обоснована система показателей оценки эффективности стимулирования сбыта на предприятии.

**Ключевые слова:** конкуренция, стимулирование сбыта, реклама, рекламная кампания.

The article is concerned with justification of theoretical propositions and improve scientific guidelines on assessing the effectiveness of sales promotion in the company. Systematized means of sales promotion in the company, summarizes methodological approaches and proved system of indicators to measure the effectiveness of sales promotion in the company.

**Keywords:** competition, sales promotion, advertising, advertising campaign.

У сучасних умовах господарювання динамічний розвиток підприємств багато в чому визначається здатністю пристосовуватися до нової ринкової кон'юнктури, повністю використовувати внутрішні резерви, диверсифікувати виробництво в пошуках нових ринків товарів. Важливим фактором у конкурентній боротьбі за споживача між організаціями і підприємствами є рівень їх конкурентоспроможного потенціалу як сукупності різних видів ресурсів, залучених у виробництво; факторів, що сприяють виробництву продукції заданого обсягу і якості; продуктів, які свідчать про ефективність використання ресурсів. За інших рівних умов, чим ширше вибір ресурсів і чим більш прогресивними вони є, тим потенційно легше зайняти вигідну позицію на ринку, успішно конкуруючи за якістю, ціною та іншими параметрами продукції.

Збільшена конкуренція вимушує підприємства йти на дедалі більші поступки споживачам і посередникам в збуті своєї продукції за допомогою стимулювання. Крім того, об'єктивним чинником зростання ролі стимулювання є те, що ефективність реклами знижується через зростаючі витрати і рекламної тісноти в засобах масової інформації. Тому все більше число підприємств вдається до стимулювання збуту, як до засобу, який може ефективно підтримати продажі.

Значний внесок у розвиток окремих аспектів стимулювання збуту та розробки оцінки ефективності засобів стимулювання, внесли такі вітчизняні та зарубіжні учені: Ф. Котлер, М. Морріс, А. Дейан, А. Павленко, А. Войчак, К. Сіренко, С. Хрупович, Т. Примак, С. Рибченко, Т. Євстигнеєва та ін. Науковцями визначено поняття та роль збутової діяльності підприємства, здійснено класифікацію методів і засобів стимулювання збуту, а також розроблено основні вимоги до побудови системи управління збутом. Незважаючи на наявність достатньої кількості публікацій в означеній сфері, питання систематизації засобів та оцінки ефективності стимулювання збуту на підприємствах не знайшли

широкого висвітлення, що зумовило мету та завдання проведеного дослідження.

Функція збуту у загальному розмінні передбачає послідовне проходження ланцюжка, що пов'язує підприємство-виробника зі споживачем через проміжні ланки: дилерів, дистриб'юторів, фірмову торгівлю, роздрібну торгівлю. У зв'язку з різноманіттям проміжних ланок, через які відбувається збутова діяльність, існують численні засоби стимулювання збуту як на рівні підприємств-виробників, так і на рівні інших учасників цієї діяльності.

Оскільки вибір засобів суттєво залежить від розуміння змісту стимулювання збуту, то спочатку визначимо його характерні риси та особливості, які дозволять більш структуровано здійснити систематизацію.

Теоретичний аналіз різних підходів учених А. Павленка, А. Войчак, К. Сіренко, С. Хрупович, Т. Примак, С. Рибченко, Т. Євстигнеєвої та ін. доводить, що трактування поняття «стимулювання збуту» не є усталеним у фаховій літературі. У найбільш загальному розмінні така діяльність передбачає використання різноманітних заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції [1-6].

За думкою А. Павленка, А. Войчак, це пряме заохочення споживачів придбати продукти чи послуги підприємства, а сфери торгівлі – включити ці товари до свого асортименту для наступного їх продажу [1].

До основних завдань стимулювання збуту з рахунок впливу на персонал підприємства М. Турченко і М. Швець відносять [7]: збільшення обсягу збуту на підприємстві в цілому та за його підрозділами; заохочення ефективно працюючих співробітників; додаткове мотивування персоналу та забезпечення обміну досвідом між продавцями.

До засобів стимулювання збуту за рахунок стимулювання персоналу С. Рибченко і Т. Євстигнеєва пропонують включати [5]:

1. Безперервні програми навчання.

2. Стимули для активізації продажів, якими можуть бути призи, наприклад, обід з п'яти страв, користування протягом місяця клубами здоров'я або проведення уїк-енду в апартаментах «люкс».

3. Спеціальний день службовця, коли співробітники мають право використовувати можливості фірми, наприклад, басейн, поле для гри в гольф, ресторан і навіть приміщення для вечірньої дискотеки.

4. Інформаційні бюлетені або рекламні брошури повинні широко використовуватися всіма службовцями компанії, а не тільки у відділах продажів, відділах з продовольства і напоїв і т.д.

5. Постійно розповідати про товари і послуги компанії в позитивному і піднесеному тоні. Адже люди схильні забувати багато позитивні моменти в обслуговуванні і послугах, що оточують нас щодня.

До засобів стимулювання збуту за рахунок стимулювання торговельних посередників А. Дейан, С. Гаркавенко пропонують включати [8; 18]: знижки з ціни при обговореному обсязі партії товару; надання обумовленої кількості одиниць товару безкоштовно під час закупівлі певної кількості товару; премії, які виплачуються дилерам під час продажу певної

кількості товару за певний відрізок часу; організація конкурсів дилерів; участь підприємства-продавця у спільній з посередником рекламній кампанії з відповідною частковою компенсацією витрат на рекламу або з постачанням дилеру рекламних матеріалів; організація з'їздів дилерів, розважальних поїздок; збутовий залік, за умов якого якому посередник отримує певну знижку за включення певного товару в свою номенклатуру, тим самим компенсується частина його додаткових збутових витрат; безкоштовне підвищення кваліфікації персоналу посередників.

За думкою Белявцева М., проведення комплексу вище перерахованих засобів стимулювання збуту не обов'язково повинне проводитися самим підприємством, яке не завжди має у штаті фахівців із необхідною кваліфікацією і досвідом проведення подібних заходів [8].

Узагальнюючи наведені підходи до класифікації засобів стимулювання збуту на підприємствах, нами здійсненої систематизацію, що охоплює найбільш принципові моменти і враховує цільові пріоритети такої діяльності з боку різних зацікавлених осіб (рис. 1).

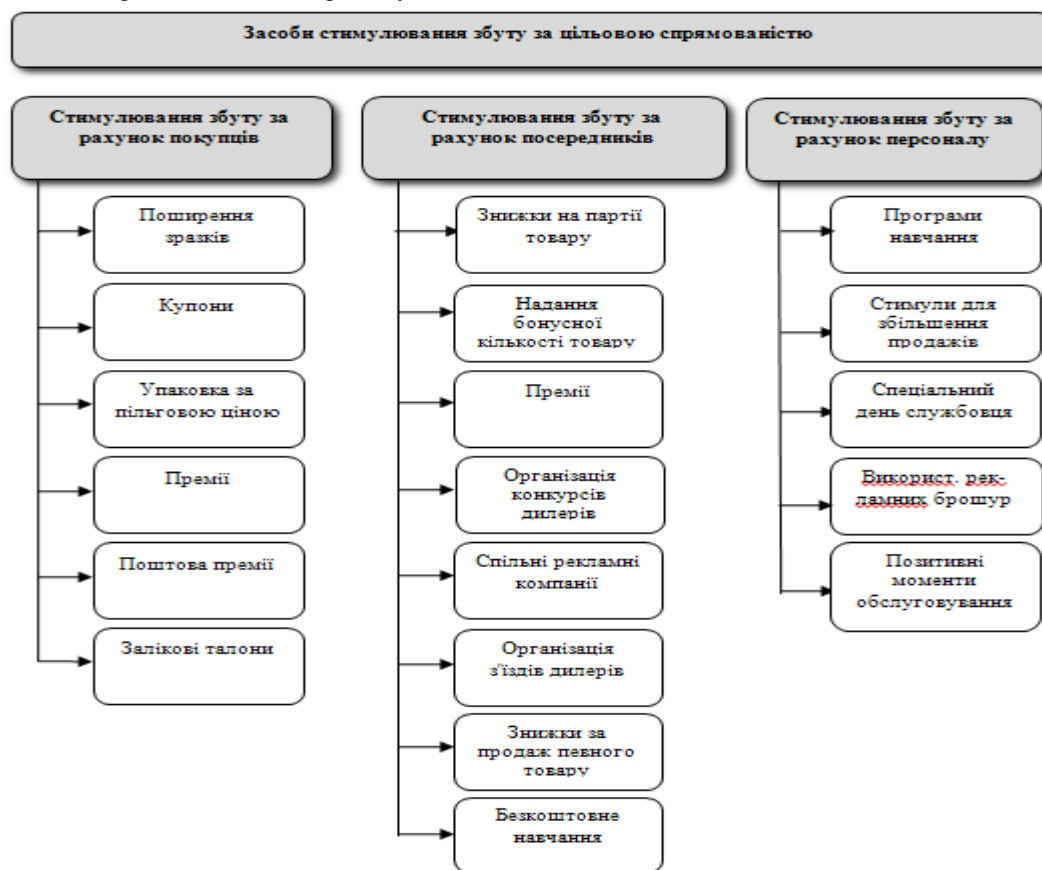


Рис. 1 – Систематизація засобів стимулювання збуту на підприємстві за цільовою спрямованістю (розроблено автором)

Таким чином, стимулювання збуту застосовується для підтримки, інформування та мотивації всіх учасників процесу збуту (зовнішньої, оптової та роздрібною торгівлі) в цілях створення безперервного потоку реалізації товарів або послуг. Стимулювання збуту відіграє вирішальну роль у стадії

впровадження і стадії зрілості життєвого циклу товару, а також виявляється досить ефективним в період інфляції.

Басовский Л. зазначає, що складність оцінки ефективності заходів зі стимулювання збуту обумовлена одночасною дією декількох факторів, що

мають вплив на обсяг продажів [9]: зміна до, під час і після заходу цін викладки асортименту конкурентів; акції, що проходять в магазині в період до, під час і після заходу; проблеми з поставками рекламованого продукту і конкурентів у цілому; зміна цін, викладки рекламованого продукту.

Василевська Д. у своїй роботі [10] розділила оцінку ефективності стимулювання збуту за рахунок промо-акцій на 3 періоди: «під час акції», «відразу після акції», «після акції». Оцінка ефективності промо-акцій включає оцінку показників прибутку, витрат на акцію, збитків під час акції, динаміки продажів тощо у всі 3 періоди. Дія акції може бути обмежена в часі. У результаті сезонної зміни попиту або дій конкурентів обсяг продажів може повернутися на рівень до акції. Термін окупності промо-акції складається від тривалості акції та терміну окупності після акції.

Для оцінки ефективності заходів стимулювання збуту на підприємстві має бути розроблена відповідна політика, яка включає [11]: цілі оцінки; методики оцінки різних заходів; планові показники з приросту продажів, термінів окупності; термін, протягом якого відбувається первинна оцінка мерчандайзингу або базовий період часу, з яким повинні порівнюватися продажі під час і після акції та інше.

До проведення заходу щодо стимулювання збуту необхідно знати обсяг продажів в магазині, щоб оцінити, чи можливо отримати прибуток від акції, і розрахувати термін окупності. Якщо підприємство планує або починає проводити заходи щодо

стимулювання збуту, то в цілях точної оцінки ефективності рекомендується не влаштовувати комплексні заходи – наприклад, поєднувати дегустацію зі знижками або подарунками за покупку [9].

Після того, як будуть отримані очікувані результати акцій, можна буде проводити одночасно кілька заходів, які треба оцінити на предмет виникнення синергетичного ефекту. Важливу роль в оцінці ефективності стимулювання збуту складає обсяг продажів у фізичному і грошовому вираженні. Саме ця тема висвітлена у роботі І. Імшинецької [12].

За допомогою обсягу продажів можна ефективно виміряти частку, займану на ринку, і відстежити, як змінюється співвідношення продажів бренду в порівнянні з іншими торговими марками. Зазвичай джерелом цих даних є довгострокові дослідження, такі в рамках яких фіксується купівельна активність споживачів. Результати цих досліджень дозволяють встановити, чи вдалося вам збільшити свою частку на ринку, а також відповісти на більш конкретні питання: наскільки змінився обсяг продажу у фізичному (вимірюваному в товарних одиницях або в одиницях ваги або обсягу) і у вартісному (грошовому) вираженні.

З метою узагальнення розглянутих підходів до оцінки ефективності стимулювання збуту на підприємстві нами розроблено систему показників такої оцінки (табл. 1), в якій враховано різні види засобів стимулювання збуту та різні підходи до визначення ефекту від їх використання.

Таблиця 1 – Показники оцінки ефективності стимулювання збуту (систематизовано автором)

Показник	Розрахунок	Складники
Відносна оцінка дієвості публікацій рекламних оголошень в журналі, %	$E_{p1} = (K_1 / Z_1) \times 100\%$	$K_1$ – кількість відвідувачів, що зазнали впливу звернення; $Z_1$ – загальна кількість респондентів, що були в зоні впливу рекламного засобу
Відносна оцінка дієвості зовнішньої реклами, %	$E_{p2} = (K_2 / Z_2) \times 100\%$	$K_2$ – кількість осіб, що звернули увагу на зовнішню рекламу протягом визначеного періоду; $Z_2$ – кількість осіб, що пройшли побіля плакату
Відносна оцінка ефективності телевізійної реклами, %	$E_{p3} = (K_3 / Z_3) \times 100\%$	$K_3$ – кількість глядачів, що зазнали впливу звернення; $Z_3$ – загальна кількість глядачів, що були в зоні впливу рекламного засобу
Ефективність проведення рекламної кампанії, %	$D = (T_1 - T_0) / B \times 100\%$	$T_1$ – обсяг продажів після здійснення рекламної кампанії; $T_0$ – обсяг продажів до рекламної кампанії; $B$ – витрати на здійснення рекламної кампанії
Рентабельність стимулювання збуту, %	$P = \Pi_p / B \times 100\%$	$\Pi_p$ – приріст прибутку в результаті стимулювання збуту, грн.; $B$ – витрати на стимулювання, грн.
Витратність продажів під впливом реклами, %	$T_d = (T_c \times \Pi \times D) / B \times 100\%$	$T_d$ – додатковий товарообіг, викликаний рекламними заходами (грн.); $T_c$ – середньоденний товарообіг до початку рекламного періоду (грн.); $D$ – кількість днів обліку товарообігу в рекламному процесі; $\Pi$ – відносний приріст середньоденного товарообігу за рекламний період у порівнянні з дореklamним (%)
Коефіцієнт перевищення прибутку над обсягами продажів від стимулювання	$K_{\Pi p/T} = t_{\Pi p} / t_T$	$t_{\Pi p}$ – темп зростання прибутку після стимулювання збуту, % $t_T$ – темп зростання обсягу продажів після заходів із стимулювання збуту, %
Ефективність комунікаційних витрат на стимулювання	$E_c = \Pi_p / B_{\text{ком}}$	$\Pi_p$ – приріст прибутку при стимулюванні, грн.; $B_{\text{ком}}$ – комунікаційні витрати на стимулювання, грн.
Ефективність загальних витрат на стимулювання збуту	$E = \Pi_p / B_{\text{заг}}$	$F$ – прибуток при стимулюванні, грн.; $B_{\text{заг}}$ – загальні витрати на стимулювання збуту, грн.

Запропоновані в таблиці 1 показники оцінки ефективності стимулювання збуту враховують як витратний підхід до ефективності (ефективність проведення рекламної кампанії, рентабельність стимулювання збуту, витратність продажів під впливом рекламної кампанії тощо), так і цільовий (показники дієвості реклами, співвідношення темпів зростання прибутку та продажів внаслідок стимулювання збуту). Отже розроблена система достатньо комплексно вирішує завдання оцінки ефективності стимулювання збуту на підприємствах.

Ключовим параметром при оцінці ефективності стимулювання пробних покупок є глибина проникнення [12], яка означає кількість людей, що зробили покупку певного товару. Збільшення обсягу продажів завдяки тому, що було продано більше одиниць товару, необов'язково означає, що обраний товар купило більша кількість людей. В організації зберігаються великі обсяги інформації, яку можна використовувати для оцінки ефективності [11]. Вимірювання ефективності відноситься до ключових елементів аналізу. Це не тільки допоможе домогтися більш високих результатів, але й підкаже, які зміни потрібно ввести в діяльність підприємства в цілому.

Таким чином, у ході проведеного дослідження для визначення змісту стимулювання збуту на підприємствах за допомогою різних засобів було здійснено їх систематизацію за цільовою спрямованістю (за рахунок покупців, посередників або персоналу). З метою оцінки доцільності витрат на стимулювання збуту на підприємстві узагальнено систему показників такої оцінки, що враховує різні види засобів стимулювання збуту та різні підходи до визначення ефекту від їх використання (відносні, часткові та узагальнюючі показники).

**Список літератури:** 1. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с. 2. Сіренко К.В. Концептуальні підходи до формування основних складових системи маркетингових комунікацій / К.В. Сіренко // Вісник Хмельницького

національного університету. – 2010. – №5.Т.2. – С.163– 165. 3. Хрупович С.Е. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – С.57–60. 4. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2001. – 200 с. 5. Рыбченко С.А., Евстигнеева Т.В. Методы стимулирования сбыта – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 184 с. 5. Боллох М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І. Економічний аналіз: Навч. посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с. 6. Турченко М. О. Маркетинг: підручник / М. О. Турченко, М. Д. Швець. – Київ: Знання, 2011. – 318 с. 7. Білявцев М. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств / М. Білявцев, М. Бєспята // Маркетинг в Україні. – 2010. – №1. – С. 24–26. 8. Басовский Л.Е. Маркетинг. Курс лекций. – М.: Инфра-М, 2005. – 219 с. 9. Василевская, Д. Преимущества рекламы / Д. Василевская // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. – апрель 2006. – №2. – С.60–65. 10. Бутенко Н. В. Маркетинг: Підручник. – К.: Атіка, 2008. – 354с. 11. Имшинецкая, И. Инструменты привлечения внимания в системе сбыта / И. Имшинецкая // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. – Апрель 2008. – 2 (№51). – С.32–36.

**Bibliography (transliterated):** 1. Pavlenko A. F., Voychak A. V. Marketing: Pidruchnik. – K.: KNEU, 2003. – 246 s. 2. Sirenko K.V. Kontseptualni pidhodi do formuvannya osnovnih skladovih sistemi marketingovih komunikatsiy / K.V. Sirenko // Visnik Hmel'nitskogo natsionalnogo universitetu. – 2010. – №5.Т.2. – С.163– 165. 3. Hrupovich S.E. Teoretichni pidhodi do organizuvannya protsesu zbutu na pidpriemstvi / S. Hrupovich, T. Borisova // Galitskiy ekonomichniy visnik. – 2009. – №2. – С.57–60. 4. Primak T.O. Marketing: Navch. posibnik. – K.: MAUP, 2001. – 200 s. 5. Rybchenko S.A., Evstigneeva T.V. Metody stimulirovaniya sbyta – Ulyanovsk: UIGTU, 2007. – 184 s. 5. Bolyuh M.A., Burchevskiy V.Z., Gorbatok M.I. Ekonomichniy analiz: Navch. posibnik / Za red. akad. NANU, prof. M. G. Chumachenka. Vid. 2-ge, pererob. i dop. – K.: KNEU, 2003. – 556 s. 6. Turchenyuk M. O. Marketing: pidruchnik / M. O. Turchenyuk, M. D. Shvets. – Kiyiv: Znannya, 2011. – 318 s. 7. Bilyavtsev M. Strategichne marketingove upravlinnya zbutom pidpriemstv / M. Bilyavtsev, M. Bespyata // Marketing v Ukraini. – 2010. – №1. – С. 24–26. 8. Basovskiy L.E. Marketing. Kurs lektsiy. – M.: Infra-M, 2005. – 219 s. 9. Vasilevskaya, D. Preimushchestva reklamy / D. Vasilevskaya // Laboratoriya reklamy, marketinga i PR. – april 2006. – №2. – С.60–65. 10. Butenko N. V. Marketing: Pidruchnik. – K.: Atika, 2008. – 354s. 11. Imshinetskaya, I. Instrumenty privlecheniya vnimaniya v sisteme sbyta / I. Imshinetskaya // Laboratoriya reklamy, marketinga i PR. – April 2008. – 2 (№51)

Надійшла (received) 25.10.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Засоби стимулювання збуту та оцінка їх ефективності на підприємстві / Т. А. Манько // Вісник НТУ «ХПІ»** Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 73–76. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2304-621X *Відомості про авторів / About the Authors*

**Средства стимулирования сбыта и оценка их эффективности на предприятии / Т. А. Манько // Вестник НТУ «ХПІ».** Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 73-76. – Библиогр. 11 назв. – ISSN 2304-621X.

**Means of promoting sales and effectiveness evaluation of the enterprise / Т. А. Manko // Bulletin of NTU "KhPI".** Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 73-76. – Bibliogr.: 11 names. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Манько Тетяна Анатоліївна** – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.:(095) 621-62-80; e-mail: Tanya.manko@yahoo.com.

**Манько Татьяна Анатольевна** - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.:(095) 621-62-80; e-mail: Tanya.manko@yahoo.com.

**Manko Tetiana Anatoliivna** – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.:(095) 621-62-80; e-mail: Tanya.manko@yahoo.com

**В.А. МІЩЕНКО****РЕФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ПО УКРАИНСКИ**

На основе системного сравнительного анализа существующих рынков электроэнергии ведущих зарубежных стран определены недостатки функционирования энергетического рынка в Украине. Предложена модель регионального рынка электроэнергии, в которой цена на электроэнергию устанавливается, исходя из существующего спроса и предложения региональных производителей и потребителей электроэнергии. Спрогнозировано влияние изменения тарифа на электроэнергию на снижение себестоимости продукции энергоемких металлургических предприятий

**Ключевые слова:** электроэнергия, рынок, реформы, электроэнергетические системы, кластеры, стратегия.

На основі системного порівняльного аналізу існуючих ринків електроенергії провідних зарубіжних країн визначені недоліки функціонування енергетичного ринку в Україні. Запропоновано модель регіонального ринку електроенергії, в якій ціна на електроенергію встановлюється, виходячи з існуючого попиту і пропозиції регіональних виробників і споживачів електроенергії. Спрогнозовано вплив зміни тарифу на електроенергію на зниження собівартості продукції енергоємних металургійних підприємств.

**Ключові слова:** електроенергія, ринок, реформи, електроенергетичні системи, кластери, стратегія.

On the basis of a systematic comparative analysis of the existing electricity markets leading countries identified deficiencies functioning of the energy market in Ukraine. A model of a regional electricity market in which the price of electricity is set based on the current supply and demand of regional producers and consumers of electricity. Predict the impact of rate changes on electricity to reduce the cost of production of energy-intensive metallurgical enterprises

**Keywords:** electricity market reform, electric power systems, clusters, strategy.

**Постановка проблемы.** В надежных электроэнергетических системах в каждый момент времени спрос на электрическую энергию (ЭЭ) равняется её предложению, что отражается поддержанием стандартного уровня частоты электрического тока. Для обеспечения баланса спроса и предложения энергосистема должна быть перманентно способна произвести требуемый объем ЭЭ и доставить его потребителю, в противном случае падение частоты в системе потребует веерных отключений потребителей для обеспечения её живучести. Спрос на ЭЭ имеет переменный характер в течении суток (пик потребления приходится на утренние и вечерние часы со значительным спадом в ночной период), недели (в будние дни спрос больше, чем в выходные), месяцев года (в зимний период спрос на ЭЭ выше чем в летний, что вызвано как климатическими особенностями, так и сезонностью экономической динамики).

Сообразно изменению спроса на ЭЭ изменяется нагрузка производственных мощностей (ПМ) энергосистемы: в период пика потребления ЭЭ в работу включаются самые неэкономичные мощности (загрузка осуществляется с учетом технологических особенностей в порядке экономичности – в первую очередь загружаются наиболее экономичные электростанции, затем – менее экономичные и т.д.). Таким образом предельные затраты на производство ЭЭ в течении суток значительно варьируются. Высокая неравномерность электропотребления вынуждает энергетическую отрасль поддерживать существующие и вводить новые ПМ, недоиспользование которых потребителю в конечном счете приходится оплачивать. Поэтому важным экономическим инструментом может быть введение цен (тарифов) на ЭЭ, отражающих её реальную стоимость во времени. Об этом говорит и анализ мирового опыта [1,2,3].

На либерализованных рынках ЭЭ эффективные схемы тарифной дифференциации создаются вследствие конкуренции различных подходов. Поскольку конкретный рынок ЭЭ в Украине в настоящее время отсутствует, нет раздельного учета затрат в вертикально - интегрированных энергокомпаниях, возникают дополнительные сложности, связанные с внедрением прогрессивных тарифных моделей.

Представляется, что постепенный переход к моделям дифференцированного тарифообразования при максимальной информационной прозрачности и последовательности может быть наилучшей стратегией, сочетающей более «гладкий» переходный период и устойчивость долгосрочного этапа. Решения, которые в связи с этим будут приниматься, должны соответствовать закону «О принципах функционирования рынка электроэнергии Украины», который вступил в силу с первого января 2014 года.

**Актуальность исследования.** Отечественный рынок ЭЭ – это гигантская отрасль, с годовым оборотом более 40 млрд гривен, функционирует в составе электроэнергетических предприятий разного типа и профиля. Среди них сектор генерации: атомные, тепловые, гидравлические и гидроаккумулирующие, солнечные и ветровые. Другой сектор рынка, который отвечает за транспортировку (передачу) ЭЭ высокого напряжения представлен холдингом ДП НЭК «Укрэнерго», на балансе которого находятся магистральные электрические сети. Третий сектор составляют региональные предприятия «облэнерго», которые выполняют функции транспортировки ЭЭ по городским сетями её распределение между потребителями. В настоящее время состояние предприятий электроэнергетики в Украине неудовлетворительное и характеризуется значительным (до 75%) износом основных фондов,

как генерирующих так и транспортирующих и распределительных предприятий, большими технологическими и коммерческими потерями ЭЭ, что приводит к завышению цен (тарифов) и как следствие падению объемов производства и завышению энергоёмкости конечной продукции.

Актуальность выполненного исследования более чем очевидна, а наработанные методологические и методические подходы к созданию и функционированию конкурентного рынка ЭЭ, открывают возможность либерализации рыночных отношений в электроэнергетике Украины.

**Степень исследования проблемы либерализации рынка ЭЭ.** С принятием первого закона «Об электроэнергетике» [4] формировался энергетический пул Украины по образцу пула Англии и Уэльса. В рамках этой модели первое разделение видов деятельности произошло на АК «Харьковоблэнерго». Была выделена энергосбытовая служба, получившая относительную самостоятельность в принятии решений [5]. Созданы районные отделения, заработали информационные технологии, выделены банковские счета, повысилось качество услуг и уровень оплаты денежными средствами за покупную ЭЭ. Министерство энергетики попыталось распространить положительный опыт харьковчан на другие «облэнерго». Однако первые руководители энергокомпаний дружно воспротивились рыночным отношениям и либерализационное начало не состоялось.

Уже через три года работы пула стали видны его слабые стороны и, в первую очередь, обезличенность ответственности за расчеты, дисбаланс цены производства и розничных цен на ЭЭ. Начался поиск путей усовершенствования модели рынка.

Концептуальное решение о переходе от модели единого покупателя – продавца к модели двусторонних контрактов – рынка «на сутки вперед» — балансирующего рынка было принято КМУ ещё в ноябре 2002 года, когда только начиналась приватизация энергогенерирующих компаний Украины [6].

Вторым этапом либерализации рынка ЭЭ (2005 – 2010) можно считать период рекомендаций международных доноров, предоставляющих кредиты на развитие гидроэнергетики и сетей электропередачи [7-14]. Этот период был достаточно плодотворным: украинские специалисты вместе с немецкими, британскими, сербскими и голландскими консультантами наработали первичный базовый пакет правил работы, подготовили проект закона о рынке, провели тренинги.

На третьем этапе реформирования рынка электроэнергетики наши обязательства становятся более жесткими и ответственными в связи со вступлением Украины в Европейское Энергетическое Сообщество (ЕЭС). В процессе работы

моделировались различные механизмы работы рынка, и главной задачей было не просто воспроизвести европейскую модель, но и учесть особенности модели действующей, которая по эффективности далека от зарубежных. Пример украинского пула: централизация всех средств за купленную потребителями ЭЭ с их последующим распределением по алгоритму, установленному регулятором, – уникальное украинское изобретение, которое не удалось повторить никому. А широко применяемое перекрестное субсидирование для минимизации дисбаланса между розничными и отпускными ценами в 3,5 млрд евро ни один из зарубежных пулов не достиг – они трансформированы при более скромных цифрах.

**Цель исследования.** Проанализировать новую версию рынка ЭЭ в свете закона «О принципах функционирования рынка электроэнергии Украины и выработать стратегические направления будущего конкурентного рынка ЭЭ в Украине.

**Результаты исследования.** Новая версия рынка электроэнергии, принципы его функционирования, механизмы усовершенствования существующей модели в направлении либерализации отношений, таковы задачи исследования.

Не вдаваясь в подробности содержания каждого из принципов (их более 10), они декларируются как базовые и не могут нарушаться с применением нормативно-правовых актов.

Главный принцип: рынок ЭЭ функционирует на конкурентных началах, но с ограничениями.

В Украине, где коррупционная составляющая высока (по оценкам зарубежных экспертов она достигает более 50%), принцип добросовестной конкуренции ко многому обязывает. Так, на основе обязательств, принятых Украиной при вступлении в ЕЭС, устанавливалось обязательство по либерализации электроэнергетики с последующим объединением локальных рынков ЭЭ в единый рынок ЕС. А для этого Украина должна выполнить ряд условий: уровень конкуренции на энергорынке, экономическая обоснованность стоимости ЭЭ, возможность свободного выбора поставщиков и других не менее важных.

В рамках реформирования должно быть произведено разделение естественномонопольных (передача ЭЭ, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (производство и сбыт ЭЭ, ремонт и сервис) функций, и вместо вертикально-интегрированных компаний, выполняющих все эти функции, создать структуры специализирующиеся на отдельных видах деятельности.

Генерирующие компании осуществляют выработку и реализацию ЭЭ на оптовом или розничных рынках сбытовым организациям либо крупным конечным потребителям – участникам оптового рынка.

Сбыт ЭЭ конечным потребителям осуществляют сбытовые компании, гарантирующие поставщики, энергосбытовые организации, энергоснабжающие организации.

Гарантирующий поставщик (ГП) – сбытовая компания, обязан заключить договор с любым обратившимся к ней клиентом в зоне её деятельности договор энергоснабжения (купли-продажи). Наличие ГП в конструкции розничного рынка гарантирует, что потребитель не окажется в ситуации, когда с ним отказались заключать договор энергоснабжения (купли-продажи) все сбытовые организации. Договоры заключаемые ГП с потребителем должны носить публичный характер.

ГП действует в таком качестве в рамках определенной зоны (например в областных границах) деятельности. Вне её он может выступать как энергосбытовая организация. Зоны деятельности ГП не пересекаются.

В отличие от ГП, энергосбытовая организация свободна в заключении договоров с потребителям и определении цены, за исключением случаев, если она одновременно снабжает потребителей-граждан. В таком случае, она обязана соблюдать установленный порядок определения объемов поставки по регулируемым и нерегулируемым ценам, предельных уровней нерегулируемых цен.

Энергоснабжающими в рамках действующих правил являются те организации, которые продолжают совмещать деятельность по купле-продаже с деятельностью по передаче ЭЭ. Такое совмещение допускается в границах территорий, не включенных в ценовые зоны оптового рынков, в технологически изолированных районах. В остальных случаях совмещение указанных видов деятельности является нарушением законодательства и может быть предметом воздействия со стороны антимонопольных органов.

В соответствии законодательством совмещать деятельность по передаче ЭЭ и оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике с деятельностью по производству и купле-продаже ЭЭ с даты окончания переходного периода реформирования электроэнергетики (2017 год) группам лиц и аффилированным лицам в границах одной ценовой зоны оптового рынка запрещается. Таким образом, совмещение в пределах одной ценовой зоны естественно-монопольных видов деятельности с конкурентными не допускается, в то же время в конкурентных видах деятельности объединение разных видов деятельности возможно (например, генерирующая компания может владеть сбытовыми организациями, но не может владеть сетями).

Вместе с тем на территориях, не объединенных в ценовые зоны, где условий для создания конкурентного рынка ЭЭ, пока не создано, ограничений на совмещение видов деятельности не предусмотрено.

На оптовом рынке ЭЭ функционируют несколько секторов, различающихся условиями заключения сделок и сроками поставки: сектор регулируемых договоров, сектор свободных договоров, рынок «на сутки вперед» (спотовый рынок), балансирующий рынок (рис. 1)

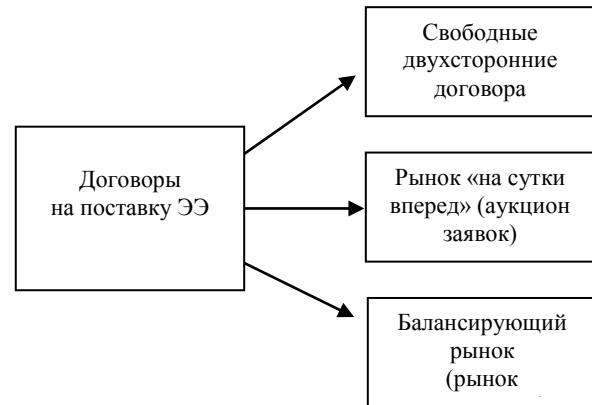


Рис. 1 – Секторы оптового рынка ЭЭ

Когда 11 лет назад разрабатывалась концепция реформирования рынка ЭЭ, именно заключение прямых договоров подвергалось наибольшей критике. Сводилась она к тому, что крупный промышленный потребитель быстро "разберет" дешевую электроэнергию у гидроэлектростанций и атомных электростанций, а бытовому потребителю достанется дорогая ЭЭ, производимая тепловыми электростанциями. Было довольно сложно убедить не только политиков, но и профессиональных энергетиков в том, что даже самое энергоемкое предприятие, работающее в непрерывном цикле не сможет со 100-процентной точностью просчитать ежедневный график своего потребления ЭЭ на год вперед, а потом найти такого производителя, который смог бы с такой же точностью производить и продавать ЭЭ. На практике всегда есть отклонения, да и закладывать в долгосрочный контракт цену ЭЭ, которая через несколько месяцев станет неконкурентной, — работать себе в убыток. Долгосрочные двусторонние контракты между производителями и поставщиками — это закрытый рынок цен и графиков поставки, но он ориентируется на цены, которые складываются на ежедневном спотовом рынке, и расширение второго сегмента является залогом минимизации злоупотреблений на первом. Чем больше степень охвата сделок на публичном рынке "на сутки вперед", тем четче ценовые сигналы для рынка двусторонних договоров.

В то же время при правильной организации именно рынок двусторонних договоров может не только уберечь потребителя от резких ценовых колебаний, но и заставит относиться к ЭЭ как к товару, который имеет свою цену и качество.

В этом сегменте рынка выиграют не только те потребители, чьи производства энергоемки, а график потребления достаточно стабилен, но и те, кому важна прогнозируемая цена.

Рынок "на сутки вперед", или так называемый спотовый рынок, — это наиболее открытый и технически оснащенный рынок. Его участники практически те же, что и рынка двусторонних договоров. На спотовом рынке встречаются спрос и предложение в режиме онлайн, когда стороны не видят, кто продает и кто покупает. И главное для них — цена и период поставки ЭЭ.

В этом сегменте рынка может торговаться не только 24-часовая поставка ровным графиком, но и отдельные пиковые часы. Или, наоборот, часы, когда наступают "провалы", уровень потребления резко падает и ЭЭ дешевет.

Этот рынок достаточно гибко реагирует на спрос и предложение, его правила должны минимизировать возможность сговора между продавцом и покупателем, и чем шире его охват, чем технологичнее проводятся торги, чем удаленнее оператор такого рынка как от административного влияния, так и от самих участников рынка, тем реальнее ценовые сигналы и гибче торговля. На рынке действует маржинальный принцип установления цены.

На большинстве европейских и мировых энергетических рынков торги проводятся на специализированных электроэнергетических биржах (NORDPool, BaltPool, EPEXSpotSE, Apex-ENDEX). И там важнейшим критерием определения цены является уровень ликвидности рынка: чем выше ликвидность, тем ниже цены.

Украинский энергетический рынок прикрылся имитацией биржевой торговли и предложил перевести этот сегмент под контроль еще одного предприятия, которое будет создано Кабинетом министров Украины в форме публичного акционерного общества (ПАО), 100% акций которого не подлежат приватизации и не могут быть переданы в уставные фонды других предприятий. У правительства уже есть опыт создания ПАО. Например, в апреле 2013 г. было создано ПАО "Аграрный фонд" с уставным капиталом 5 млрд грн, а управление корпоративными правами передано Минагрополитики.

Можно предположить, что и в случае с оператором рынка может произойти подобное, и фактически управление рынком "на сутки вперед" будет осуществляться под надзором профильного министерства. Отсутствие такого инструмента, как биржа ЭЭ, может затруднить интеграцию с рынками Европы, где биржевые площадки работают по четким и прозрачным правилам и не связаны с органами госуправления.

На энергорынке Украины "на сутки вперед", как и на рынке двусторонних договоров будут действовать жесткие ограничения вплоть до 2030 г. Например, гарантированный покупатель, купивший на рынке двухсторонних договоров всю электроэнергию, произведенную по "зеленым" тарифам на этом рынке, выступает только как продавец.

Национальный регулятор — НКРЭКП будет иметь значительные полномочия влияния на работу и этого сегмента рынка. Причем часть полномочий не ограничена временем.

Балансирующий рынок — замыкающий элемент в цепочке взаимоотношений покупки-продажи ЭЭ. На нем все участники рынка выравнивают фактический объем произведенной и закупленной (потребленной) ЭЭс той, что была

законтрактована на двух предыдущих сегментах рынка. Объем сделок на этом рынке незначителен и в развитых рынках составляет 3-5%. Фактически это рынок "исправления ошибок", а за ошибки нужно платить.

Руководит этим рынком системный оператор в лице ДП НЭК "Укрэнерго", которую в ближайшие годы ждет серьезная трансформация. Кроме урегулирования небалансов, системный оператор планирует работу всей энергосистемы на следующие сутки.

Балансирующий рынок не столько финансовый, сколько технологический. На нем нет места большой коммерции. Он насыщен информационно и должен применять сложные программные продукты, позволяющие качественно получать, обрабатывать и систематизировать информацию от всех участников процесса, поскольку несет ответственность за безопасность работы всей энергосистемы Украины, а также координирует работу со смежными энергосистемами Запада и Востока.

Отклонения фактического потребления от планового квалифицируются собственными или внешними инициативами. Собственная инициатива возникает по причине действий участника рынка (потребителя или поставщика), внешняя - в результате команд Системного оператора или аварии, приведшей к вынужденному изменению режима производства или потребления ЭЭ. Для определения стоимости отклонения для различных видов инициатив используются расчетные формулы (срезки), рассчитываемые на каждый час суток для каждого узла расчетной модели.

Системному оператору в лице ДП НЭК "Укрэнерго" в будущем рынке отводится значительная роль, на его плечи ложится задача не только закупить и ввести в работу техническое оборудование, необходимое для работы и оператора рынка, и его самого, но и обеспечить финансирование гарантированного покупателя в пределах смет, установленных НКРЭКП.

Четвертым сегментом рынка является рынок вспомогательных услуг, который начинает работу одним из первых. Теоретически он работает и сейчас, но без экономической составляющей. Рынок вспомогательных услуг начнет работу с покупки системным оператором у генерирующих компаний услуг вторичного и третичного регулирования с обеспечением резерва соответствующих регулирующих мощностей. Пока системный оператор не создан, эту функцию также будет выполнять ДП НЭК "Укрэнерго".

Розничный сегмент рынка ЭЭ менее всего регулируется новым законом и остается в сфере действия Закона Украины "Об электроэнергетике". Полагаем, что он еще потребует дополнительного изучения и трансформации, а также более детального правового регулирования. И связано это будет не только с развитием систем учета и дифференцированными, зонными тарифами, но и с



использованием потребителями собственных источников энергии. Всех, которыми они располагают.

Расчеты за проданную и купленную ЭЭ проводятся централизованно, что фактически копирует систему расчетов действующего рынка.

Отдельного обсуждения заслуживают такие структуры (субъекты и объекты) энергорынка, как совет рынка и Фонд урегулирования стоимостного дисбаланса.

Еще на стадии проекта наиболее острой критике подвергался Фонд урегулирования стоимостного дисбаланса. Критика звучала не только от украинских специалистов, но и от представителей Всемирного банка и Европейского Энергетического сообщества. Причем западные эксперты сходились на том, что дело не в создании фонда как такового, а в способе формирования его средств и алгоритмов распределения. Очевидно речь идет об обеспечении энергетической безопасности в условиях дэрегулирования

Лауреат Нобелевской премии 2001 года по экономике Джозеф Стиглиц отметил в своей книге «Ревущие девяностые. Семена развала», что Калифорнийский энергетический кризис поставил фундаментальный вопрос: если дерегулирования и конкуренция должны были снизить тарифы, то почему же они повышались [15]? Почему в период дефицитов было остановлено так много генерирующих мощностей, якобы нуждающихся в ремонте? Почему цены на природный газ на Западном побережье были такими высокими при явной незагруженности газопроводных мощностей (одна пятая)?

Дж. Стиглиц делает чрезвычайно важный вывод из провала дерегулирования электроэнергетики в Калифорнии: «Сторонники дерегулирования говорят, что оно было выполнено несовершенно образом, - но ничто в мире не делается совершенным образом. Они хотят навязать нам сопоставление несовершенной регулируемой экономики с идеализированным свободным рынком, вместо того чтобы сравнивать несовершенную регулируемую экономику с еще более несовершенным нерегулируемым рынком...». Как отмечает автор, проблема информационной асимметрии, при которой одна сторона (менеджер) знает больше, чем другая (акционер), приводит к неэффективному функционированию рыночной экономики в результате злоупотреблений менеджмента.

**Выводы.** В условиях конкурентной борьбы, активы существующего в электроэнергетическом секторе, используется более эффективно, и это приносит потребителям реальные долговременные выгоды (Ульрик Штридбек, специалист по рынку ЭЭ международного энергетического агентства). Однако либерализация с целью создания конкуренции – это длительный процесс, а не единовременное событие: она требует постоянной готовности правительства решать проблемы,

связанные с прекращением закрепленных законом имущественных прав и перекрестного субсидирования. Время от времени все электроэнергетические системы будут переживать кризис. Но такие кризисы стали важным испытанием на выносливость для либерализованных рынков ЭЭ и (что, возможно, еще важнее) для политического механизма, стоящего за процессом либерализации

**Список літератури:** 1. *Заборовский А.М.* Модели ценообразования на электроэнергию: методология построения и практика применения в Беларуси / А. М. Заборовский // Экономический бюллетень НИЭИ Мин-ва экономики Республики Беларусь. – №1. – 2011. – С. 40-50 2. *Ruff, L.E.* Economic principles of demand response in electricity / L.E. Ruff. – Washington. Edison Electric Institute, 2002. – 50 p. 3. *Braithwait, S.* Retail Electricity Pricing And Rate Design in Evolving Markets / S. Braithwait, D.Hansen M. O'Sheasy. – Edison Electric Institute, 2007. – 58 p. 4. Проелектроенергетику [Ел. ресурс]: законУкраїнівід 16 жовт. 1997 р. № 575.97 – ВР – Режим доступу: [www.URL://http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/maineginreg-575%2F97-%E2%FO](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/maineginreg-575%2F97-%E2%FO) 5. Организационно-экономические и административные механизмы успешного сбора средств за потребляемую электроэнергию / Труды республиканского симпозиума научный руководитель д-р экон. наук Костин Ю.Д., Харьков: ГАЭК «Харьково-блэнерго», 1999. – 246 с. 6. *Баранік Я.О.* Модель оптового ринку електричної енергії України / Я.О. Баранік // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №3(33). – С.14-30. 7. *Продан Ю.* Концепція функціонування оптового ринку електричної енергії України / Продан // Энергетическая политика Украины. – 2003. – №9. – С. 64-68. 8. Энергетична стратегія України на період до 2030 г. [Ел. ресурс]. – Режим доступу: [www.URL://http://zakon.rada.gov.ua/signal/K06145a.doc](http://zakon.rada.gov.ua/signal/K06145a.doc). 9. Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України [Ел. ресурс]: схвалена постановою КМУ від 16 листопада 2002 р. №1789. – Режим доступу: [www.URL:http://www.nerc.gov.ua/](http://www.nerc.gov.ua/) 10. Реформування ринку електричної енергії України – перехід до ринку двосторонніх договорів і балансууючого ринку [Ел. ресурс]: резолюція наук. – практ. конф. 29.09.2008. – Режим доступу: [www.URL:http://www.nerc.gov.ua/controlUK/publish/article/main?art\\_id=735908cat\\_id=73586](http://www.nerc.gov.ua/controlUK/publish/article/main?art_id=735908cat_id=73586). 11. *Кальченко В.М.* Перехід до нової моделі ринку електроенергії в Україні [Ел. ресурс]: [доповідь голови НКРЕ України В.М. Кальченко на конф. «Реформування ринку електроенергії України – перехід до ринку двосторонніх договорів і балансууючого ринку», Київ 29.09.2008 р.] // В.М. Кальченко, – Режим доступу: [www.URL:http://www.nerc.gov.ua](http://www.nerc.gov.ua) 12. *Ажнакін С.Г.* Шляхи модернізації оптового ринку електроенергетики України / С.Г. Ажнакін // Економічні інновації. – Одеса, 2012. – № 47. – С. 15-22. 13. *Ажнакін С.Г.* Проблеми реформування енергоринку України / С.Г. Ажнакін // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук пр. – Одеса, 2005. – №20. – С. 13-19. 14. *Плакітнін Ю.А.* Закономерности инновационного развития мировой экономики энергетического уклада XXI века / Ю.А. Плакітнін; РАЕН. – СПб., 2012. – 120 с. 15. *Stiglitz J.E/* The Roaring Nineties: seeds of destruction, Allen Lane, 2003

**Bibliography (transliterated):** 1. Zaborovskiy A.M. Modeli cenoobrazovaniya na elektroenergiyu: metodologiya postroeniya i praktika primeneniya v Belarusi [Pricing Models for Electrical Energy: Strag-ed of Building and Practical Application in Belarus] / A. M. Zaborovskiy // Eko-nomicheskij byullyuten' NIEI Min-va ekonomiky Respubliki Belarus'. – №1. – 2011. – 40-50 p. 2. Ruff, L.E. Economic principles of demand response in electricity / L.E. Ruff. – Washington. Edison Electric Institute, 2002. – 50 p. 3. Braithwait, S. Retail Electricity Pricing And Rate Design in Evolving Markets / S. Braithwait, D.Hansen M. O'Sheasy. – Edison Electric Institute, 2007. – 58 p. 4. Pro elektroniku [Net Resource: About Electronics]: Law of Ukraine from 16th October, 1997. № 575.97 – VR – : [www.URL:// http:// zakon. rada.gov.ua/ cgibin/laws/maineginreg - 575%2F97 - %E2%FO](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/maineginreg-575%2F97-%E2%FO) 5. Organizatsionno-ekonomicheskije i administrativnyje mekhanizmy uspeshnogo sbora sredstv za potreblayemuyu elektroenergiyu [Business and Administrative Mechanisms of Effective Fund Raising for Electric

Power Consumption] / Trudy respublikanskogo simposi-uma nauchnyj rukovoditel' doctor ekonomicheskikh nauk Kostin Yu. D. [Writings of Re-publican Symposium Research Instructor Doctor of Economics Kostin Yu.D. ], Kharkov: GAEK "Kharkovoblenergo", 1999. - 246 p. **6.** Baranik Ya. O. Model' optovogo rynku elektrychnoy energiyi Ukrainy [Model of Electric Power Wholesale Market in Ukraine] / Ya. O. Baranik// Aktual'ni problemy ekonomiky. [Actual Problems of Economics] – 2004. – №3(33). – С.14-30. **7.** Prodan Yu. Kontsepsiya funktsionirovaniya optovogo rynku elektricheskoy ener-giyi Ukrainy [Operational Concept of Electric Power Wholesale Market of Ukraine] Prodan // Energeticheskaya politika Ukrainy [Energy Policy of Ukraine]. – 2003. – №9. – 64-68 p. **8.** Energetychna strategiya Ukrainy na period do 2030. [Energy Strategy of Ukraine for the period till 2030] [Network Resource]. – Access Mode: www. URL://http://zakon.rada.gov.ua/signal/ K06145a.doc. **9.** Kontsepsiya funktsionirovaniya optovogo rynku elektricheskoy energiyi Ukrainy [Operational Concept of Electric Power Wholesale Wholesale Market of Ukraine] [Network Resource]: shvalena postanovoyu KМУ vid 16 lystopada 2002 r. №1789. [decision approved by CMU from November 16th, 2002, №1789.]. –Access Mode: www.URL:http://www.nerc.gov.ua/ **10.** Reformuvannya hynku elektrychnoy energiyi Ukrainy – perekhid do rynku dvustoronnih dogovoriv i balansuyuchogo rynku [Restructuring of Electrical Energy Market in Ukraine – Transition to Market of

Bilateral Negotiations and Balancing Market] [Network Resource]: resolution of scientific-practical conference 29.09.2008. – Access Mode: www.URL:http://www.nerc.gov.ua/controlUK/publish/article/main?art\_id=735908cat\_id=7 3586. **11.** Kal'chenko V.M. Perekhid do novoyi modeli rynku elektroenergiyi Ukrainy [Transition to a New Model of Energy Market in Ukraine] [Network Resource]: [the report of the head of NKRE of Ukraine V. M. Kal'chenko at the conference "Restructuring of Electrical Energy Market in Ukraine – Transition to Market of Bilateral Negotiations and Balancing Market, Kyiv 29.09.2008 p.] // V.M. Kal'chenko, – Access Mode: www.URL:http://www.nerc.gov.ua **12.** Azhnakin S.G. Shlyakhy modernizatsiyi optovogo rynku elektroenergetyky Ukray-iny [The Ways of Modernization of Electric Power Wholesale Market in Ukraine] / S.G. Azhnakin // Ekonomichni innovatsiyi. – Odesa, 2012. – № 47. – 15-22 p. **13.** Azhnakin S.G. Problemy reformuvannya energorynku Ukrainy [The problems of Reforming of Energy Market in Ukraine] / S.G. Azhnakin // Visnyk social'no-ekonomichnykh doslidzhen': zb.nauk. pr. – Odesa, 2005. – №20. – 13-19 p. **14.** Плакитнин Ю.А. Закономерности инновационного развития мировой эконо-мики энергетического уклада XXI века / Ю.А. Плакитнин; ПАЕН. – СПб., 2012. – 120 с. **15.** Stiglitz J.E./ The Roaring Nineties: seeds of destruction, Allen Lane, 2003

Hadziusha (received) 25.05.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Реформування ринку електроенергії по українськи / В.А. Міщенко // Вісник НТУ «ХПІ Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – X. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 77–82. – Бібліогр.: 15 назв. – ISSN 2304-621X**

**Реформирование рынка электроэнергетики по украински / В.А. Мищенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – X. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 77–82. – Библиогр. 15 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Definition of financial security of business financial relations macro- and meso level / V.A. Mishchenko // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 77-82. – Bibliogr.: 15 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Мищенко Володимир Акимович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; e-mail:vladmish42@gmail.com.

**Мищенко Владимир Акимович** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; e-mail:vladmish42@gmail.com.

**Mischenko Vladimir Akimovich** – Doctor of Economics, Professor, Head of "International Management and Finance", National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"; e-mail: vladmish42@gmail.com.

**В.А. МІЩЕНКО, Н.П. КОВАЛЬОВА**

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ В ПРОЕКТНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Розглянуті аспекти застосування контролінгу в проектних організаціях, виявлені найактуальніші інструменти контролінгу та критерії їх вибору для проектних підприємств, представлені етапи та особливості їх впровадження та використання. Зроблений висновок про необхідність використання сучасного інструментарію контролінгу та недостатню розробленість даної проблематики на проектних підприємствах України.

**Ключові слова:** контролінг, інструменти контролінгу, контролінг бізнес – процесів, IT – інструменти, актуальність контролінгу.

Рассмотрены аспекты применения контроллинга в проектных организациях, выявлены наиболее актуальные инструменты контроллинга и критерии их выбора для проектных компаний, представлены этапы и особенности их внедрения и использования. Сделан вывод о необходимости использования современного инструментария контроллинга и недостаточную разработанность данной проблематики на проектных предприятиях Украины.

**Ключевые слова:** контроллинг, инструменты контроллинга, контроллинг бизнес-процессов, IT-инструменты, актуальность контроллинга

Considered controlling aspects of design organizations identified the most current tools and controlling their selection criteria for project companies are stages and details of their implementation and use. The conclusion about the need to use modern tools and lack of controlling this problem is developed to design enterprises of Ukraine.

**Keywords:** controlling, controlling instruments, controlling of business-processes, IT-tools, relevance of controlling

**Вступ.** В даний час контролінг, як система економічного управління діяльністю організації, широко застосовується в високорозвинених країнах світу. Немає практично жодної великої або середньої компанії, де його використання в тій чи іншій мірі не служило б запорукою успіху на ринку. Тому все частіше він використовується в менших фірмах. Це обумовлено тим, що контролінг виступає в якості ефективного інструменту, що надає реальні шанси вистояти в конкурентній боротьбі на всіляких ринках.

**Аналіз попередніх досліджень.** Поняття контролінгу, його необхідність та особливості впровадження та застосування – актуальна проблематика наукових досліджень, яка була і залишається важливою в умовах сьогодення. Актуальність представленої теми також підтверджується її розробленістю багатьма відомими українськими та зарубіжними авторами. Такими, як В.А. Міщенко, Р.Г. Долинська, С.А. Мехович, А.В. Череп, А.М. Кармінський, С.Г. Фалько, Д. Хан, Дж. Майк, Дж. Рай, Д. Майстер, Д. Кембел, Дж. Стонхаус, Е. Майер та багато інших.

**Метою дослідження** є розкриття особливостей впровадження та використання контролінгу в проектних організаціях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Контролінг, як новий системний підхід до стратегічно орієнтованого управління розвитком підприємств, вже зайняв важливе місце в багатьох високорозвинених підприємницьких структурах створення науково-технічної проектної документації. Своячасні і ефективні рішення дозволяють організації форсувати конкурентні переваги і за рахунок цього отримувати стійке зростання виробництва.

Поняття контролінгу в якійсь мірі інтегрує в собі всі сучасні підходи та інструменти і постійно поновлюється ними відповідно до умов зовнішнього середовища бізнесу. Важливість питань ефективного управління обумовлюється рядом факторів: значним

збільшенням масштабів виробництва, якісним зрушенням в економіці держави, завершенням переходу підприємств виробничої та невиробничої сфери на нову систему господарювання, непередбачуваністю і нестабільністю зовнішнього середовища.

Основною метою контролінгу в проектних організаціях є орієнтація процесу управління підприємством на досягнення стратегічних цілей. Для цього потрібно: формувати контрольовані величини для вимірювання та оцінки потенціалу підприємства; встановлювати нормативні величини; визначати фактичні значення контрольованих величин; зіставляти фактичні показники з плановими; фіксувати відхилення від стратегічних цілей і аналізувати причини; виявляти необхідні коригувальні заходи для управління відхиленнями від стратегічного курсу.

Оскільки система управління потребує інформаційно-аналітичної підтримки процесу прийняття управлінських рішень, то питання, пов'язані з розглядом контролінгу в управлінні проектним підприємством, набувають особливої актуальності.

Особливо важливу роль інструменти системи контролінгу займають в процесі управління підприємствами, що займаються розробкою проектів, науково-дослідних робіт і проектно-кошторисною документацією так як для розробки і реалізації проектів необхідно мати ряд ефективних методів управління виконання проектних робіт із застосуванням автоматизації процесів управління проектами.

Служба контролінгу прагне управляти процесами поточного аналізу і регулювання планових і фактичних показників, щоб по можливості виключити помилки, відхилення і прорахунки, як у теперішньому, так і в майбутньому. Зіставлення планових і фактичних показників є серцевиною системи контролінгу.

При впровадженні контролінгу в проектне підприємство необхідно ретельно оцінювати ті інструменти, які будуть впроваджуватися, і зіставляти

складність впровадження, необхідність отримуваної інформації і відповідність отримуваної моделі підприємства дійсності. Розроблена покрокова методика впровадження контролінгу дозволяє оптимізувати використання трудових і фінансових ресурсів.

Використання різних методів контролінгу при управлінні поточною діяльністю проектного підприємства дозволяє йому сформувати ефективну систему прийняття управлінських рішень, призначену для скорочення витрат і часу, що витрачаються на процес розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень, що в свою чергу дозволить підвищити якість і стійкість розвитку підприємства на ринку. Додатковою перевагою системи може стати скорочення адміністративних робіт і прискорення передачі інформації.

Актуальними для проектних організацій є ІТ-інструменти управління, які діють за системою контролінгу, так як їх особливістю є можливість підлаштуватися і впроваджуватися в систему управління підприємством максимально ефективно і безболісно, з огляду на її специфіку. Їх впровадження в проектне підприємство відбувається в три етапи: підготовчий етап (вивчення поточного стану проектного підприємства, експрес-аналіз); етап впровадження контролінгу (зміни в організаційній структурі; інформаційні потоки в системі підприємства; персонал і можливі проблеми); етап автоматизації.

Існує декілька можливих варіантів створення служби контролінгу і її місця в організаційній структурі підприємства. Практика довела, що для проектно-організації оптимальним варіантом організації служби контролінгу буде централізована, так як при централізованій організації служби контролінгу головний контролер підкоряється генеральному директору компанії або керівнику фірми.

Контролінг дає системне уявлення про стан бізнесу та шляхи його розвитку відповідно до стратегічної мети - забезпечити баланс тріади бізнесу: зростання, розвиток, приріст вартості. Саме ця властивість контролінгу відрізняє його від типових систем інформаційного забезпечення функціональних потреб топ-менеджерів.

Але повну віддачу від системи контролінгу можна отримати тільки в тому випадку, якщо ми говоримо про автоматизовану систему контролінгу. Тільки така система дозволяє в найкоротші терміни, а часто і в реальному часі, отримувати інформацію про параметри протікання бізнесу в компанії і оперативну інформацію про ефективність роботи всіх ланок компанії, починаючи з верхніх рівнів керівництва і закінчуючи рядовими співробітниками. Для організації та ефективного виконання контролінгу процесів необхідні відповідні ІТ-рішення, які за допомогою періодичних вимірювань заздалегідь певних КІР забезпечують оцінки якості та результативності бізнес-процесів. Тому однією з найбільш актуальних і перспективних тенденцій у розвитку контролінгу на проектному підприємстві є формування інформаційної системи, що задовольняє умови і потреби контролінгу.

Сьогодні на ринку програмного забезпечення існує безліч програмних продуктів, направлених на контролінг бізнес-процесів. При виборі програмного продукту

необхідно зрозуміти для вирішення яких завдань буде потрібна система, проаналізувати характер діяльності інституту з точки зору можливості впровадження контролінгу. При цьому необхідно ясно представляти яка діяльність може плануватися у вигляді проектів, наскільки детально необхідно планувати і контролювати проекти. Оскільки планування, управління, контроль є основною діяльністю інституту, тому впровадження ефективного програмного забезпечення є вірним рішенням до якісного виконання проектів.

Для забезпечення ефективності контролінгу бізнес-процесів на проектному підприємстві використовується інформаційна система повинна:

- збирати і накопичувати дані з різних інформаційних систем підприємства;
- проводити оцінку ефективності бізнес-процесів на основі ключових показників результативності;
- аналізувати показники процесів за допомогою вбудованих спеціалізованих статистичних інструментів;
- відображати історію ключових показників бізнес-процесів, проводити порівняння з попередніми періодами;
- аналізувати ключові показники з різних точок зору, використовуючи перенастроювати фільтри;
- підтримувати планування ключових показників результативності та ефективності бізнес-процесів;
- автоматично запускати аварійні попередження, якщо значення ключових показників істотно відхиляються від запланованих;
- об'єднувати різні вимірювані параметри для пошуку джерел відхилень;
- швидко перетворювати перелік ключових показників в різні звіти.

Тому оптимальним варіантом інформаційного забезпечення для проектного підприємства є створення єдиного внутрішньокорпоративного інформаційного простору, що надає широкі можливості для роботи з інформацією. Розвиток інформаційних технологій виводить сьогодні на передній план такі цілі стратегічного менеджменту, як генерування, зберігання, передача інформації і знань з метою перетворення інтелектуального капіталу в джерело досягнення більш високого рівня конкурентних можливостей.

При організації процесного управління виділяють чотири етапи: планування, реалізація, контролінг і вдосконалення. У більшості компаній часто є в наявності тільки два перші етапи - планування процесу і його реалізація. Це означає, що цикл управління не замкнений, немає повноцінного контролю ефективності виконання бізнес-процесів, відсутній аналіз і адаптація процесів до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов. Тому для повноцінного впровадження процесного управління необхідний контролінг бізнес-процесів.

Контролінг процесів передбачає наступні етапи:

- визначення контрольованих показників результативності та точок контролю в процесах;
- моніторинг показників результативності, включаючи їх статистичну обробку;
- аналіз результатів моніторингу, т. е. порівняння фактичних і планових показників і з'ясування причин відхилень.

Отому організація контролінгу бізнес-процесів з використанням інформаційних технологій на проектному підприємстві є найбільш ефективною, оскільки дозволяє збирати і обробляти в автоматичному режимі велика кількість ключових показників результативності та ефективності. При цьому можливі два підходи до організації системи контролінгу процесів: 1 Вбудовування функціонала контролінгу бізнес-процесів в систему управління підприємством; 2 Використання спеціалізованих систем контролінгу бізнес-процесів і їх інтеграція з автоматизованими системами управління підприємством.

До систем другого роду відноситься, зокрема, Process Performance Manager компанії IDS Scheer AG.

Крім цього, можна збирати дані про процеси, що протікають в різних інформаційних системах (ERP, CRM, SCM і ін.). За допомогою спеціальних агентів - адаптерів, які підключаються до систем і збирають в них необхідну інформацію. Зібрані дані інтегруються в базі даних системи контролінгу і згодом аналізуються виходячи з цільових значень ключових показників ефективності/результативності, закладених в системі.

Системи контролінгу можна використовувати в якості надбудови до будь-яких систем, де автоматизовані потоки робіт і виконуються транзакції. Такі системи є відкриті інструментальні засоби, оскільки бізнес-процеси часто охоплюють цілий ряд інформаційних систем підприємств компанії. Таким чином системи контролінгу підтримують інтеграцію з найширшим спектром інформаційних систем, включаючи ERP-системи, системи класу workflow, SCM- і CRM-системи, а також додатки власної розробки.

Принципова відмінність спеціалізованих систем контролінгу полягає в тому, що вони дозволяють аналізувати бізнес-процес з ланцюжками процесів, що тягнуться з різних інформаційних систем, або інакше кажучи, створювати єдиний погляд на них, в рамках якого використовується різні інформаційних систем.

Як вже говорилося вище, максимальний ефект від системи контролінгу можна отримати за умови реалізації автоматизованої системи збору та аналізу ключових показників ефективності діяльності компанії.

Традиційні інформаційні системи часто не можуть надати інформацію за показниками проходження процесів в інформаційних системах компанії. Ще більш проблематично отримання такої інформації про процеси проходять через різні інформаційні системи. Для вирішення таких завдань призначені спеціалізовані системи контролінгу та аналізу інформації щодо процесів, що протікають в транзакційних системах. Вибудовуючи ланцюжка подій бізнес-процесів, що отримуються з розрізних облікових інформаційних систем, такі системи дозволяють відстежувати і аналізувати зміну показників виконання процесів в різних транзакційних системах.

Однією з таких систем – інструментів контролінгу є продукт компанії IDS Scheer AG APIC Process Performance Manager. Даний інструмент дозволяє відстежувати і вимірювати ефективність виконання бізнес-процесів. Кроки виконання функцій процесів зв'язуються один з одним через події, що отримуються з

інформаційних систем підтримки виконання бізнес-процесів компанії через так звані «Адаптери» (рис. 1).

**Висновок.** Отримані результати підтверджують, що в умовах сформованої нестабільної ситуації в країні, проектним підприємствам необхідно вдосконалювати процес управління і підвищувати ефективність функціонування. З цією метою необхідно використовувати досвід зарубіжних країн і впроваджувати на підприємствах систему контролінгу. Адже контролінг дозволяє не тільки передбачити результати діяльності та спланувати діяльність підприємства, а й своєчасно отримувати точну інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Для цієї мети проектним організаціям варто використовувати ІТ – інструменти, що працюють по концепції контролінгу.

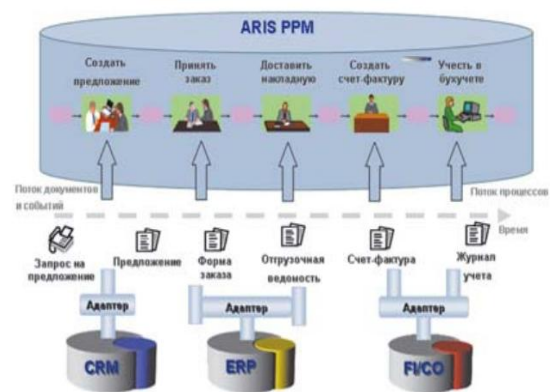


Рис. 1 – Схема функціонування ARIS PPM

**Список літератури:** 1 Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Д. / Пер. з нім. / Под ред. и з предисл. А.А.Турчака, Л.Г.Головача, М.Л.Лукашевича. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 800 с. 2.В.Я. Мищенко, Р.Г. Волынська. Контролинг в дії: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання / В.Я. Мищенко, Р.Г. Долинська - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. - 472 с. 3.А.М. Кармінський, С.Г. Фалько, А.А.Жевага, Н.Ю. Иванова. Контролинг: підручник / А.М. Кармінський, С.Г. Фалько, А.А.Жевага, Н.Ю. Иванова; під ред. А.М. Кармінського, С.Г. Фалько. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 336 с. 4.Е.А. Ананькіна, С.В. Данілочкіної, Н.Г. Данілочкіна, С.А. Куніна, М.В. Еренбург. Контролинг як інструмент управління підприємства / Е.А. Ананькіна, С.В. Данілочкіної, Н.Г. Данілочкіна, С.А. Куніна, М.В. Еренбург. Під ред. Н.Г. Данілочкіної. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 279с. 5.В.В. Бердников. Контролинг бізнесу: моделі, розвиток, проблеми, рішення: монографія / В.В. Бердников. - М.: ВД «Економічна газета», 2012. - 488с. 6. В.В.Баронів. Інформаційні технології та управління підприємством / Баронів В.В. та ін. М.: «Айті», 2006. - 328 с.

**Bibliography (transliterated):** . Han D. *Planirovanie i kontrol: kontseptsiya kontrollinga* / Per. s nem. / Pod red. i s predisl. A.A.Turchaka, L.G.Golovacha, M.L.Lukashevicha. - Moskva.: Finansi i statistika, 1997. - 800 p. 2. V.A. Mischenko, R.G. Dolinskaya. *Kontrolling v deystvii: uchebnoe posobie dlya studentov ekonomicheskikh spetsialnostey vseh form obucheniya* - Kharkiv.: ID «INZHEK», 2008. - 472 p. 3.A.M. Karminskiy, S.G. Falko, A.A.Zhevaga, N.Yu. Ivanova. *Kontrolling: uchebnik; podred. A.M. Karminskogo, S.G. Falko.* - Moskva.: Finansi i statistika, 2006. - 336 p. 4.E.A. Anankina, S.V. Danilochkin, N.G. Danilochkina, S.AKunina, M.V.Erenburg. *Kontrolling kak instrument upravleniya predpriyatiya* / Podred. N.G.Danilochkinoy. - Moskva:YuNITI, 2002. - 279 p. 5.V.V. Berdnikov. *Kontrolling biznesa: modeli, razvitiye, problemy, resheniya: monografiya* -Moskva.: ID «Ekonomiceskayagazeta», 2012. - 488 p. 6. V.V. Baronov. *Informatsionnyie tehnologii i upravlenie predpriyatiem.* Moskva.: «AyTi», 2006. - 328 p.

Надійшла (received) 10.06.2016

**Особливості застосування контролінгу в проектних організаціях / В.А. Мищенко Н.П. Ковальова** // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 83–86. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2304-621X.

**Особенности использования контроллинга в проектных организациях / В.А. Мищенко, Н.П. Ковалёва** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 83–86. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2304-621X.

**Aspects of controlling usage at the project organisation / V.A. Mishchenko, N.P. Kovalova** // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 83-86. – Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Мищенко Володимир Акимович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів», Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; e-mail:vladmish42@gmail.com.

**Мищенко Владимир Акимович** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; e-mail:vladmish42@gmail.com.

**Mischenko Vladimir Akimovich** – Doctor of Economics, Professor, Head of "International Management and Finance", National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"; e-mail: vladmish42@gmail.com.

**Ковальова Наталія Петрівна** – студент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 93-75-375; e-mail: nataly12kov@gmail.com.

**Ковалева Наталья Петровна** – студент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (093) 93-75-375; e-mail: nataly12kov@gmail.com.

**Kovaliova Nataliia Petrivna** – student, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"; tel.: (093) 93 75 375; e-mail: nataly12kov@gmail.com.

*Т. В. ОЛІЙНИК, Н. В. САБЛІНА*

## РОЛЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ АДАПТИВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Фінансовий контролінг розглядається як управлінський інструмент, використання якого дозволяє істотно підвищувати якість внутрішнього фінансового контролю, виявляти ризики підприємств і своєчасно адаптивно на них реагувати. Проведене дослідження доводить, що фінансовий контролінг комплексно впливає на діяльність адаптивного підприємства і забезпечує його функціонування на базі постійних координуючих дій між різними фазами циклу (облік, аналіз, планування, моніторинг і контроль). Головне завдання фінансового контролінгу полягає не тільки в контролі, але й забезпеченні взаємозв'язку між складовими загальної системи управління адаптивним підприємством. За допомогою системи фінансового контролінгу стає можливим виявлення проблем у діяльності адаптивного підприємства та своєчасне їх коригування (до настання кризової ситуації).

**Ключові слова:** фінансовий контролінг, фінансове управління, інструментарій, цілі, завдання, функції, принципи, методи, стратегічне управління, адаптивне підприємство.

Финансовый контроллинг рассматривается как управленческий инструмент, использование которого позволяет существенно повысить качество внутреннего финансового контроля, выявлять риски предприятий и своевременно адаптивно на них реагировать. Проведение исследования доказывает, что финансовый контроллинг комплексно влияет на деятельность адаптивного предприятия и обеспечивает его функционирование на базе постоянно координирующих действий. Главная задача финансового контроллинга заключается не только в контроле, но и обеспечении взаимосвязи между составляющих всеобщей системы управления. С помощью системы контроллинга становится возможным выявление проблем в деятельности адаптивного предприятия и своевременное их корректировки.

**Ключевые слова:** финансовый контроллинг, финансовое управление, инструментарий, цели, задачи, функции, принципы, методы, стратегическое управление, адаптивное предприятие.

Financial controlling is seen as a management tool, the use of which can significantly improve the quality of internal financial controls, identify risks in a timely manner, and businesses adaptively respond to them. Conducting research to prove that financial controlling complex affects adaptive enterprise operations and ensures its functioning on the basis of constantly coordinating actions. The main objective of financial controlling is not only to control, but also provide the relationship between the components of the general management system. With the help of a controlling system becomes possible identification of problems in the work of the Adaptive Enterprise and timely adjustments.

**Keywords:** financial controlling, financial management, tools, goals, objectives, functions, principles, methods, strategic management, adaptive enterprise

**Постановка проблеми.** Соціальне напруження, загальноекономічна ситуація та зміни законодавчої системи негативно впливають на стан вітчизняних підприємств та вимагають нових підходів до фінансового управління. У цих умовах важливим є становлення й реалізація принципово нової системи фінансового контролінгу на підприємстві, адаптованої до змін зовнішнього середовища.

Сучасний кризовий стан економіки в Україні засвідчує, що вивчення проблеми запровадження ефективної системи фінансового контролінгу є нагальною практичною потребою на адаптивних підприємствах. Вимоги ринкових відносин, жорсткі умови конкуренції вносять на нові рубежі фінансовий контролінг на адаптивних підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Широкому спектру проблем, стосовно фінансового управління та фінансового контролінгу на підприємстві, присвячено науковій праці таких видатних вчених-економістів: Р. Брейлі, С. Майерс, Дж. Фіннерті, Дж. Ван Хорн, Т. Коупленд, І.Т. Балабанова, О. В. Гончарук, В. В. Ковальова, В. А. Ляліна, П. Д. Шимко та ін.

У роботах І. Адизеса, М. Біра, А. Е. Воронкової, А. Дайлен, А. М. Кармінського, Е. Майера, Р. Манна, Н. І. Оленева, О. О. Терещенко, Х. Фольмута, П. Хорвата, фінансовий контролінг пов'язаний з процесами стратегічного управління. Автори досліджують концептуальні ознаки контролінгу, його національні особливості та можливості впровадження в ефективну діяльність підприємства. Водночас зазначені

вчені не аналізують роль фінансового контролінгу в управлінні адаптивним підприємством.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження ролі фінансового контролінгу в управлінні адаптивним підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансовий контролінг, в умовах кризи, виступає основою, навколо якої об'єднуються основні елементи організації і управління діяльністю адаптивного підприємства. Фінансовий контролінг є управлінським інструментом, використання якого дозволяє істотно підвищувати якість внутрішнього фінансового контролю, виявляти ризики підприємств і своєчасно адаптивно на них реагувати. Фінансовий контролінг створює умови для ефективного пошуку резервів, виявлення та усунення наявних недоліків, що забезпечують як стратегічне, так і тактичний розвиток адаптивного підприємства [10].

Фінансовий контроль є продовженням фінансового планування і супроводжує процес реалізації планів. Але на відміну від фінансового планування питання, пов'язані з фінансовим контролем рідко обговорюються в науковій економічній літературі.

Фінансовий контроль та його роль в умовах ринкової економіки досить вагомі. Фінансовий контроль є формою реалізації контрольної функції фінансів, яка і визначає призначення і зміст фінансового контролю в діяльності підприємства. Водночас, в залежності від господарюючих суб'єктів у фінансовій діяльності, виникнення різних організаційно-правових форм підприємництва зміст фінансового контролю істотно збагачується та набуває

істотного значення.

Фінансовий контроль тісно пов'язаний з елементами управління, такими як фінансове планування, оперативне та стратегічне управління фінансами та підприємством в цілому. Завдяки фінансовому контролю перевіряється виконання фінансових планів, організація фінансово-господарської діяльності. У свою чергу результати фінансового контролю знаходять подальше використання у фінансовому плануванні, стратегічному та оперативному управлінні та ін. [8].

Фінансовий контролінг – функція управління фінансовою діяльністю, спрямована на забезпечення оптимізації результативності та ефективності, що виражається в максимізації позитивних фінансових показників: доходу, витрат, прибутку, фінансової стійкості за допомогою способів, методів, засобів контролінгу.

Зміст фінансового контролінгу [1]:

участь у методологічній підготовці фінансового управління (фінансова стратегія і політика, стандарти, способи, методи, засоби);

участь у фінансовому бюджетуванні діяльності в цілому і центрів управління (підрозділів);

участь у підготовці рішень, забезпечення фінансової інформацією. Запобігання негативним наслідкам рішень і дій;

збір, обробка, надання інформації про економічну діяльність підприємства у фінансовій оцінці. Організація і ведення управлінського обліку;

контроль реалізації фінансової стратегії і політики, рішень вищестоящих органів управління, виконання наказів, формування і використання активів, пасивів, доходів і витрат, прибутку, фінансових показників ефективності відповідно до планів і бюджетами;

аналіз: фінансових результатів, відхилень в планових показниках за такими чинниками результативності та ефективності, резервів розвитку;

вироблення пропозицій щодо вдосконалення діяльності, підвищення ефективності.

Фахівці доводять, що фінансовий контролінг зорієнтований на спостереження реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів; вимірювання рівня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від прогнозованих; розроблення оперативних управлінських рішень щодо нормалізації фінансової діяльності підприємства відповідно до передбачених завдань і показників; корекцію, за потреби, певних завдань і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарських операцій підприємства [7].

Колектив авторів під ред. Л. А. Дробозиной під фінансовим контролем розуміють «спостереження, визначення та виявлення фактичного стану фінансових показників діяльності в порівнянні із заданими» [2]. У монографії В. М. Родіонової дається наступне визначення: «Фінансовий контроль - це сукупність дій і операцій по перевірці фінансових і пов'язаних з ними питань діяльності суб'єктів

господарювання і управління з застосуванням специфічних форм і методів його організації» [6].

Створення системи фінансового контролінгу на адаптивному підприємстві здійснюється за допомогою механізму фінансового контролінгу, який в себе включає об'єкт та суб'єкт фінансового контролінгу, а також цілі, задачі та методи його ефективної реалізації. Виходячи з цього, необхідно виокремити принципи фінансового контролінгу [4, 5]:

1. Цільова спрямованість дії кожного елемента на реалізацію розробленої стратегії підприємства. З метою забезпечення ефективності повинен мати місце стратегічний характер для відображення основних пріоритетів управління співвідношенням «витрати-результати». Це визначає цілеспрямоване обмеження контрольованого середовища, координацію дій фінансових служб по розробці і прийняттю управлінських рішень.

2. Багатофункціональність елементів системи. Принцип реалізується шляхом забезпечення системних планово-контрольних розрахунків, їх розосередження за пріоритетними напрямками фінансової діяльності, науково-обґрунтованого відбору контрольованих показників, координує динаміку функцій фінансових служб і результативності виконання прийнятих рішень.

3. Орієнтація на кількісні стандарти. Ефективність контрольних дій значно зростає, якщо контролюємія аспекти діяльності мав кількісні показники. Якісні аспекти контролінгу вбудовуються в систему кількісних стандартів.

4. Економічність. Витрати на здійснення фінансового контролінгу повинні бути мінімізовані з позицій їх адекватності ефекту від впровадження.

5. Своєчасність операцій та гнучкість елементів системи. Принцип полягає в адекватності періодів контрольних дій, наслідком періоду здійснення планових завдань. Головна умова сучасності і гнучкості фінансового контролінгу – характер раннього попередження погіршення фінансово-господарської діяльності підприємства, дозволяти усунути відхилення розрахункових показників від фактичного рівня до того як вони перейдуть в стан невикорядного фінансового ризику.

6. Простота побудови зв'язків в системі. Форми організації і методи фінансового контролінгу, побудовані відповідно до його цілей, вимагають найменших зусиль контролерів і, як правило, більш економічні.

7. Відповідність методів системного планування, обліку, аналізу та контролю. При організації фінансового контролю необхідно орієнтуватися на всі варіанти прогресивних методів системного планування, аналізу та виявлення причин відхилень від цільових планових установок.

Фінансовий контролінг є регуляторна керуюча системою, координуюча взаємозв'язки між фінансовим плануванням та фінансовим аналізом, інформаційною базою та фінансовим прогнозуванням, зовнішнім та внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує ефективність виконання контрольних дій на найбільш



пріоритетних напрямках фінансової діяльності адаптивного підприємства, а також виявлення та швидке усунення відхилень.

До функцій фінансового контролінгу відносять: спостереження та контроль за реалізацією фінансових завдань, які відповідають системі стратегічних фінансових нормативів;

вимір ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених її стратегією;

діагностування (відстеження) відхилень зниження фінансового розвитку у фінансовому стані адаптивного підприємства;

розробка та впровадження швидких управлінських рішень по нормалізації та підвищенню ефективності фінансового стану адаптивного підприємства;

адапування (коригування) стратегічних задач та показників фінансового стану у зв'язку з цілями адаптивного підприємства.

Сучасний фінансовий контролінг треба розглядати як головну комплексну систему внутрішнього фінансового контролю на адаптивних підприємствах. Саме функції фінансового контролінгу, які наведені вище, зводяться до внутрішнього фінансового контролінгу адаптивного підприємства.

Внутрішній фінансовий контролінг являє собою організований адаптивним підприємством процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в області фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії і попередження кризових ситуацій, що призводять до його банкрутства [1].

Внутрішній фінансовий контролінг спрямован на зниження ймовірності погіршення фінансових показників адаптивного підприємства. Головною метою є вивчення економічної діяльності адаптивного підприємства, що сприяє встановити фактичну наявність та стан активів, а саме: грошових коштів, товарів, сировини, готової продукції, основних засобів та ін.

На думку А. М. Кармінського «Основне завдання фінансового управління полягає у підтримці рентабельності та забезпеченні ліквідності. У відповідності зі своєю сервісною функцією фінансовий контролінг забезпечує: формування джерел фінансування; складання укрупнених планів – балансів та звіту прибутків-збитків; поточний контроль за виконанням плану і контроль важливих фінансових показників; складання фінансових повідомлень щодо аналізу відхилень і розробка пропозицій управлінських заходів» [2]. Фінансовий контролінг має забезпечити процес моніторингу, аналізу, планування і контролю за рухом усіх фінансових ресурсів підприємства та своєчасного виявлення і усунення вузьких місць в процесі діяльності.

О. А. Кузаєва підкреслює, що «фінансовий контролінг не обмежується здійсненням лише внутрішнього контролю за фінансовою діяльністю та фінансовими операціями, але являється ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку

між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем» [3].

До важливих завдань фінансового контролінгу відносяться [5, с.57]:

моніторинг умов залучення фінансових ресурсів; розробка та рекомендації методів прогнозування, планування, аналізу, обліку, аналізу, контролю, стимулювання;

розробка рекомендацій по формуванню фінансової структури підприємства;

розподіл і використання фінансових ресурсів у відповідності з реальними потребами підприємства;

забезпечення ефективної направленості руху грошових потоків при наявності короткострокових і довгострокових завдань;

визначення методів фінансового контролінгу за рухом грошових коштів;

використання відповідної системи фінансових показників з метою оптимізації визначених перспектив діяльності адаптивного підприємства.

координування процесу управління в системі підготовки, реалізації та оцінці виконання управлінських рішень;

формування інформаційної системи для забезпечення ефективного процесу управління фінансами;

розробка рекомендацій щодо побудови структури управління фінансами адаптивного підприємства;

здійснення діяльності, спрямованої на досягнення стратегічних цілей адаптивного підприємства;

Фінансовий контролінг - комплекс методик та методичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення ефективної управлінської діяльності адаптивних підприємств, виходячи з фінансових критеріїв успішності функціонування підприємства. Система фінансового контролінгу адаптивного підприємства повинна забезпечити успішне функціонування організаційної системи шляхом [3, 6, 7, 9]:

гнучкості в організаційній структурі управління; адаптації стратегічних цілей до постійно змінюваних умов довкілля;

узгодження оперативних планів зі стратегічним планом розвитку організаційної системи;

мобільності та маневреності в переміщенні ресурсів;

координації та інтеграції оперативних планів по бізнес-процесам;

компетентності в стратегічному управлінні діяльністю;

створення системи забезпечення менеджерів інформацією для різних рівнів управління;

створення системи контролю над виконанням фінансових планів, коригування їх змісту і термінів реалізації;

адаптації організаційної структури управління підприємством.

До визначення колективу вчених–економістів потрібно додати й те, що фінансовий контролінг

повинен розглянути всі складові управління адаптивним підприємством, а також координувати, моніторити та досліджувати явища, котрі впливають на ефективність фінансової діяльності адаптивного підприємства.

Фінансовий контролінг орієнтований, перш за все, на підтримку процесів прийняття рішень. Він повинен забезпечити адаптацію традиційної системи планування, обліку і контролю на підприємстві до інформаційних потреб посадових осіб, які приймають рішення, тобто у функції контролінгу входить створення, обробка, перевірка і подання системної управлінської інформації. Фінансовий контролінг

також підтримує і координує процеси планування, забезпечення інформацією, контролю та адаптації.

Узагальнюючи існуючу практику вітчизняних і зарубіжних підприємств, можна виділити перелік основних завдань фінансового контролінгу за наступними напрямками (табл. 1) [1,3].

Сьогодні контролінг являє собою організацію фінансової функції на підприємстві. Вона повинна бути побудована таким чином, щоб забезпечити оптимальний комунікаційний і інформаційний процес. Це, в свою чергу, має сприяти досягненню стратегічних цілей бізнесу, таких як забезпечення прибутковості і зростання вартості активів організації.

Таблиця 1– Основні напрямки та завдання фінансового контролінгу

Основні напрямки фінансового контролінгу	Основні завдання фінансового контролінгу
Облік	<ul style="list-style-type: none"> <li>• збір і обробка первинної фінансової інформації.</li> </ul>
Планування	<ul style="list-style-type: none"> <li>• інформаційна підтримка при розробці базисних планів (продажів, виробництва, інвестицій, закупівель);</li> <li>• участь у формуванні та вдосконаленні всієї «архітектури» системи фінансового планування;</li> <li>• встановлення потреби в фінансовій інформації і часу для окремих кроків процесу планування;</li> <li>• координація процесу обміну фінансової інформацією;</li> <li>• координація та агрегування окремих планів за часом і змістом;</li> <li>• перевірка пропонуванних планів на повноту і можливість реалізувати.</li> </ul>
Контроль	<ul style="list-style-type: none"> <li>• визначення величин, контрольованих в тимчасовому і змістовному розрізах;</li> <li>• порівняння планових і фактичних величин для вимірювання і оцінки ступеня досягнення мети;</li> <li>• визначення допустимих меж відхилень величин;</li> <li>• аналіз відхилень, інтерпретація причин відхилень плану від факту і вироблення пропозицій для зменшення відхилень.</li> </ul>
Інформаційно-аналітичне забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• участь в розробці «архітектури» фінансової інформаційної системи і стандартизації інформаційних носіїв і каналів;</li> <li>• збір і систематизація найбільш значущих для прийняття рішень даних;</li> <li>• розробка інструментарію для планування, контролю та прийняття рішень;</li> <li>• консультації з вибору коригувальних фінансових заходів і рішень.</li> </ul>
Фінансовий аналіз	<ul style="list-style-type: none"> <li>• визначення допустимих (неприпустимих) значень фінансового стану підприємства;</li> <li>• виявлення причин і умов сформованого фінансового стану підприємства;</li> <li>• визначення типової фінансової ситуації;</li> <li>• встановлення деяких закономірностей в фінансових показниках діяльності підприємства.</li> </ul>

До методів та інструментів контролінгу прийнято відносити традиційні: аналіз показників замовлення, оптимізація замовлень, аналіз порога прибутку, аналіз вузьких місць, аналіз до прибутковості інвестицій ROI, аналіз районів збуту, аналіз XYZ, бюджетування, аналіз відхилень і їх причин, аналіз потенціалу та ін. До сучасних інструментів контролінгу відносять: міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS), моделі створення корпоративної вартості (Shareholder Value), систему збалансованих показників

(Balanced Scorecard), процесно-орієнтоване управління (Activity based management), інструменти управління взаимоотношеннями із споживачами (Customer relationship management), управління витратами на основі видів діяльності (Activity based costing), управління ризиками та змінами (Enterprise risk management / Change management), нові підходи до плавання (Activity based budgeting / Priority based budgeting / Zero based budgeting) [10].

Фінансовий контролінг зосереджений на функціональну підтримку фінансового управління на адаптивному підприємстві, що визначає його сутність, цілі та завдання. Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управління на максимізацію прибутку і вартості капіталу при мінімізації ризику і збереженні ліквідності, а платоспроможності адаптивного підприємства.

Фінансовий контролінг на підприємстві будеться за наступними етапами.

1 Визначення об'єкта контролінгу. Це загальна вимога до побудови будь-яких видів контролінгу на підприємстві з позицій цільової його орієнтації. Об'єктом фінансового контролінгу є управлінські рішення по основним аспектам фінансової діяльності підприємства.

2 Визначення видів і сфери контролінгу. Згідно з концепцією побудови системи контролінгу, він поділяється на такі основні види: стратегічний контролінг; нинішній контролінг; оперативний контролінг.

3 Створення системи пріоритетів контрольованих показників. Вся система показників ранжирує за значимістю. В ході подібного ранжирування спочатку в систему пріоритетів 1-го рівня відбираються максимально важливі параметри даного виду контролінгу після формується система пріоритетів 2-го рівня, параметри якого розташовуються в факторному зв'язку з показниками 1-го рівня; аналогічним чином формується система пріоритетів 3-го і подальших рівнів.

**Висновки.** Українські підприємства на сучасному етапі все більшою мірою відчувають необхідність в нових методах і інструментах управління фінансами, що відповідають динамічно мінливого зовнішнього середовища функціонування. Дослідження підходів щодо сутності фінансового контролінгу і його механізмів дозволило зробити висновок про те, що дана тема недостатньо опрацьована в працях зарубіжних і вітчизняних авторів.

Окремі питання фінансового контролінгу розглядаються в загальній теорії фінансів. Деякі аспекти фінансового контролінгу представлені в фундаментальних роботах зарубіжних авторів. Концепція фінансового контролінгу в даний час представлена різними підходами і не існує єдиного розуміння її сутності та цілей. Сучасні погляди на контролінг сформувалися під впливом різних шкіл управління. Необхідність проведення фінансового контролінгу актуально завжди, особливо в умовах нестабільності, фінансової кризи, економічної депресії, оскільки ця система передбачає аналіз шляхів розвитку адаптивного підприємства.

Фінансовий контролінг сприяє підготовці альтернативних варіантів плану фінансових дій, побудові системи контролюючих фінансових показників, розробці рекомендації щодо подальшого ефективного функціонування, своєчасного виявляти

відхилення, недоліки та проблеми, коригуванню управлінських рішень з метою забезпечення стійкого фінансового стану адаптивного підприємства, виявленню слабких місць в його діяльності, здійснення безперервного моніторингу фінансового стану адаптивного підприємства.

Фінансовий контролінг – це комплекс дій, який попереджує виникнення кризових ситуацій, та забезпечує ефективне функціонування адаптивного підприємства на базі постійних координуючих дій між різними стадіями організації роботи підприємства.

Головна роль та інноваційність фінансового контролінгу полягає в тому, що він дає можливість володіти ситуацією на підприємством в будь-який момент часу і приймати рішення в короткостроковому періоді, що дозволяє на ранній стадії фінансової кризи ідентифікувати можливі фінансові ризики і своєчасно вживати економічних заходів щодо їх усунення.

**Список літератури:** 1. Бобылева Ф. З. Финансовый менеджмент / Ф. З. Бобылевой, М. А. Юрайт. – М. : Аскида, 2011. С. 12–24. 2. Карминский А. М. Контроллинг / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова. – М. : Финансы и статистика. ИНФРА. – М. – 2009. – 336 с. 3. Кузаева О. А. Совершенствование механизма функционирования контроллинга и финансового контроля : монография / О. А. Кузаева. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 144 с. 4. Лаута Ю. С. Создание системы контроллинга на промышленном предприятии / Ю. С. Лаута, Б. И. Герасимов. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 96 с. 5. Пич Г. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 3. – С. 12. 6. Попченко Е. Л. Бизнес – контроллинг / Е. Л. Попченко, Н. Б. Ермасова. – М. : Издательство «Альфа-Пресс». – 2006. – 288 с. 7. Трифанов Е. Ф. Управление финансами предприятий / Е. Ф. Трифанов. – М.: Академия, 2010 – 381 с. 8. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 272 с. 9. Фрайберг. Ф. Финансовый контроллинг / Ф. Фрайберг // Финансовая газета. – 2011. – № 1. – С. 101–127. 10. Хаузер М. Современные тенденции развития и новые методы в контроллинге / М. Хаузер // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.controllerakademie.de>. – Дата звертання : 06 квітня 2016.

**References:** 1. Bobuleva F. Z. Finansovyumenedjment [Financial management]. Moscow, Nauka Publ., 2011. pp. 12–24. 2. Karminskiy A. M. Kontrolling [Controlling]. Moscow, Nauka Publ., 2009. 336 p. 3. Kuzaeva O. A. Soverchenstvovanie mehanizma funktsionirovaniya kontrollinga i finansovogo kontrolya [Improving the functioning of the mechanism of controlling and financial control]. Moscow, Izdatelsko-torgovayakorporatsiya «Dachkoviko», 2006. 144 p. 4. Laguta U. S. Sozdaniyesistemykontrollinga na promyshlennom predpriyatii [Creation of system of controlling on industrial enterprise]. Tambov, Gumanit. tsentr Publ., 2005. 96 p. 5. Pich G. Utochneniesoderzhaniyakontrollingakakfunktsiiupravleniyaiegopodderzhki [Clarification of the content of controlling as a management function and its support]. 2009, no. 3, 12 p. 6. Popchenko E. L. Biznes[Business]. Moscow, Nauka Publ., 2006, 288 p. 7. Trifanov E. F. Upravleniefinansampredpriyatii [Financial management of enterprises]. Moscow, Akademiya, 2010, 381 p. 8. Falko S. G. Kontrollingdlyarukovoditeleyispecialistov [Controlling for managers and specialists]. Moscow, Finanzhi i statistika, 2008, 272 p. 9. Frayberg. F. Finansovyy kontrolling [Financial controlling]. Finansovaya gazeta, 2011, no 1, pp. 101–127. 10. Chayzer M. Sovremennyye tendentsii razvitiya i novyye metody kontrollinge [Current trends and new methods in controlling]. Available at: <http://www.controllerakademie.de> (accessed 06.04.2016)

Надійшла (received) 28.03.2016

**Роль фінансового контролінга в управлінні адаптивним підприємством / Т.В. Олійник, Н.В. Сабліна // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 87–92. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Роль фінансового контролінга в управлінні адаптивним підприємством / Олейник Т.В., Саблина Н.В. // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 87–92. – Библиогр. 10 назв. – ISSN 2304-621X.**

**The role of financial controlling in the management of the Adaptive Enterprise / Oleynik T. V., Sablina N. V. // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 87-92. – Bibliogr.: 10 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Олійник Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, доцент кафедри фінансів; тел.: (050) 167-03-87, e-mail: rudik-13-13@mail.ru

**Олейник Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет, доцент кафедры финансов; тел.: (050) 167-03-87, e-mail: rudik-13-13@mail.ru

**Oleynik Tetyana Volodymyrivna** – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Associate Professor at the Department of Finance, tel.: (050) 167-03-87; e-mail: rudik-13-13@mail.ru

**Сабліна Наталія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, доцент кафедри фінансів; тел.: (066) 705-33-55, e-mail: Nsablina@bigmir.net

**Саблина Наталья Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет, доцент кафедры финансов; тел.: (066) 705-33-55, e-mail: Nsablina@bigmir.net

**Sablina Nataliya Viktorivna** – candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Associate Professor at the Department of Finance, tel.: (066) 705-33-55; e-mail: Nsablina@bigmir.net

УДК 338.14.23

**ПЕДАН А.В./****СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ»**

У статті проаналізовані різноманітні точки зору поняття «капітал». Згруповано та систематизовано в однорідні групи теоретичні напрямки стосовно змістовного наповнення терміну.

**Ключові слова:** капітал, поняття, кошти, оборотні кошти, підприємство, фінанси, оборотний капітал

В статье проанализированы различные точки зрения понятие «капитал». Сгруппированы и систематизированы в однородные группы теоретические направления по содержательного наполнения срока.

**Ключевые слова:** капитал, понятие, средства, оборотные средства, предприятие, финансы, оборотный капитал

The article analyzes the various terms of the concept of "capital." Grouped and systematised in homogeneous groups theoretical directions regarding the content of the term.

**Keywords:** kapital, concepts, costs, working capital, business, finance, working capital

Україні, гострої нестачі фінансових ресурсів необхідно приділяти постійну увагу організації управління оборотним капіталом промислових підприємств. Розвиток ринкових відносин та досвід зарубіжної системи господарювання визначають залежність результатів діяльності підприємств від ефективності використання оборотного капіталу. Тому дослідження системи управління оборотним капіталом як важливого чинника підвищення ефективності функціонування підприємств промисловості набуває особливої актуальності.

Фінансова діяльність будь-якого промислового підприємства тісно пов'язана з формуванням і використанням оборотного капіталу, для ефективного управління яким потрібна продумана, виважена і цілеспрямована політика на рівні окремого підприємства та на рівні держави. Оборотному капіталу належить особливе місце у структурі капіталу підприємства, оскільки від якості управління ним залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність та рентабельність.

У розвиток теорії та практики управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: С. Викова, І. Бланк, Є. Брігхем, В. Буряковський, І. Зятковський, В. Ковальов, А. Поддєрьогін, Р. Сайфулін, Р. Слав'юк, Є. Стоянова, А. Філімоненков, В. Шеремет та інші.

У роботі використовувались загальнонаукові методи досліджень, зокрема: аналіз і синтез для дослідження сутності оборотного капіталу та визначення функцій процесу управління ним; абстрагування і порівняння для уточнення поняття "оборотний капітал"

Термін "капітал" має неоднозначне трактування у вітчизняній і закордонній літературі. За деякої умовності можна говорити про існування двох підходів: вважається, що перший більш широко розповсюджений серед бухгалтерів, другий – економістів. Відповідно до першого, капітал – це інтерес власників підприємства, формально представлений у балансі у вигляді акціонерного капіталу, емісійного доходу й нерозподіленого прибутку. Відповідно до другого, під терміном

"капітал" розуміють матеріальні активи підприємства (оборотні кошти, інвентар).

На думку В.Шеремета: капітал – це основні види фінансових ресурсів (інвестиційних ресурсів) у формі матеріальних і коштів, різних видів фінансових інструментів. Капітал підприємства, з одного боку, є джерелом, а з іншого боку – результатом діяльності підприємства [1].

Що стосується оборотного капіталу, то багато визначень цього терміна являють собою непогодженість з боку фінансової й класичної економічної науки. Так, відповідно до першої, капіталом вважають всі активи фірми й джерела їхнього формування, у той час як у чисто економічному аспекті капітал – це реальне майно, тобто засоби виробництва та предмети праці. Завдяки такому розмежуванню, у літературі по економіці категорія "оборотний капітал" стала тотожною категорії "оборотні виробничі фонди", а в літературі по фінансам – тотожною всім "оборотним коштам".

Так, Поддєрьогін А.М. під оборотним капіталом (оборотними коштами) розглядає кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції й одержання прибутку [2].

Слав'юк Р.А. вважає, що оборотні кошти (оборотний капітал) – це частина капіталу підприємства, вкладеного в його поточні активи, сукупність оборотних виробничих фондів, фондів обігу, авансованих для забезпечення поточної діяльності [30].

Інші автори визначають оборотний капітал як капітал, інвестований в оборотні активи підприємства [3, 4]. Тим самим стверджують, що оборотний капітал інвестують в оборотні активи як сфери виробництва, так і сфери обігу, відповідно, він складається з двох складових: оборотний виробничий капітал та обіговий капітал.

Брігхем Є. Ф. дає таке визначення оборотного капіталу: "Оборотний капітал: інвестиція фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторських заборгованостей" [4].

З точки зору Ковальова В., термін "оборотний

капітал" належить до мобільних активів підприємства, що є грошовими засобами або можуть бути перетворені в них протягом одного року або одного виробничого циклу [5]. Тобто відзначається лише здатність оборотного капіталу швидко трансформуватися в грошові засоби, не виділяючи ні матеріально-речову складову, ні вартісну.

Але багато вчених сходяться на думці, що більш правильний підхід той, який освітлений у фінансовій літературі. Ще А. Сміт виділяв у складі оборотного капіталу грошові кошти. Відповідно до сучасної класифікації цей елемент входить у фонди обігу, а виходить, не можна погодитися з тим, що він не є частиною оборотного капіталу. Причиною такого протиріччя може служити визначення К. Маркса: "Рух капіталу завжди починається із грошей..., але самі по собі гроші не є капіталом. Вони перетворюються в капітал в особливих умовах – у випадку їхнього використання з метою одержання додаткових грошей". Тому що кошти підприємств можуть бути розміщені на розрахунковому рахунку, вкладені в цінні папери, і на їхню суму відбувається нарахування відсотків, то буде вірним говорити про доходи, які приносять гроші їхньому власникові. Іншими словами, кошти підприємства є елементом оборотного капіталу [6].

Що стосується суміжних понять: "оборотні кошти", "оборотні фонди", то різниця між ними та категорією "оборотний капітал" є істотною.

Оборотні кошти не слід ототожнювати з матеріальними цінностями, в які вони вкладені, тобто оборотними засобами і засобами обігу. Оборотні засоби і засоби обігу виступають у вигляді засобів виробництва (сировина, матеріали, напівфабрикати тощо) і лише не в значній частині гроші (каса, розрахунковий рахунок, кошти в розрахунках тощо). Оборотні кошти обслуговують економічний обіг оборотних засобів і засобів обігу підприємства. Оборотні кошти вкладаються у грошовій формі в сировину, матеріали, напівфабрикати, тару і в процесі виробництва продукції переходять у незавершене виробництво, потім у вигляді готової продукції зберігаються на складі, після чого відвантажуються покупцям і лише після надходження виручки від реалізації продукції знову повертаються у грошову форму.

Об'єктивна необхідність оборотних коштів обумовлена тим, що підприємства тільки після реалізації продукції можуть покрити витрати на їхнє виробництво. Тому, щоб почати виробництво, необхідно авансувати певні ресурси на здійснення витрат, а потім перенести їх на вартість виготовленої продукції, робіт, послуг. Цей процес здійснюють за допомогою оборотних коштів.

Отже, оборотні кошти – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації продукції.

Багато дослідників вживають також поняття "оборотні виробничі фонди" та "фонди обігу". Це пов'язано з тим, що в умовах товарно-грошових відносин матеріальні засоби підприємства виступають не лише в натуральній, але й у вартісній формі: "...предмети праці в

грошовій формі складають виробничі оборотні фонди. До них на промислових підприємствах відносяться: сировина, матеріали, паливо, запаси, частини та інші матеріальні цінності" [7].

До складу виробничих оборотних фондів відносяться також незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів. Основне призначення виробничих фондів полягає в забезпеченні планомірного та ритмічного процесу виробництва на підприємствах і об'єднаннях.

Окрім виробничих оборотних фондів, кожне підприємство має частину активів, що знаходиться у сфері обігу. Це готова продукція, грошові кошти на рахунках в банку і у касі підприємства, кошти в розрахунках тощо. Ця частина активів оцінена в грошах, називається фондами обігу. Основне призначення фондів обігу полягає в забезпеченні грошовими коштами планомірного процесу обігу на підприємствах.

Оскільки у фінансах і фінансовій звітності основні і оборотні засоби відображаються у вартісному (грошовому) вираженні, то поняття "оборотних фондів" можна не вживати, а натомість використовувати поняття "оборотні засоби", розуміючи при цьому оборотні засоби в грошовому вираженні. Це допоможе уникнути розбіжностей у визначенні цих понять: одні економісти розуміють під оборотними фондами оборотні засоби в грошовому вираженні, інші – кошти, вкладені в оборотні засоби і засоби обігу; це все при тому, що даючи визначення оборотним засобам, говоримо, що вони повністю переносять свою вартість на вартість виготовленого продукту.

В умовах ринкової економіки фінансисти оперують частіше поняттям "капітал", який є для фінансиста-практика реальним об'єктом, на який він може постійно впливати з метою отримання нових доходів підприємства, в цій якості капітал для фінансиста – об'єктивний фактор виробництва. Отже, капітал – це частина фінансових ресурсів, що введена підприємством в обіг і приносить доходи від цього обігу [8].

Таким чином, оборотний капітал по величині дорівнює оборотним коштам, і дану категорію можна представити у наступній класифікації (рисунок 1.1) [7].

З наведених вище визначень оборотних коштів та оборотного капіталу та розкриття їх економічної суті, можна зробити висновок, що це рівнозначні поняття за своєю економічною природою.

Оборотний капітал як і оборотні кошти вкладається в оборотні засоби і засоби обігу на всіх стадіях кругообігу, постійно перебуває в русі і забезпечує безперервність процесу виробництва продукції, виконує такі самі завдання як і оборотні кошти.

Отже оборотний капітал – це грошові кошти, вкладені в оборотні засоби і засоби обігу для того, щоб забезпечити процес виробництва й реалізації продукції і за сприятливих умов отримати прибуток.

Структура оборотного капіталу визначається співвідношенням окремих його елементів і відбиває

специфіку операційного циклу виробництва, а також те, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів і довгострокових кредитів, а яка – за рахунок короткострокових кредитів.

Частина оборотного капіталу при цьому постійно перебуває в сфері виробництва (запаси сировини й матеріалів, незавершене виробництво, готова продукція

на складі), інша частина – у сфері обігу (відвантажена продукція, дебіторська заборгованість, грошові кошти, цінні папери й т.п.). Очевидно, що величина й структура оборотних коштів обумовлена не тільки потребами виробництва, але й потребами обігу.

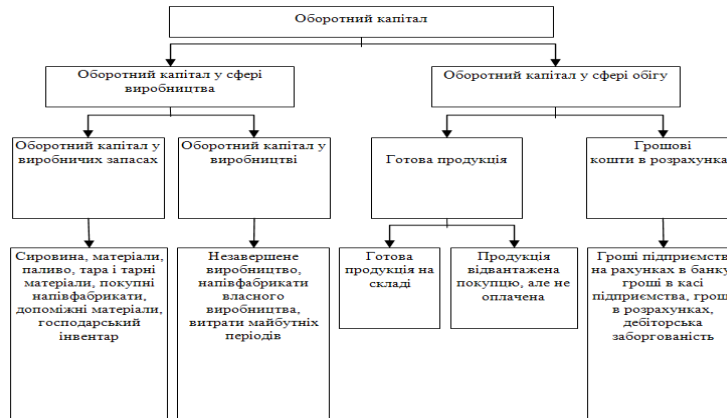


Рис. 1 – Класифікація оборотного капіталу за напрямками вкладення

**Список літератури:** 1. Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Инфра – М, 1998. – 343 с. 2. Финансы підприємств. Підручник / за редакцією проф. А.М. Поддєрогіна. – К.: КНЕУ, 2003. – 460 с. 3. Слав'юк Р.А. Финансы підприємств: Навч. посібник. Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – Луцьк: Вид. "Вежа", 2001. – 204 с. 4. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Финансовый словарь. – 2-ге вид., випр. та доп. – Львів: Центр Європа, 2000. – 605 С. 5. Бригем Е.Ф. Основы финансового менеджмента. Переклад з англійської. – К.: Молодь, 1997. – 734 с. 6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512 С. 7. Доронін А. В., Горовий Д.А. Класифікаційні ознаки оборотного капіталу підприємств // Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В.Далія. – 2004. – №3(61). – С. 52-58. 8. Дропа Я.Б. Оборотної капітал: природа та функції // Вісник Львів. ун-ту, Серія "Економічна". – 2004. – Вип. 32. – С. 78-84. 9. Зятковський І.В. Финансы підприємств. Навч. посібник. Вид. 2-ге, доповнен. і переробл. – Тернопіль: Екон. думка, 2003. – 400 с. 10. Дропа Я.Б. Поняття, класифікація та джерела формування оборотного капіталу // Вісник Львів. ун-ту. Серія економічна. – 2003. – Вип. 31. – С. 157-166

**Bibliography (transliterated):** 1. Sheremet A.D., Sayfulin R.S., Finansi predpriyatij: Uchebnoe posobie. – М.: Infra – М, 1998. – 343 s. 2. Finansi pidpriemstv. Pidruchnik / za redaktsieyu prof. A.M. Podderogina. – К.: KNEU, 2003. – 460 s. 3. Slav'yuk R.A. Finansi pidpriemstv: Navch. posibnik. Vid. 2-ge, dopovn. i pererobl. – Lutsk: Vid. "Vezha", 2001. – 204 s. 4. Zagorodniy A.G., Voznyuk G.L., Smovzhenko T.S. Finansoviy slovník. – 2-ge vid., vipr. ta dop. – Lviv: Tsentrv Evropa, 2000. – 605 S. 5. Brigham E.F. Osnovi finansovogo menedzhmentu. Pereklad z angliyskoyi. – К.: Molod, 1997. – 734 s. 6. Kovalev V.V. Finansovyy analiz: Upravlenie kapitalom. Vybór investitsiy. Analiz otchetnosti. – 2-e izd., pererab. i dop. – М.: Finansi i statistika, 1997. – 512 S. 7. Doronin A. V., Goroviy D.A. Klasifikatsiyni oznaki oborotnogo kapitalu pidpriemstv // Visnik Shidnoukr. nats. un-tu im. V.Dalya. – 2004. – №3(61). – S. 52-58. 8. Dropa Ya.B. Oborotniy kapital: priroda ta funktsiyi // Visnik Lviv. un-tu, Seriya "Ekonomichna". – 2004. – Vip. 32. – S. 78-84. 9. Zyatkovskiy I.V. Finansi pidpriemstv. Navch. posibnik. Vid. 2-ge, dopovnen. i pererobl. – Ternopil: Ekon. dumka, 2003. – 400 s. 10. Dropa Ya.B. Ponyattya, klasifikatsiya ta dzhерela formuvannya oborotnogo kapitalu // Visnik Lviv. un-tu. Seriya ekonomichna. – 2003. – Vip. 31. – S. 157-166

Надійшла (received) 18.09.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Сутність поняття «капітал» / А.В. Педан // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 93–95. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304 621X.**

**Сущность понятия «капитал» / А.В. Педан // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 93–95. – Библиогр. 10 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Cutnist term «Capital» / A. Pedan // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 93-95. – Bibliogr.: 10 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Педан Андрій Володимирович** – магістр кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів, НТУ «ХПІ», м. Харків; тел. 0976291548, e-mail: Lena\_hs@mail.ru

**Педан Андрей Владимирович** – магістр кафедри менеджмента ВЭД и финансов, НТУ «ХПИ», г. Харьков. тел. 0976291548, e-mail: Lena\_hs@mail.ru

**Pedan Andriy Volodimirovich** – student, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, tel. 0976291548, e-mail: Lena\_hs@mail.ru

**В.В. ПОБІРЕЙ**

## СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ПРОЦЕС ВИЗНАЧЕННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовані та узагальнені підходи до трактування стратегічного планування і запропоновано власне визначення цього поняття. Розглянуто і узагальнено підходи до виділення етапів процесу стратегічного планування та визначення їхнього змісту. Показано значення диверсифікації для забезпечення довгострокового розвитку підприємств. Представлена систематизація цілей і форм диверсифікації діяльності підприємств.

**Ключові слова:** планування, стратегічне планування, етапи процесу стратегічного планування, диверсифікація

Проанализированы и обобщены подходы к трактовке стратегического планирования и предложено собственное определение этого понятия. Рассмотрены и обобщены подходы к выделению этапов процесса стратегического планирования и определению их содержания. Показано значение диверсификации для обеспечения долгосрочного развития предприятий. Представлена систематизация целей и форм диверсификации деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** планирование, стратегическое планирование, этапы процесса стратегического планирования, диверсификация

In the article the approaches to the interpretation of strategic planning are analyzed and summarized and the own definition of the term is proposed. The approaches to dividing the strategic planning process into steps and identifying their content are considered and generalized. The importance of diversification for long-term development of enterprises is shown. Systematization of the purposes and forms of diversification of enterprises' activities is presented.

**Key words:** planning, strategic planning, steps of strategic planning process, diversification

**Вступ.** В даний час вітчизняні підприємства опинилися в складних умовах нестабільного економічного та соціально-політичного середовища, тому підприємства не можуть чітко прогнозувати своє майбутнє, вимушені постійно пристосовуватися до змін зовнішнього середовища (вимог ринку, політики держави), враховуючи свої потенційні можливості. Значне підвищення рівня невизначеності, яка породжується динамічністю зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, підвищує роль та актуальність стратегічного планування для ефективного управління підприємством.

В сучасній літературі широкого висвітлення дістали як питання сутності стратегічного планування, так і інструментів та підходів до його реалізації. Вагомий внесок у теорію й методологію стратегічного планування зробили такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Мескон М. [1], Армстронг М. [2], Ансофф І. [3], Ридинг К. [4], Шершеньова З. Є. [5], Смолін І.В. [6], Саєнко М. Г. [7], Мезенцева Е. Н. [8] та ін. Але ціла низка питань, пов'язаних з проблемою стратегічного планування діяльності підприємств, залишаються недостатньо висвітленими або невирішеними, зважаючи на те, що завдяки підвищенню ступеня невизначеності зовнішнього середовища, швидкому розвитку технологій, зокрема інформаційних, змінюється характер діяльності підприємств та з'являються нові чинники, що впливають на цю діяльність, а отже і на підходи до стратегічного планування.

**Постановка задачі.** Метою даної статті є узагальнення підходів до трактування сутності стратегічного планування та визначення змісту окремих етапів процесу стратегічного планування, а також систематизація форм і засобів диверсифікації діяльності підприємств.

**Результати дослідження.** Для більш чіткого розуміння сутності стратегічного планування

зробимо огляд підходів вітчизняних і зарубіжних науковців до визначення змісту цього поняття. Дослідження поглядів науковців щодо трактування поняття «стратегічне планування діяльності підприємства» свідчить про їхнє розмаїття.

М. Мескон розглядає стратегічне планування як набір дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти поставлених цілей [1, с. 159].

Визначаючи стратегічне планування, М. Армстронг характеризує його як багатоетапний, послідовний і паралельний процес, що охоплює безліч рішень: організаційне довгострокове передбачення, адаптацію до зовнішнього середовища за допомогою внутрішньої координації, розподіл і перерозподіл ресурсів [2, с. 77–78].

І. Ансофф теж розглядає стратегічне планування як багатоаспектний процес, процес створення й підтримки стратегічної відповідності між цілями фірми, її потенційними можливостями й шансами на перспективу, у результаті якого відбуваються регулярні (щорічні) коректування рішень, оформлених у вигляді планів [3, с. 157].

К. Ридінг вважає, що сутність стратегічного планування полягає у визначенні напрямку розвитку компанії, який підтримують співробітники і керівництво [4, с. 16].

З. Є. Шершеньова трактує стратегічне планування як адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються розробка та корекція системи планів, перегляд заходів щодо їхнього виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині підприємства [5].

Оскільки процес стратегічного планування спрямований на розробку стратегій, що можуть стосуватися різних аспектів діяльності підприємства і мати різний ступінь деталізації, І. В. Смолін визначає



стратегічне планування як систему стратегій підприємства, яка поєднує різні стратегії: конкурентні, операційні територіальні, функціональні та корпоративну (загальну) [6, с. 21].

На відміну від нього М. Г. Сасенко концентрує свою увагу не на кінцевому результаті стратегічного планування – сукупності взаємопов'язаних стратегій, а на самому процесі, визначаючи стратегічне планування як процес формування стратегії, визначення місії, мети і довгострокових цілей підприємства та ефективних шляхів і засобів їх досягнення [7].

Є. М. Мезенцева визначає стратегічне планування як специфічну організаційно-управлінську діяльність, орієнтовану на формування майбутнього бачення підприємства з урахуванням перспектив його розвитку, створених умов і тенденцій у зовнішній і внутрішньому середовищі його функціонування, і визначального шляху досягнення бажаного стану [8, с. 5].

Узагальнюючи наведені трактування стратегічного планування, в яких автори роблять акцент на тих чи інших аспектах цього процесу – довгостроковості, безперервності, багаторівневості, адаптивності та пристосуванні до змін у зовнішньому середовищі, забезпеченні відповідності внутрішніх можливостей зовнішнім, та інших, пропонуємо наступне визначення даного поняття. Отже, стратегічне планування діяльності підприємства – це систематичний, багаторівневий процес визначення напрямів розвитку підприємства, його довгострокових цілей і шляхів їх досягнення, що відповідають внутрішнім можливостям підприємства та умовам зовнішнього середовища.

Розглянемо більш детально процес стратегічного планування. В процесі стратегічного планування розробляється стратегія підприємства, визначаються шляхи її реалізації. Тому, чітко сформована та аргументована стратегія дає можливість визначити способи її впровадження, уникнути ризиків, раціонально розпоряджатися ресурсами тощо.

М. Мескон виділяє такі основні складові елементи процесу стратегічного планування: розробка місії організації; визначення цілей організації; оцінка і аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних і слабких сторін організації; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії; реалізація стратегії; оцінка стратегії [1].

Д. Белл вважає, що процес стратегічного планування повинен розглядатися як лінійний процес, складовими якого є: аналіз середовища; аналіз контрольованих корпоративних параметрів; визначення напрямів діяльності та місії; встановлення корпоративних задач; визначення цілей; формування стратегії; розробка тактичного плану [9, с. 676].

На думку В. Бердена, Т. Ингрема, Р. Лафарджа в загальному вигляді процес стратегічного планування включає наступні кроки: оцінку поточної ситуації; визначення поточних загроз та можливостей; встановлення задач; розробку стратегії; виконання стратегії [10, с. 53].

Л. А. Швайка зауважує, що процес стратегічного планування має циклічний характер, завдяки чому постійно забезпечується адаптація підприємства до зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Серед основних елементів процесу стратегічного планування вчений виділяє такі: визначення стратегічних цілей та завдань; аналіз і оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища; визначення стратегічних альтернатив; вибір стратегії; підготовка кінцевого стратегічного плану; реалізація стратегічного плану; контроль і оцінка результатів [11, с. 45].

О. Є. Кузьмін та О. Г. Мельник виокремлюють більше етапів стратегічного планування, до яких відносять: інформаційне забезпечення стратегічного планування; визначення місії і цілей організації; вибір методів аналізу факторів зовнішнього середовища; оцінка і аналіз факторів зовнішнього середовища; оцінка і аналіз факторів внутрішнього середовища; використання розрахунків, обґрунтувань, проектних розробок; формування варіантів стратегії (стратегічних альтернатив); вибір оптимальної стратегії; оцінювання стратегії [12, с. 67].

Т. Батеман, С. Снелл головними складовими процесу стратегічного планування вважають: встановлення місії та цілей; аналіз оточуючого середовища; внутрішню оцінку; формулювання стратегії; виконання стратегії; стратегічний контроль [13, с. 119].

Варто відмітити погляди І. В. Сокирика, який в процесі стратегічного планування стратегії виділив наступні етапи: оцінка і аналіз наявної стратегії організації; аналіз та оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища організації, встановлення цілей розвитку; прогнозування сценаріїв імовірних подій, можливих ринків; коригування наявної або формування нової стратегії; обґрунтування та вибір стратегічних альтернатив; розробка функціональних і ресурсних стратегій; запровадження, контроль і оцінка результатів.

На основі узагальнення поглядів закордонних та вітчизняних вчених щодо процесу стратегічного планування, варто зазначити, що стратегічне планування є послідовним ітераційним процесом, інтегрованим у загальну систему планування підприємства. Він складається з кількох взаємопов'язаних етапів:

1 Розробка місії та цілей, що переводить стратегічне бачення і напрямок розвитку компанії в конкретні задачі, пов'язані з виробництвом і результатами діяльності фірми.

2 Аналіз середовища (внутрішнього та зовнішнього) — це процес, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні та внутрішні фактори, щоб визначити можливості й загрози для фірми.

3 Визначення стратегій (стратегічного набору та заходів щодо їх реалізації);

4 Передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення їх у планах, проектах і

програмах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій;

5 Контроль виконання планових завдань;

6 Внесення коригування в їх виконання.

В умовах мінливого зовнішнього середовища з високим ступенем невизначеності стратегічне планування має бути спрямованим на те, щоб спрогнозувати можливі небезпеки для діяльності підприємства, забезпечити сталий розвиток підприємства за рахунок використання сприятливих чинників середовища та протистояти ризикам втрати цільового ринку. Однією зі стратегій, що можуть забезпечити успішне функціонування підприємства умовах невизначеності, є стратегія диверсифікації. Доцільність використання диверсифікації залежить, з однієї сторони, від конкурентної позиції підприємства на ринку, і з іншої, - від можливостей в його базовій галузі. Наприклад компанії, що мають сильні конкурентні позиції в повільно зростаючих галузях, є першими кандидатами на здійснення диверсифікації в нові види бізнесу.

Розглянемо більш детально поняття «диверсифікація». В економічній науці існують різноманітні визначення диверсифікації.

На основі проведеного огляду підходів [6, 10, 11, 12], на рис. 1 наведена систематизація трактувань поняття диверсифікації, які, в свою чергу, можуть розглядатися і як форми, види або шляхи диверсифікації.

Здійснення диверсифікації обумовлено підвищенням динамічності ринкової економіки, швидкими змінами попиту, виникненням великої кількості нових галузей та ринків. В таких умовах диверсифікація діяльності дозволяє компенсувати падіння збуту на одному ринку за рахунок збільшення його на інших ринках. Завдяки цьому диверсифіковані підприємства в цілому більш стійкі та конкурентоспроможні в порівнянні з вузькоспеціалізованими, так як вони проникають в нові для себе сфери діяльності, розширюють асортимент товарів.

Диверсифікацію застосовують з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди та запобігання банкрутству [18]. **Ошибка! Источник ссылки не найден.** Підприємство, яке прийняло рішення про диверсифікацію діяльності, ставить перед собою ряд цілей, які необхідно здійснити, щоб воно ефективно функціонувало в майбутньому та займало стійкі позиції на підприємницькій арені. Цілі диверсифікації напряму залежать від фінансового стану та можливостей підприємства, привабливості галузей, тому що вони різні в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Основними цілями диверсифікації діяльності підприємств можуть бути пошук та реалізація альтернативних варіантів використання сировини, матеріалів, технологій, більш повне завантаження виробничих потужностей та отримання економії на масштабах, збереження виробничого потенціалу, або потреба у ефективному використанні економічно

обмежених ресурсів, тобто проведення ресурсозберігаючої політики. Доволі часто підприємства впроваджують диверсифікацію з метою завоювання нових ринків та збільшення обсягів продажу і прибутку, а також для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності підприємства. Проведення диверсифікації дозволяє розподілити ризик між виробництвами та сприяє досягненню синергетичного ефекту, що в подальшому може привести до загального забезпечення економічної стабільності та фінансової стійкості, а також забезпечить умови для страхування майбутнього стану підприємства.

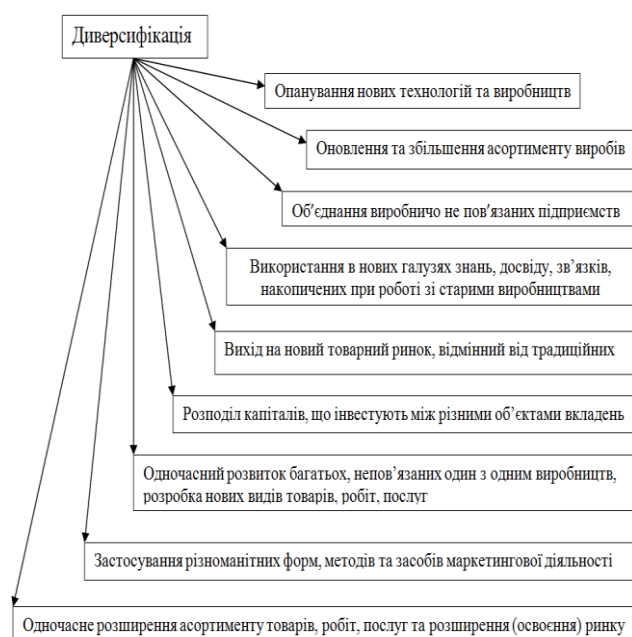


Рис. 1 – Різноманітність поглядів на диверсифікацію

Таким чином, головною метою проведення диверсифікації є забезпечення здатності підприємства ефективно функціонувати в нестабільних умовах господарювання.

Отже, процес стратегічного планування посідає центральне місце в системі стратегічного управління підприємством. Саме грамотно організоване і дієве стратегічне планування, в результаті якого формуються ефективні стратегії та відповідні плани їх реалізації, допомагає підприємству:

- ефективно функціонувати в майбутньому та займати стійкі позиції на ринку;
- підвищити ефективність виробництва;
- завоювати нові ринки та розширити їх частки;
- забезпечити конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі;
- отримати економічну вигоду та знизити можливі ризики і небезпеки, запобігти негативним наслідкам для компанії;
- визначити оптимальну або найбільш доцільну модель розвитку підприємства.

**Висновки.** Отже, стратегічне планування діяльності підприємства — це систематичний, багаторівневий процес визначення напрямів розвитку

підприємства, його довгострокових цілей і шляхів їх досягнення, що відповідають внутрішнім можливостям підприємства та умовам зовнішнього середовища. Цей процес є інтегрованим у загальну систему планування підприємства і має послідовний ітераційний характер, що передбачає постійний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища та пошук балансу між місією, цілями і можливостями підприємства. Процес стратегічного планування не завершується вибором стратегій, а включає також розробку конкретних дій щодо впровадження цих стратегій. Необхідним елементом процесу стратегічного планування є зворотний зв'язок, тобто контроль результатів та коригування планових завдань.

В умовах швидких змін у зовнішньому середовищі і високого ступеня невизначеності подальшого розвитку особливого значення набуває стратегія диверсифікації, що дозволяє підприємству розподілити ризик між виробництвами та ринками, а також сприяє досягненню синергетичного ефекту.

**Список літератури:** 1. Мескон М. Основы менеджмента. [Пер. с англ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1999. – 800 с. 2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с. 3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2008. – 416 с. 4. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества: пер. с англ. И. А. Войтюк. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с. 5. Шершньова З. Е. Стратегічне управління [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://polka-knig.com.ua/book.php?book=62> 6. Смолін І. В. Система стратегічного планування розвитку підприємства: Автореф. докт. екон. наук Київський національний торговельно-економічний університет. – К, 2005. – 33 с. 7. Саснко М. Г. Стратегія підприємства: підручник - Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с. 8. Мезенцева Е. Н. Стратегическое планирование в системе управления машиностроительного предприятия: автореф. дис. . канд. экон. наук: 08.00.05 / Мезенцева

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Стратегічне планування як процес визначення довгострокових перспектив розвитку підприємства / В. В. Побірей // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 96-99. – Бібліогр.: 13 назв. – ISSN 2304-621X**

**Стратегическое планирование как процесс определения долгосрочных перспектив развития предприятия / В. В. Побірей // Вестник НТУ «ХПІ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 96–99. – Библиогр.: 13 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Strategic planning as a process of determining the long-term prospects of the enterprise development / V. V. Pobirei // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 96-99. – Bibliogr.: 13 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Побірей Валентина Валентинівна** – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант кафедри менеджменту; тел. (099) 258-44-04; e-mail: [alia\\_lit@mail.ru](mailto:alia_lit@mail.ru).

**Побірей Валентина Валентиновна** – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», магістрант кафедри менеджменту; тел. (099) 258-44-04; e-mail: [alia\\_lit@mail.ru](mailto:alia_lit@mail.ru).

**Pobirei Valentyna Valentynivna** – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Master Student the department management; tel.: (099) 258-44-04; e-mail: [alia\\_lit@mail.ru](mailto:alia_lit@mail.ru).

Екатерина Николаевна. – Тюмень, 2013. – 27 с. 9. Ball Donald A. International business / Ball Donald A., McCulloch Wendell H. - Boston: Irwin, 1996. – 773 p. 10. Bearden William O. Marketing / Bearden William O., Ingram Thomas N., Lafarge Raymond W. – Boston: McGraw- Hill, 2001. – 596 p. 11. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства / Л. А. Швайка. – Львів: "Новий Світ – 2000", 2004. – 268 с. 12. Skorobogatov M. M., Kutsyubova O. I. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах // Вісник Луганського університету ім. Тараса Шевченка, «Економічний вісник Донбасу». – 2011 – № 3 (25) 13. Bateman Thomas S. Management / Bateman Thomas S., Snell Scott A. - Chicago: Irwin, 1996. – 588 p.

**References (transliterated):** 1. Meskon M. Osnovy menedzhmenta. [Per. s angl.] / M. Meskon, M. Al'bert, F. Khedouri. – М.: Delo, 1999. – 800 s. 2. Armstrong M. Strategicheskoe upravlenie chelovecheskimi resursami / M. Armstrong ; per. s angl. – М.: INFRA-M, 2002. – 328 s. 3. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya / I. Ansoff ; pod red. Yu. N. Kapturevskogo. – [per. s angl.]. – Spb. : Piter, 2008. – 416 s. 4. Riding K. Strategicheskoe biznes-planirovanie: Dinamicheskaya sistema povysheniya effektivnosti i obespecheniya konkurentnogo preimushchestva: per. s angl. I. A. Voytyuk. – Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005. – 384 s. 5. Shershnyova Z. Ye. Stratehichne upravlinnya [Elektronnyy resurs] – rezhym dostupu: <http://polka-knig.tsom.ua/book.php?book=62> 6. Smolin I. V. Sistema stratehichnogo planuvannya rozvytku pidpryyemstva: Avto-ref. dokt. ekon. nauk Kyiivs'kyu natsional'nyu torhovel'no-ekonomichnyu universytet. – K, 2005. – 33 s. 7. Sayenko M. H. Stratehiya pidpryyemstva: pidruchnyk - Ternopil': Ekonomichna dumka, 2006. – 390 s. 8. Mezentseva E. N. Strategicheskoe planirovanie v sisteme upravleniya mashinostroitel'nogo predpriyatiya: avto-ref. dis. . kand. ekon. nauk: 08.00.05 / Mezentseva Ekaterina Nikolaevna. – Tyumen', 2013. – 27 s. 9. Ball Donald A. International business / Ball Donald A., McCulloch Wendell H. - Boston: Irwin, 1996. – 773 p. 10. Bearden William O. Marketing / Bearden William O., Ingram Thomas N., Lafarge Raymond W. – Boston: McGraw- Hill, 2001. – 596 p. 11. Shvayka L. A. Planuvannya diyal'nosti pidpryyemstva / L. A. Shvayka. – L'viv: "Novyy Svit – 2000", 2004. – 268 s. 12. Skorobohatov M. M., Kutsyubova O. I. Dyversyfikatsiya yak odyn iz shlyakhiv pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstv u suchasnykh umovakh // Visnyk Luhanskoho universytetu im. Tarasa Shevchenka, «Ekonomichnyy visnyk Donbasu». – 2011 – # 3 (25) 13. Bateman Thomas S. Management / Bateman Thomas S., Snell Scott A. - Chicago: Irwin, 1996. – 588 p.

*Надійшла (received) 08.12.2016.*

А. Ю. ПОДХАЛЮЗІН

## ЕЛЕМЕНТИ БЕНЧМАРКІНГУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ У ЗАКЛАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

У статті відображені елементи бенчмаркінгу при визначенні ефективного використання енергоресурсів у закладах соціальної сфери, дається оцінка порівняльного аналізу використання енергоресурсів у закладах охорони здоров'я розвинутих країн, аналізується рівень витрат на енергозабезпечення та стан заходів з енергозбереження в соціальній сфері за останні роки.

**Ключові слова:** бенчмаркінг, енергозбереження, енергозабезпечення в соціальній сфері.

В статье отражены элементы бенчмаркинга при определении эффективного использования энергоресурсов в учреждениях социальной сферы, дается оценка сравнительного анализа использования энергоресурсов в учреждениях здравоохранения развитых стран, анализируется уровень расходов на энергообеспечение в социальной сфере за последние годы.

**Ключевые слова:** Бенчмаркинг, энергосбережение, энергообеспечение в социальной сфере.

In article reflected elements benchmarking at determination of the efficient use power resource in institutions of the public health of the developed countries, is given estimation of the benchmark analysis of the use power resource in institutions of the public health of the developed countries, is analysed level of the costs on energy efficiency in social sphere in recent years.

**Keywords:** Benchmarking, energy efficiency, energy efficiency in social sphere

**Вступ.** Найбільшим потенціалом для енергозбереження володіє українська промисловість. Про це наголошено під час VI Міжнародного інвестиційного Саміту DIIS в 2013 році, присвяченого енергоефективному й екологічно чистому веденню бізнесу в Україні.

Не потрібно пояснювати, що промисловість, з одного боку, створює додану вартість, а з іншого – витрачає величезну кількість енергоресурсів. Оскільки структура економіки України родом з СРСР, вона є досить енергоємною. Насамперед, це стосується металургії, хімічної промисловості, енергетики. Спеціалістами доведено, що загальний потенціал енергозбереження лише промисловості становить 48,1 %, або 5,5 млрд. євро.

Для оцінки ефективності споживання енергоресурсів і потенціалу енергозбереження різних регіонів і галузей економіки України компанія СКМ уже третій рік поспіль складає рейтинг енергоефективності, що дозволяє порівняти реальний стан України та ЄС у цій сфері.

Ідея рейтингу досить проста – порівняти енергоспоживання в Україні з енергоспоживанням в Європі і відповісти на питання: якби ми витрачали енергію так само ефективно, як у ЄС, скільки б ми могли заощадити?

За відповідними матеріалами компанії СКМ, загальна енергоефективність економіки України складає 54 % від рівня ЄС, при цьому в грошовому вираженні потенціал енергозбереження оцінюється в 11,4 млрд. євро.

Іншими словами, якби за існуючої структури економіки ми витрачали енергоресурси так само як у Європі, ми б щорічно економили 11,4 млрд. євро. Це величезна цифра. Але для того, щоб досягти цього ефекту, необхідно створювати привабливий інвестиційний клімат.

Неможливо стати сильною і незалежною країною без сильної економіки, без економічного зростання. А для цього потрібні значні інвестиції, нові технології та ефективне управління.

Заклади соціальної сфери України, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету з урахуванням пріоритетності видатків на заробітну плату, енергоресурси та трансферти населенню, також мають значний потенціал для енергозбереження [1].

Доля видатків на енергозабезпечення в загальних обсягах асигнувань в закладах соціально-культурної сфери є істотною складовою для забезпечення діяльності закладів цієї сфери і має тенденцію до зростання (рис. 1).

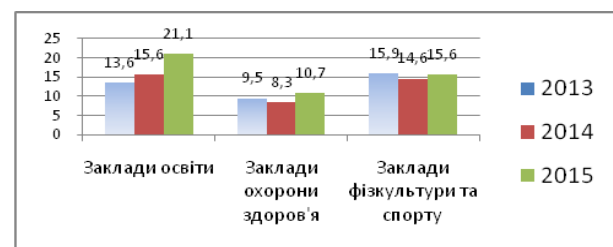


Рис.1 – Аналіз відсоткового співвідношення видатків на енергоносії у загальній сумі видатків по окремих інституціях соціально-культурної сфери м. Харкова

Таким чином, питання виявлення резервів при визначенні ефективного використання енергоресурсів в закладах соціальної сфери є суттєвим положенням економіки.

**Аналіз останніх досліджень.** З метою визначення рівня ефективності використання енергоресурсів застосовуються різноманітні методи з урахуванням специфіки галузі. Заслуговує уваги бенчмаркінговий метод управління.

Сам термін бенчмаркінг, який характеризує самостійний вид діяльності, з'явився у 70-і роки минулого століття, хоча і раніше різні організації активно вивчали і брали на озброєння передовий досвід підприємств партнерів і конкурентів. Відповідно до класичного визначення бенчмаркінг (benchmarking) — це спосіб оцінки стратегій і цілей роботи організації в порівнянні з найкращими на цей момент організаціями для визначення свого місця на конкретному ринку. Популярність цього методу дуже

легко пояснюється: бенчмаркінг допомагає відносно швидко і з найменшими витратами удосконалити управління та удосконалити власну діяльність.

Бенчмаркінг представляється як використання методів управління, які успішно використовуються організаціями після того, як у результаті порівняння з іншими сферами діяльності конкурента були виявлені слабкі сторони своєї організації. При використанні бенчмаркінга виробничі і маркетингові функції стають більш керованими.

Історично бенчмаркінг спочатку був відомий як проста методика оцінки "розриву" між важливими параметрами фірми і бажаних результатів, як тестування системи по еталону.

Під час контролінгу ми порівнюємо стан об'єкта управління зі стандартом. Відмінність результатів оцінки від стандарту є сигналом для проведення корекції алгоритму управління. Однак стандарт (еталон) має розроблятися на основі аналізу потенціалу фірми і всього ринку в цілому, а не тільки порівняння фірми з одним конкурентом, нехай і головним.

Бенчмаркінг створює своєрідну аналогову базу, що може бути використана як еталонний об'єкт поглибленого предметного дослідження. Причому цілі, що переслідують підприємці, використовуючи інструментарій бенчмаркінга, можуть бути різними: поліпшити позицію стосовно конкурентів; знизити витрати; підвищити ефективність енергоспоживання, зміцнити конкурентну позицію; підвищити ступінь задоволеності покупців; впровадити новітні технології безпеки або збільшити ефективність тих, що вже використовуються; визначити слабкі місця процесу; розробити нові ідеї; поліпшити організацію тощо.\*

Бенчмаркінг використовується для аналізу неочевидних, тобто прихованих від очей спостерігача процесів і явищ.

У згаданому аспекті бенчмаркінг — це збір і аналіз інформації про діяльність найкращих підприємств партнерів і конкурентів, а також про методи управління, що ними використовуються.

Мета бенчмаркінга — підвищення ефективності власної діяльності та завоювання переваг у конкурентній боротьбі.

Бенчмаркінг як такий є дуже спорідненим із конкурентною розвідкою, стратегічним плануванням, теорією ефективності, тому вважаємо за доцільне розглянути історичне підґрунтя виокремлення бенчмаркінгу в окрему сферу наукових досліджень і практичної діяльності.

Зазначимо, що процес еволюції бенчмаркінга включає декілька поколінь.

Перше покоління бенчмаркінга інтерпретується як реінжинірінг або ретроспективний аналіз продукту. Що стосується сфери безпеки то реінжинірінг безпеки полягає у реконцептуалізації заходів, що вживаються для забезпечення безпеки. Це означає, що вони переосмислюються та виправляються відповідно до нових реалій.

Друге покоління, бенчмаркінг конкурентоздатності – розвивається як наука (1976-1986 р.), завдяки діяльності фірми Ксерокс.

Третє покоління бенчмаркінга розвивається в період 1982-1986 р., коли підприємства — лідери якості з'ясовують можливість повчитися більш просто в підприємств поза їхнім сектором або галуззю, ніж досліджуючи конкурентів.

Четверте покоління бенчмаркінга — це стратегічний бенчмаркінг, що розглядається як систематичний процес, спрямований на оцінку альтернатив, реалізацію стратегій і удосконалення характеристик продуктивності на основі вивчення успішних стратегій зовнішніх підприємств партнерів.

П'яте покоління — глобальний бенчмаркінг розглядається майбутнім інструментом організації міжнародних обмінів з урахуванням культури і національних процесів організації виробництва.

Еволюція бенчмаркінгу є неминучою, з огляду, на розвиток новітніх технологій у різних сферах життєдіяльності, формування інформаційної цивілізації, а також ескалацією процесів глобалізації. Водночас знання витоків і початку виділення в окрему галузь знання дає можливість по-новому підходити до розгляду його можливостей, зокрема в сфері безпеки.

**Мета статті.** Визначити рівень найбільш ефективного використання енергоресурсів в соціальній сфері у порівнянні з аналогічними сферами у розвинутих країнах.

Енергоефективність та енергозбереження є пріоритетними напрямками енергетичної політики більшості країн світу. Це обумовлено вичерпанням невідновлювальних паливно-енергетичних ресурсів, відсутністю реальних альтернатив їх заміни, наявністю ризиків при їх виробництві і транспортуванні. В останній час ці чинники набувають все більшого значення у зв'язку із загальною нестабільністю у регіонах видобутку паливно-енергетичних ресурсів, напругою на паливно-ресурсних ринках та несприятливими прогнозами щодо подальшого зростання цін на енергоресурси. Розвинені країни світу, у першу чергу, країни ЄС, які вже досягли значних успіхів у вирішенні проблем енергоефективності, продовжують пошук нових джерел енергозабезпечення та розробку заходів щодо енергозбереження, що є позитивним прикладом для України.

З огляду на ситуацію вирішення цих проблем буде відбуватися на теренах подальшого зростання цін на енергоресурси та незначних іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Досвід розвинутих країн і власний досвід України вказує на необхідність державного регулювання процесами енергозбереження та проведення цілеспрямованої державної політики. Тільки держава шляхом виваженої законодавчої, гнучкої цінової, тарифної та податкової політики може забезпечити дієздатність фінансового механізму енергозбереження.

З результатів розрахунків проведених на базі прогнозних даних проекту енергетичної стратегії

Україні до 2030 року виходить, що в країні за рахунок енергозбереження до 2020 року можна досягти економії енергоносіїв у загальному обсязі порядку 470 млн. т у.п., що відповідає зменшенню витрат на їх імпорт близько 38 млрд. дол.

Чиста економія (із врахуванням витрат на енергозбереження) може скласти у 2020 році близько 15 млрд. дол. Такі переваги відповідають зниженню енергоємності ВВП більш ніж у 4,8 рази.

**Постановка проблеми.** Порівняльний аналіз використання енергоресурсів в країнах ЄС дає змогу виявити невраховані резерви в соціальній сфері України.

Важливим досягненням енергетичної політики ЄС стало зростання споживання з поновлювальних джерел енергії на 52 % (сонячна, вітрова, геотермальна, а головним чином зростання забезпечила енергія з біомаси). Питома вага відновлюваних джерел енергії у загальному обсязі енергоспоживання зросла за вказаний період з 4,4 % до 6 %.

Принципи бенчмаркінгу відображені в законі "Про енергозбереження" в Україні. Він діє з 1994 р. За ним регулюються юридичні, економічні та екологічні аспекти енергозбереження підприємствами й організаціями, об'єднаннями та громадянами країни. У цьому законі енергозбереження визначається як діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів у національному господарстві й реалізується з використанням технічних, економічних і правових методів.

При цьому енергозберігаюча технологія — це метод виробництва продукції з раціональним застосуванням енергії, що дає можливість одночасно зменшити енергетичне навантаження на навколишнє природне середовище і кількість енергетичних відходів, які одержують у процесі виробництва та експлуатації виготовленого продукту. Нормативом витрат палива та енергії вважається регламентована величина витрат палива та енергії для певного виробництва, процесу, продукції, роботи, послуг. Вторинні енергетичні ресурси — це енергетичний потенціал продукції, відходів, побічних і проміжних продуктів, який утворюється в технологічних агрегатах (установках, процесах) і не використовується в самому агрегаті, але може бути частково або повністю застосований з метою енергопостачання інших агрегатів (процесів).

Відповідно до цього закону держава стимулює енергозбереження, забезпечуючи пільгове кредитування енергозберігаючих проектів і надаючи податкові пільги тим, хто використовує відновлювані джерела енергії й виробляє енергозберігаюче обладнання та матеріали. Держава перевіряє енергозбереження, здійснюючи контроль за виробництвом, переробкою і використанням енергетичних запасів, а також за відрахуваннями з державного фонду енергозбереження.

Енергозбереження в Україні також регулюється законами про альтернативні джерела енергії, про

інноваційну діяльність, нафту і газ, альтернативні види рідкого й газоподібного палива і про електрику. У 1994 р. Україна підписала Європейську енергетичну хартію і ратифікувала її в лютому 1998 р. У 1997 р. Україна підписала Кіотський протокол міжнародну угоду, спрямовану на обмеження викидів в атмосферу газів, що спричинюють парниковий ефект, — і ратифікувала його в лютому 2004 р. Оскільки за Кіотською угодою для України встановили квоту викидів забруднювальних речовин на рівні 1990 р. і обсяг промислового виробництва країни значно зменшився порівняно з 1990 р. (скорочення обсягу виробництва становило у 1998 р. 51 %, але у 2003 р. воно зменшилося до 19 %. Україна має надлишкову квоту на викид шкідливих речовин в атмосферу, яку вона може продавати іншим країнам.

Бенчмаркінг в енергетичному секторі спрямований на модернізацію застарілого енергогенеруючого і розподільного обладнання, скорочення споживання палива у процесі виробництва електричної й теплової енергії, а також зменшення втрат під час передачі електричної й теплової енергії. Ці цілі можна досягти шляхом реалізації таких заходів, як:

- модернізація та заміна зношеного енергообладнання;
- поліпшення ефективності за допомогою впровадження сучасних систем енергопостачання;
- установа сучасних автоматизованих вимірювальних систем з метою ефективнішого обліку споживання палива, електрики і теплової енергії;
- упровадження нових ефективних технологій виробництва електроенергії (наприклад, паротурбінних і газотурбінних енергоблоків, теплових енергоблоків з циркулювальним псевдозрідженим шаром, що дають змогу використовувати низькоякісне паливо);
- будівництво так званих маневрених (таких, що легко включаються і виключаються) теплових енергоблоків, щоб довести їхню частку в загальному обсязі енергогенеруючих потужностей України до 18—20 %;
- упровадження когенераційних технологій із продуктивністю 80—90 %;
- оптимізація централізованої та місцевої систем теплопостачання;
- уведення системи контролю за споживанням енергії, яка б стимулювала до зменшення в години пікових навантажень і підвищення споживання ЕЕ вночі;
- реконструкція малих гідроелектростанцій;
- ширше використання альтернативних джерел

Розвиток альтернативних відновлюваних джерел енергії реалізується у рамках Програми державної підтримки розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та малої гідро- й теплоенергетики (1997 р.). На сьогодні використання відновлюваних джерел енергії в Україні (крім великої гідроенергетики) становить майже 0,5 % загального споживання первинних енергоносіїв. Технічно можливий сумарний потенціал нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії України дорівнює

близько 78 млн. т умовного палива на рік (100 %), який за напрямками використання поділяється таким чином:

- вітроенергетика — 24,6 млн. т у. п. (31,4 %);
- мала гідроенергетика — 2,24 (2,9 %);
- сонячна енергетика — 4,92 (6,3 %);
- біоенергетика — 21,2 (27,1 %);
- штучні горючі гази та метан шахтних родовищ — 18,2 (16,9%);
- інші напрями використання джерел енергії — 12,03 млн. т у. п. (15,4%).

Таким чином у економічно розвинутих країнах велике значення має визначення не тільки рівня енергозбереження, а й виявлення новітніх інноваційних джерел енергоресурсів.

В Україні ж, не зважаючи на розробку заходів по енергозбереженню та втіленню їх в життя (рис. 2-5), стає збільшення обсягів фінансового забезпечення на спожиті енергоресурси очевидне (рис. 1).

Крім того, в соціальній сфері, зважаючи на те, що це в основному затратні галузі, на впровадження альтернативних джерел енергоресурсів не вистачає а ні коштів, а ні спеціалістів.

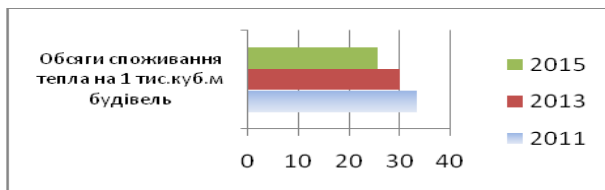


Рис. 2 – Аналіз показника обсягу споживання теплоенергії в закладах охорони здоров'я м. Харкова

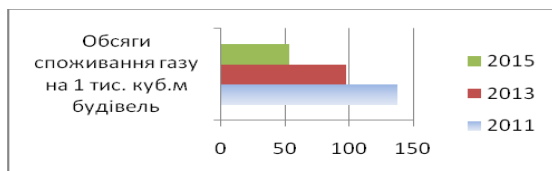


Рис. 3 – Аналіз показника обсягу споживання газу в закладах охорони здоров'я м. Харкова

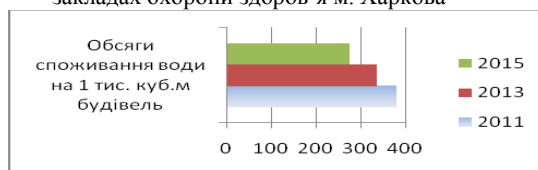


Рис. 4 – Аналіз показника обсягу споживання води в закладах охорони здоров'я м. Харкова

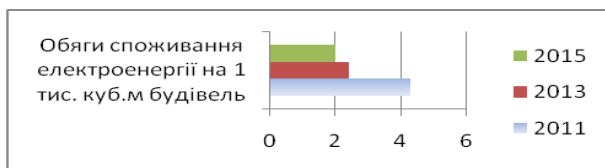


Рис. 5 – Аналіз показника обсягу споживання електроенергії в закладах охорони здоров'я м. Харкова

**Матеріали дослідження.** Енергозбереження є довгостроковою, стратегічно важливою складовою державної політики, яка містить значні резерви

впливу на соціально-економічні перетворення в країні, а тобто на соціальну стабільність в суспільстві.

Соціальний фактор є достатньо значущим в забезпеченні енергетичної безпеки, навіть у відносно благополучних економічно розвинутих країнах. Проблеми виникнення загроз енергетичної безпеки в цих країнах пов'язуються, в першу чергу, із зростаючим попитом на бензин та ціновою політикою щодо нього. Ця ситуація змушує країни змінювати політику управління попитом, зокрема політику підвищення енергетичної ефективності [3, 4].

В Україні соціальні загрози, пов'язані з енергетичною сферою, є гострішими, що пояснюється як значною кількістю факторів впливу на них, так і економічним становищем в країні, яке ще не дозволяє ефективно зменшувати рівень цих загроз.

Серед найбільш значущих факторів впливу бенчмаркінг відзначає: значний рівень енергетичної складової в собівартості продукції, низька платоспроможність населення, в тому числі, щодо енергетичних послуг, а також екологічний фактор. В самій енергетичній галузі факторами впливу є: невивплата заробітної плати, зростання рівня безробіття, аварії та травматизм на виробництві (особливо у вугільній галузі). Можна зробити припущення, що внаслідок економічного зростання в країні, вплив зазначених факторів в енергетичній галузі буде значно зменшуватися. Заходи найбільш ефективного використання енергоресурсів (реалізація найбільших обсягів потенціалу енергозбереження) за рахунок впровадження новітніх технологічних процесів та інноваційних перетворень будуть найкраще сприяти покращенню екології, умов та охорони праці, зниженню травматизму та смертності на виробництві.

Значний вплив на рівень соціальної напруги, пов'язаний з цінами на енергоресурси (що прямо пов'язано із споживчими цінами) буде залишатися ще достатньо довго у термін часу, що розглядається. Значні коливання цін на нафту у світі будуть збільшувати економічні ризики, що буде позначатися і на соціальній сфері.

Для стимулювання виконання накреслених заходів з енергозбереження та зниження витрат необхідні стабілізація фінансового стану підприємств енергетичної галузі і відповідна тарифна стратегія, яка передбачала би врахування фактичних витрат за постачання енергії споживачам, відсутність перехресних субсидій і бартерних взаєморозрахунків, мінімізацію комерційних втрат, механізми подолання неплатежів, соціальні інтереси споживачів енергії.

Для ілюстрації слід виділити показник, який характеризує співвідношення вартості енергетичних ресурсів (яка є також складовою собівартості цін для споживачів) та рівня заробітної плати в Україні відносно цих показників для країн ЄС. Ці результати є ще одним із аргументів на користь підвищення рівня енергетичної ефективності, що значно впливає на рівень соціальної стабільності, особливо в період 2015-2020 рр.

Таким чином, необхідність сталого енергопостачання населення і економіки країни,

зниження рівня енергетичної залежності, зниження техногенного навантаження на довкілля, зниження соціальної напруги у сфері енергетики, загальне підвищення рівня енергетичної безпеки України потребують вирішення проблем, пов'язаних з низькою енергетичною ефективністю економіки країни, значними витратами суспільства на своє енергозабезпечення. Тобто, реалізація заходів енергетичної ефективності, покликаних забезпечити реалізацію одних із головних задач енергетичної стратегії держави, є переважним фактором підвищення рівня енергетичної безпеки

Різні фактори впливу (економічні, екологічні, соціальні) рівня енергетичної ефективності на енергетичну безпеку, які були розглянуті вище, хоча і в різному ступені, але однозначно показують на позитивну роль підвищення рівня енергетичної ефективності в забезпеченні енергетичної безпеки країни.

Результати досліджень. Заходи щодо збереження енергоресурсів в галузі охорони здоров'я міста Харкова протягом останніх п'яти років дали змогу зменшити їх споживання в розрахунку на одну тисячу кубічних метрів зовнішньої кубатури будівель та споруд: по теплоспоживанню на 23,6 %, по газоспоживанню на 61,5 %, по водоспоживанню на 27,5 %, по споживанню електроенергії на 4,8 % (мал. 2, 3, 4, 5).

Таким чином, основними принципами підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів повинні стати:

- відповідність політики загальним ринковим перетворенням в країні;
- пріоритетність забезпечення безпеки здоров'я людини, соціально-побутових умов її життя;
- здійснення державного регулювання у сфері енергозбереження;
- необхідність економічної підтримки енергозбереження, стимулювання використання відновлювальних джерел енергії;
- обов'язковість обліку енергетичних ресурсів, що виробляються та споживаються;

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Елементи бенчмаркінгу при визначенні ефективного використання енергоресурсів в закладах соціальної сфери / А.Ю. Подхалюзін // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 100–104. – Бібліогр.: 3 назв. – ISSN 2304 621X.**

**Элементы бенчмаркинга при определении эффективного использования энергоресурсов в учреждениях социальной сферы/ А. Ю. Подхалюзин // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 100–104. – Библиогр. 3 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Elements of benchmarking in determining energy efficiency in the social institutions / A. Podkhaluzin // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 100-104. – Bibliogr.: 3 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Подхалюзін Андрій Юрійович** – ст. викладач, Національний технічний університет «ХПІ»; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Подхалюзин Андрей Юрьевич** – ст. преподаватель, Национальный технический университет «ХПИ»; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Podkhaluzin Andriy Yuriyovych** – teacher of the National Technical University "KhPI"; tel.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

- системний підхід в енергозбереженні;
- реалізація інформаційної, освітньої та науково-дослідницької діяльності у сфері енергозбереження.

**Висновки.** З позицій бенчмаркінгу проведення нової політики енергозбереження в закладах соціальної сфери на муніципальному рівні забезпечить такі дивіденди:

1. За рахунок економії коштів на енергоносії з'явиться можливість оновлення основних фондів та впровадження нових технологій.

3. Технологічне переоснащення призведе до зменшення обсягів шкідливих викидів у навколишнє середовище (може з'явитися можливість торгівлі квотами).

4. Підвищиться конкурентоспроможність, бо зменшиться частка витрат на енергоносії в собівартості продукції.

6. З'являться також інші переваги, що пов'язані із соціальними стандартами, з поліпшенням міжнародного іміджу країни тощо.

**Список літератури:** 1. Бюджет города Харькова в контексте финансовой децентрализации (исполнение за 2015 год): (информ.-аналит. материалы) / Т.Д. Таукешева, Г.В. Даудова и др. – Харьков: Золотые страницы, 2016. – 140 с. ; 2. Звіт про науково-технічну роботу “Обґрунтування пріоритетності енергозберігаючого напрямку енергетичної політики держави. Оцінка та аналіз впливу на стан енергетичної безпеки”, ДФ НІСД, 2004 рік 3. А.Шевцов, М.Земляний та ін. Енергетична безпека України. Стратегія та механізми забезпечення. ДФ НІСД, - 2002.

**Bibliography (transliterated):** 1. Byudzhetoroda Kharkovavkontekstefynansovoydetsentralyzatsyy (yspolnenyeza 2015 hod): (ynform.-analyt. materyal) / T.D. Taukesheva, H.V. Daudovaydr. – Kharkov: Zolotyestranysy, 2016. – 140 pages; 2. Zvitpronaukovo-tekhnichnurobotu “Obgruntuvan nyapriorityetnostienier hozb erihayuchohona pryamuenertychnoyopolitykyderzhavy. Otsinka ta analiz vplyvu na stan enerhetychnoy bezpeky”, DF NISD, 2004 3. A.Shevtsov, M.Zemlyanyy ta in. Enerhetychna bezpeka Ukrainy. Stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya. DF NISD, - 2002.

*Надійшла (received) 15.08.2016*



**В. А. САДОВСКИЙ, Н. Н. УДОВИЧЕНКО, Г. В. СЕМЕНЧЕНКО**

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ

Рассматриваются аспекты ценообразования в сфере стоматологической помощи населению и оценки эффективности проектов медико-социального партнерства

**Ключевые слова:** ценообразование, стоматологическая услуга, оценка эффективности, медико-социальное партнерство.

Рассматриваются аспекты ценообразования в сфере стоматологической помощи населению и оценки эффективности проектов медико-социального партнерства.

**Ключевые слова:** ценообразование, стоматологическая услуга, оценка эффективности, медико-социальное партнерство

The aspects of pricing in the field of dental care, and evaluating the effectiveness of medical and social partnership projects.

**Keywords:** pricing, dental services, performance evaluation, medical and social partnership

**Вступление.** Система здравоохранения, унаследованная Украиной от СССР, основывается на государственной и муниципальной собственности, а также на принципах приоритетного финансирования за счет средств государственного бюджета [1].

С начала 1990-х годов обострились внутренние противоречия системы, основанной на предоставлении населению медицинской помощи на бесплатной основе. Появилась тенденция к разрушению структуры системы оказания медицинской помощи, особенно на селе, все больше стала ощущаться низкая техническая медикаментозная оснащенность медицинских учреждений из-за хронического недостатка средств, разрушены стимулы эффективной работы учреждений здравоохранения, обострилась общественная неудовлетворенность качеством и доступностью медицинских услуг.

Результаты опроса респондентов позволяют сделать обобщающие выводы о нынешнем состоянии системы здравоохранения Украины, признавая ключевыми проблемами чрезмерную централизацию управления и несовершенную нормативно-правовую базу, что приводит к диспропорции в организации предоставления медицинской помощи и низкому качеству медицинских услуг [2].

Государство декларирует бесплатность и общедоступность медицинской помощи населению, не подкрепляя это достаточным объемом финансового обеспечения, фактически сосредотачивая функции покупателя и производителя медицинских услуг у одного и того же субъекта хозяйствования.

**Анализ последних достижений.** Реформирование системы стоматологической помощи населению заключается в попытке введения рыночных элементов при оказании медицинской помощи. Все шире развивается сектор здравоохранения негосударственной формы собственности. Однако, ошибки, допущенные в реформировании всей экономики Украины, затрагивают и здравоохранение.

На территории некоторых постсоветских государств формирование негосударственного сектора медицинской помощи осуществляется на базе балансового имущества государственных учреждений, где финансовые потоки государственных средств

смешиваются с потоками из других источников – средства физических и юридических лиц. Это создает основу увода существенной части ограниченных бюджетных средств, выделяемых на здравоохранение, в теневою экономику, создает благоприятные условия для коррумпирования структуры управления здравоохранением.

При переводе стоматологических учреждений здравоохранения в коммунальные предприятия, организующие свою работу на базе договоров с местными органами управления отраслью охраны здоровья на обслуживание определенного контингента населения, создаются условия ограничивающие доступность медицинской помощи.

**Цель статьи.** Реформа отрасли здравоохранения в целом, и сферы стоматологической помощи в частности, предполагает изучение социально-экономических критериев изменения системы управления и финансирования отрасли. Введение бюджетно-страховой модели финансирования медицинской помощи, основанной на сочетании бюджетных и страховых источников, и основ медико-социального партнерства даст возможность изменить основополагающие подходы к организации стоматологической помощи населению [3, 4].

**Постановка проблемы.** В настоящее время, можно выделить следующие основные проблемы, без решения которых невозможно успешное функционирование системы стоматологической помощи: отсутствие государственных гарантий предоставления гражданам бесплатной медицинской помощи при существующем финансовом обеспечении; неэффективное использование ресурсов вследствие недостаточной координации действий органов власти отрасли разных уровней и медицинских учреждений; отсутствие экономических стимулов для всех субъектов к эффективному использованию в общественных интересах ресурсов, находящихся в их распоряжении.

Сегодня одним из ключевых вопросов реформирования систем управления и финансирования здравоохранения, является установление оптимального соотношения рыночных регуляторов и планового управления. Оба эти компонента предполагают возможность участия альтернативных источников

финансирования отрасли наравне с государственным финансированием. В настоящее время доминирующим источником денежных средств на оказание стоматологической помощи населению остается средства медицинской субвенции из государственного

бюджета – до 79 %. Кроме того есть поступления за оказание платных услуг – до 16 %, а также незначительная часть доходов это поступления благотворительных взносов – до 5 % (см.рис.1)

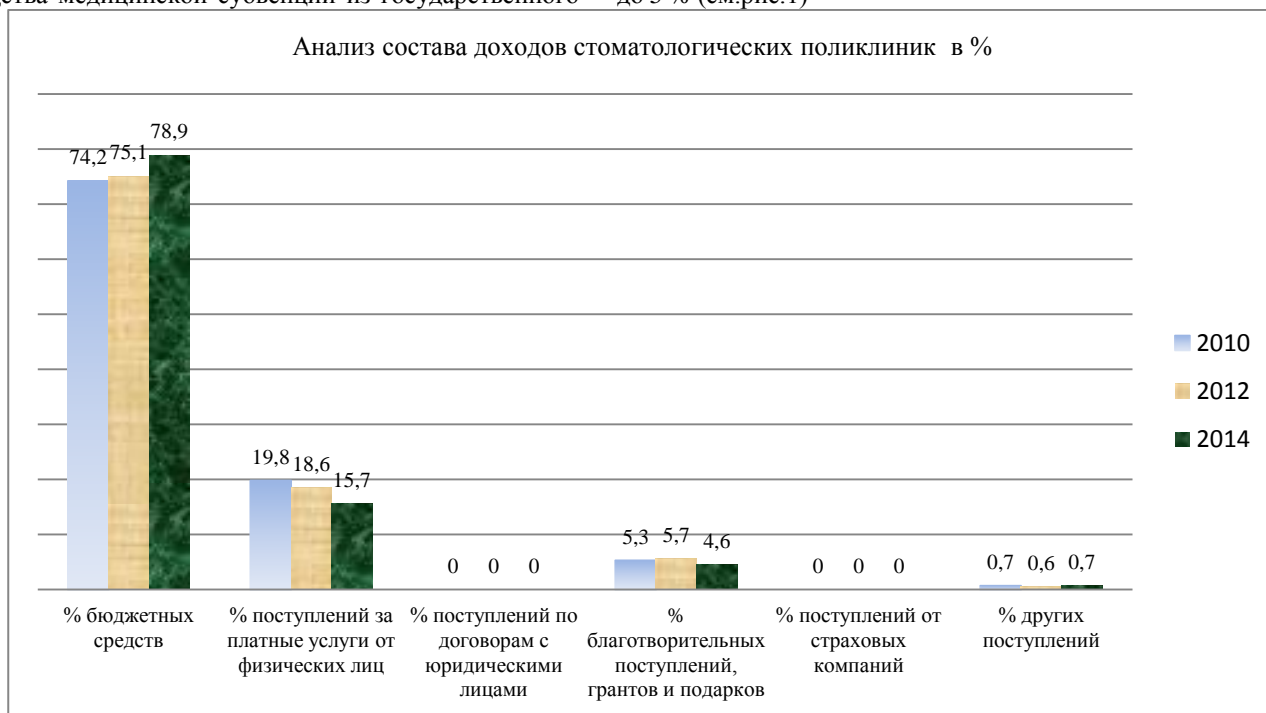


Рис.1 – Состав доходов коммунальных стоматологических поликлиники г. Харькова

**Материалы исследования.** Рассматривая категорию социально-экономических критериев ценообразования на медицинские услуги, следует, прежде всего, определить, что же, собственно, мы имеем в виду, когда говорим о так называемой «цене» на социальные гарантии государства по отношению к населению?

*Во-первых*, нужно говорить о государственных и негосударственных источниках финансирования оказания медицинской помощи. В первом случае медицинская помощь предоставляется пациентам бесплатно в момент получения помощи и, соответственно, сохраняется монополия государства на формирование стоимости услуг в здравоохранении. В конечном счете, как граждане, так и предприятия, участвуют в оплате медицинской помощи опосредованно – через уплату налогов или страховых взносов, но на процесс ценообразования непосредственного влияния они не имеют.

Негосударственные альтернативные источники финансирования – это использование средств юридических и физических лиц или средств медицинских учреждений не государственной (коммунальной) формы собственности в виде медико-социального партнерства по оплате медицинских услуг. Формы такого финансирования разнообразны: от прямой оплаты пациентом медицинских услуг («через кассу» или «из рук в руки») до заключения гражданами (или предприятиями) договоров добровольного медицинского страхования. В этом случае цены на медицинскую помощь могут

формироваться на договорной основе в зависимости от платежеспособности покупателя, количества и качества услуг, спроса на отдельные виды услуг и социальной значимости услуг.

*Во-вторых*, необходимо рассмотреть платежеспособность покупателя медицинских услуг как способность возместить затраты производителей медицинских услуг. Прежде всего, следует говорить о так называемых «доходах» населения и работодателей, т.е. физических и юридических лиц, а также различных централизованных фондов.

Динамика уровня платежеспособности населения прослеживается по объемам поступления денежных средств за оказанные платные стоматологические услуги (см. рис.2).

Формирование спроса и предложения на медицинские услуги трудно урегулировать законодательно, но государственное регулирование экономических акцентов на жизненно важных и социально опасных направлениях охраны здоровья нации должно осуществляться посредством ценообразования на медицинские услуги.

*В-третьих*, обязательно необходимо отметить значение стоимости жизни граждан трудоспособного возраста, как основных производителей валового национального продукта. Хотя нет никаких методик определения этого показателя, закрепленных законодательно, с целью планирования государственных (муниципальных) программ по охране здоровья, финансируемых как из бюджета, так и из других источников.

**Результаты исследований.** Таким образом,

разработка рекомендаций по созданию перечня социально-экономических критериев ценообразования в здравоохранении, в том числе и стоматологической помощи населению должна осуществляться по

следующим направлениям:

1. Рациональное использование бюджетных средств, выделяемых государством на оказание медицинской помощи населению;

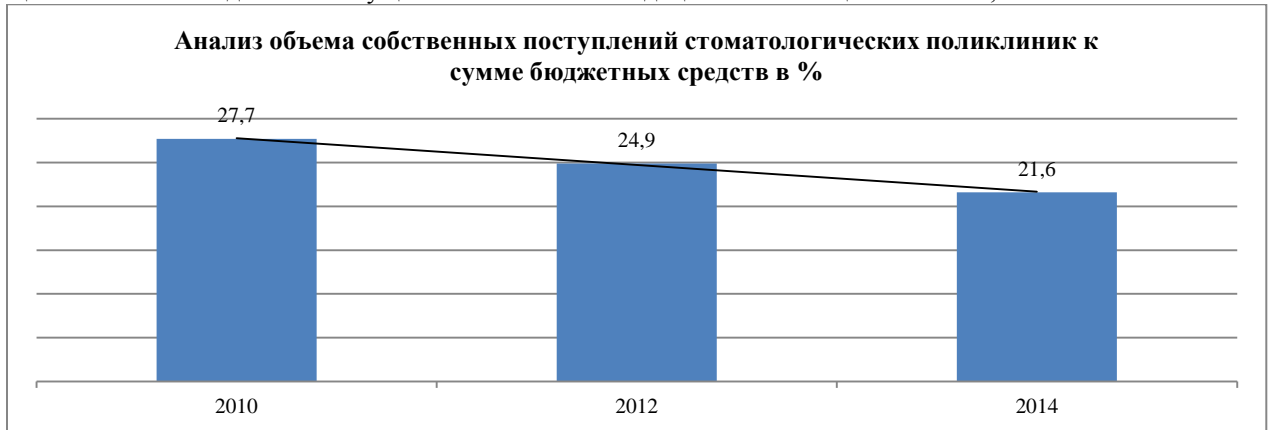


Рис.2 – Динамика поступления собственных привлеченных средств в коммунальных стоматологических поликлиниках г. Харькова

2. Поиск оптимальных способов и форм привлечения альтернативных источников средств для обеспечения деятельности государственных (коммунальных) медицинских учреждений;

3. Поиск оптимальных форм медико-социального партнерства и привлечения аутсорсинговых организаций к реализации государственных и муниципальных программ по обеспечению населения медицинской помощью;

4. Создание единых нормативных методик по ценообразованию на медицинские услуги, оказываемые в учреждениях всех форм собственности;

5. Закреплению законодательно перечня медицинских услуг, гарантированных государством на безоплатной основе;

6. Определение законодательно стоимости здорового гражданина.

Эти выводы вытекают из опыта медицинской помощи населению некоторых зарубежных стран и современного социально-экономического положения Украины с учетом существующей законодательно-правовой базы.

Реальное развитие новых направлений здравоохранения в масштабах страны возможно только при совершенствовании имеющейся сегодня нормативной базы, касающейся как организационных форм здравоохранения, так и сферы финансирования отрасли.

Поэтому для регионального уровня могут быть сформулированы следующие рекомендации: законодательно установить участие граждан своими личными средствами в финансировании системы здравоохранения; рассмотреть вопрос о введении платежей граждан при получении определенных видов медицинской помощи; рассмотреть возможность участия граждан в формировании средств системы обязательного медицинского страхования (ОМС).

Принять меры законодательного уровня, направленные на развитие добровольного медицинского страхования (ДМС): введение налоговых льгот в отношении средств, направляемых на уплату страховых взносов по медицинскому страхованию; разработка специальных программ ДМС, которые стали бы дополнением к программам ОМС и обеспечивали бы застрахованным полный комплекс медицинской помощи в зависимости от индивидуальных потребностей.

Разработать закон «О юридическом статусе производителя медицинских услуг». Речь идет не о законе «О частной медицинской деятельности» или о чем-то в этом роде. Нужен законодательный акт именно о статусе производителя медицинских услуг, независимо от формы собственности и ведомственной подчиненности. В этом законе необходимо определить контрактные отношения между производителями медицинских услуг и финансирующей стороной (заказчиком услуги), будь это бюджетные средства, средства обязательного медицинского страхования или средства предприятий и частных лиц, уплачиваемые напрямую или через страховые учреждения. В этом случае деятельность производителя медицинских услуг будет оцениваться на основе его участия или неучастия в выполнении общественных (государственных, муниципальных) программ.

Существующая законодательная база позволяет и в настоящее время принять на муниципальном уровне ряд мер, которые уже сейчас могут способствовать развитию негосударственных форм медицинского обслуживания. О такой возможности свидетельствуют положения, приведенные в Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления Украины», где местные органы управления наделяются достаточно широкими полномочиями.

**Выводы.** На муниципальном уровне можно принять следующие меры по повышению эффективности медицинской помощи:

– применение налоговых льгот по местным налогам, а также по «местной части» налогов более высокого уровня;

– выделение помещений для работы негосударственных производителей медицинской помощи вне муниципальных учреждений;

– применение к негосударственным производителям медицинских услуг льгот, законодательно определенных для предприятий «малого и среднего бизнеса»;

– формирование муниципального заказа на медицинское обслуживание населения и размещение его на конкурсной основе среди всех производителей медицинских услуг, независимо от формы собственности и организационного статуса;

– обеспечение селективного подхода при заключении договоров омс между страховщиками и производителями медицинских услуг, что позволит

реализовывать программы омс с наилучшим качеством медицинской помощи и привлечь к этой работе негосударственных производителей медицинских услуг

**Список литературы:** 1. В.Ф. Москаленко Системы здравоохранения: современный контекст – К.: «Книга-плюс», 2012. – 320 с. 2. Звіт за результатами соціологічного дослідження «Реформування стоматологічної галузі в Україні: проблеми і перспективи» соціологічної лабораторії «Академічна ініціатива» 2015 р.; 3. Закон України «Про державно-частинне партнерство» 2010 г. 4. Жуков В., Скуратівський В. Соціальне партнерство в Україні: Навч. посіб. — К.: Вид-во УАДУ, 2001. — 200 с

**Bibliography (transliterated):** 1. Moskalenko V.F. Systemy zdravookhraneniya: sovremennyy kontekst – Kiev: «Knyha-plus», 2012. – 320 p. 2. Zvit za rezultatamy sotsiolohichnoho doslidzhennia «Reformuvannia stomatolohichnoi haluzi v Ukraini: problemy i perspektyvy» sotsiolohichnoi laboratorii «Akademichna initsiatyva» 2015; 3. Zakon Ukrainy «Pro hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo» 2010. 4. Zhukov V., Skurativskiy V. Sotsialne partnerstvo v Ukraini: Navch. posib. — Kyiv: Vyd-vo UADU, 2001. — 200 p.

Поступила (received) 15.04.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Соціально-економічні критерії ціноутворення в сфері стоматологічної допомоги населенню / В.А. Садовський, Н.Н. Удовиченко, Г.В. Семенченко // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 105–108. – Бібліогр.: 4 назв. – ISSN 2304 621X.**

**Социально-экономические критерии ценообразования в сфере стоматологической помощи населению / В.А. Садовский, Н.Н. Удовиченко, Г.В. Семенченко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПИ», 2016. – № 24 (1196). – С. 105–108. – Библиогр. 4 назв. – ISSN 2304-621X.**

**Socio-economic criteria for price formation in dental care/ V.A. Sadovsky, N.N. Udovichenko, G.V. Semenchenko // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 105-108. – Bibliogr.: 4 names. – ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors*

**Садовський Віктор Артемович** – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «ХПІ»; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Садовский Виктор Артемович** – кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «ХПИ»; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Sadovsky Victor Artemovich** – Ph.D., Professor of the National Technical University "KhPI", tel.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Удовиченко М.М.** – кандидат наук державного управління, доцент Харківський медичний університет; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Удовиченко Н.Н.** – кандидат наук державного управління, доцент Харківський медичний університет; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Udovichenko N.N.** – PhD of Public Administration Sciences, Associate Professor of the Kharkov Medical University, tel.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Семенченко Галина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Департамент охорони здоров'я Харківської міської ради, начальник відділу інновацій в економіці галузі охорони здоров'я; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Семенченко Галина Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, Департамент здравоохранения Харьковского городского совета, начальник отдела инноваций в экономике отрасли здравоохранения; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Semenchenko Galina Vladimirovna** – PhD, Associate Professor, Department of Health Kharkiv City Council, Head of the Department of innovation in health care industries, tel.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Д.В. СТЕЛЬНИК****МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

В статті обґрунтована необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції. Розглянуто та систематизовано існуючі методи оцінки конкурентоспроможності продукції. Визначено параметри та показники конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

**Ключові слова:** Конкурентоспроможність продукції, сільськогосподарські підприємства, методи оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

В статье обоснована необходимость повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции. Рассмотрены и систематизированы существующие методы оценки конкурентоспособности продукции. Определены параметры и показатели конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

**Ключевые слова:** Конкурентоспособность продукции, сельскохозяйственные предприятия, методы оценки конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

The article substantiates the need to improve the competitiveness of domestic agricultural products. The existing methods of product competitiveness estimation are considered and systematized. The competitiveness' parameters and indicators of agricultural products are identified.

**Keywords:** The competitiveness of products, agricultural enterprises, methods of competitiveness estimation of agricultural products

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі склалися досить важкі умови для розвитку економіки України, зокрема для підприємств, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції. Крім того, приєднання України до СОТ загострило для таких підприємств проблему конкуренції на світовому ринку. Щоб бути конкурентоспроможною як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, сільськогосподарська продукція має відповідати міжнародним стандартам якості та забезпечувати оптимальне співвідношення ціни та якості. Тому питання підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є одним з актуальних пріоритетних завдань для економіки України.

Управління конкурентоспроможністю продукції має базуватися на надійній і інформативній оцінці її рівня, що передбачає розробку методики для визначення рівня конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського підприємства у порівнянні з аналогічною продукцією інших сільгоспвиробників. При розробці або удосконаленні такої методики надзвичайно важливим є вибір таких чинників або параметрів конкурентоспроможності продукції, які є найбільш вагомими і найкращим чином відбивають вимоги і пріоритети цільового ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню та розробці методів оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції присвячені праці: М.Й. Маліка, В.Я. Амбросова, І.Г. Кириленка, Ю.О. Нестерчука, Д.Г. Легези, Г.М. Кулешова, А.О. Сітковської, О.А. Мартинчика та інших. Проте, незважаючи на велику кількість робіт, проблема оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції залишається відкритою, оскільки у зв'язку із розвитком агротехнологій та посиленням міжнародної конкуренції з'являються нові вимоги до сільськогосподарської продукції та нові чинники, що впливають на її конкурентоспроможність. Таким чином, питання удосконалення методів оцінки конкурентоспроможності залишається актуальним і

потребує подальших наукових досліджень у цьому напрямку.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз та узагальнення існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності продукції та визначення показників конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, що враховують особливості цієї продукції і характер конкуренції на сільськогосподарському ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сільське господарство є однією з основних стратегічно важливих галузей України, що забезпечує населення продуктами харчування, а галузі промисловості сировиною. Аграрні підприємства постійно зіштовхуються з труднощами, так як сільськогосподарська діяльність вважається однією з найризикованіших. Проте, забезпеченість земельними ресурсами, що значно перевищує наявний їх фонд у європейських країнах, та близькість до міжнародних ринків є вагомими конкурентними перевагами вітчизняного сільського господарства. Стратегічними завданнями на державному рівні є забезпечення ринку України якісною продукцією національного виробництва та просування вітчизняної сільськогосподарської продукції на міжнародний ринок, що висуває на перший план проблему підвищення конкурентоспроможності цієї продукції.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це спроможність продукції за технологічними та економічними параметрами у певний час відповідати вимогам зовнішнього та внутрішнього ринку та задовольняти вимоги потенційних споживачів. [1].

При оцінці конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції необхідно враховувати як вартісні так і якісні властивості продукції [2]. Вартісні показники включають в себе витрати на виробництво, зберігання, транспортування та реалізацію продукції. Якість сільськогосподарської продукції є основним показником її конкурентоспроможності на аграрному ринку. Тому

необхідно стимулювати та впроваджувати на всіх рівнях виробництва стандартизацію аграрної продукції та проводити сертифікацію якості продукції на міжнародному рівні.

Враховуючи те, що сільгосппродукція має різне цільове призначення, вона поділяється на такі типи: кінцевого споживання (фрукти, овочі, молоко і т.д.), проміжний (насіння, корми, і т.д.) і сировинний (цукровий буряк, основна частка зерна, соняшник і т.д.). Важливим атрибутом успіху сільськогосподарських підприємств є дотримання технологічних вимог виробництва в залежності від видів продукції [3]. Якість сільгосппродукції оцінюють, зокрема, за такими показниками:

- Біологічні – придатність продукції до вживання в їжу; вміст макро- і мікроелементів, білка, вітамінів, цукру, жиру, тощо; зовнішній вигляд;
- технологічності – властивості продукції, які є важливими для переробки або виробничого використання в наступних циклах виробництва (сортова чистота, вологість, засміченість і т.д.);
- транспортабельності – ступінь її придатності до перевезення (клас, габарити вантажу, витрати коштів та часу та інші);
- екологічності – екологічна чистота продукції та її придатність до споживання в їжу людьми - чи годівлі тварин (вміст у продукції нітратів, нітритів, пестицидів, радіонуклідів та інші);
- естетичні – товарний вигляд продукції;
- патентно – правові – можливість безперешкодної реалізації сільгосппродукції [4].

Сільськогосподарська продукція відрізняється від продукції промисловості та інших галузей економіки, тому необхідно це враховувати при виборі показників для проведення оцінки конкурентоспроможності продукції. Єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції не існує. Більшість вчених, які вивчали дане питання, а саме, О.В. Богданюк, М.М. Челпанова, Ю.С. Лапова, Т.М. Квятко, Г.М. Кулешова та інші, схиляються до думки, що узагальнюючим показником конкурентоспроможності має бути інтегральний показник, проте, методи його розрахунку, запропоновані різними науковцями, різняться між собою.

Інтегральний показник визначається шляхом розрахунку середньозваженої арифметичної із врахуванням коефіцієнтів вагомості кожного окремого групового показника, проте він не є достовірним, адже розраховується експертним шляхом [5;6]. Потрібно врахувати, що розрахунок інтегрального показника є складним, і крім того, потребує великої кількості статистичних даних, які є закритими для публічного доступу.

Деякі вчені, а саме М.М. Челпанова, Л.А. Костирко та інші, проводять розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності продукції на основі таких груп показників: цінові, організаційно-економічні та фінансові, маркетингові та нецінові [11]. О.В. Богданюк виділяє дещо інші групові показники

для розрахунку конкурентоспроможності саме сільськогосподарської продукції:

- $I_{br(i)}$  – груповий показник за біолого-господарськими параметрами (показники, які генетично закладаються генетиками та селекціонерами);
- $I_{er(i)}$  – груповий показник за еколого-господарськими параметрами (показники, які містяться в нормативних документах та стандартах);
- $I_{br(i)}$  – груповий показник за виробничо-господарськими параметрами (показники, що формують виробничу собівартість)
- $I_{en}$  – груповий показник за економічними параметрами (показники рівня витрат на виробництво, собівартість, ціну споживання).

Проте, показники за виробничо-господарськими та економічними параметрами несуть в собі єдиний зміст – враховують витрати на виробництво та реалізацію продукції, тому більш доречно було б їх об'єднати в одну групу.

Формула розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності сільгосппродукції має вигляд [6]:

$$I_{ki} = \frac{I_{br(i)} * I_{er i} * I_{br(i)}}{I_{en}} \quad (1)$$

де, -  $I_{ki}$  – інтегральний показник конкурентоспроможності окремої продукції.

Групові показники включають в себе одиничні, їх величину обчислюють як адитивну форму комплексного показника з ваговими коефіцієнтами. Формула має вигляд:

$$I_{gr i} = \sum_{i=1}^n a_{i(i)} * a_i \quad (2)$$

де, -  $I_{gr(i)}$  – груповий показник окремої сільськогосподарської продукції;

$a_{i(i)}$  – одиничний параметричний показник по і-му параметру;

$a$  – вага і-го параметру;

$n$  – кількість параметрів, що аналізуються.

При оцінці конкурентоспроможності продукції також користується популярністю метод конкурентних переваг, що має в основі створення цінності для покупця (ціна нижча споживчої вартості), або цінності для виробника (зниження ціни продажу, яка є на ринку), як основних конкурентних переваг [7].

Проводячи оцінку конкурентоспроможності продукції досить часто науковці включають показники, які відносяться більше до показників конкурентоспроможності підприємства, а не продукції. Так, наприклад, Д.В. Маховський, А.О. Мартинчик, В.Ю. Ільїн та інші, пропонують проводити оцінку конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції застосовуючи методи, що базуються на оцінці фінансового стану підприємства, матричні методи, методи визначення конкурентної позиції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства, метод бенчмаркінгу, метод, заснований на теорії

ефективної конкуренції. Розглядаючи показники, що використовуються в даних методах можна зробити висновок, що прямого відношення до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вони не мають, а можуть впливати на конкурентоспроможність продукції тільки опосередковано.

Так, матричні методи оцінки використовуються при прийнятті стратегічних рішень та вибору стратегії, яка необхідна для конкурентного позиціонування підприємства на ринку. Дані методи розглядають як конкурентні позиції підприємств, так і тенденції розвитку всієї галузі (привабливість, темпи розвитку галузі, стадія життєвого циклу товару) [8].

В основі методу, заснованого на теорії ефективної конкуренції лежить оцінка наступних груп показників: ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан, ефективність організації збуту та просування товарів, що дає можливість оцінити конкурентний стан підприємства відносно конкурентів, але ніяк не продукції [7].

При застосуванні методу бенчмаркінгу зазвичай використовуються такі показники, як рентабельність реалізованої продукції, продуктивність праці, фондівіддача, частка ринку підприємства, виручка та собівартість реалізованої продукції, а також враховується цінова політика підприємства відносно ринку [9]. Дані показники використовуються для аналізу стану підприємств-конкурентів, але метод бенчмаркінгу може бути адаптований до оцінки конкурентоспроможності продукції, коли окремі показники продукції будуть співставлятися з показниками продукції конкурентів або з найкращими чи середніми показниками по галузі.

Слід зазначити, що система маркетингу має значний вплив на формування порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, так як має в основі дослідження ринку, асортименту, реклами, каналів збуту та розподілу. Враховуючи, що виробництво сільськогосподарської

продукції займає тривалий час, а саме, декілька місяців, своєчасно реагувати на зміну попиту споживачів є складним завданням. Саме тому від ефективності всіх суб'єктів маркетингу залежить формування вартісних переваг даної продукції, підвищення даних переваг за рахунок обраного каналу збуту для отримання конкурентоспроможної ціни [10]. Тому в оцінку конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції мають бути включені маркетингові показники

Таким чином, методика оцінки конкурентоспроможності сільгосппродукції має бути комплексною і починатися з аналізу ринку, на якому продукція має бути реалізована; та визначення основних конкурентів, що випускають аналогічну продукцію. Вважаємо доцільним використання інтегрального показника конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, для розрахунку якого необхідно спочатку виділити окремі групи параметрів, за якими буде порівнюватися продукція різних виробників. З урахуванням проведеного огляду

підходів до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції пропонуємо використовувати наступні групи параметрів: біолого-господарські (генетично закладені генетиками), еколого-господарські (нормативні документи та стандарти), виробничо-господарських (формують виробничу собівартість, ціну, витрати на виробництво) та маркетингові (асортименту, канали збуту, просування).

**Висновки.** Проведений аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції показав, що ці методи значно різняться між собою та мають свої переваги та недоліки. Деякі з них дозволяють оцінити скоріше конкурентоспроможність підприємства, ніж його продукції, хоча, звичайно ж, конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства взаємопов'язані поняття. Від конкурентоспроможності продукції залежить рівень конкурентоспроможності підприємства, а високий рівень конкурентоспроможності підприємства дає можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію. Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції має враховувати специфіку сільського господарства та унікальність сільськогосподарської продукції та включати в себе такі показники, як біолого-господарські, еколого-господарські, виробничо-господарські та маркетингові.

**Список літератури:** 1. *Легеца Д.Г.* Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на рівні підприємства [Електронний ресурс] // *Культура народів Причорномор'я*. – 2011. – № 196, 8т.2. – С. 41–44. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/54774/1/1-Legeza.pdf?sequence=1> 2. *Т.М. Квятко* Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Теоретичний аспект. [Електронний ресурс] // – Режим доступу: [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_150/23.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_150/23.pdf) 3. *Г.М. Кулешиова* Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції АПК [Електронний ресурс] // *Економічні науки Вісник ЖДІТУ №1(47)*– режим доступу [https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1\\_47/37.pdf](https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1_47/37.pdf) 4. *Р. І. Олексенко, Ю. О. Лопушанська, І. О. Краскова, С. С. Снежко.* Якість – запорука підвищення конкурентоспроможності продукції. [Електронний ресурс] // *Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"* від 29.12.2014 № 1528 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1633> 5. *І.Д.В. Маховський* Теоретико - методичні засади аналізу та оцінки конкурентоспроможності переробних підприємств системи АПК. [Електронний ресурс] // *інвестиції: практика та досвід № 23/2015*–Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/23\\_2015/24.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2015/24.pdf) 6. *О.В. Богданюк* Удосконалення оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в контексті підвищення її якості та безпеки. [Електронний ресурс] // *Науковий вісник НУБІП України №249* 2016 р., ст. 44-52. – Режим доступу: <http://elibrary.ru/download/61899087.pdf> 7. *Доброзорова О.В.* Формування умов забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств АПК України / *О.В. Доброзорова* [Електронний ресурс]. –Режим доступу: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_97/11.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/11.pdf) 8. *Р.І. Жовнович* Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*, 2011, випуск 19. Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_19\\_ekon/stat\\_19/14.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_19_ekon/stat_19/14.pdf) 9. *О. А. Мартинчик*, Теоретичні аспекти оцінки конкурентоспроможності

сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528) Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3422> **10. Л.М. Курбацька** - Маркетинговий механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3388> **11. М.М. Челпанова** Интегральная модель оценки конкурентоспособности аграрных предприятий различных производственных типов. [Електронний ресурс] // зб. наук. праць / Національний ун-т біоресурсів і природокористування України, Південний філіал "Кримський агротехнологічний ун-т" Вип.121. - 2009. - 388 с. Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jm/Chem\\_Biol/Npkau/econ/2010\\_128/Files\\_128/10chmmit.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jm/Chem_Biol/Npkau/econ/2010_128/Files_128/10chmmit.pdf)

**References (transliterated):** **1. Legeza D.G.** Metody`ka ocinky` konkurentospromozhnosti sil`s`kogospodars`koyi produkciyi na rivni pidpry`yemstva [Elektronny`j resurs] // Kul`tura narodov Pry`chernomor`ya. - 2011. - No 196, 8t.2. - S. 41-44. - Rezhym`m dostupu: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/54774/1-Legeza.pdf?sequence=1> **2. Т.М. Кватыко** Анализ методив` ocinky` konkurentospromozhnosti sil`s`kogospodars`koyi produkciyi. Teorety`chny`j aspekt. [Elektronny`j resurs] // - Rezhym`m dostupu: [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_150/23.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_150/23.pdf) **3. G.M. Kuleshova** Metody`chni pidxody` do ocinky` konkurentospromozhnosti produkciyi APK [Elektronny`j resurs] // Ekonomichni nauky` Visnyk` ZhDTU #1(47)- rezhym`m dostupu [https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1\\_47/37.pdf](https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1_47/37.pdf) **4. R. I. Oleksenko, Yu. O. Lopushans`ka, I. O. Kraskova, S. S. Snezhko. Yakist` - zaporuka pidvy`shhennya konkurentospromozhnosti produkciyi. [Elektronny`j resurs] // Elektronne naukove faxove vy`dannya "Efekty`vna ekonomika" vid 29.12.2014 # 1528 - Rezhym`m dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1633> **5. D.V. Maxovs`ky`j** Teorety`ko - metody`chni zasady` analizu ta ocinky`**

konkurentospromozhnosti pererobny`x pidpry`yemstv sy`stemy` APK. [Elektronny`j resurs] // investy`ciyi: prakty`ka ta dosvid# 23/2015- Rezhym`m dostupu: [http://www.investplan.com.ua/pdf/23\\_2015/24.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2015/24.pdf) **6. O.V. Bogdanyuk** Udoskonalennya ocinky` konkurentospromozhnosti sil`s`kogospodars`koyi produkciyi v konteksti pidvy`shhennya yiyi yakosti ta bezpeky`. [Elektronny`j resurs] // Naukovy`j visnyk` NUBIP Ukrainy` #249 2016 r., st. 44-52. - Rezhym`m dostupu: <http://elibrary.ru/download/61899087.pdf> **7. Dobrozorova O.V.** Formuvannya umov zabezpechennya mizhnarodnoyi konkurentospromozhnosti pidpry`yemstv APK Ukrainy` / O.V. Dobrozorova [Elektronny`j resurs]. - Rezhym`m dostupu: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_97/11.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/11.pdf) **8. R.I. Zhovnovach** Teorety`ko-metodologichni pidxody` do ocinky` konkurentospromozhnosti pidpry`yemstv [Elektronny`j resurs] // Naukovi prac`i Kirovograds`kogo nacional`nogo texnichnogo univ`rsy`tetu. Ekonomichni nauky`, 2011, vy`pusk 19. Rezhym`m dostupu: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_19\\_ekon/stat\\_19/14.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_19_ekon/stat_19/14.pdf) **9. O. A. Marty`nchy`k**, Teorety`chni aspekty` ocinky` konkurentospromozhnosti sil`s`kogospodars`ky`x pidpry`yemstv [Elektronny`j resurs] // Elektronne naukove faxove vy`dannya "Efekty`vna ekonomika" vklyucheno do pereliku naukovy`x faxovy`x vy`dan` Ukrainy` z py`tan` ekonomiky` (Nakaz Ministerstva osvity` i nauky` Ukrainy` vid 29.12.2014 # 1528) Rezhym`m dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3422> **10. L.M. Kurba`cz`ka** - Markety`ngovy`j mexanizm zabezpechennya konkurentospromozhnosti sil`s`kogospodars`koyi produkciyi. [Elektronny`j resurs] // Elektronne naukove faxove vy`dannya "Efekty`vna ekonomika" Rezhym`m dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3388> **11. М.М. Челпанова** Y`ntegral`naya model` ocenky` konkurentospromozhnosti` agrarny`x predpry`yaty`j razly`chny`x proy`zvodstvenny`x ty`pov. [Elektronny`j resurs] // zб. nauk. prac` / Nacional`ny`j un-t bioresursiv i pry`rodokory`stuvannya Ukrainy`, Pivdenny`j filial "Kry`ms`ky`j agrotexnologichny`j un-t" Vy`p.121. - 2009. - 388s. Rezhym`m dostupu: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jm/Chem\\_Biol/Npkau/econ/2010\\_128/Files\\_128/10chmmit.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jm/Chem_Biol/Npkau/econ/2010_128/Files_128/10chmmit.pdf)

Надійшла (received) 12.11.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

**Методи оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / Д.В. Стельник** // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. - X. : НТУ «ХПІ», 2016 - № 24 (1196). - С. 109-112. - Бібліогр.: 11 назв. - ISSN 2304 621X.

**Методы оценки конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - X. : НТУ «ХПИ», 2016. - № 24 (1196). - С. 109-112. - Библиогр. 11 назв. - ISSN 2304-621X.

**Competitiveness estimation` methods of agricultural products / D.V./ Stelnyk** // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. - Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.- No 24 (1196). - P. 109-112. - Bibliogr.: 11 names. - ISSN 2304-621X.

Відомості про авторів / About the Authors

**Стельник Діана Вікторівна** - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант кафедри менеджменту та оподаткування; тел. (099) 980-65-66; e mail: [stelnyk.d@mail.ru](mailto:stelnyk.d@mail.ru)

**Стельник Диана Викторовна** - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», магистрант кафедры менеджмента и налогообложения; тел. (099) 980-65-66; e mail: [stelnyk.d@mail.ru](mailto:stelnyk.d@mail.ru)

**Stelnyk Diana Viktorovna** - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", mahystrant the department management and taxation; tel.: (099) 980-65-66; e mail: [stelnyk.d@mail.r](mailto:stelnyk.d@mail.r)



**І.А. ФЕДОРЕНКО, А. ГРИБ**

## ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність експортної стратегії підприємств АПК та систематизовано підходи до процесу її формування. Визначено особливості стратегічного управління експортною діяльністю агро-промислових підприємств в умовах наднаціонального регулювання міжнародної торгівлі.

**Ключові слова:** експортна діяльність, стратегічне управління, агропромисловий комплекс, експортна стратегія підприємств АПК.

В статье исследована сущность экспортной стратегии предприятий АПК и систематизированы подходы к процессу ее формирования. Определены особенности стратегического управления экспортной деятельностью агро-промышленных предприятий в условиях наднационального регулирования международной торговли.

**Ключевые слова:** экспортная деятельность, стратегическое управление, агропромышленный комплекс, экспортная стратегия предприятий АПК.

This article explores the nature of the export strategy in agricultural sector and systematizes approaches to the process of its formation. The features of strategic management of export activity of agricultural enterprises under supranational regulation of international trade are analyzed.

**Keywords:** export activities, strategic management, agriculture, export strategy of agricultural enterprises

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загострення конкурентної боротьби на товарних ринках та зміни у структурі попиту обумовлюють перехід підприємств до більш продуманої політики ведення бізнесу, що передбачає впровадження у їх діяльність стратегічного планування в усіх сферах господарювання. Особливо ретельного стратегічного планування потребує експортна діяльність, що пов'язано зі складністю та комплексністю її в умовах інтернаціоналізації. Експортна стратегія відіграє вирішальне значення у підвищенні результативності зовнішньоекономічної діяльності та є одним з основних факторів, що сприяють освоєнню зовнішніх ринків та подальшої виробничої діяльності за кордоном.

Агропромисловий комплекс України нині характеризується наявністю значного експортного потенціалу, імперативом розкриття та реалізації якого є розробка і запровадження обґрунтованої стратегії функціонування та розвитку. Зазначене актуалізує проблему вивчення специфіки стратегічного планування на підприємствах АПК та вказує на необхідність визначення факторів, що впливають на успішність його здійснення у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розробки та запровадження експортних стратегій сьогодні активно вивчається як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Значення стратегічного планування у ЗЕД у своїх роботах досліджували З.Н. Бочасва, І.В. Бураковський, А.І. Кредісова, А.А. Мазаракі, Т.М. Циганкової, Т.М. Мельник, Яковець Ю.В. Вивченню сутності експортної стратегії як економічної категорії приділено увагу у доробках В.Г. Андрійчука, Б. Оліна, В.Р. Сіденка, А.С. Філіпенка, Д.В. Шевельова.

Значна увага приділена і оцінці проблем та перспектив розвитку агропромислового комплексу України. Подібні дослідження знаходимо у роботах В.І. Власової, Рокочі В.В., В.І. Губенка, С.М. Кваши,

І.В., П.Т. Саблука, О.А. Фесини. Проте особливостям формування експортної стратегії підприємств АПК на сьогодні не приділено значної уваги, що зумовило звернення до даної теми у представленій роботі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сутності експортної стратегії підприємства як економічної категорії, а також виявлення та аналіз особливостей її розробки та реалізації на підприємствах

Викладення основного матеріалу. Експортна стратегія підприємства — складна економічна категорія, єдиного тлумачення сутності якої на сьогодні не існує. Так, на думку Рокочі В.В., експортна стратегія — довгостроковий курс експортної діяльності, що містить комплекс завдань з розвитку не лише комерційної, а також інвестиційної, науково-технічної, виробничої та сервісної діяльності з зарубіжними партнерами та систему заходів, направлених на вирішення поставлених завдань [1, с. 37]. Можна констатувати, що при дослідженні сутності експортної стратегії автор використовує системний підхід, оскільки розглядає усю сукупність дій підприємства на зовнішньому ринку як систему операцій, що впливають одна на одну. У цілому, можна вважати такий підхід обґрунтованим, оскільки активна інтеграція підприємств у зовнішню торгівлю може врешті-решт стати фактором інтенсифікації інвестиційної та науково-виробничої складових ЗЕД. Проте такий взаємозв'язок простежується зазвичай за умови здійснення підприємством регулярного експорту на більше ніж один ринок [2, с. 183], що можна вважати недоліком запропонованого автором визначення.

Б. Олінс визначає експортну стратегію як основоположну програму дій, у якій визначаються пріоритетні напрями діяльності підприємства на зовнішньому ринку з врахуванням наявних у нього ресурсів та вимог зарубіжного ринку [3, с. 76]. Автора можна вважати прихильником цільового підходу у визначення експортної стратегії, оскільки у

запропонованому визначенні увага акцентується саме на цілях експортної діяльності, а не на інструментах, що можуть сприяти їх реалізації.

У роботі Шевельова Д.В. стратегію експорту підприємства визначено як комплекс дій, спрямований на поглиблення та розширення експортної діяльності з метою більш повного задоволення економічних та соціальних потреб даного бізнесу поряд з додержанням загальнодержавних інтересів [4, с. 43]. Дане визначення є, на наш погляд, одним з найзмістовніших, оскільки підкреслює виключну роль обґрунтованої експортної діяльності у забезпеченні загальнодержавного добробуту.

На думку Бочаєвої З.Н., експортна стратегія — процес розгляду альтернативних варіантів у сфері експорту, що належать до довгострокових цілей, та їх обґрунтування для прийняття рішень [5, с. 101, 103]. Дане тлумачення більшою мірою підходить для визначення стратегічного планування, проте наголошує на доцільності безперервності даного процесу, що є його безперечною перевагою.

Визначення експортної стратегії як управлінського процесу зі створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства у сфері експорту та його потенційними можливостями знаходимо також у роботі Кредісова А. та Дерев'яненко О. [6, с. 55]. Дані автори є прибічниками процесного підходу, що знаходить своє відображення у їх тлумаченні експортної стратегії як безперервного комплексу дій. У той самий час дослідниками не визначено інструменти, що можуть використовуватися для досягнення балансу цілей та можливостей, що, на нашу думку, значною мірою знижує практичну цінність запропонованого визначення. Д. Денієлс та Х. Радеб визначають експортну стратегію як сукупність дій з оцінки експортного потенціалу підприємства шляхом зіставлення її можливостей та ресурсів, отримання консультацій експертів, вибору ринку та визначення цілей експорту задля доступу продукції фірми на зовнішні ринки. Дані дослідники, очевидно, є прихильниками процесного підходу до стратегічного управління, оскільки запропоноване ними визначення базується на перерахунку етапів процесу розробки та реалізації експортної стратегії [7, с. 541]. Попов С.В. визначає експортну стратегію як довгостроковий план діяльності фірми, пов'язаний з вивозом товарів, послуг, робіт, капіталу за кордон іноземному контрагенту, що включає у себе набір засобів та методів, які будуть використовуватися підприємством для досягнення поставлених цілей. При цьому автор визначає 5 складових експортної стратегії: аналіз виробничо-збутових можливостей підприємства, визначення товарної політики, визначення цінової політики та визначення комунікаційної політики компанії [8, с. 112]. Дане визначення, на нашу думку, є найбільш ґрунтовним, оскільки являє собою синтез цільового, системного та процесного підходів.

На нашу думку, сутність експортної стратегії підприємства доцільно розглядати з позицій системно-цільового підходу, тобто ключовим аспектом

визначення вважати мету експортної діяльності, а обов'язковими умовами її досягнення називати взаємодію усіх підрозділів підприємства. Поєднуючи наведені вище трактування, пропонуємо визначати експортну стратегію як довгостроковий план використання сукупності інструментів виробничого, маркетингового, правового та сервісного характеру з метою виходу на зовнішні ринки та (або) закріплення на них власних позицій. Така комбінація елементів існуючих визначень, на наш погляд, дозволяє найбільш точно висвітлити суть експортної стратегії компанії.

Розглядаючи сутність експортної стратегії, не можна абстрагуватися від її маркетингової складової. Низка вчених, серед яких Г.Д. Крилов та Ж.Ж. Ламбен, схильні ототожнювати поняття експортної та маркетингової стратегії, що, на наш погляд, є неправомірним.

Експортна стратегія знаходиться ієрархічно вище за маркетингову та підпорядковує останню, впливаючи на її цілі та завдання. Втім, не можна заперечувати і наявність зворотного зв'язку — можливість реалізації експортної стратегії значною мірою визначається обґрунтованістю вибору інструментів міжнародного маркетингу. Зважаючи на виключну роль маркетингової складової у формуванні експортної стратегії, доцільно розглянути основні підходи до формування маркетингової стратегії.

Вибір маркетингової стратегії для зовнішніх ринків будується на тезі, що, у випадку наявності у підприємства експортних амбіцій для подальшого розширення обсягів збуту, можливими є три сценарії розвитку подій: інтенсивного зростання, тобто інтенсифікації існуючих можливостей та ресурсів фірми, інтегративного зростання, що передбачає об'єднання зусиль з іншими підприємствами, та диверсифікаційного зростання, пов'язаного з виходом в сфері бізнесу, непов'язані з основною діяльністю підприємства.

Стратегія інтенсивного росту має кілька субстратегій, кожна з яких може бути обрана за наявності зовнішніх та внутрішніх можливостей у підприємства. Так, стратегія глибокого проникнення може бути використана при недостатньому насиченні ринку певним продуктом та за умови наявності на підприємстві ресурсів для розширення виробництва. Фактично використання даної маркетингової стратегії передбачає збільшення обсягів збуту та ринкової частки підприємства без зміни його товарно-ринкових позицій за рахунок існуючих товарів на існуючих ринках.

Стратегія глибокого проникнення на ринок характеризується низьким комерційним ризиком та реалізується за допомогою таких засобів, як активізація рекламної діяльності, застосування засобів стимулювання збуту, підвищення рівня сервісного обслуговування споживачів та розвиток збутової мережі. На нашу думку, подібна маркетингова стратегія може використовуватися при експорті споживчих товарів за наявності у виробника коштів для проведення масштабних рекламних заходів. У

протилежному випадку вибір стратегії глибокого проникнення можна вважати невиправданим, оскільки недофінансування маркетингових не дасть очікуваних результатів, призведе до необґрунтованого зростання витрат та не дозволить досягти цілей експортної стратегії.

Стратегія розвитку ринку означає адаптацію існуючих товарів підприємства до нових ринків збуту. Дана стратегія передбачає модифікацію товару до потреб та уподобань споживачів. Вона характеризується значними строками реалізації, високим рівнем ризику та значними витратами на розробку та виробництво нових товарів. На наш погляд, вибір маркетингової стратегії розвитку ринку є доцільним для транснаціональних корпорацій, продукція яких характеризується високим ступенем обробки, а обсяги збуту є значними. Натомість для підприємств, які спеціалізуються на експорті сировини або ж лише починають експортний розвиток, використання даної стратегії може призвести до значних збитків.

Альтернативою маркетингових стратегій інтенсифікації є стратегії інтегрованого росту, застосування яких характеризується втратою підприємством-експортером автономії у прийнятті управлінських рішень та об'єднання зусиль з іншими суб'єктами ринку. Залежно від того, з ким об'єднується підприємство, виділяють наступні види маркетингових стратегій: пряма інтеграція, зворотна інтеграція, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція.

Стратегія прямої інтеграції передбачає об'єднання виробника з торговельним посередником, який обізнаний з умовами ведення бізнесу на визначеному ринку, що дозволяє обом сторонам досягти оптимальних результатів господарської діяльності. Стратегія зворотної інтеграції, навпаки, передбачає об'єднання виробника готової продукції з постачальником сировини та ресурсів. Реалізація даної стратегії дозволяє виробничим підприємствам вирішити проблему сировинного забезпечення, постачальникам гарантує збут їх продукції.

Стратегію вертикальної інтеграції можна вважати симбіозом маркетингових стратегій прямої та зворотної інтеграції, оскільки у даному випадку для підвищення ефективності функціонування об'єднуються зусилля постачальників, виробника та посередника.

Найбільш цікавою з точки зору механізму реалізації нам видається стратегія горизонтальної інтеграції, яка передбачає збільшення обсягів експорту підприємства за рахунок об'єднання його зусиль з конкурентним підприємством [7, с. 58-62]. Таке об'єднання може мати як селективний, так і глобальний характер. Зокрема, у випадку проведення спільної маркетингової чи збутової кампанії без інтегрування решти господарських функцій, мова йде про часткову інтеграцію. Повна інтеграція має місце у тих випадках, коли підприємства-конкуренти повністю узгоджують та спільно проводять господарську діяльність: випадку, коли таке

об'єднання добровільним, мова йде про утворення кластера, у протилежному випадку горизонтальна інтеграція пов'язується з угодами злиття та поглинання у міжнародному бізнесі.

Останнім типом маркетингових стратегій, що можуть використовуватися підприємствами для досягнення цілей їх експортної діяльності, є стратегія диференціації. Її застосування передбачає зміну структури бізнесу підприємства, що вимагає значного часу та фінансових ресурсів. На застосування даної маркетингової стратегії наважуються зазвичай підприємства, експортний потенціал яких у традиційній сфері вичерпується і альтернативою застосування стратегії диференціації є скорочення та вихід з ринку.

Вибір однієї з альтернативних маркетингових стратегій здійснюється підприємством на основі аналізу його виробничих та фінансових можливостей з урахуванням цілей експортної діяльності. Це свідчить на користь того, що маркетингова стратегія, попри свою змістовність, є складовою експортної стратегії підприємства.

В умовах української економіки підприємства-суб'єкти ЗЕД зазвичай здійснюють експортну діяльність стихійно, що не дозволяє Україні повною мірою реалізувати експортний потенціал несировинних галузей господарства. Проблема також поглиблюється низькою конкурентоспроможністю більшості українських товарів, зумовленою відставанням технологічного рівня вітчизняних підприємств від зарубіжних. Лише окремі компанії, а не галузі господарства є сьогодні конкурентоспроможними на зарубіжних ринках, що вказує на відсутність інтересу держави до розвитку експортоорієнтованої економіки.

Необхідно зауважити, що достатньо конкурентоспроможною на зарубіжних ринках є продукція агропромислового комплексу. Агропромисловий комплекс є найбільш вагомим міжгалузевим комплексом, що поєднує у собі усі галузі сільського господарства, галузі, що забезпечують його функціонування (сільськогосподарське машинобудування, виробництво хімічних добрив тощо), галузі з переробки сільськогосподарської сировини (харчова промисловість, галузі з первинної переробки сировини для легкої промисловості) та інфра-структурний блок — компанії, що займаються складуванням, транспортуванням та торгівлею продукції сільського господарства, підготовкою кадрів тощо. Успіх продукції АПК пояснюється, на нашу думку, наявністю в Україні значних сільськогосподарських ресурсів, а також існуванням традицій, що дозволяють забезпечувати стабільну якість продукції в умовах технологічного регресу у галузі. На нашу думку, особливістю формування експортної стратегії вітчизняних підприємств агропромислового сектора є періодичне встановлення державою обмежень на експорт сільськогосподарської сировини, а також значно вищий за середній ступінь залежності експортних цін від стану зовнішніх ринків та зовнішньоторговельних угод України.

У економічній літературі не зустрічається визначення поняття експортна стратегія підприємств агропромислового комплексу", оскільки "експортна стратегія" як економічна категорія є поняттям, що не має галузевих особливостей. Виявити специфіку експортної стратегії певної галузі або міжгалузевого комплексу можливо лише на основі дослідження практичних аспектів ведення міжнародного бізнесу у визначеній сфері. Це дає підстави для дослідження умов та особливостей міжнародної торгівлі аграрною продукцією для визначення сутності поняття "експортна стратегія підприємств АПК".

Особливість стратегічного планування експортної діяльності підприємств АПК полягає у необхідності роботи з поправкою на численні угоди, підписані під егідою СОТ. На сьогодні сільське господарство, що виступає ядром агропромислового комплексу, у першу чергу, через його виняткову роль у економіко-політичному розвитку держав, знаходиться під пильною увагою наднаціональних організацій. Виключне значення галузі у забезпеченні продовольчої безпеки зумовлює застосування більшістю країн заходів нетарифного регулювання ринків сільськогосподарської продукції — надання виробникам дотацій та субсидій, посилення державних закупівель, розширення соціальних програм з забезпечення продовольчими товарами населення тощо

Результатом переговорів у рамках Уругвайського раунду СОТ стало прийняття рішення про перехід від нетарифних інструментів регулювання експортно-імпорتنних потоків сільськогосподарської продукції до застосування зв'язаних тарифів. Ключовим аспектом такої фундаментальної зміни стала необхідність стимулювання інвестицій, виробництва та торгівлі шляхом застосування більш прозорих правил доступу на ринок усіх країн світу, необхідністю посилення зв'язку між національними та міжнародним ринками сільськогосподарської продукції.

Тим не менш, у межах Уругвайського раунду було прийнято рішення не перешкоджати використанню нетарифних обмежень імпорту, що застосовуються як для с/г, так і іншої продукції з метою вирівнювання сальдо платіжного балансу (стаття XII та XVIII ГАТТ), у межах спеціальних захисних заходів (стаття XIX ГАТТ), загальних винятків (стаття XX ГАТТ), угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів та угоди про технічні бар'єри торгівлі тощо.

Застосування спеціальних захисних заходів дозволяє країнам-членам СОТ підвищувати рівень тарифного захисту визначених товарів у випадку значного зростання обсягу імпорту або падіння імпорتنної ціни нижче встановленого рівня для даної товарної групи. Право на використання СЗЗ на сьогодні мають 38 країн (серед яких поміж інших Канада, США, країни ЄС, Ізраїль, Молдова). У період з 1995 року використання захисних заходів використовувалося країнами-членами СОТ до сільськогосподарства. В середньому більше 20% о захисних заходів припа-

дає на продукцію сільського господарства, що дає країнам достатні можливості захисту власних ринків від зовнішньоторговельної експансії.

Держави-учасники міжнародної торгівлі продукцією сільського господарства можуть також застосувати інструменти "зеленої скриньки" для захисту внутрішніх ринків від зовнішньої експансії. До таких методів належать пряма грошова допомога виробникам сільськогосподарської продукції при подорожчанні ресурсів чи у випадках стихійних лих, що не може призвести до збільшення обсягів виробництва чи зниження вартості продукції; заходи спрямовані на розвиток, що являють собою інвестиційні субсидії, субсидування виробництва у найбідніших країнах.

Попри ключову орієнтацію Уругвайського раунду на зниження рівня внутрішньої підтримки сільського господарства, урядом держав-членів організації було залишено значний спектр інструментів формування сільськогосподарської політики відповідно до індивідуальних вимог.

Необхідність врахування значної кількості прихованих бар'єрів є, на нашу думку, визначальною особливістю формування експортної стратегії підприємств агропромислового комплексу. Перед прийняттям рішення щодо виходу на зовнішній ринок, необхідно ретельно проаналізувати рівень його захищеності не лише на предмет тарифних обмежень, а й з метою оцінки вірогідності застосування нетарифних методів безпосередньо у процесі здійснення експортної операції.

**Висновки.** Таким чином, експортну стратегію підприємств АПК можна визначити як сукупність дій аграрних підприємств, спрямовану на реалізацію їх експортного потенціалу, що визначається ресурсними можливостями підприємства та формується під впливом умов міжнародної торгівлі агропромисловою продукцією.

На наш погляд, здійснений аналіз засвідчив, що на сьогодні існує об'єктивна необхідність використання елементів стратегічного управління при здійсненні експорту сільськогосподарської продукції, оскільки динамічність ринкових процесів, що спостерігаються у сфері сільського господарства, а також посилення ролі наддержавних утворень у регулюванні міжнародної торгівлі продукцією АПК зумовлюють необхідність формування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства на довгострокову перспективу з метою вибору оптимальних напрямів діяльності.

**Список літератури:** 1. *Рокоча В. В.* Міжнародна торгівля: теорія та політика: навч. посібник. — К.: Таксон, 2009. 2. *Дуглас С., Крейг С.* Еволюція стратегії глобального маркетинга: масштаби, сфера діяльності та синергізм // В кн. *Класика маркетинга / Составители Эннис Б.М., Кокс К.Т., Моква М.П.* — СПб.: Питер, 2006. — 485 с. 3. *Олинс Б.* Межрегиональная и международная торговля. — М.: Дело, 2008. 4. *Шевельова Д.В.* Формы внешнеэкономической экспансии предприятия // Стратегия развития фирмы. Сборник статей. — СПб.: СПбГУЭФ, 2000. 5. *Бочаева З. Н.* Управление экономическим ростом. М.: ЗАО "Изд-во "Экономика", 2004. 6. *Кредисов А., Дерев'яненко О.* Конкуреноспроможність країни та стратегія її експорту на світовому ринку // *Економіка України.* — 1997. — № 57. Дениэлс Джон Д., Радеба Ли Х. *Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции.* — Пер. с англ., 6-е изд. — М.:

Дело, 1998. — 784 с. **8.** Попов С.В. ВЭД фирмы: особенности менеджмента и маркетинга: учеб. пособие. — М.: Дело, 1998. 234 с. **9.** Томпсон А.А. мл., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник: пер. с англ. / Под редакцией Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. — 576 с. **10.** Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія. — К.: КНТЕУ, 2007. **11.** Сайт Світової організації торгівлі [електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: [www.wto.org](http://www.wto.org)

**Bibliography (transliterated):** **1.** Rokocha V. V. Mizhnarodna tor-givlya: teoriya ta politika: navch. po-sibnik. — K.: Takson, 2009. **2.** Douglas S., Krejg S. Evolyuciya strategii global'nogo marketinga: masshtaby, sfera dejstviya i sinergizm // V kn. Klassika marketinga / Sostaviteli Ennis B.M., Koks K.T., Mokva M.P. — SPb.: Piter, 2006. — 485 s. **3.** Olins B. Mezhrregiona l'nayaimezhdunarodna yatorgovlya. — M.: Delo, 2008. **4.** Shevel'ova D.V. For myvn

eshneehkonomicheskoyehk-spansi ipredpriyatiya // Strategiyarazvitiyafirmy. Sbornikstatej. — Spb.: SpbGUEHF, 2000. **5.** Bochaeva Z. N. Upravlenieehkonomicheskimrostom. M.: ZAO "Izd-vo "Ekonomika", 2004. **6.** Kredisov A., Derev'yanenko O. Konkurentospro-mozhnist' krainitastra tegiya i eksportunasvitovomurinku // EkonomikaUkraini. — 1997. — № 5. **7.** Deniehs Dzhon D., Radeba Li H. Mezhdunarodnyj biznes: vneshnyaya sreda i delovye operacii. — Per. s angl., 6 -e izd. — M.: Delo, 1998. — 784 s. **8.** Popov S.V. VEHD firmy: osobennosti menedzh-menta i marketinga: ucheb. posobie. — M.: Delo, 1998. 234 s. **9.** Tompson A.A. ml., Striklend A.Dzh. Strategiches-kij menedzhment. Iskustvo razrabotki i realizacii strategii: uchebnik: per. s angl. / Pod redakciej L.G. Zajceva, M.I. Sokolovoj. — M.: Banki i birzhi, YUNI- TI, 2008. — 576 s. **10.** Mel'nik T.M. Mizh narodnato rgivlyatovaramimovom ahglobal'noi konkurencii: monografiya. — K.: KNTEU, 2007. **11.** SajtSvitovoi organizacii trgovli [elektronnijresurs]. — Rezhimdostupudoresursu: [www.wto.org](http://www.wto.org)

Надійшла (received) 10.06.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Особенности стратегического управления экспортной деятельностью предприятий/ I.A. Федоренко, А Гриб // Вісник НТУ «ХПІ» Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. — X. : НТУ «ХПІ», 2016 — № 24 (1196). — С. 113–117. — Бібліогр.: 11 назв. — ISSN 2304 621X.**

**Особенности стратегического управления экспортной деятельностью предприятий/ I.A. Федоренко, А Гриб // Вестник НТУ «ХПІ». Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — X. : НТУ «ХПІ», 2016. — № 24 (1196). — С. 113–117. — Библиогр. 11 назв. — ISSN 2304-621X.**

**Osoblivosti strategichnogo upravlinnya eksportnoyu diyalnistyu of companies / I.A. Fedorenko, A. Grib // Bulletin of NTU "KhPI". Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. — Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.— No 24 (1196). — P. 113-117. — Bibliogr.: 11 names. — ISSN 2304-621X.**

*Відомості про авторів / About the Authors*

**Федоренко Ірина Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів; тел.: (067) 959-98-44; e-mail: [genasvale1@mail.ru](mailto:genasvale1@mail.ru).

**Федоренко Ірина Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри менеджменту ВЭД і фінансів; тел.: (067) 959-98-44; e-mail: [genasvale1@mail.ru](mailto:genasvale1@mail.ru).

**Fedorenko Iryna** — Doctor of Economics Sciences, Professor, National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute", Professor of "International Management and Finance", tel. (067) 959-98-44; e-mail: [genasvale1@mail.ru](mailto:genasvale1@mail.ru)

**Гриб Анжела** — студентка НТУ «ХПІ»; тел.: (067) 959-98-44; e-mail: [genasvale1@mail.ru](mailto:genasvale1@mail.ru).

**Гриб Анжела** — студентка НТУ «ХПІ»; тел.: (067) 959-98-44; e-mail: [genasvale1@mail.ru](mailto:genasvale1@mail.ru).

**Grib Anzhela** — student, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" tel. (067) 959-98-44; e-mail: [genasvale1@mail.ru](mailto:genasvale1@mail.ru)

Є.Д. ХРИПЛИВЕЦЬ

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто основні теоретичні поняття комплекс маркетингу. Проаналізована еволюція комплекс маркетингу від 4Р до 12Р. Обґрунтовано взаємозв'язок маркетингової діяльності з конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** комплекс маркетингу, процес управління маркетингом, продукт, ціна, розподіл, просування.

В статье рассмотрены основные теоретические понятия комплекс маркетинга. Проанализирована эволюция комплекс маркетинга от 4Р к 12Р. Обосновано взаимосвязь маркетинговой деятельности с конкурентоспособностью отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** комплекс маркетингу, процес управління маркетингом, продукт, ціна, розподіл, просування.

In the article the basic theoretical concept of the marketing mix. The evolution of the marketing mix 4R to 12R. Grounded relationship marketing activities on the competitiveness of domestic enterprises.

**Keywords:** marketing mix, process management, marketing, product, price, distribution, promotion

**Вступ.** В наш час вже сформульовано загальні теоретичні основи вітчизняного маркетингу, але швидкий розвиток сучасного ринку, зростаюча увага до підвищення якості, зміни в цінах та спрямованість на споживачів вимагають постійних досліджень комплексу маркетингу, його взаємодії з зовнішнім середовищем, інструментами та ресурсами маркетингу.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження теоретичних основ розвитку концепцій комплексу маркетингу, що можуть практично втілюватись в діяльності вітчизняних підприємств.

**Методологія.** З розвитком сучасних ринкових відносин, з постійним посиленням конкуренції між підприємствами на ринку України і швидкими змінами в уподобаннях споживачів виникає необхідність широкого застосування комплексу маркетингу в усіх сферах бізнесу.

Практичне впровадження маркетингу вимагає від вчених надійного наукового забезпечення. Питання маркетингу стали джерелом дослідження багатьох сучасних науковців: Л.В. Балабанової, О.М. Варченко, А.В. Войчака, П. Дойля, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, М.А. Окландера, О.Ф. Оснача, А.Ф. Павленка, І.Л. Решетнікова, Л.Т. Саблука, М.П. Сахацького, І.О. Соловійова.

**Результати дослідження.** Перші спроби систематизувати інструменти маркетингу припадають на 40-і рр. ХХст., коли в одній з публікацій Джеймса Каллітона виникає новий термін "marketing mix" (комплекс маркетингу) [1]. Він вперше застосував так званий «рецептний підхід» у вивченні витрат на маркетинг. Продавець був визначений ним як «упорядник маркетингової програми з інгредієнтів», так як саме він здійснює планування стратегії конкуренції, одночасно будучи менеджером, здатним інтегрувати всі складові в комплекс маркетингу [2]. У 1953 р. на підставі праць Джеймса Каллітона президент Американської асоціації маркетингу Ніл Борден винайшов узагальнюючий термін «маркетинг-мікс» (від англ. слова «mix» - змішувати) і запропонував його на одному із засідань цієї асоціації [3, 135]. Концепція Маккарті «4Р», була вперше опублікована в 1965 році в статті The Concept of the

Marketing Mix», автором якої був Нейл Боден. Класифікація Маккарті стала загальноприйнятою та найчастіше використовується в процесі управління маркетингом. Маркетинг-мікс представляє собою використовувану у певний момент часу підприємством комбінацію його інструментів, що спрямовані на цільові сегменти ринку на оперативному рівні [4, 78]. До його складу входять product (продукт), price (ціна), place (розподіл), promotion (просування). Product (продукт) представляє собою такий інструмент маркетингу, який направлений на надання виробленим товарам такої якості і таких властивостей, що максимально відповідають потребам споживачів і вимогам ринку, на якому діє підприємство. До складу цього елемента входять: асортимент, якість, дизайн, упаковка, сервіс, технічне обслуговування, гарантійне обслуговування, якість обслуговування, торгова марка. Price (ціна) представляє собою інструмент маркетингу, що формує ціну продукції для кінцевого споживача. До цього елемента належать: ціни для кінцевого споживача, для оптовика, позиціонування, знижки й умови платежу, умови видачі кредиту, прайс-лист. Place (розподіл) представляє інструмент маркетингу, направлений на формування способів раціонального переміщення товарів від виробника до безпосереднього споживача продукції. До елемента включають: канали збуту, охоплення ринку, дилерська підтримка, щільність мережі збуту, час від оформлення до постачання, товарні запаси, транспорт. Promotion (просування) являється інструментом маркетингу, що направлений на стимулювання попиту на продукцію виробника на ринку, де він діє. До елемента включається: торговий персонал, реклама, стимулювання, персональний продаж, виставки, політика відносно торгової марки [5].

На сучасному етапі комплекс маркетингу є стандартом в теорії та практиці маркетингової діяльності, але через швидкі зміни ринкового середовища та споживчих цінностей покупців концепція «4Р» зазнала деяких доповнень. Зарубіжні та вітчизняні теоретики маркетингу, беручи за основу сформовану концепцію, доповнюють її новими елементами, що об'єднуються у такі оделі як «6Р», «7Р», «8Р», «10Р», «12Р», тощо.

Еволюційний розвиток концепції «4P» наведено у таблиці 1 [1;2;3, 135-154]. За даними таблиці 1, можна стверджувати, що кожний новий зміст за своєю суттю включає ті елементи, які раніше входили у попередній комплекс маркетингу та відбиває зв'язки між його складовими.

Так елементи Personnel (персонал), People (людей), Process (процес), Physical Evidence (фізичний доказ послуги), Perceptual psychology (психологічне сприйняття), Probe (апробація), Package (упаковку) характеризують Product (продукт). Profit (прибуток) входить до Price. Physical Premises (навколишнє середовище збуту) – до Place. Publicity (публічність), Purchase (покупку), Package (упаковку), Public Relations (Зв'язки з громадськістю), Physical Evidence (фізичний доказ послуги) – до Promotion.

Таблиця 1 – Розвиток змісту комплексу маркетингу

Комплекс	Елементи	Переклад	Зміст елементів
4P	Product Price Place Promotion	Продукт Ціна Місце (розподіл) Просування	Товари і послуги, що пропонуються на ринку. Сума грошей, що необхідно сплатити споживачеві для отримання товару чи послуги Збутова діяльність Розповсюдження інформації та переконання покупців у перевагах товарів і послуг фірми
5P	4P + Personnel	Персонал	Рівень кваліфікації та професіоналізм працівників
6P	5P+Publicity	Публічність	Популяризація позитивних особливостей фірми через ЗМІ
7P	6P+Process Physical Evidence	Процес Фізичний доказ	Процес вибору товару чи надання якісних послуг Матеріальне втілення наданої послуги
8P	7P+Perceptual psychology	Психологічне сприйняття	Психологічні асоціації покупця з приводу фірми та її товарів і послуг
10P	8P+People Package Purchase Probe Public Relations	Люди Упаковка Покупка Апробація Зв'язки з громадськістю	Учасники купівлі-продажу Засіб зберігання товару та елемент наочного відображення бренду Передумови та наслідки ухвалення рішення о купівлі Перевірка на практиці Створення позитивного іміджу Підприємства, продукції, послуг
12P	10P+ Physical Premises Profit	Навколишнє середовище Прибуток	Умови створені для ефективного збуту власної продукції Дохід за відрахуванням витрат

Таблиця 2 – Оцінка комплексу маркетингу

Комплекс	Елементи	Зміст елементів
4C	Customer needs and wants Cost Communication	Нужди та потреби покупця, що задовольняються придбавши товар фірми Вартість купівлі товару Обмін інформацією
4A	Acceptability Affordability Availability Awareness	Прийнятність товару для покупця Спроможність купівлі товару споживачем Наявність товару та доступність для придбання Обізнаність споживача у справах підприємства та його товарах
4D	Data base management Strategic design Direct marketing Differentiation	Управління базою даних споживачів Стратегічний дизайн, як різновид стратегічної маркетингової діяльності Прямий маркетинг, як елемент просування Диференціація, як засіб конкурентної переваги
4E	Ethics Esthetics Emotions Eternities	Етика Естетика Гуманістична концепція Емоції маркетингу Відданість
SIVA	Solution Information Value Access	Рішення, його ефективність при подоланні проблем чи задоволенні потреб покупців Інформація, з приводу як і в якій кількості покупці отримують відомості для прийняття рішення о придбанні товару Цінність щодо придбання покупцем товарів, його обізнаність у понесених витратах та отриманих вигодах Доступ покупця до необхідних йому товарів
2P+2C+3S	Personalization Privacy Customer Service Community Site Security Sales Promotion	Персоналізація \ Приватність Обслуговування клієнтів \ Комплекс Спільнота електронного Сайт маркетингу Безпека / Стимулювання продаж

Отже на даний момент існує велика кількість маркетингових комплексів, що створюються з метою уточнення існуючої концепції «4P». Але традиційний маркетинг-мікс залишається найбільш ефективним і простим у застосуванні комплексом. Крім комплексу «4P» та доповнюючих його елементів, існують концепції, що оцінюють комплекс маркетингу з боку споживачів та суспільства (табл. 2) [1;2;3, 155-162]. У 1990р. Роберт Латеборн запропонував концепцію «4C». Вона відбиває погляд споживача на комплекс маркетингу виробника: покупець сприймає товарну пропозицію виробника як комплекс корисних ознак, акумульовану споживчу цінність [3, 155]. До неї входять: Customer needs and wants (потреби та бажання окупця), Cost to customer (витрати покупця), Convenience (зручність), Communication (комунікації) Наприкінці XX

ст. виникла Концепція «4А», як ще одна спроба модернізувати комплекс «4Р». До її складу включають споживача та комплекс «4А», який охоплює такі елементи: Acceptability (прийнятність), Affordability (спроможність), Availability (наявність), Awareness (обізнаність). У 2004 р. польським професором Анджей Шромнік (Краківська економічна академія) було запропоновано концепцію «4D». Ця концепція ґрунтується на партнерському маркетингу, демонструє нові площини маркетингової діяльності та пропонує нове розуміння його інструментів. Згідно з цією концепцією, замість традиційних «4Р» виділяють такі чотири елементи: Data base management (управління базою даних клієнтів), Strategic design (стратегічний дизайн), Direct marketing (прямий маркетинг), Differentiation (диференціація) [3, 159-162]. Російським науковцем Т. Махровою була запропонована Гуманістична модель комплексу маркетингу «4Е», що пропонувалась як своєрідна надбудовою над комплексом «4Р» і визначала принципи роботи компанії при формуванні маркетингової стратегії та просуванні продукції. Модель включає: Ethics (етику маркетингу), Ethetics (естетику маркетингу), Emotions (емоції споживачів) та Eternity (відданість) [6, 35]. У 2005 р. в журналі «Marketing Management» Чекітан С. Дев та Дон Е. Шульц запропонували альтернативну Модель SIVA - ця модель по суті, та ж модель «4Р», тільки з "зворотнього" сторони - очима покупця. У цій моделі кожного з елементів класичної формули «4Р» ставиться у відповідність елемент моделі "SIVA": Solution (рішення), Information (інформація), Value (цінність), Access (доступ). Також у 2005 р. в своїй публікації Отлія Отлакан запропонувала модель «2Р +2С +3S», що представляє собою комплекс електронного маркетингу і включає до себе Personalization (персоналізація), Privacy (приватність), Customer Service (обслуговування клієнтів), Community (спільнота), Site (сайт), Security (безпека), Sales Promotion (стимулювання продаж). Ця концепція є більш вузькою і направлена лише на сферу електронного маркетингу [1].

Жодна з нових концепцій комплексу маркетингу не може претендувати на заміну концепції «4Р» в процесі управління маркетингом. Так комплекс «4С», «4А» та модель SIVA, логічніше розглядати як комплекс споживача, комплекс «4D» взагалі відбиває лише певні функції, різновиди маркетингу, деталізує вже існуюче, але не створює нових інструментів маркетингу, концепція «4Е» охоплює лише гуманістичну сторону маркетингу і може доповнювати «4Р» але не замінити, а комплекс «2Р+2С+3S» застосовуватись лише в сфері електронного маркетингу.

**Висновки.** Маркетингова діяльність в сучасних умовах повинна швидко і гнучко реагувати на постійні зміни в оточуючому ринковому середовищі. В процесі пошуку заходів для зростання попиту на продукцію товаровиробників науковці звертають все більшу увагу на дослідження питань удосконалення комплексу маркетингу і хоча поки що жоден з розроблених комплексів не може замінити традиційний комплекс «4Р» дослідження по цьому питанню є невід'ємною складовою еволюції маркетингу.

**Список літератури:** 1. Свободная энциклопедия маркетинга// Document HTML. – <http://www.marketopedia.ru> 2. Тематический портал «Маркетинг» // Document HTML. – <http://marketing.web-3.ru> 3. Маркетинг: Підручник/ А.Ф. Павленко, Л.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.; За наук. ред. А.Ф. Павленка –К.: КНЕУ, 2008. -600с. 4. Маркетинг для магистрів: Навчальний посібник/ за заг. ред. С.М. Ілляшенка. –Суми: ВТД «Університетська книга», 2007.-928с. 5. Комплекс маркетинга «4Р» // Document HTML. – <http://sales-doc.org.ua> 6. Пан, Л. В., Абрамович О.К. Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу // Экономика Крыма. - 2008. - № 25. - С. 33-36.

**Bibliography (transliterated):** 1. Svobodnaya ehnciklopediya marketinga// Document HTML. – <http://www.marketopedia.ru> 2. Tematicheskij portal «Marketing» // Document HTML. – <http://marketing.web-3.ru> 3. Marketing: Pidruchnik/ A.F. Pavlenko, L.L. Reshetnikova, A.V. Vojchak ta in.; Za nauk. red. A.F. Pavlenka –K.: KNEU, 2008. -600s. 4. Marketing dlya magistriv: Navchal'nij posibnik/ za zag. red. S.M. Ilyashenka. –Sumi: VTD «Universitets'ka kniga», 2007.-928s. 5. Kompleks marketinga «4R» // Document HTML. – <http://sales-doc.org.ua> 6. Pan, L. V., Abramovich O.K. Kompleks marketingu ta jogo rol' v umovah komunikacijnoj eri marketingu // EHkonomika Kryma. - 2008. - № 25. - S. 33-36.

Надійшла (received) 05.02.2016

*Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions*

**Теоретичні засади комплекс маркетингу на вітчизняних підприємствах / С.Д. Хрипливець // Вісник НТУ «ХПІ»** Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 – № 24 (1196). – С. 118–120. – Бібліогр.:6 назв. – ISSN 2304 621X.

**Теоретические основы комплекс маркетинга на отечественных предприятиях / Е.Д. Хрипливець // Вестник НТУ «ХПІ».** Серия: Актуальные проблемы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 24 (1196). – С. 118–120. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2304-621X.

**The theoretical basis of the marketing mix to domestic enterprises / E. Hriplivec'// Bulletin of NTU "KhPI".** Series: Actual problems of management and financial-economic activity of the enterprise. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016.– No 24 (1196). – P. 118-120. – Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2304-621X.

*Відомості про авторів /About the Authors*

**Хрипливець Євген Дмитрович** – студент, магістр кафедри МЗЕД та фінансів, НТУ «ХПІ», тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Хрипливець Євгеній Дмитрівич** – студент, магістр кафедри МВЭД та фінансов, НТУ «ХПІ»; тел.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru

**Hriplivec' Evgen Dmitrovich** – student, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", tel.: 0976291548, e-mail: lena\_hs@mail.ru



## ЗМІСТ

<b>О.Б. Білоцерківський</b> Статистичне дослідження виробництва електроенергії в Україні за 2014-2015 р. ....	3
<b>М.А. Голованова, З. В. Каменева, О. В. Яровой</b> Конкурентоспособность Украины в мировой индустрии путешествий и туризма .....	8
<b>М.П. Горбунов, О.М. Яценко, Т.О. Ажель</b> Проблеми інноваційної діяльності в сільському господарстві сучасної України .....	17
<b>Т.П. Жорник</b> Оцінка інвестиційної привабливості молочної галузі .....	21
<b>А.А. Загиченко, В. М. Гавва</b> Проблема інноваційного забезпечення інтенсифікації сільського господарства України .....	25
<b>А.С. Казка</b> Податок на прибуток підприємств: основні напрями вдосконалення .....	30
<b>Р.В. Капінос</b> Основні принципи фінансово-економічної діяльності нетрадиційних агропромислових господарств конфесійного типу в сучасній світовій економіці .....	33
<b>Є.В. Кильницька, С. В. Глухова</b> Дослідження тенденцій процесу формування та погашення дебіторської заборгованості на підприємствах вантажного патотранспорту .....	36
<b>О.В. Корецька, А. М. Кулик</b> Вплив податкової системи України на конкурентоспроможність підприємств .....	42
<b>Т.И.Кочетова, А.В.Котлярова</b> Диверсификация инвестиций в ценные бумаги в Украине .....	48
<b>Н.С. Краснокутська, Г.М. Фадєєва</b> Прогнозування надходжень від податку на доходи фізичних осіб до доходної частини місцевого бюджету .....	52
<b>О.Л. Кузенко, О.В. Ареф'єва,</b> Визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макро та мезорівнів .....	56
<b>Ю.И. Лернер</b> Некоторые экономические заблуждения при обучении студентов в высшей школе Украины .....	62
<b>К.Ю. Луценко, Г.М. Фадєєва</b> Реформування податку на доходи фізичних осіб .....	64
<b>К.В. Лядська</b> Логістика підприємств молокопереробної промисловості .....	68
<b>Т.А. Манько</b> Засоби стимулювання збуту та оцінка їх ефективності на підприємстві .....	73
<b>В.А. Мищенко</b> Реформирование рынка электроэнергии по украински .....	77
<b>В.А. Міщенко Н.П. Ковальова</b> Особливості застосування контролінгу в проектних організаціях .....	83
<b>Т.В. Олійник, Н.В. Сабліна</b> Роль фінансового контролінга в управлінні адаптивним підприємством .....	87
<b>А.В. Педан</b> Сутність поняття «капітал» .....	93
<b>В.В. Побірей</b> Стратегічне планування як процес визначення довгострокових перспектив розвитку підприємства .....	96
<b>А.Ю. Подхалюзін</b> Елементи бенчмаркінгу при визначенні ефективного використання енергоресурсів в закладах соціальної сфери .....	100
<b>В.А. Садовский, Н.Н. Удовиченко, Г.В. Семенченко</b> Социально-экономические критерии ценообразования в сфере стоматологической помощи населению .....	105
<b>Д.В. Стельник</b> Методи оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції .....	109
<b>І.А. Федоренко, А Гриб</b> Особливості стратегічного управління експортною діяльністю підприємств .....	113
<b>Є.Д. Хрипливець</b> Теоретичні засади комплекс маркетингу на вітчизняних підприємствах .....	118

**НАУКОВЕ ВИДАННЯ**

**ВІСНИК  
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ «ХП»**

Збірник наукових праць

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

**Випуск 23 (1132)**

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф. В.А. Міщенко

Технічний редактор: канд. екон. наук. О.С. Мордовцев

Відповідальний за випуск канд. техн. наук Г.Б. Обухова

**АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:** 61002, м. Харків, вул. Пушкінська, 79/2, НТУ «ХП»  
каф. менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, тел. (057) 707-64-  
46, 707-60-67, e-mail: lena\_hs@mail.ru

Обл. вид. № 1-17/2017

Підп. до друку 06.03.2017 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 «ХП».

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.