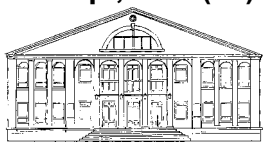
Держава та регіони

Серія: Економіка та підприємництво
2014 р., № 3 (78)



Науково-виробничий журнал

виходить шість разів на рік

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,
доктор юридичних наук, професор,
Заслужений юрист України

Головний редактор:
В.М. Порохня, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:
О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України
В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України
Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України
Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор
Л.С. Головкова, доктор економічних наук, професор
В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор
Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор
В.Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор
В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор
М.Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор
О.В. Покатаєва, доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор
В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор
К.С. Салига, доктор економічних наук, доцент
А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор
А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
А.М. Турило, доктор економічних наук, професор
О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:
І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор (Республіка Литва)
В. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор (Російська Федерація)
Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки Російської Федерації (Російська Федерація)
С. Пелих, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)
Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор (Республіка Литва)
В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С.В. Белькова
Редактори: І.Ю. Антоненко, А.О. Бессараб, А.О. Купіна
Технічні редактори: Н.А. Ананьїна, О.В. Дрига
Дизайнер обкладинки: Я.В. Зоська

ISSN 1814-1161

Журнал включено до переліку фахових видань згідно з постановою Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Засновник:
Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:
Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення та радіомовлення України про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою Класичного приватного університету
28 травня 2014 р., протокол № 9

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на журнал "ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове. Редакція не завжди поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:
Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 30.04.2014.
Підписано до друку 09.06.2014.
Формат 60×84/8. Різографія.Тираж 300 пр.
Замовлення № 28-14Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі Класичного приватного університету

© Класичний приватний університет, 2014

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

О.М. Азарян, О.Ю. Біленький
МАШИНОБУДІВНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ
Й ВІДНОСНИЦЬКИЙ ПІДХІД 4

А.В. Бакурова, М.М. Закоморний
ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ РЕСУРСІВ ДЛЯ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ
БЕРДЯНСЬКОГО РАЙОНУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ 11

Г.Ю. Олійник
РЕАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОЕКТУ:
РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ 17

Т.О. Пожуєва
“НОВА ЕКОНОМІКА” – ІННОВАЦІЙНИЙ СТИЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 25

О.А. Теряник, А.А. Стець
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ
РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ 30

О.О. Фурсін, М.В. Ляшко
ПРОВІДНІ ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ
СУБ’ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 37

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

М.В. Болдуєв
ВПРОВАДЖЕННЯ В ПРАКТИКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ –
УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПЕРЕДОВИХ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ 42

Г.В. Власюк
ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ,
СКЛАДЕНОЇ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 48

О.М. Гнєзділова
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 53

П.А. Гончарук
ОСНОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СУБ’ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ 57

В.Л. Корінєв, В.В. Ащаулов
ТРУДОРЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СИСТЕМІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА 62

В.Л. Корінєв, М.С. Карпуніна
СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ
ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 67

В.Л. Корінєв, Д.О. Мартиненко
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГУ
ЯК СКЛАДОВА АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 71

О.В. Коротунова, Т.В. Пуліна, С.О. Ляховець
ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 75

Е.О. Кудінов
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД 81

О.Г. Лищенко, Л.В. Матюха
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ “ЗАПАСИ”
З МЕТОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 85

М.М. Матієшин
СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ
ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 90

Л.А. Птіцина
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 95
N. Shmygol
DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT AS A COMPONENT OF AN EFFECTIVE STRATEGY 99

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

Т.Д. Косова, І.А. Ангеліна
КОДЕКС ФІСКАЛЬНОЇ ПРОЗОРОСТІ: ІНІЦІАТИВИ МВФ 107

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

І.М. Сачовський
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА (РОСЛИННИЦЬКОЇ ГАЛУЗІ) В УКРАЇНІ 114
С.В. Чугаєвська
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ РЕГІОНІВ ЗА ПОКАЗНИКОМ ТОВАРНОСТІ МОЛОКА 121

ДО УВАГИ АВТОРІВ 126

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК [005.21:330.341.1]:621(477)

О.М. Азарян
доктор економічних наук, професор

О.Ю. Біленький
доктор економічних наук, доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

МАШИНОБУДІВНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ Й ВІДНОСНИЦЬКИЙ ПІДХІД

У статті висвітлено проблемні аспекти розвитку машинобудівного комплексу України, обґрунтовано необхідність стратегічного підходу й урахування факторів когнітивних можливостей людини в прийнятті управлінських рішень щодо формування та виконання поставлених завдань. Здійснено ретроспективний аналіз розвитку машинобудівного комплексу, виявлено особливості й підходи до стратегічного розвитку машинобудівного комплексу країни.

Ключові слова: *машинобудівний комплекс, розвиток, стратегія, взаємодія, кластери.*

І. Вступ

Машинобудування було і є основою економіки будь-якої країни й відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства, саме йому належить винятково важлива роль у прискоренні науково-технічного прогресу. Машинобудування забезпечує комплексну механізацію й автоматизацію виробництва завдяки випуску засобів виробництва для різних галузей народного господарства України. Розбудова ринкової економіки потребує комплексного, системного підходу щодо подальшого розвитку машинобудівельної галузі, тому що розпад СРСР призвів до розпаду системи планування й розриву зв'язків, побудованих раніше.

Вивчення економічної літератури дає змогу констатувати, що питання розвитку машинобудування як галузі висвітлено в працях І. Берзиня, М. Загородникова, В. Калініна, М. Миронова, А. Пелих, Л. Тюленева, Ю. Шпакової; проблемам розвитку відносин у секторах економіки присвячено праці К. Бессі, Н. Возіянової, О. Фавро, О. Шепеленко та ін. Однак потребує більш глибокого, системного дослідження питання побудови нового міцного комплексу в цій галузі з урахуванням недосконалості людського фактора як основи вироблення стратегій і формування відносин у будь-якій системі.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є вироблення теоретико-методологічних підходів щодо вироблення стратегій і формування відносин у машинобудівельному комплексі.

ІІІ. Результати

Дослідження показали, що в економічно розвинутих країнах на частку машинобудівних виробництв припадає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8–10 років. При цьому частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36–45%, США – 10%, Росії – 18% ВВП.

Ретроспективний аналіз свідчить, що після розпаду СРСР українське машинобудування пройшло разом з економікою країни через усі етапи кризи, через усі ринкові експерименти, які проводилися над промисловістю. Головна причина кризи цієї галузі в країнах СНД – розпад єдиного машинобудівного комплексу колишнього СРСР. Його дроблення призвело до того, що машинобудування було суттєво потіснене великими зарубіжними корпораціями як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, особливо в наукоємному секторі. Поступове пожвавлення вітчизняного машинобудування розпочалося наприкінці 90-х – на початку 2000-х рр. Не в останню чергу це відбулося завдяки експерименту, проведеному на підприємствах ГМК в 1999–2002 рр. Відповідно до Закону України "Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України" від 14.07.1999 р. № 934-XIV, чинного з

© Азарян О.М., Біленький О.Ю., 2014

01.07.1999 р. до 01.01.2002 р., для багатьох підприємств ДМК були створені умови для подолання кризового стану галузі: реструктуризація підприємств, виведення неефективних потужностей, стимулювання інвестиційної й інноваційної діяльності, випуск конкурентоспроможної продукції та створення робочих місць. Як результат, країна одержала суттєве збільшення інвестицій у переозброєння своїх виробничих потужностей, що сприяло також підвищенню попиту й на продукцію вітчизняного машинобудування. Ретроспективну динаміку зростання обсягів виробництва в машинобудуванні характеризують такі дані: 2000 р. – 15,3%, 2001 р. – 18,3%, 2002 р. – 11,3%, 2003 р. – 35,8%, 2004 р. – 28%, 2005 р. – 7,1%, 2006 р. – 11,8%, 2007 р. – 28,6%. В Україні, за даними 2012 р., на промисловість припадало близько 26% ВВП, а в цій сфері працювало близько 18% зайнятого населення України. Найвищу питому вагу в її галузевій структурі мають металургія, машинобудування, електроенергетика, хімічна та харчова промисловості [2]. Так, статистичні показники свідчать [2], що рівень промислового виробництва за травень 2013 р. до квітня 2013 р. знизився на 5,6% та становив 94,4% від попереднього місяця. Найбільший спад спостерігався у виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – 18,9%, а зростання – у добуванні металевих руд – 2,4%, загальний спад – у добувній промисловості – 0,5%, переробній промисловості – 6,7%, постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 11,6%. У травні 2013 р. рівень промислового виробництва впав до 90,7% відповідного періоду минулого року, тобто на 9,3%.

В Україні багатогалузевий машинобудівний комплекс – потужний сектор промисловості України, що поєднує понад 11 тис. підприємств. Частка машинобудівної галузі в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП становить близько 12%. У машинобудуванні зосереджено більше ніж 15% вартості основних засобів, майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості й більше ніж 22% загальної кількості найманих робітників.

Машинобудівний комплекс України охоплює понад 20 спеціалізованих галузей, тобто практично всі галузі машинобудування.

Рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного і, насамперед, промислового розвитку країни. В Україні цей комплекс – один з найважливіших.

Залежно від того, на який ринок орієнтована продукція, що випускається підприємствами машинобудівного комплексу, їх умовно можна об'єднати в п'ять груп:

– ***група галузей інвестиційного машинобудування*** (важке машинобудування), розвиток яких визначається, насамперед, інвестиційною активністю металургійного, будівельного, енергетичного й транспортного комплексів;
– ***група підприємств тракторного й сільськогосподарського машинобудування***, машинобудування для переробних галузей АПК і підприємств легкої промисловості, що залежать від платоспроможності сільгоспвиробників і переробників сільськогосподарської продукції, а також частково від попиту населення;
– ***залізничне машинобудування***, спрямоване на задоволення попиту залізничного господарства країни;
– ***автомобільна промисловість***, випуск продукції орієнтованої на попит кінцевих споживачів (виробництво легкових автомобілів), а також на потребу підприємств, фірм та виконавчих органів влади (виробництво вантажівок і автобусів);
– електротехніка, приладобудування, верстатобудування – ***група наукоємних галузей***, так званих комплектуючих, розбудовуються слідом за потребами всіх інших галузей промисловості, включаючи й саме машинобудування.

Напрямами пожвавлення галузі є: структурна перебудова, перехід від факторної стадії конкурентного розвитку машинобудівного підприємства до інвестиційної, поєднаного з інноваційною, замкнені цикли економіки, гнучкий менеджмент, відновлення устаткування тощо.

Андрій Педько [1] зазначав, що у 2008–2011 рр., за даними Держкомстату, у нашій країні не було зроблено жодного автокрана, комбайна, мотоцикла, газонокосарки, скрепера для грабарств, дизельного двигуна й двигуна внутрішнього згоряння, ні мікроскопа, ні офтальмологічного приладу, ні термостата, ні побутового пилососа, електропраски або мікрохвильової печі. За даними експертів, в Україні відсутня активна державна політика, немає системності, спостерігається хаотичність. У 2014 р. ситуація не змінилася [12]. Для того, щоб машинобудування розбудовувалося й дійсно стало локомотивом вітчизняної економіки, потрібна, насамперед, комплексна стратегія. Машинобудування може стати фундаментом, базою нової економіки України. Частка галузі в обсязі промислового виробництва становить близько 12%, у ВВП – 5–7%, в експорті – 10%, що приблизно вдвічі нижче, ніж у чорній металургії [1]. Для порівняння: у пізній радянський період ситуація була кардинально іншою – базовою галуззю економіки було саме машинобудування, яке створювало 31% промислової продукції, тоді як на чорну металургію припадало всього 11% [1]. Тобто роль і місце машинобудування в українській

економіці не відповідають наявному потенціалу й вимогам часу.

Дослідження показали, що першочерговими заходами розбудови машинобудівного комплексу країни повинно стати: завершення процесу приватизації, стимулювання технічного переозброєння машинобудування за допомогою податкового й митного законодавства, державна підтримка ефективних проектів, а також створення системи стимулів для ефективного використання наявного промислового капіталу.

Особливого значення набуває розвиток галузей транспортного й середнього машинобудування (залізничне машинобудування, суднобудування, авіабудування), оборонно-промислового комплексу країни. До цієї сфери (авіа-, судо-, ракетобудування й оборонної промисловості) належить близько 170 підприємств, більшість із яких об'єднані в концерни. Характерна риса галузі – монополізована експортна складова. Структура ракетно-космічного сектора зберігається в межах Державного космічного агентства. Водночас сьогодні автономно формується й розвивається приватний бізнес.

О. Іжак [1] відзначив основні напрями реформування у сфері промисловості. *По-перше*, змінюється структура корпоративних прав. У перспективі цей процес може привести до утворення національних холдингів. *По-друге*, змінюється менеджмент галузі. Цей аспект пов'язаний скоріше з особистостями менеджерів, ніж зі структурою власності. *По-третє*, зміна фінансових потоків. Джерела засобів в українській оборонній промисловості – це внутрішнє оборонне замовлення. Тому слід усе ж завершити перехід від державної до акціонерної форми власності, з концернів виділити підприємства, передбачені для конверсії й ліквідації. Менеджмент підприємств повинен бути максимально захищений від впливу державної бюрократії. Виходячи із зазначеного, можна зробити висновок, що приватизація доцільна тільки при залученні великих інвесторів (національних і міжнародних), які мають досвід успішного управління в галузі. Так, приватні підприємства розбудовуються краще, бо вони більш мобільні. З іншого боку, в області це розуміють і підтримують через Федерацію роботодавців машинобудівної галузі підтримують і ОГА.

Машинобудівний комплекс України як основа важкої індустрії відіграє вирішальну роль у вдосконалюванні матеріально-технічної бази країни. Випускаючи засіб виробництва для різних галузей народного господарства, машинобудування реалізує досягнення науково-технічного прогресу й забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва. На машинобудівний комплекс України припадає понад 40% усього промислово-виробничого потенціалу індустріального виробництва; частина продукції комплексу в загальному обсязі продукції промисловості становить 29%. Машинобудівний комплекс належить до трудомістких галузей, про що свідчать співвідношення зайнятих у ньому до обсягу випущеної продукції.

Рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного й промислового розвитку країни. Основне значення галузі: виробляти знаряддя праці для галузей, які виробляють засоби виробництва (машини, апарати, верстати, прилади тощо); для галузей, які виробляють предмети споживання (машини для сільського господарства, технологічне устаткування для легкої й харчової промисловості); предмети споживання (легкові автомобілі, побуттехніка, телевізори, радіоприймачі тощо); устаткування для будівництва, транспорту, зв'язку, торгівлі, спецобладнання для галузей невиробничої сфери, продукція оборонного призначення.

Ринок і виробництво, у тому числі машинобудівельне, завжди були й залишаються складовою національної економіки як елемента глобалізаційних процесів світової економіки. Тому в міру розвитку ринкових відносин, реального досягнення економічних свобод підприємств-виробників та посередників, інших учасників виробничого процесу, все більше уваги слід приділяти створенню і підтримці умов ефективної взаємодії учасників ринку.

Дослідження трактувань термінів "дія" та "ефект" у першому випадку − як здійснення зусиль, а в другому − як результату або наслідку чого-небудь − дало змогу визначити сутність взаємодії як здійснення зусиль мінімум кількох сторін щодо досягнення мети дії. Отже, ефективну взаємодію учасників ринку Н. Возіянова пропонує трактувати як здійснення зусиль мінімум кількох сторін для досягнення мети дії як результату або наслідку здійснення взаємних зусиль [4, с. 371–372]. Регулювати або впорядковувати, налагоджувати відносини – означає задати структуру спонукальних мотивів людської взаємодії, а отже, інституціоналізувати відносини між людьми − суб'єктами, які здійснюють діяльність у складі машинобудівного комплексу України. Причому регулювання може здійснюватися на кількох рівнях − як на рівні держави, так і на недержавному. При розгляді розвитку машинобудівного комплексу країни йдеться про його зміну й досягнення якогось стану, який відповідає або фактичному стану, або бажаному. Інституціоналізація відносин щодо розвитку машинобудівного комплексу України базується на формуванні інститутів як загальноприйнятих рамок поведінки, що відповідає терміну "конвенція" в економічній теорії конвенцій, висвітленій у працях К. Бессі,

О. Фавро [5]. Головною гіпотезою цієї теорії є той факт, що загальноприйняті рамки поведінки задаються ззовні та як такі сприймаються окремими індивідами, хоча ті й беруть участь у їх створенні, реалізації та перегляді, здійснюючи індивідуальні та колективні дії. Тобто з метою узгодження автономії соціального, що володіє власними законами, з ідеєю про те, що діють саме індивіди, а не надіндивідуальні сутності, причому проблема неповноти "правил" у цій теорії вирішується за допомогою поняття "конвенція".

Проведене Н. Возіяновою [4, с. 373] дослідження дало змогу сформувати теоретичне підґрунтя, у межах якого запропоновано під конвенцією розуміти досягнуту угоду щодо правил здійснення взаємодії суб'єктів, які оперують у певній сфері, що базується на розумних діях акторів. Конвенція знімає проблему координації акторів, яка виникає в результаті необхідності вибору єдиної схеми інтерпретації встановлених правил. Тому в економіці конвенцій особливо виділяються інтерпретативні дії економічних агентів, які оперують на двох логічних рівнях: вибору самих правил гри та способу застосування цих правил, виправдання й відтворення яких супроводжується формуванням в учасників відносин фреймів, визначених як способи мислення, співвіднесення зовнішньої інформації з наявними правилами, взятими ними за основу [6]. Фундаментальна проблема координації полягає в тому, що існує небагато логік, кожна з яких прив'язана до особливого порядку обґрунтування цінності [8, с. 108; 7]. Серед виділених у межах економічної теорії конвенцій способів обґрунтування цінності найбільш актуальними для цього розгляду варто вважати ринкові, індустріальну та громадянську логіку (рис. 1), на важливість яких звертала увагу Н. Возіянова [4, с. 370–378]. Вона обґрунтувала підхід щодо формування відносин у сучасній економіці для сфери торгівлі (рис. 2). Однак цей підхід доцільно реалізовувати і при формуванні та аналізі відносин у машинобудівельному комплексі країни.

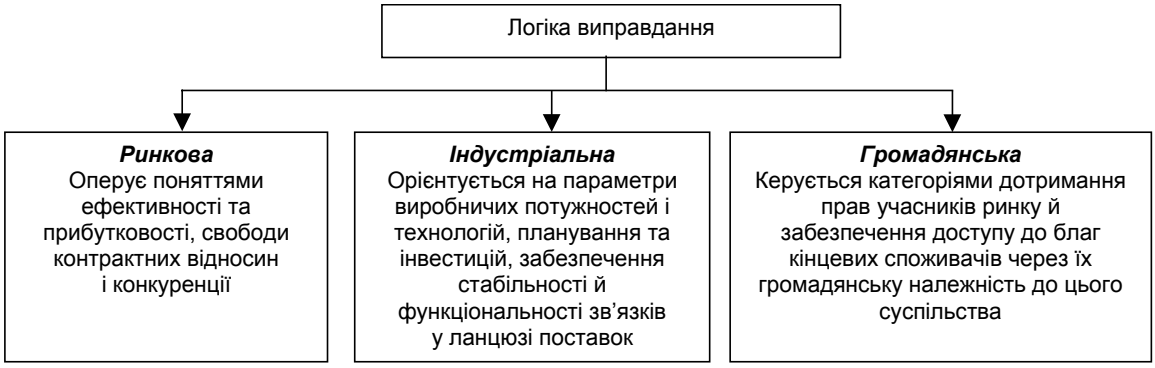


Рис. 1. Логіки виправдання при обґрунтуванні вибору рішень

Таким чином, найбільш очевидний спосіб виникнення критичних ситуацій, коли сторони, які конкурують, не можуть дійти згоди, зумовлений не тим (у будь-якому разі не тільки тим), що у сторін різні інтереси, а тим, що контрагенти використовують різні логіки, прив'язані до порядків обґрунтування цінності, що суперечать один одному.

Так, з метою побудови раціональної моделі, яка б об'єднувала дві логічно різнорідні сфери − вибір правил і вибір способу застосування цих правил, К. Бессі, О. Фавро [9, с. 21] запропонували враховувати розумну дію для побудови більш загальної моделі раціональності, ніж її обмежена модифікація в межах панівної економічної теорії. На відміну від моделей, у яких поведінка агентів формується, винятково виходячи з розрахунку на індивідуальну вигоду, розумна дія в цьому випадку означає і політичний вимір, і критерій загального добра, що визначає життя в суспільстві. Взаємодії в межах економіки конвенцій представлені не тільки обміном товаром та інформацією, але й обміном аргументами, що дає змогу фреймувати відносини, коли застосування та інтерпретація правил гри виправдані акторами, які беруть у ній участь, або застосувати право "голосу" або "виходу", коли у відносинах виникають відхилення, що потребують регуляторних впливів (див. рис. 2).

Таку взаємодію слід розвивати в машинобудівному комплексі через його кластеризацію, яка є інноваційним напрямом, пов'язаним з об'єднанням суб'єктів господарювання. Так, кластер – територіально-галузеве добровільне об'єднання самостійних юридичних осіб, які зберігають свій автономний юридичний статус, тісно співпрацюють із науковими центрами, громадськими організаціями й органами місцевої влади з метою виробництва конкурентоспроможної продукції, захисту інтересів, досягнення загальної й особистої економічної вигоди та створення умов для економічного розвитку регіону [10, с. 68].

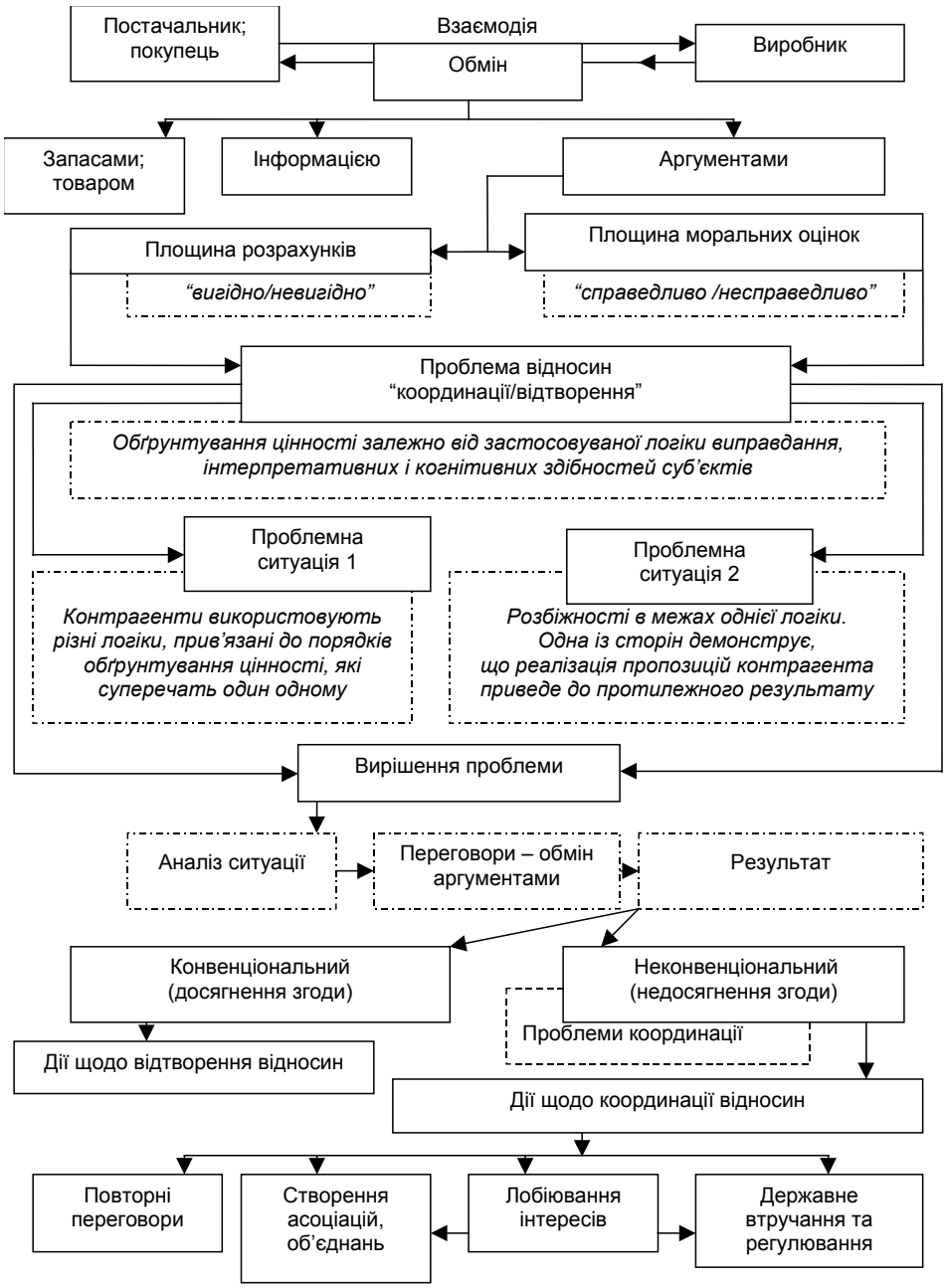


Рис. 2. Модель процесу конвенціалізації взаємодії у машинобудівному комплексі України (складено на основі [4, с. 375])

Перший кластер – "Силіконова долина" – був створений у США наприкінці 1930-х рр.: уперше було знайдено рішення, як об'єднати знання з можливостями виробництва [11]. Сьогодні майже всі європейські країни мають кластерні програми: зараз працюють 69 таких програм. У європейських країнах за просування кластерної політики відповідають міністерства фінансів, науки й промисловості, інші державні органи, що не тільки ініціюють створення кластерів на основі вагомого в масштабах держави проекту, а й підтримувальні ініціативи знизу, які найчастіше виявляються не менш важливими для суспільства. Влада, наука, виробництво – основа партнерства для вирішення завдань соціально-економічного розвитку суспільства й формування науково-виробничо-соціальної системи – машинобудівного комплексу України.

Таким чином, можна зробити висновок, що кластери дають змогу: посилювати процеси спеціалізації й поділу праці між компаніями; більш широко залучати клієнтуру, забезпечувати тісну взаємодію покупців і продавців; знижувати вартість одиниці технічної послуги й продукції, виробленої на основі спільної діяльності; посилювати міжфірмові потоки ідей та інформації; підвищувати інноваційність виробництва й торгівлі; створювати нові робочі місця; ефективно використовувати місцеві природні ресурси; створювати здоровіший соціальний капітал (усе здійснюється на взаємній довірі), забезпечуючи со-

ціальну справедливість; формувати баланс ринкової ефективності й соціальної гармонії.

IV. Висновки

Дослідження показали, що розбудова машинобудівельного комплексу України є важливим і складним питанням для формування міцної економіки країни. Будівництво нового інноваційного суспільства й фактичний вступ у "нову економіку" – об'єктивна реальність, у якій чільне місце повинно належати машинобудівному комплексу України. Важливими є децентралізація та підвищення ролі регіонів, формування нових інститутів, де поєднується малий, середній і великий бізнес. Формування інноваційних промислових кластерів тісно пов'язано з можливостями й потенціалом конкретних регіонів і потребує при розробці стратегії розвитку врахування факторів формування відносин між підприємствами, в яких діють люди. Розвиток таких мережних інноваційних структур дасть змогу досягти динамічного розвитку, адже в межах кластерних об'єднань у виробничий процес включаються не тільки підприємства, але й науково-дослідні інститути, державні органи, фінансові структури, навчальні заклади та інші супутні формування, що працюють на підвищення якості життя населення території.

Список використаної літератури

1. Станет ли отечественное машиностроение локомотивом развития экономики? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nf.dp.ua/2013/01/stanet-ly-otechestvennoe-mashynostroenye-lokomotyvom-razvytyya-ekonomyky/.
2. Динаміка обсягів виробництва у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://obozrevatel.com/Infographic/14570 - dinamika-obsyagiv-virobnitstva-u-2013-rotsi.htm.
3. О проведении экономического эксперимента на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины : Закон Украины от 14.07.1999 г. № 934-XIV
4. Возіянова Н.Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку : монографія / Н.Ю. Возіянова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – 517 с.
5. Бесси К. Институты и экономическая теория конвенций / К. Бесси, О. Фавро // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 12–38.
6. Возіянова Н.Ю. Державне регулювання інституціональних змін у розвитку внутрішньої торгівлі як галузі української економіки / Н.Ю. Возіянова // Вісник ДонНУЕТ. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 3 (47). – С. 219–228.
7. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А.Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003. – 51 с.
8. Радаев В. Как обосновать введение новых правил обмена на рынках / В. Радаев // Вопросы экономики. – 2011. – № 3. – С. 104–123.
9. Бесси К. Экономика конвенций и институционализм: результаты взаимодействия / К. Бесси, О. Фавро // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 26–40.
10. Международная конференция по кластерам – в Севастополе // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 68–69.
11. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
12. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014.

Азарян О.М., Беленький О.Ю. Машиностроительный комплекс Украины: стратегические аспекты развития и относительский подход

В статье изложены проблемные аспекты развития машиностроительного комплекса Украины, обоснована необходимость стратегического подхода и учета факторов когнитивных возможностей человека в принятии управленческих решений по формированию и выполнению поставленных задач. Проведен ретроспективный анализ развития машиностроительного комплекса, выявлены особенности и походы по стратегическому развитию машиностроительного комплекса страны.

Ключевые слова: *машиностроительный комплекс, развитие, стратегия, взаимодействие, кластеры.*

Azaryan H., Belenkyi O. Machine-building complex of Ukraine: strategic aspects of development and relational approach

In article problem aspects of development of a machine-building complex of Ukraine, need of strategic approach and the accounting of factors of cognitive opportunities of the person in adoption of administrative decisions on formation and performance of objectives are stated. The retrospective analysis of development of a machine-building complex is carried out, features and campaigns on strategic development of the Machine-building complex of the country are revealed.

Studies have shown that the development of machine industry of Ukraine is an important and challenging issue for form-ing a strong economy. Construction of new innovative society and the

actual entry in the "new economy" - an objective reality in which prominent place should belong to the machine-building complex of Ukraine. Important is decentralization and increas-tion the role of regions, the formation of new institutions, which combines small, medium and large business. Formation of innovative industrial clusters closely associated with the capabilities and potential of specific regions and requires the development strategy of measuring the extent of relations between enterprises in which people act. The development of innovation network-structures will help to achieve dynamic development first, because within the cluster associations in the manufacturing process include not only businesses, but also research institutes, government agencies, financial institutions, educational institutions and other related formations working to improve the quality of living area.

Key words: *machine-building complex, development, strategy, interaction, clusters.*

УДК 332.1

А.В. Бакурова
доктор економічних наук, професор

М.М. Закоморний
Класичний приватний університет

ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ РЕСУРСІВ ДЛЯ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЕРДЯНСЬКОГО РАЙОНУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проведено аналіз існуючих моделей оптимізації розподілу ресурсів та побудовано модель оптимального розподілу медичних ресурсів у Бердянському районі Запорізької області. На основі кластерного аналізу регіональної системи охорони здоров'я Бердянського району виділено чотири групи районів, з урахуванням особливостей та специфічних рис кожної з виділених груп районів здійснено структуризацію регіональних проблем, побудовано систему заходів розвитку та вдосконалення охорони здоров'я кожної групи.

Ключові слова: *медичне обслуговування, кластер, розподіл медичних ресурсів, ресурсний потенціал, стратегії розвитку регіональних систем.*

I. Вступ

В умовах ринкової економіки в охороні здоров'я скоротились функції держави, що привело до децентралізації фінансового регулювання цієї галузі та необхідності формування сучасних економічно доцільних систем організації медичної допомоги з урахуванням реальних потреб населення й можливостей їх задоволення. Для підвищення ефективності системи охорони здоров'я, особливо в умовах, коли об'єктивно існує дефіцит як бюджетних коштів, так і особистих фінансових можливостей громадян, виникає потреба в удосконаленні системи фінансування цієї галузі.

Вивченню проблем державного управління, серед яких важливе місце посідає охорона здоров'я, та можливих шляхів їх вирішення присвячені праці багатьох учених-економістів і практиків, зокрема, І. Солоненка, А. Чемериса [5; 6]. Значний внесок у розробку цієї тематики здійснили Б. Андрушків, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, А. Мельник, С. Писаренко, Д. Стеченко, І. Фаріон, М. Чумаченко та ін. [2; 3; 4], у працях яких подано широкий спектр підходів до розв'язання проблем територіальної організації об'єктів соціального призначення.

Водночас економічні проблеми розвитку галузі на регіональному рівні з позицій ефективності використання ресурсного потенціалу в умовах ринкових відносин не знайшли достатнього висвітлення в літературі, а також не вирішені на практиці.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз існуючих моделей оптимізації розподілу ресурсів та побудова моделі оптимального розподілу медичних ресурсів у Бердянському районі.

III. Результати

Для оцінювання структурних та територіальних особливостей організації сфери медичних послуг у Бердянському районі Запорізької області проведемо комплексну діагностику регіональної системи охорони здоров'я за методикою Д. Арзянцевої [1], але для автоматизації розрахунків за методом кластерного аналізу скористаємось можливостями пакета Statistica.6.

Перший етап, на якому виконується визначення специфіки та диспропорцій у територіальній системі охорони здоров'я за стандартизованими показниками медико-демографічної ситуації, завершився збором первісних даних (табл. 1).

Дані табл. 1 розбито на дві групи по три показники в кожній. До першої групи включено показники, що характеризують демографічний стан регіонів (сільських рад) Бердянського району, а саме: народжуваність, загальна смертність та захворюваність серед населення. Результати нормування показників першої групи подано в табл. 2.

За даними табл. 2 проведено кластерний аналіз за допомогою пакета Statistica.6. У результаті аналізу отримано два кластери. Склад першого кластера подано в пакеті Statistica.6 у вигляді звіту (рис. 1).

Для визначення інтегрального показника демографічної ситуації цього кластера визначаємо описові (дескриптивні) статистики: середнє значення (Mean), стандартне відхилення (Standard), варіацію (Variance). Для цього скористаємось властивостями методу k-середніх, що є вбудованою функцією пакета Statistica.6.

© Бакурова А.В., Закоморний М.М., 2014

Таблиця 1

Стандартизовані значення основних показників медико-демографічної ситуації в Бердянському районі за 2011 р.

№	Адміністративно-територіальні одиниці	Показники							
		Народжуваність	Загальна смертність	Смертність новонароджених	Захворюваність серед населення	Госпіталізація на 1000 жителів	Видатки на охорону здоров'я на 1 жителя	Забезпеченість ліжками, денний стац.	Забезпеченість лікарями
1	Андріївська с/р	10,2	19,9	–	15 181,6	96,9	1683,29	20	35,3
2	Андрівська с/р	9,1	14,5	–	8577,9	–	171,04	5	3,8
3	Берестівська с/р	6,4	24,5	–	11 274,7	–	168,87	5	–
4	Дмитрівська с/р	9,7	9,3	–	10 372,8	–	362,56	20	3,9
5	Долинська с/р	7,1	15,1	–	5377,1	–	114,11	–	–
6	Карло-Марксівська	7,9	14,2	–	7412,6	–	122,43	–	–
7	Луначарська с/р	9,7	16,3	–	7110,7	–	138,0	5	3,9
8	Миколаївська с/р	6,0	15,4	–	13 144,9	–	189,16	5	4,3
9	Новопетрівська с/р	8,2	16,5	–	9265,1	–	201,13	10	2,9
10	Новотроїцька с/р	14,0	19,7	–	12 582,4	–	113,12	5	1,9
11	Осипенківська с/р	11,1	20,4	–	8897,2	–	330,19	20	4,5
12	Червонопільська с/р	9,0	16,0	–	11 304,3	–	213,89	5	–

Таблиця 2

Нормовані показники, що характеризують демографічний стан регіонів (сільських рад) Бердянського району

C_	**Сільські ради**	Народжуваність **Var1**	Загальна смертність **Var2**	Захворюваність **Var3**
1	Андріївська с/р (ЦРЛ)	0,53	0,80	1,83
2	Андрівська с/р	0,03	–0,60	–0,52
3	Берестівська с/р	–1,20	1,99	0,44
4	Дмитрівська с/р	0,30	–1,94	0,12
5	Долинська с/р	–0,88	–0,44	–1,66
6	Карло-Марксівська с/р	–0,52	–0,68	–0,93
7	Луначарська с/р	0,30	–0,13	–1,04
8	Миколаївська с/р	–1,38	–0,37	1,10
9	Новопетрівська с/р	–0,38	–0,08	–0,28
10	Новотроїцька с/р	2,26	0,75	0,90
11	Осипенківська с/р	0,94	0,93	–0,41
12	Червонопільська с/р	–0,02	–0,21	0,45

Members of Cluster Number 1 (demografia. sta) and Distances from Respective Cluster Center
Cluster contains 8 cases

	Case No.2	**Case No.4**	**Case No5.**	**Case No.6**	**Case No.7**	**Case No.8**	**Case No.9**	**Case No.12**
Distance	0,22584	0,91712	0,82752	0,36579	0,59155	1,04356	0,27965	0,52952

Рис. 1. Склад першого кластера за показниками демографічного стану

Descriptive Statistics for Cluster 1 (demografia.sta) Cluster contains 8 cases

	Mean	**Standard**	**Variance**
Var1	–0,316864	0,594700	0,353668
Var2	–0,557223	0,599338	0,359206
Var3	–0,345214	0,889205	0,790686

Рис. 2. Звіт про описові (дескриптивні) статистики першого кластера

Інтегральний показник демографічного стану регіонів, що увійшли до першого кластера, визначається як сума нормованих середніх значень показників у першому кластері: $D_{g1} = –1,2193$.

Склад другого кластера, що отримано в пакеті Statistica.6, у вигляді звіту подано на рис. 3.

На рис. 4 відображено звіт про описові статистики другого кластера за показниками демографічного стану.

Members of Cluster Number 2 (demografia. sta) and Distances from Respective Cluster Center
Cluster contains 4 cases

	Case No.1	**Case No.3**	**Case No.10**	**Case No.11**
Distance	0,683870	1,181125	0,971490	0,666769

Рис. 3. Склад другого кластера за показниками демографічного стану

Descriptive Statistics for Cluster 2 (demografia.sta) Cluster contains 4 cases

	Mean	Standard	Variance
Var1	0,633727	1,427663	2,038221
Var2	1,114446	0,586973	0,344538
Var3	0,690429	0,931853	0,868350

Рис. 4. Звіт про описові (дескриптивні) статистики другого кластера

Сума середніх значень показників за другим кластером, тобто інтегральний показник демографічного стану регіонів другого кластера: D_{g2} = 2,438602.

Отже, до першого кластера, що характеризується низьким рівнем демографічної ситуації, належать такі сільські ради: Андрівська, Дмитрівська, Долинська, Карло-Марксівська, Луначарська, Миколаївська, Новопетрівська, Червонопільська.

Другий кластер, що характеризується порівняно високим рівнем демографічної ситуації, утворюють такі сільські ради: Андріївська, Берестівська, Новотроїцька, Осипенківська.

Для аналізу стану медичного обслуговування в регіонах Бердянського району проаналізуємо їх за показниками другої групи. Нормовані показники, що характеризують стан медичного обслуговування в Бердянському районі, наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Нормовані показники, що характеризують стан медичного обслуговування в Бердянському районі

№	**Сільські ради**	Видатки на охорону здоров'я на 1 жителя **Var1**	Забезпеченість ліжками, денний стац. **Var2**	Забезпеченість лікарями **Var3**
1	Андріївська с/р (ЦРЛ)	3,12	1,56	3,12
2	Андрівська с/р	–0,33	–0,45	–0,13
3	Берестівська с/р	–0,34	–0,45	–0,52
4	Дмитрівська с/р	0,10	1,56	–0,12
5	Долинська с/р	–0,46	–1,11	–0,52
6	Карло-Марксівська с/р	–0,45	–1,11	–0,52
7	Луначарська с/р	–0,41	–0,45	–0,12
8	Миколаївська с/р	–0,29	–0,45	–0,08
9	Новопетрівська с/р	–0,27	0,22	–0,22
10	Новотроїцька с/р	–0,47	–0,45	–0,32
11	Осипенківська с/р	0,03	1,56	–0,06
12	Червонопільська с/р	–0,24	–0,45	–0,52

За даними табл. 3 проведено кластерний аналіз за допомогою пакета Statistica.6 за показниками діяльності лікувально-профілактичних закладів. Як і на попередньому етапі аналізу, отримано два кластери.

На рис. 5 подано склад першого кластера за показниками діяльності лікувально-профілактичних закладів, що отримано в пакеті Statistica.6 у вигляді звіту на основі методу k-середніх. Представниками цього кластера є три сільські ради: Андріївська, Дмитрівська та Осипенківська.

Для визначення інтегрального показника стану медичного обслуговування, що відповідає регіонам цього кластера, визначаємо описові статистики за методом k-середніх, що є вбудованою функцією пакета Statistica.6. Результати наведено на рис. 6.

Members of Cluster Number 1 (medicina.sta) and Distances from Respective Cluster Center
Cluster contains 3 cases

	Case No.1	Case No.4	Case No.11
Distance	1,704095	0,850667	0,854332

Рис. 5. Склад першого кластера за показниками стану медичного обслуговування

Descriptive Statistics for Cluster 1 (medicina.sta) Cluster contains 3 cases

	Mean	Standard	Variance
Var1	1,085073	1,764740	3,114306
Var2	1,558181	0,000000	0,000000
Var3	0,981154	1,849833	3,421881

Рис. 6. Звіт про описові (дескриптивні) статистики першого кластера

Інтегральний показник стану медичного обслуговування визначається як сума середніх значень показників за першим кластером: M_{g1} = 3,624408.

Отже, перший кластер має достатньо високий рівень розвитку за показниками діяльності лікувально-профілактичних закладів.

До складу другого кластера увійшли такі сільські ради: Андрівська, Берестівська, Долинська, Карло-Марксівська, Луначарська, Миколаївська, Новопетрівська, Новотроїцька та Червонопільська. Результат відповідного звіту подано на рис. 7.

На рис. 8 подано звіт про описові статистики другого кластера за показниками діяльності лікувально-профілактичних закладів.

Members of Cluster Number 2 (medicina.sta) and Distances from Respective Cluster Center
Cluster contains 9 cases

	Case No.2	Case No.3	Case No.5	Case No.6	Case No.7	Case No.8	Case No.9	Case No.10	Case No.12
Distance	0,12371	0,11969	0,36509	0,36347	0,13127	0,15605	0,43631	0,074287	0,13925

Рис. 7. Склад другого кластера за показниками стану медичного обслуговування

Descriptive Statistics for Cluster 2 (medicina.sta) Cluster contains 9 cases

	Mean	Standard	Variance
Var1	–0,361691	0,087931	0,007732
Var2	–0,519394	0,401293	0,161036
Var3	–0,327051	0,195444	0,038199

Рис. 8. Звіт про описові дескриптивні статистики другого кластера

Сума середніх значень показників за другим кластером визначає інтегральну характеристику діяльності лікувально-профілактичних закладів у відповідних регіонах Бердянського району: M_{g2} = –1,20814.

Значення інтегрального показника другого кластера характеризує його представників як регіони з низьким рівнем розвитку медичного обслуговування.

Далі на основі отриманих інтегральних коефіцієнтів діяльності лікувально-профілактичних закладів (M_g) і демографічної ситуації (D_g) обґрунтовуємо відповідні стратегії оптимального фінансування медичного обслуговування в регіонах.

Стратегія розвитку медицини в Бердянському районі. Застосування розрахованих комплексних показників діяльності лікувально-профілактичних закладів (M_g) і демографічної ситуації (D_g) сприяє більш точному виявленню та структуруванню проблем певних типів територій і дає змогу виділити чотири типи груп територій (рис. 8).

Рівень демографічної ситуації (D_g)		
високий	***Страратегія інтенсивного розвитку системи охорони здоров'я*** 1) нарощування мережі закладів охорони здоров'я; 2) збереження позитивної динаміки демографічної ситуації **II тип районів**	***Стратегія інноваційного розвитку регіону*** 1) збереження наявного рівноважного стану системи охорони здоров'я; 2) стратегія інноваційного розвитку **I тип районів**
низький	***Стратегія виходу з кризи*** 1) інтенсивне нарощування мережі закладів охорони здоров'я; 2) покращення демографічних показників **IV тип районів**	***Стратегія покращення демографічної ситуації*** 1) покращення демографічних показників; 2) збереження наявних показників діяльності закладів охорони здоров'я **III тип районів**
	низький	високий

Рівень розвитку мережі охорони здоров'я (M_g)

Рис. 8. Групування територій за показниками медико-демографічної ситуації та вибір стратегій розвитку регіональних систем охорони здоров'я

Матриця показує, як визначається тип кластерів та, відповідно, основні види стратегії залежно від рівня інтегральних показників. Загалом стратегія регіональної системи охорони здоров'я має бути спрямована на зменшення територіальної диференціації, забезпечувати пропорційний і збалансований розвиток цієї сфери на всій території. Для кожної групи районів, які увійшли до відповідних квадрантів, визначаються загальні напрями розвитку та комплекс заходів з їх реалізації. При цьому виявлення специфічних проблем групи дає змогу розробити практичні рекомендації щодо їх вирішення, забезпечує адаптацію загальної стратегії до умов конкретної території.

Для кожної зі стратегій проводять обґрунтування фінансових ресурсів, необхідних для їх реалізації, – видатки на медикаменти, оплату праці, комунальні послуги, закупівлю обладнання та транспорт, будівництво тощо.

Для розрахунків використовують нормативні та питомі показники забезпеченості населення відповідними об'єктами системи охорони здоров'я, кошториси (у розрізі поточних і капітальних витрат), прогнозні значення темпів інфляції та визначається етапність реалізації відповідних заходів.

За результатами проведеного кластерного аналізу регіональної системи охорони здоров'я Бердянського району виділено чотири групи з різним рівнем медико-демографічної ситуації, про що свідчать розраховані комплексні коефіцієнти (табл. 4). Це дало змогу більш точно оцінити поточний рівень та особливості територіальної організації системи охорони здоров'я, відтак – сформувати чітку стратегію розвитку на середньострокову перспективу.

На основі аналізу особливостей і специфічних рис кожної з виділених груп районів нами здійснено структуризацію регіональних проблем, побудовано систему заходів розвитку та вдосконалення охорони здоров'я цієї групи. Так, для територій першої групи рекомендуємо застосовувати стратегію інноваційного розвитку, яка забезпечить рівноважний стан регіональної системи охорони здоров'я та позитивну динаміку медико-демографічних показників, за умови, що наявні пропорції не будуть погіршуватись. Нами визначено, що пріоритетними напрямами розвитку регіональної системи охорони здоров'я є інтенсивний розвиток приватної лікарської практики в сільській місцевості; запровадження багатоканальності фінансування витрат на медичну допомогу населенню, у тому числі через організацію та функціонування лікарняних кас; упровадження в діяльність лікувально-профілактичних закладів сучасних прогресивних медичних технологій тощо.

Таблиця 4

Комплексні показники медико-демографічної ситуації в Бердянському районі Запорізької області

Група населених пунктів	Комплексний показник	
	демографічної ситуації (D_g)	діяльності закладів охорони здоров'я (Mg)
I – 2 сільські ради: Андріївська Осипенківська	2,44	3,62
II – 2 сільські ради: Берестівська Новотроїцька	2,44	–1,21
IП – 1 сільська рада: Дмитрівська	–1,22	3,62
IV – 7 сільських рад: Андрівська Долинська Карло-Марксівська Луначарська Миколаївська Новопетрівська Червонопільська	–1,22	–1,21

Аналіз динаміки зростання доходів населення, обсягів позабюджетних надходжень до системи охорони здоров'я, мережі приватних медичних закладів свідчить про перспективність та доцільність реалізації зазначених заходів для першої групи.

Стратегія другої групи спрямована на інтенсивний розвиток системи охорони здоров'я, тобто підтримку існуючого стану демографічної ситуації з одночасним нарощуванням рівня показників діяльності лікувально-профілактичних установ. Враховуючи особливості медико-демографічної ситуації та необхідність підвищення якості медичної допомоги населення, визначено такі ключові напрями розвитку: зменшення наявних територіальних диспропорцій на основі подолання існуючого розриву між фактичною й нормативною ресурсною забезпеченістю установ охорони здоров'я; інтенсивна реорганізація закладів охорони здоров'я, збільшення кількості лікарів загальної практики.

Для районів третьої групи доцільно розробити стратегію покращення демографічної ситуації, при цьому підтримувати та нарощувати рівень розвитку установ охорони здоров'я.

Результати розрахунків показали, що більшість сільрад належать до четвертої групи, яка характеризується критично низьким рівнем медико-демографічної ситуації. Отже, ці регіони потребують термінового розроблення стратегії виходу з кризи, яка повинна передбачати інтенсивне нарощування мережі закладів охорони здоров'я та покращення демографічних показників, або реструктуризації територіального розміщення закладів медичного обслуговування.

Реорганізація медичних установ району шляхом розділення на первинну та вторинну медико-санітарну допомогу, а також організація амбулаторій загальної практики сімейної медицини дали змогу значно скоротити штатні нормативи, покращити медичне обслуговування, підвищити й проконтролювати ефективність праці кожного працівника медичної установи та зекономити значні кошти, які використовуються на капітальний і поточний ремонти приміщень, закупівлю обладнання, тобто бюджет перестає бути тільки касою з виплати заробітної платні медичним працівникам.

На основі заявлених формульних розрахунків Міністерство фінансів виділило лікувально-профілактичним закладам Бердянського району у 2010 р. 12 207 млн грн, додаткове бюджетне фінансування на кінець року становило 2 219 млн грн , тобто було збільшено на 18%. У 2011 р. виділено 11 659 млн грн, на кінець року загальні видатки становили 15 432 млн грн, збільшення відбулося на 33%.

IV. Висновки

Проведені дослідження є подальшим розвитком обґрунтування стратегій оптимального розміщення закладів медичного обслуговування в малих містах і сільській місцевості із залученням математичних методів, визначенням структури та комплексної діагностики стану медичного обслуговування регіону. Реалізація запропонованої стратегії для Бердянського району Запорізької області сприятиме забезпеченню зростання якості та доступності медичної допомоги, підвищенню ефективності використання ресурсного потенціалу завдяки оптимальному перерозподілу частини бюджетних коштів, скороченню дублювання в діяльності закладів різних ланок лікувально-профілактичної допомоги.

Список використаної літератури

1. Арзянцева Д.А. Формування оптимальної стратегії розвитку регіональних систем охорони здоров'я / Д.А. Арзянцева // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1 (21). – С. 315–322.
2. Геєць В.М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 2. – С. 376–379.
3. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингаг сталого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 13–24.
4. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століття: нові пріоритети [Електронний ресурс] / М.І. Долішній. – Режим доступу: http://irr.org.ua/publication/dol_mon.pdf.
5. Солоненко Н. Економіка охорони здоров'я : навч. посіб. / Н. Солоненко. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 415 с.
6. Чемерис А.О. Концептуальні засади реформування державного управління і місцевого самоврядування / А.О. Чемерис // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць УАДУ при Президентові України (Львівський філіал) / за заг. ред. А.О. Чемериса. – Л. : ЛФ УАДУ : Кальварія, 2000. – Вип. 3. – С. 8–21.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2014.

Бакурова А.В., Закоморный Н.Н. Оптимальное распределение ресурсов для медицинского обслуживания Бердянского района Запорожской области

В статье проведен анализ существующих моделей оптимизации распределения ресурсов и построена модель оптимального распределения медицинских ресурсов в Бердянском районе Запорожской области. На основе кластерного анализа региональной системы здравоохранения Бердянского района выделено четыре группы районов, с учетом особенностей и специфических черт каждой из выделенных групп осуществлена структуризация региональных проблем, построена система мероприятий развития и совершенствования здравоохранения каждой группы.

Ключевые слова: *медицинское обслуживание, кластер, распределение медицинских ресурсов, ресурсный потенциал, стратегии развития региональных систем.*

Bakurova A., Zakomorny N. Optimal allocation for health services Berdyansk district of Zaporozhye region

The paper analyzes existing models optimize resource allocation and the model of optimal allocation of medical resources in Berdyansk district of Zaporozhye region.

Evaluation of structural and territorial characteristics of health services in Berdyansk district of Zaporozhye region conducted by the method of diagnose complex regional health system (D. Arzyantsevoyi). To automate the calculation method used cluster analysis capabilities package Statistica.6.

The first stage is defined territorial disparities in the health care system for standardized indicators of medical and demographic situation. The method of cluster analysis of the regional health system Berdyansk district, four cluster areas.

In the second stage, the calculated integral indicator of the state of health care and demographics identified four types of areas. This allowed a structuring regional issues, to build a system of measures and improvement of health for each group.

Past studies is to further justify strategies optimal placement of health care facilities in small towns and rural areas involving mathematical methods.

In a market economy contracted functions of the state in health care. This led to the decentralization of financial regulation of the industry and the need to develop economically viable modern systems of health care. Such systems should take into account the real needs of the population and the possibility of meeting them.

Therefore, implementation of the proposed strategy for Berdyansk district of Zaporozhye region will promote the growth of quality and accessibility of health care, improve the efficiency of resource potential through optimal reallocation of the budget, reduce duplication in the work of institutions in different parts of the treatment and preventive care.

Key words: *health services, cluster, allocation of health resources, resource potential, strategies of regional systems.*

УДК 656.2:351.812.5

Г.Ю. Олійник
кандидат економічних наук, докторант
Класичний приватний університет

РЕАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОЕКТУ: РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" вимагає виходу країни на шлях стратегічного програмування соціально-економічного розвитку. Для модернізації стратегії економіки України було започатковано практику національних проектів, які визначено як практичну основу для здійснення економічних реформ у країні, залучення значних обсягів інвестицій та запровадження інноваційної моделі управління економічним розвитком у середньостроковій перспективі. При цьому значущість національного проектування зростає в післякризовий період, коли об'єктивна потреба в цілеспрямованій концентрації ресурсів суспільства на ключових цілях модернізації стратегії економіки та управління спонукає до пошуку адекватних сучасних інструментів упровадження. Досвід показує, що національні проекти в разі впровадження ефективної моделі їх організації здатні задовольнити таку потребу.

Постановою від 26.10.2011 р. № 1106 Кабінет Міністрів України затвердив Державну цільову програму реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр. (далі – Цільова програма) [1].

Така Цільова програма, як інструмент державної політики, має новаторський характер і є принципово новою для управлінського механізму економіки галузі залізничного транспорту й України. Тому становлення її ефективності вимагає часу, підготовки, спроб і помилок, аналізу факторів успіху та причин невдач.

Ключові слова: *національний проект, державне управління, нормативно-правове забезпечення, підготовка до впровадження, реструктуризація, галузь залізничного транспорту.*

І. Вступ

Перші кроки функціонування сучасного механізму управління національним проектом – реформування залізничного комплексу України спонукають до певних аналітичних висновків та оцінок. Такі оцінки неоднозначні.

Фінансування цільової програми здійснюватиметься за рахунок власних коштів залізниць і підприємств залізничного транспорту, а також коштів, передбачених у державному бюджеті на відповідний рік та інших джерел. Практично програма виконується за власні кошти галузі.

Окремі розділи Програми першого етапу (2010–2012 рр.) почали виконувати:

– внесено зміни до Державної цільової програми, яка викладена в новій редакції й передбачає поетапне її виконання [1];
– прийнято Закон України "Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування" (далі – Закон) [2];
– прийнято Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про залізничний транспорт" [3];
– розроблено проект Закону України "Про залізничний транспорт України" (нова редакція) [4].

Вказане законодавче забезпечення виконання національного проекту – реформування залізничного комплексу дуже важливе й потребує розробки його нормативно-правового забезпечення.

Укрзалізниця самостійно розпочала проведення підготовчого процесу галузі до реструктуризації. Розроблено класифікатор майна залізничного транспорту та внутрішні нормативно-правові документи, на їх основі проведено вперше в історії галузі єдину технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна (будівель, споруд, земельних ділянок і розташованих на них передавальних пристроїв) [5–8].

Підготовлено затверджені та видано навчальні посібники, розпочато проведення навчання персоналу [9] та складено плани першочергових дій [10].

Ці перші кроки дуже важливі та потребують подальшого розвитку, упровадження державної підтримки. Вони мають стати каталізатором інвестування й мультиплікаторами економічного зростання галузі та держави.

На рівні держави методологічно не вирішено питання оцінювання передачі до статутного капіталу Компанії:

– майна Укрзалізниці, залізниць, підприємств, установ та організацій залізничного транспорту, що належать до сфери управління Укрзалізниці;
– прав постійного користування земельними ділянками, наданими для розміщення підприємств залізничного транспорту;

© Олійник Г.Ю., 2014

– прав господарського відання магістральними залізничними лініями загального користування та розміщеними на них технологічними спорудами;
– 100% акцій відкритих акціонерних товариств, повноваження з управління якими здійснює Укрзалізниця (ці товариства створені у 1995–2000 рр. і за правилами, які діяли на той час, проведено оцінювання їх майна та статутного капіталу);
– акції, частки та паї, що належать державі у статутному фонді господарських товариств, утворених за участю підприємств залізничної галузі.

Не вирішено методологічно питання формування статутного капіталу Компанії та визначення повного переліку майна, що передається до статуту на праві господарського відання.

До розробки нормативного забезпечення другого та третього етапів ніхто не приступав. Очевидною стає необхідність перегляду організаційних засад державного проектування реалізації Національного проекту – реформування залізничної галузі України.

Дослідження реалізації Національного проекту – реформування залізничного комплексу України проводиться вперше.

ІІ. Постановка завдання

Мета статті – розробка прикладного механізму вдосконалення системи управління Цільовою програмою реформування залізничного транспорту як складової Національного проекту України.

ІІІ. Результати

Перехід економіки України до ринкових відносин, який здійснюється з початку 1990 р., докорінним чином вніс зміни до економічного становища й ролі залізничного транспорту.

Це стосується, насамперед, фінансово-економічної моделі роботи галузі, яка дотувалась державою (у частині інвестицій), а на сьогодні галузь повністю самофінансується та забезпечує податкові надходження до державного й регіонального бюджетів. Водночас залишилась незмінною функція галузі, як "…виробничо-технологічного комплексу організацій і підприємств залізничного транспорту загального користування, призначеного для забезпечення потреб суспільного виробництва і населення країни в перевезеннях у внутрішньому і міжнародному сполученнях та надання інших транспортних послуг усім споживачам без обмежень за ознаками форм власності та видів діяльності тощо" [12, ст. 1], що працює за тарифами й умовами перевезення, які регулюються державою. Галузь є важливою складовою єдиної транспортної системи України, належить до наземних видів транспорту, характерними рисами якої є: масовість, універсальність, регулярність, відносно невелика вартість перевезень, екологічність. Питома вага залізничного транспорту в перевезенні вантажів становить 25% від усіх транспортних перевезень, за вантажообігом – 58%, а за пасажирооборотом – 49,3% [11, с. 222, 230]. Оскільки ціни на продукцію інших галузей стали вільними, залізничні тарифи перетворились на головний макроекономічний регулятор у руках держави. Що стосується тарифів на пасажирські перевезення, насамперед приміські, то їх суттєвий рівень не покриває навіть собівартості їх перевезень, зумовлює функціонування залізничного транспорту як стабілізатора соціального становища в країні.

Діяльність галузі залізничного транспорту залежить від її економічної моделі, економіки підприємств України й особливостей сучасного стану галузі, яку можна охарактеризувати таким чином:

1. *Україна має розвинену залізничну інфраструктуру, яка в основному була сформована ще за радянських часів і після розпаду Радянського Союзу виявилась надлишковою* для задоволення в нових умовах попиту на залізничні перевезення, оскільки не відповідає кількісним і якісним показникам структури виробництва держави та вимогам ринкової економіки. Мережа залізниць України як складова колишньої великої транспортної системи не відповідає внутрішнім транспортним потребам держави після відокремлення й здобуття незалежності. За роки перебудови обсяг транспортної роботи скоротився майже втричі.

2. *Утримання надлишкової мережі залізниць в умовах обмеженості фінансових ресурсів призвело до скорочення обсягів планових ремонтів і, як наслідок, до погіршення технічного стану залізничних колій та штучних споруд.* По-перше, наявність зайвої мережі залізниць, яка не відповідає обсягам транспортної роботи й попиту на перевезення, продовжує вимагати значних капіталовкладень у її утримання та ремонт. По-друге, відсутність необхідних обсягів фінансування призводить до значного погіршення технічного стану галузі, її морального та фізичного зносу. Обмеженість фінансових ресурсів і необхідність утримувати надлишкову мережу особливо позначилась на виконанні найбільш дорогих робіт – капітальному ремонті й модернізації. Так, у 1992–1996 рр. фактичне виконання капітального ремонту колій перевищувало 60% від планових показників, а у 2005 р. виконання плану становило 40% планового завдання, а у 2013 р. – лише 20%.

3. *Значна частина наявності інфраструктури й технічних засобів, що забезпечують її функціонування*, експлуатуються поза межами встановлених нормативних строків служби і є морально та фізично за-

старілими. При невисоких техніко-економічних параметрах і низькій надійності в експлуатації вони *постійно потребують підвищення витрат* на технічне обслуговування та ремонт.

4. *Утримання об'єктів інфраструктури, їх ремонт, реконструкція, будівництво та модернізація відбуваються силами галузі, переважно за рахунок власних коштів.* Крім того, на виконання конкретних програм, намічених Державними цільовими програмами розвитку транспортно-дорожнього комплексу України та його інтеграції в міжнародну транспортну систему Укрзалізниці, виділяються мізерні кошти з бюджетів різних рівнів та надаються (практично не надаються) позабюджетні кошти.

5. *Наявність розгалуженої залізничної мережі із* запасом пропускної, провізної та переробної спроможності, з виходами до морських портів і пунктів пропуску через кордони, *не потребує будівництва нових доріг для розвитку транзитних перевезень.* Необхідно лише провести роботи з приведення існуючої інфраструктури за напрямами транспортних коридорів до рівня національних і міжнародних стандартів.

Цільова програма реструктуризації може бути реалізована за умовами стимулювання державою і має враховувати як умови, так і перспективи розвитку національної економіки. Ефекту Цільової програми можна досягти на основі стратегічного проектного підходу до побудови й реалізації стратегії реструктуризації.

Проектний метод управління, який поширюється у практиці сучасного корпоративного менеджменту, при застосуванні на рівні національного проектування набирає специфічних особливостей. У державному управлінні стрункість ієрархічних структур є незрівнянно вищою, масштаб реалізації проектів – ширшим, а рівень взаємодії різних структурних елементів системи державного управління чітко регламентовано нормативно-правовими актами. Крім того, управлінські функції та завдання пов'язані з досягненням певного важко вимірюваного суспільного ефекту, виходять з необхідності балансувати політичні та економічні інтереси різних суспільних груп. Тому, як правило, на основі проектного менеджменту в державному управлінні, з урахуванням комерційного стратегічного планування й управління, виникають модифіковані бачення реалізації загальних принципів проектування. Вони зводяться до трьох основних бачень національного проекту [14]:

– *національний проект як стратегічна програма реформ у галузі залізничного транспорту* (критеріями позиціонування такого проекту є, по-перше, стратегічна важливість галузі та поставлених національних завдань і, по-друге, високий рівень політичного контролю над його реалізацією; такий тип національного проектування характерний для країн на етапі певної системної трансформації та (або) побудови нової моделі економіки галузі; у цьому контексті національний проект має об'єднавчу місію, тобто покликаний згуртувати націю фундаментальною ідеєю (метою), що базується на засадах цінностей, притаманних нації);
– *національний проект – реформування залізничного комплексу, як міжгалузева (міждисциплінарна) складова державної (національної) програми,* що спрямована на реалізацію загальнонаціональних цілей і забезпечує необхідну міжгалузеву координацію;
– *національний проект, як інвестиційний проект*, який об'єднує зусилля держави, галузі, бізнесу та громадськості для реалізації пріоритетних цілей та завдань.

Досягнення в межах проектів визначеності та прогнозованості державної політики створює фундамент для злагоджених дій держави, галузі й бізнесу в напрямі реалізації суспільно значущих завдань розвитку. Таким чином, національне проектування забезпечує довгостроковий горизонт планування й розвитку соціально-економічної системи, виходячи з необхідності подолання недієвості звичайного інструментарію державного управління, який, будучи ефективним при розв'язанні поточних завдань, втрачає дієздатність у стратегічному вимірі [15].

З огляду на перехідний стан становлення національної системи державного управління в Україні та визначені Державною цільовою програмою реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр. завдання системних перетворень, *національне проектування слід розглядати як найефективніший інструмент забезпечення модернізацій цих структурних зрушень* [16; 17].

Державна цільова програма реформування залізничного транспорту є важливим інфраструктурним проектом. Тому подальше запровадження національного проектування в Україні необхідно розцінювати, насамперед, як інструмент реалізації комплексу стратегічно орієнтованих заходів, спрямованих на вирішення найактуальніших завдань системної модернізації значущої сфери суспільного життя – галузі залізничного транспорту. Це спонукає розглядати такий проект як частину системи середньо- та довгострокового планування, яка запроваджується в Україні й включатиме також *інфраструктурне, нормативно-правове, інформаційне та інші види забезпечення реалізації цього проекту.*

Загальна оцінка сучасного стану реалізації національного проектування в Україні вказує на недостатню ефективність викори-

стання цього інституту стратегічного розвитку. Як показав вітчизняний досвід реалізації інфраструктурних проектів під час підготовки Чемпіонату Європи з футболу 2012 р., проблеми у сфері управління такими проектами фактично успадковані від загальних проблем ефективності державного управління в Україні загалом та реалізації державних цільових програм зокрема [18].

Тим самим окреслено існуючу *управлінську системну проблему – відсутність адекватної українському адміністративному й бізнес-середовищу організаційно-економічної моделі управління національними проектами, яка б* забезпечувала узгодженість *дій держави та галузі* на основі відповідно застосовуваних регуляторних механізмів, інформаційних інтервенцій, інфраструктурного інвестування тощо. Жорстка необхідність досягнення кінцевого результату, як у випадку підготовки до Євро-2012, змусила компенсувати цей недолік за рахунок гіпертрофованої частки державного інвестування [18].

У міжнародній практиці подібні проблеми нерідко спонукали уряди країн до різкого обмеження кількості національних (або подібних) проектів. У такий спосіб вони поступово відмовлялися від фрагментарного національного проектування на користь загального стратегічного планування та управління.

Враховуючи питання стану реалізації Державної цільової програми реформування залізничного транспорту як національного проекту України, слід констатувати необхідність встановлення нової логіки її реалізації на засадах середньострокового бюджетування і планування розвитку країни. *Відповідні перетворення вимагають здійснення таких концептуальних заходів* щодо трансформування існуючої моделі управління національними проектами:

– встановлення механізмів державної участі у національному проектуванні, адекватних фінансовій спроможності держави (фінансовий контекст);
– усунення суперечностей у системі органів державної влади під час національного проектування завдяки оцінюванню їх діяльності на основі суспільного ефекту (процесно-процедурний контекст).

Таким чином, *для встановлення конкретних орієнтирів цілепокладання необхідно здійснити:*

– ранжирування національних проектів за стимулювальним впливом на реалізацію цього галузевого проекту;
– налагодження горизонтального кореспондування між цією галузевою програмою та заходами щодо реалізації національних проектів [15].

Важливо забезпечити реальну інтеграцію Державної цільової програми реформування залізничного транспорту як національного проекту в загальнодержавну систему управління, що дасть змогу усунути дублювання функцій, скоротити адміністративні витрати і створити умови для концентрації коштів на практичній складовій реалізації проектів. Цей проект, як масштабне міжгалузеве завдання, слід розглядати як логічну складову роботи Кабінету Міністрів України, відповідних міністерств і відомств, а щодо необхідного законодавчого забезпечення – і законодавчої влади. Ці установи повинні відігравати провідну роль у розробці та реалізації цього Національного проекту – реформування залізничного комплексу України. Оптимальним є, на нашу думку, розгляд цього проекту як цільової програми дій, затвердженої Кабінетом Міністрів України з відповідними плановими завданнями для відомств і своєчасним внесенням змін до Цільової програми.

Логістика підготовки та впровадження національного проекту нового зразка матиме такий вигляд.

Перший крок. На основі суспільної дискусії визначається суспільно важлива проблема, розв'язання якої вимагає системної модернізації певної сфери життя суспільства (встановлення національного проекту).

Другий крок. Міністерство інфраструктури: формулює пропозиції нормативно-правового та інституційного забезпечення реалізації проекту Цільової програми; проводить інвентаризацію існуючих галузевих державних цільових програм, які мають стосунок до вирішення окресленої проблеми; зводить заходи, споріднені за метою реалізації, в єдину державну програму, визначає пріоритет цих заходів; вибирає серед завдань інвестиційно привабливі, готує систему заходів щодо залучення для їх реалізації приватних інвесторів; вносить до Кабінету Міністрів України системну пропозицію щодо програми реалізації проекту Цільової програми.

Третій крок. Кабінет Міністрів України визначає програму реалізації проекту Цільової програми з відповідними завданнями для міністерств і відомств, індикативними орієнтирами загального та плановими показниками бюджетного фінансування за оновленим переліком.

Четвертий крок. Після ухвалення програми міністерства і відомства виконують завдання щодо її реалізації.

П'ятий крок. Міністерство інфраструктури: забезпечує міжвідомчу координацію в межах національного проекту та його інформаційне супроводження; здійснює пошук приватних інвесторів паралельно з реалізацією державних цільових програм.

Після декількох років успішної реалізації першочергових проектів виконання Цільової програми Міністерство інфраструктури зможе передати їх доведення Укрзалізниці ра-

зом з інвесторами. Це дасть змогу прискорити реалізацію Цільової програми як галузевої державної політики.

Для вдосконалення фінансового механізму доцільно максимально фінансувати Цільову програму як національний проект за рахунок коштів держави, галузі, вітчизняних інвесторів і населення (через фондовий ринок і пенсійні фонди). Іноземних інвесторів слід залучати на умовах рівності з вітчизняними інвесторами з урахуванням обмежень, які можуть бути зумовлені інтересами національної безпеки або підтримки вітчизняних компаній відповідно до загальної концепції залучення іноземних інвестицій.

На наш погляд, у сфері бюджетного фінансування доцільно сформувати автономну та самостійну підсистему проекту Цільової програми, яка б, до того ж, стала першим етапом упровадження повноцінного середньострокового бюджетного планування в Україні. Оптимальною формою є багаторічні бюджетні програми – інструмент, який давно впроваджений у багатьох країнах і довів свою практичну ефективність. Вони являють собою інвестиційну програму, яка об'єднує перелік конкретних заходів і кошторис їх реалізації.

В основі цієї моделі лежать декілька базових принципів [14]:

– строк реалізації таких програм становить не менше ніж 3 роки (у програмі визначено хронологію та перелік необхідних заходів, а також чітко вказано обсяги, графіки та джерела їх фінансування, що дає змогу раціонально спланувати реалізацію довгострокових інвестиційних проектів і розподілити тягар їх фінансування за рахунок державного бюджету в часі);
– обсяги фінансування довгострокових інвестиційних проектів у межах багаторічних бюджетних програм є не прогнозом, а фінансовим планом;
– затвердження багаторічних бюджетних програм відповідним органом означає автоматичне включення видатків на їх фінансування до видатків державного бюджету тих періодів, у яких відбуватиметься фінансування заходів, передбачених цими програмами (затверджені у програмах щорічні обсяги фінансування за рахунок державного бюджету фактично є захищеними видатками і не зможуть бути переглянуті законом про державний бюджет у бік зменшення);
– строк дії бюджетних призначень розпорядників бюджетних коштів, відповідальних за реалізацію багаторічних бюджетних програм, не обмежується бюджетним роком, а невитрачені суми залишаються в їх розпорядженні в наступних бюджетних періодах (бюджетні призначення надаються на строк реалізації багаторічних бюджетних програм, з огляду на що розпорядники бюджетних коштів мають свободу дій у питанні їх фінансування);
– розпорядники бюджетних коштів, відповідальні за реалізацію багаторічних бюджетних програм, мають право брати зобов'язання в межах загальної суми видатків, визначеної багаторічною бюджетною програмою, у період, коли це їм необхідно (фактично вони не обмежені щодо взяття зобов'язань, а графік фінансування цих програм визначає лише обсяг коштів, які у відповідному бюджетному році направлятимуться на погашення їх зобов'язань; інакше кажучи, у першому році реалізації таких програм розпорядники бюджетних коштів мають право розмістити запити на загальну суму видатків (суму видатків усіх років, протягом яких багаторічна бюджетна програма реалізується), але з державного бюджету вони покриватимуться лише в обсягу, передбаченому на відповідний бюджетний рік);
– для покриття додаткових (непередбачених) витрат на фінансування багаторічних бюджетних програм створюється резервний фонд (як єдиний фонд у межах бюджету або як окремі резервні фонди у межах бюджетних призначень розпорядників бюджетних коштів). Такий фонд є єдиним джерелом, з якого можна фінансувати видатки, здійснені понад суми видатків, передбачених багаторічною бюджетною програмою.

Дотримання наведених принципів дає змогу раціоналізувати планування проекту Державної цільової програми реформування залізничного транспорту й забезпечити її безперебійне фінансування, джерелом якого є державний бюджет і кошти галузі залізничного транспорту та бізнесу. Такий механізм відчутно знижує ризики затримки у фінансуванні програм та ігнорування бюджетних потреб розпорядниками бюджетних коштів унаслідок невключення до бюджету бюджетних програм, пов'язаних із затвердженою цільовою програмою, він раціоналізує видатки та дає можливість оптимально планувати бюджетні видатки на інвестиційні проекти в середньо- і довгостроковій перспективах для вивільнення державних коштів. У разі широкого залучення інвестицій до державних програм бюджетні матеріально-фінансові ресурси, передбачені на ці програми за державним бюджетом, залишатимуться в розпорядженні Уряду України. Зокрема, джерелом ресурсів для реалізації Державної цільової програми буде поєднання безпосереднього витрачання бюджетних коштів і залучення власних коштів галузі, приватних вітчизняних та іноземних інвесторів на основі відповідної заохочувальної

та інформаційно-методичної політики держави, а також коштів населення і коштів міжнародних організацій, призначених для підтримання структурних реформ в Україні. Це дасть змогу переорієнтувати проекти Державної цільової програми на суспільно значущі завдання, які з об'єктивних причин не можуть бути інвестиційно привабливими для приватних інвесторів.

Таке процесно-процедурне та фінансове вдосконалення дасть змогу системі управління проектом Державної цільової програми в Україні набути нових властивостей: зникне потреба у внесенні прямих змін до законодавства України за рахунок діяльності у сфері договірного (цивільного) права; знизиться необхідність державних фінансових гарантій і відбудеться нівелювання ризиків для потенційних інвесторів шляхом забезпечення пакетних інвестицій (упровадження ряду відносно дрібних і паралельно здійснюваних проектів замість одного надвартісного); зросте інвестиційна привабливість Проекту завдяки відмові від розробки попередніх техніко-економічних обґрунтувань і бізнес-планів національних проектів поряд з розширенням інвестиційних пропозицій поза межами головних розпорядників; мінімізуються прямі видатки на адміністрування Проекту як окремої інвестиційної програми державного значення в результаті виконання адміністративних операцій Міністерством інфраструктури.

Крім того, у разі неуспіху переговорного процесу з потенціальними партнерами (інвесторами та відомствами, інвестиційними й консалтинговими компаніями тощо) реалізація цільових програм не призупинятиметься і не зростатимуть накладні витрати або будь-які фінансові та політичні зобов'язання для галузі, держави чи органів державної влади. Реалізація галузевої програми продовжуватиметься за встановленим графіком і у межах бюджетних та власних галузевих асигнувань.

IV. Висновки

Отже, запропонована управлінська організаційно-економічна модель управління Державною цільовою програмою реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр. як розділу національного проектування є основою вирішення конкретної суспільної проблеми. Основним завданням Міністерства інфраструктури стає виконання ролі координатора для головних розпорядників державних програм, ролі маркетолога – для галузі та приватних інвесторів. Результатом діяльності мають бути критеріальний відбір, розробка й узгодження з головним розпорядником можливої форми участі інвесторів у реалізації завдань, а також пошук інвесторів.

Залізничний транспорт є однією з базових галузей економіки. Стабільне та ефективне функціонування залізничного транспорту є необхідною умовою для забезпечення обороноздатності, національної безпеки й цілісності держави, підвищення рівня життя населення.

На сьогодні залізниці в основному задовольняють потреби суспільного виробництва та населення в перевезеннях. Проте стан виробничо-технічної бази залізниць і технологічний рівень перевезень за багатьма параметрами не відповідає потребам суспільства, що зростають, та європейським стандартам якості надання транспортних послуг, що найближчим часом може стати перешкодою для подальшого соціально-економічного розвитку держави.

Практику національного проектування було започатковано як визначальний механізм модернізаційної стратегії України. Національний проект реформування залізничного комплексу України має стати практичною основою для здійснення галузевої економічної реформи в країні, залучення значних обсягів інвестицій та запровадження інноваційної моделі управління економічним розвитком галузі.

Водночас Державна цільова програма реформування залізничного транспорту як інструмент державної соціально-економічної політики має новаторський характер і принципово відрізняється від управлінських механізмів, які існують в Україні. Вона вимагає виходу галузі на шлях стратегічного програмування соціально-економічного розвитку, що, природно, у свою чергу, потребує часу підготовки до впровадження, здійснення спроб і помилок, аналізу факторів успіху та причин невдач.

Перші роки функціонування сучасного механізму управління Державною цільовою програмою реформування залізничного транспорту України спонукають до неоднозначних аналітичних висновків і оцінок. Таким чином, порушуються питання вдосконалення системи управління цією Державною цільовою програмою.

Науково-прикладне вирішення цього питання дало змогу автору запропонувати нову управлінську організаційно-економічну модель Державної цільової програми реформування залізничного транспорту. Вона полягає у внесенні змін до роботи Міністерства інфраструктури у площині аналізу і зведення існуючих галузевих державних програм у межах національних проектів до вирішення конкретної суспільної проблеми. Міністерство має виконувати функцію державного посередника між головними розпорядниками, галуззю й окремими інвесторами або інвестиційними компаніями. Результатом його діяльності має стати реалізація національного проекту – реформування залізничного комплексу України.

Список використаної літератури

1. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр. : затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 р. № 1390 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України 26.10.2011 р. № 1106) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
2. Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування : Закон України від 23.02.2012 р. № 4442-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.
3. Про внесення змін до Закону України "Про залізничний транспорт" : Закон України // (Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 49. – Ст. 554.
4. Про залізничний транспорт України : Проект Закону України (нова редакція) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
5. Класифікатор майна залізничного транспорту : монографія / Державна адміністрація залізничного транспорту України "Укрзалізниця"; Головне управління майна та земельних ресурсів; укл. М.Д. Костюк, Ю.М. Джус, Б.Я. Остапюк, Т.І. Лозова, Г.Ю. Олійник. – К. : Інюре, 2009. – 678 с.
6. Методичні положення по інвентаризації (всіх статей балансу) підприємств залізничного транспорту / відп. виконавець Г.Ю. Олійник. – К. : ДЕТУТ, 2008. – 218 с.
7. Методичні положення по інвентаризації необоротних активів на стадії підготовки підприємств, організацій та установ Укрзалізниці до реформування та створення Державної акціонерної компанії "Українські залізниці", відповідальний виконавець Г.Ю. Олійник. – К. : ДЕТУТ, 2008. – 129 с.
8. Порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна та земельних ділянок залізничного транспорту / наук. кер. Т.І. Лозова. – К. : ДЕТУТ, 2010. – 194 с.
9. Лозова Т.І. Економіко-правові аспекти управління об'єктами нерухомого майна на залізничному транспорті : навч. посіб. : у 2 т. / Т.І. Лозова, М.В. Макаренко, Г.Ю. Олійник. – К. : ДЕТУТ, 2011. – Т. 1. Методичні основи та нормативно-правове забезпечення управління об'єктами нерухомого майна на залізничному транспорті; Т. 2. Організаційно-економічний механізм набуття прав, обліку, управління та розпорядження майном на підприємствах залізничного транспорту. – 290 с.
10. Концепція розвитку транспорту України до 2020 р. : затверджена Постановою Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
11. Олійник Г.Ю. Реструктуризація залізничного комплексу України: Методологія і практика : монографія / Г.Ю. Олійник. – К. : Логос, 2011. – 388 с.
12. Про залізничний транспорт : Закон України від 04.07.1996 р. № 273/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
13. Офіційний сайт Державної адміністрації залізничного транспорту України (Укрзалізниця) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.gov.ua.
14. Національні проекти в стратегії економічної модернізації України. – К. : НІСД, 2013.
15. Бережний Я.В. Політика реалізації національних проектів: перспективи розвитку в Україні / Я.В. Бережний, Я.А. Жалило, Д.С. Покришка // Економіка України. – 2013. – № 10 (623). – С. 32–44.
16. Про державні цільові програми : Закон України від 18.03.2004 р. № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15.
17. Про затвердження Положення про проекти із пріоритетних напрямів соціально-економічного і культурного розвитку (національні проекти) : Постанова Кабінету Міністрів України від 08.12.2010 р. № 1255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1255-2010-%D0%BF.
18. ЄВРО-2012: напрями реалізації нагромадженого потенціалу регіонального розвитку. – К. : НІСД, 2012.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2014.

Олейник Г.Ю. Реализация национального проекта: реформирование железнодорожного комплекса Украины

Программа экономических реформ на 2010–2014 гг. "Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство" требует выхода страны на путь стратегического программирования социально-экономического развития. Для модернизации стратегии экономики Украины была начата практика национальных проектов, которые определены как практическая основа для осуществления экономических реформ в стране, привлечения значительных объемов инвестиций и внедрения инновационной модели управления экономическим развитием на перспективу. При этом значение национального проектирования растет в посткризисный период, когда объективная необходимость в целенаправленной концентрации ресурсов общества на ключевых целях модернизации стратегии экономики и

управления стимулирует к поиску адекватных современных инструментов внедрения. Опыт показывает, что национальные проекты, в условиях внедрения эффективной модели их организации, способны удовлетворить такую потребность.

Постановлением от 26.10.2011 г. № 1106 Кабинет Министров Украины утвердил Государственную целевую программу реформирования железнодорожного транспорта на 2010–2019 года" (далее – Целевая программа) [1].

Даная Целевая программа, как инструмент государственной политики, имеет новаторский характер и является принципиально новой для управленческого механизма экономики отрасли железнодорожного транспорта и Украины. Поэтому становление ее эффективности требует времени, подготовки, проб и ошибок, анализа факторов успеха и причин неудачи.

Ключевые слова: *национальный проект, государственное управление, нормативно-правовое обеспечение, подготовка к внедрению, реструктуризация, отрасль железнодорожного транспорта.*

Oliinyk G. Realization of national project: reformation of railway complex of Ukraine

The program of the economic reforms for 2010–2014 years "Wealthy Society, Competitive Economy, EffectiveState" demands the country to enter the way of strategic programming the social economic development. For realizing the strategy of the Ukrainian economy we initiated the practice of national projects defined as the practical basis for implementing the economic reforms in the country and attracting important volume of investments for introducing the innovative model of managing the economic development in middle-term perspective. In addition to that the significance of national projecting is increased in the post crisis period when the objective need in purposeful concentrating the social resources at the principal targets of modernizing the economic strategy and managing stimulates to search the adequate modern instruments of implementation. The practice of introduction affirms that the national projects in the case of introducing the effective model of their organization enable to satisfy such need.

The Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine dated 26th October, 2011 № 1106 approved State Purpose Program of Reforming Railway Transport for 2010–2019 years (later Purpose Program) [1].

Such Purpose Program as the instrument of the state policy has the innovatory character and is principally new for the management mechanism of the economy of Ukraine. Thus the formation of its effectiveness requires time, preparation, attempts and mistakes, analyzing the factors of success and the reasons of failures.

Key words: *national project, state management, normative law support, preparation for introduction, restructurization, the branch of railway transport.*

УДК 330.341.1

Т.О. Пожуєва

кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет", м. Дніпропетровськ

"НОВА ЕКОНОМІКА" – ІННОВАЦІЙНИЙ СТИЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті перелічено основні завдання "нової економіки". Зазначено, що важливою рисою "нової економіки" є зростання значущості знань, які, поряд з працею та капіталом, стають самостійним фактором виробництва і здатні впливати на все економічне середовище та формування макроекономічних показників.

Ключові слова: *"нова економіка", фактори виробництва, інтелектуальний капітал, інноваційна праця, інформаційний капітал.*

І. Вступ

"Нова економіка" – це економіка постійних змін, хоча експерти говорять уже не про зміни, а про струси (churn). За останні 30 років тривалість життя фірм зменшилась удвічі. Але у містах, де тривалість життя підприємств коротша, зростає кількість робочих місць та доходів населення. Вчені вважають, що в нових умовах домогтися довгострокової стабільності можна лише за умови підтримування стану струсу. Якщо система досягне стану рівноваги – вона зруйнується. Китайська мудрість говорить: "Той, хто відчує вітер змін, має будувати не щит від вітру, а вітряний млин".

Сьогодні змінюється сам споживач і його потреби, що призводить до зміни кількості пропозицій на ринку та способів задоволення потреби.

Крім того, нинішній світовий порядок дедалі більше формується на основі досить жорсткої конкуренції різних цивілізаційних центрів. Перший центр – потужна євроатлантична цивілізація, що об'єднує два континенти – європейський і північно-американський; другий центр – японо-китайсько-корейська та індуська цивілізації; третій – мусульманська (ісламська) цивілізація. Нині також можна говорити про утворення четвертого центру – євразійської цивілізації. До характерних ознак євроатлантизму належать такі: особиста свобода людини; функціонування економіки на основі ринкових законів, конкуренції та ділової етики; пріоритетний розвиток інституту приватної власності, носієм якого є середній клас; зміцнення позицій національної буржуазії, яка зацікавлена у збереженні своїх бізнес-інтересів; прозора, відкрита система менеджменту (як державного, так і корпоративного), що спирається на правила управління економічними процесами.

У "новій економіці" змінюється традиційна роль часу, визначається економічна цінність знань. Найбільшу цінність знання мають на початковому етапі виробничого використання, при кожному наступному етапі життєвого циклу цінність знань зменшується. Зволікання з виробничим використанням знань призводить до їх старіння й економічної непридатності, тому що виникають нові знання, які мають велику перспективу у виробництві [1, с. 57].

Теоретичним і практичним аспектам становлення та функціонування нової економіки присвячено праці багатьох учених-економістів (як вітчизняних, так і зарубіжних). Їх авторами є: О. Брежнева-Єрмоленко, Н. Гончарова, В. Сафонова, В. Смаль, А. Фатенюк-Ткачук, О. Шаров. У працях цих учених висвітлено переважно відмінності між новим і старим, економікою та неоекономікою, їх особливості, але водночас недостатньою мірою обґрунтовано чинники переходу до нової економіки.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування закономірності та доцільності становлення "нової економіки".

ІІІ. Результати

Системоутворювальною метою "нової економіки" за умов входження України у світовий ринковий простір є підвищення національної конкурентоспроможності (тобто можливості виробляти та споживати товари й послуги в умовах конкурентної боротьби з іншими країнами), дотримання міжнародних стандартів і розширення частки вітчизняних компаній на внутрішньому та світовому ринках як основного джерела підвищення заможності громадян країни при безперервному підвищенні їх життєвого рівня.

Виходячи із цих передумов, основні завдання "нової економіки" можна сформулювати так:

– стимулювання інноваційного прогресу;
– проведення структурної реформи науково-промислової сфери;

© Пожуєва Т.О., 2014

– створення інституційного підґрунтя та інфраструктури економіки знань, що забезпечують практичне оволодіння науковими здобутками;
– формування стимулів для інвестування в нові знання та нові технології;
– накопичення, розвиток і ефективне використання інтелектуального (людського та структурного) капіталу "нової економіки";
– скеровування інвестиційних потоків у інтелектуальний капітал;
– пріоритетний розвиток сфери освіти;
– перерозподіл частки доходів традиційних секторів економіки на розв'язання завдань інноваційного прогресу;
– інформатизація суспільства та проведення на цій основі реформи управління [2, с. 10];
– визнання пріоритетними технологій і виробництв, які забезпечують реалізацію життєво важливих національних інтересів, обороноздатності та безпеки держави;
– концентрація державних зусиль на досягненні пріоритетів інноваційного розвитку, розробці критично важливих інноваційних технологій і мобілізації необхідних для цього політико-правових, фінансово-економічних та організаційних ресурсів;
– створення сприятливих умов для найбільш повної реалізації національного науково-технічного й освітнього потенціалу, активізації та стимулювання творчої діяльності;
– розвиток інфраструктури інноваційної діяльності та ринку технологій, у тому числі його "м'якої" інфраструктури;
– стимулювання інноваційної активності національної промисловості, у тому числі дрібного наукоємного бізнесу;
– сприяння просуванню на світовий ринок вітчизняних технологічних досягнень та протекціонізм щодо національних інноваційних підприємств;
– розробка та реалізація національних інноваційних програм, участь у довготривалих ризикованих проектах наукових центрів та промислових корпорацій [2, с. 9–10].

"Нова економіка" вимагає нової психології у створенні умов для вільного доступу кожного працівника до корпоративної інформації підприємства та надання йому можливості впливу на процес прийняття рішень.

На етапі становлення нових економічних відносин виникає питання про дієвість економічних законів у національній економіці зокрема та світовому просторі загалом. Так, на думку К. Шапіро та Х. Варіана, технологія змінює економіку, але не змінює її законів. Тому, напевне, настав час шукати нові закони, за якими буде жити нове суспільство. Можливо, нове – це добре забуте старе.

Безумовно, класичні закони не зникнуть, але можна прогнозувати зміну характеру їхньої дії і проявів. Водночас виникають нові економічні закони, які наука може передбачати або ж відкривати в процесі функціонування "нової економіки". Наразі уже сьогодні фахівці широко обговорюють питання про парадокси продуктивності праці (парадокс Солоу) та цикли (М.Д. Кондратьєва), що їх не вдалося поки що повною мірою пояснити, виходячи з відомих законів. Деякі дослідники стверджують: правила, які стосувалися, наприклад, грошової й антимонопольної політики, що працювали в епоху сталі та легкових автомобілів, в епоху комп'ютерів і мереж є непридатними. На думку інших учених, економічна циклічність насправді не усувається, якщо економіка зростає занадто швидко.

Не виключено, що, як і колись, нові закони стануть очевидними в результаті руйнівних криз світової економіки, ознаки яких уже спостерігалися. Прикладом може бути і спад ролі долара США у світовій економіці, і зниження цін на нафту при загостренні міжнародного становища, й антитерористичні компанії, і надходження біржових індикаторів вартості провідних компаній порівняно з компаніями, що формують бізнес на знаннях тощо [1, с. 58].

Сьогодні переважно сили "нової економіки" формують новий стиль економічної діяльності, в якій більшою частиною капітал керується інтелектом, ніж інтелект обслуговує капітал. За цих умов найбільш конкурентоспроможним ресурсом підприємств та країни в цілому стає висока кваліфікація й сукупні знання її співробітників. Однак інтелектуально-кадровий потенціал "нової економіки" формується та розвивається не в сировинних галузях, а в наукоємних та інформаційно-технологічних компаніях малого та середнього інноваційного бізнесу. Унаслідок цього інноваційні сили економічного зростання, що народжуються, незважаючи на свою слабкість та незначну частку у ВНП, можуть і мають стати при цілеспрямованій підтримці держави політично впливовими й найбільш зацікавленими суб'єктами розробки та реалізації "нової економіки".

Таким чином, "нова економіка" дасть змогу забезпечувати вирішення власне державних проблем, сприяти збереженню й розвитку інтелектуально-кадрового та науково-технічного потенціалу національної економіки, орієнтуватись на задоволення споживчого попиту й підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників [2, с. 10]. Таке осмислення дає змогу виділити найважливіші риси "нової економіки". Це економіка, в якій провідна роль у структурі зайнятості належить сфері послуг, значущість та функції якої у постіндустріальному суспільстві є які-

сно новими порівняно з індустріальною стадією розвитку.

Для "нової економіки" характерним є поєднання масового стандартизованого виробництва, для якого економія на масштабах виробництва є можливим джерелом прибутку та гнучка спеціалізація невеликих і середніх підприємств, здатних оперативно адаптуватись до мінливих потреб ринку.

Важливою рисою "нової економіки" є зростання значущості знань, які, поряд з працею та капіталом, стають самостійним фактором виробництва і здатні впливати на все економічне середовище та формування макроекономічних показників [3, с. 14].

Перехід до нової економіки відбувається не за рахунок витіснення старих галузей новими, а шляхом витіснення традиційних продуктів інформаційно-інтенсивними, що з різною силою виявляється в різних галузях. В умовах нової економіки згадана раніше тріада чинників доповнюється новими, які мають нематеріальну природу виникнення та існування: інтелектуальний капітал, інноваційна праця, інформаційний капітал.

Першим і головним економічним та соціальним чинником нової економіки є, безумовно, інтелектуальний капітал як стрижнева опора серед трьох основних структурних елементів нової економіки, що взаємозумовлюють один одного. Очевидною рисою нової економіки стає те, що відбувається перехід від управління "відчутними" активами до управління нематеріальними активами та інтелектуальним капіталом. Значно посилюється персоналізація продуктів і послуг, що породжує нові ринки, а роботодавець намагається створити ситуацію соціального партнерства, створюючи максимальну мотивацію своїх робітників для досягнення високих результатів економічної діяльності компанії. В умовах нової економіки більшість товарів мають значно більшу насиченість знаннями, ніж цього потребує їх основне функціональне призначення, тобто товар наділяється інтелектуальним іміджем.

Наведені ознаки, з одного боку, не можуть вичерпно визначити сутність "нової економіки", але з іншого – окреслюють її певні контури за межами розвитку постіндустріальної економіки. Постіндустріальний тип економіки – це система, у якій діють нові, внутрішньо притаманні їй ефекти, що посилюються через експоненціальний характер стрімкого розвитку мережевої структури взаємодії суб'єктів [4, с. 7].

Основні характеристики змісту постіндустріального суспільства, що здатні сформувати цілісну систему категорій "нової економіки", такі:

– щодо виробництва – структурне зрушення в бік науки як безпосередньої виробничої сили і сфери послуг;
– щодо продукції – вихід на перший план наукових знань, інформації, духовних благ;
– щодо праці – становлення загальної наукової праці як творчої діяльності;
– щодо потреб – вирішальне значення соціально-духовних потреб (в освіті, культурі, творчості, здоровому навколишньому середовищі тощо);
– щодо стимулів – верховенство стимулів творчої самореалізації особистості;
– щодо власності – важлива роль інтелектуальної власності з притаманним їй специфічним способом відчуження продукту наукової праці й зниження ролі "речових" форм власності тощо.

Таким чином, у найзагальнішому плані інформаційне суспільство – це таке суспільство, в якому виробництво інформаційного продукту виявляється більш пріоритетним, ніж виробництво матеріальних цінностей. На цій основі доцільно виділити ознаки інформаційної економіки:

1) знання й інформація, об'єктовані в продуктах і послугах, становлять дедалі більшу частину створюваної вартості, що відбувається у зростанні наукоємної вироблюваної продукції, витрат на дослідження й розробки, питомої ваги "високих технологій" у ВВП;

2) діяльність, яка пов'язана з виробництвом та обробкою інформації і знання, набуває дедалі більшого значення, що виражається у зростанні питомої ваги працівників, зайнятих цими процесами, до половини й більше зайнятого населення країни;

3) стрімке перетворення раніше унікальних продуктів на пересічні, швидке старіння технологій, маркетингових ідей та професій;

4) зростання ролі менеджменту в управлінні розвитком і розповсюдженням інформаційних технологій як спосіб зменшення стратегічних помилок, пов'язаних з їх використанням [5, с. 51].

Сьогодні світ відчуває складні трансформації практично в усіх сферах: економіці, освіті, інфраструктурі, політиці, соціальній сфері тощо. Відчуваються досить помітні тенденції у теоретико-методологічному осмисленні як власне терміна "нова економіка", так і його змістовного наповнення. Певні ознаки "нової економіки" поки що досить складно визначити загальновизнаним науковим апаратом (показниками або цифрами). Але, незважаючи на те, що фундаментальні переламні зміни можна діагностувати тільки постфактум, багато що вказує на те, що сьогодні в структурах глобальної економіки відбуваються докорінні зміни, які сприяють побудові індустріального суспільства [2, с. 4].

Концентрація знань у всіх сферах господарювання, здатність знання виробляти нове знання та вміння застосовувати його на користь людини дає всі підстави розглядати нову економіку як "економіку знань", основою

розвитку якої стають інтелектуальний капітал, інноваційна праця та інформаційний капітал. Однак економіка знань не оперує лише знаннями й не заміщує ними реальне виробництво. Це якісно нова система їх використання та впровадження в практичне життя.

За рахунок трансформації відносин власності відбувається розмиття соціальних прошарків і груп, утворення нових, зміна характеру праці й виведення людини безпосередньо із процесу виробництва у сферу контролю та управління ним. Нова економіка формує людину-творця, яка відіграє провідну роль у функціонуванні та розвитку суспільства, а глобальна неоекономічна революція, яка відбувається у світі, головною домінантою свого розвитку проголошує інтелектуальний капітал. Інтелектуалізація праці, що знаходить прояв у підвищенні питомої ваги зайнятих розумовою працею та зменшенні кількості робітників, що здійснюють свої функції праці за інструкцією, потужному впровадженні інформаційно-інноваційних технологій практично в кожну галузь економіки, є головним чинником розвитку нової економіки на сучасному етапі. Усі сектори такої економіки стають наукоємними, незалежно від того, використовують вони високі технології, чи ні.

Основною проблемою новою економіки є не стільки модернізація існуючих економічних завдань, скільки постановка й реалізація нових, що неминуче призводить до зміни економічного ландшафту. Сукупність структурних елементів, що покладені в основу формування нової економіки, та результати функціонування кожного з них дають певне, але не цілісне уявлення про процес трансформації сучасної економічної науки, тому ще залишаються практично не вивченими такі важливі питання, як методологічна база дослідження нової економіки та її суперечливий характер [4, с. 10–11].

Звичайно, перспективи "нової економіки" аж ніяк не безхмарні. Падіння біржових котирувань високотехнологічних корпорацій у всьому світі чітко відобразило "перегрів" у цій сфері. Пішли в минуле безвідповідально-оптимістичні прогнози на майбутнє. "Нова економіка" з дива перетворилась на життєві будні планети зі своїми принципами, правилами й закономірностями. Так, в умовах "нової економіки", як наголосив прем'єр Бузек, не можна бути успішним у всіх галузях. Треба зосередитися лише на тому, що вдається робити найліпше за все. Ця думка сягає своїми коренями принципу порівняльних витрат, розробленого Д. Рікардо. Але, потрібно повторити її й для тих, хто вивчав подібні концепції лише в курсі "Критика буржуазних економічних теорій" і досі намагається визначити пріоритетні галузі національної економіки [6, с. 143].

IV. Висновки

Сучасна економіка, яка ще не переважає в абсолютних розмірах, але вже задає тон, – це економіка, основою якої не є ні фізична праця, ні засоби виробництва, ні сировинні запаси. Знання – ось її ключове слово. Термін "нова економіка" вже давно не новий для зарубіжних політиків, економістів, журналістів. Численні дослідження в цій сфері здійснені під егідою ОЕСР, а також Світового банку, ЮНЕСКО і Міжнародної організації інтелектуальної власності. Можна пригадати й те, що ще А. Маршалл стверджував, що знання – це найпотужніший двигун виробництва. Часто розуміння цього терміна зводять до розвитку на основі нових інформаційно-комунікаційних технологій, які поки що лідирують у "новій економіці". Але в ширшому значенні – це економіка, що ґрунтується на знаннях.

Список використаної літератури

1. Фатенюк-Ткачук А.О. Парадигма проявів "нової економіки" / А.О. Фатенюк-Ткачук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 53–61.
2. Гончарова Н.П. Инновационная парадигма формирования "новой экономики" / Н.П. Гочаров // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 4–12.
3. Смаль В. "Нова економіка": основні підходи до концептуалізації / В. Смаль // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка (Географія). – 2010. – № 57. – С. 11–14.
4. Брежнева-Єрмоленко О.В. Інтелектуальна складова в структурі елементів нової економіки / О.В. Брежнева-Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 4–12.
5. Сафонова В.Є. Знання як стратегічний ресурс "нової економіки": еволюція поглядів / В.Є. Сафонов // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 43–51.
6. Шаров О. Кринична економіка / О. Шаров // Журнал європейської економіки. – 2002. – Т. 1. – № 1. – С. 142–145.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2014.

Пожуева Т.А. Новая экономика – инновационный стиль экономической деятельности

В статье перечислены основные задачи "новой экономики". Определено, что важной чертой "новой экономики" является все возрастающая значимость знаний, которые, вместе с трудом и капиталом, становятся самостоятельным фактором производства и способны влиять на всю экономическую среду и формирование макроэкономических показателей.

Ключевые слова: *"новая экономика", факторы производства, интеллектуальный капитал, инновационный труд, информационный капитал*.

Pozhuieva T. New economy – innovative style of economic activity

The main objectives of the "new economy" are outlined in this article. It is noted that an important feature of the "new economy" is the growing importance of knowledge, which, along with labor and capital, becomes an independent production factor and can affects the whole economic environment as well as the formation of macroeconomic indicators.

The transition to the new economy does not mean that the old industries will be replaced by a new one, but it means that the traditional products will be replaced by new information-intensive products in different industries. Under conditions of the new economy there are many immaterial resources should be considered, such as: intellectual capital, innovative work, information capital.

The new economy forms a new style of economic activity today, where capital is mostly guided by intellect, but not vice versa. Under these conditions high qualification and aggregate knowledge of employees of the enterprise become the most competitive resource. However, intellectual and human potential of the "new economy" isn't forming and developing in raw material industries, but in the high technology and information technology companies. As a result innovative forces of economic growth, despite their weakness and a small share in GNP, with the help of the government should becomepolitically influential and become adriving force for the development of the "new economy".

Of course, the prospects of the "new economy" are not rosy. The fall of stock quotes of high tech corporations around the world clearly reflected the "overheating" in this area. The "new economy" from miracle turned into every day's life of the planet with its principles, rules and laws.

Key words: *new economy, factors of production, intellectual capital, innovative work, information capital.*

УДК 330.101.52

О.А. Теряник

кандидат економічних наук

А.А. Стець

Класичний приватний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

У статті описано особливості функціонування та розвитку регіонального ринку інформаційних послуг, визначено чинники, які на нього впливають. Проведено аналіз розвитку галузі інформатизації в Запорізькій області та визначено напрями розширення системи статистичних показників сфери інформаційних послуг.

Ключові слова: *інформаційна діяльність, інформаційні послуги, ринок, статистичний показник, система показників.*

I. Вступ

Формування нової економічної парадигми розвитку світового суспільства базується на закономірності дедалі більшого використання інформаційного ресурсу як домінуючої складової економічної діяльності, що зумовлює бурхливий розвиток сфери обміну інформацією. На початку третього тисячоліття інформаційні послуги відіграють провідну роль у побудові інформаційного суспільства. Людство підійшло до якісно нового витка свого розвитку, в якому інформація та зв'язок, його інфраструктура відіграють значну роль, формуючи ту платформу, на яку спирається не тільки саме інформаційне суспільство, а й економіка майбутнього.

Сфера інформаційних послуг стрімко зростає й диверсифікується відповідно до зростання та урізноманітнення попиту на послуги. Водночас наявні диспропорції територіальної організації сфери інформаційних послуг, існують контрасти рівня обслуговування в центрі і на периферії. Досконала територіальна організація сфери інформаційних послуг – одне з ключових завдань у реалізації регіональної політики держави, один з критеріїв у перебудові адміністративно-територіального устрою. Тому ґрунтовне вивчення аспектів функціонування сфери інформаційних послуг на регіональному, мікрорегіональному, локальному рівнях актуальне і своєчасне.

Динамізм суспільного розвитку вносить постійні корективи в раніше усталені поняття, теорії, зумовлює необхідність переоцінки низки факторів, що впливають на територіальну організацію суспільства, у тому числі сфери інформаційних послуг. Однак роль та місце інформаційних продуктів і послуг, а також їх особливості, пов'язані як з технологічними, так і з організаційними аспектами діяльності підприємств інформаційної сфери, множинністю форм прояву, вчені розглядають на сьогодні недостатньо. Тому проведення подальших наукових досліджень у галузі розвитку ринку інформаційних послуг та його впливу на розвиток суспільства є важливим завданням сучасного етапу розвитку економічної науки.

У світовій економічній теорії дослідження проблем розвитку інформаційної сфери та її структури відображено в працях Ф. Махлупа, М. Порета, П. Страссмана, Е. Тоффлера. Суттєвий внесок у розвиток інформаційної економіки зробили такі вчені, як Ю. Бажал, Г. Громов, А. Добровольська, Ю. Канигін, В. Мандибура, В. Осецький, С. Синяков та ін.

Проте на сьогодні закономірності розвитку та функціонування ринку інформаційних послуг залишаються ще недостатньо дослідженими. Зокрема, потребує свого якісного вдосконалення категоріальний апарат теорії ринку інформаційних послуг. Водночас актуальним є вдосконалення методики аналізу й розширення системи статистичних показників ринку інформаційних послуг та використання їх для прийняття ефективних управлінських рішень щодо розвитку цієї галузі.

II. Постановка завдання

Метою статті є вивчення й узагальнення теоретичних підходів щодо статистичного дослідження ринку інформаційних послуг, обґрунтування та розробка системи показників розвитку регіонального ринку інформаційних послуг.

III. Результати

Сучасний етап розвитку економіки зумовив зростання потреб в інформації, тому що остання все більше відіграє роль виробни-

© Теряник О.А., Стець А.А., 2014

чого фактора та стратегічного ресурсу, і розвиток нових форм інформаційного обслуговування.

Інформаційна діяльність, подібно до будь-якої іншої, характеризується використанням ресурсів, виробничим процесом, випуском продукції та наданням послуг. Наслідком поєднання інформаційних ресурсів та інформаційних технологій є створення певної нової інформації або інформації в новій формі. Це продукція інформаційної діяльності, яка називається інформаційними продуктами і послугами. Офіційне тлумачення цих термінів наведене в Законі України "Про інформацію" (ст. 40, 41):

"Інформаційна продукція – це матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ та організацій" [1].

"Інформаційна послуга – це здійснення інформаційної діяльності у визначений час і визначеній законом формі по доведенню інформаційної продукції до споживачів з метою задоволення їхніх інформаційних потреб" [1].

З позиції виробника інформаційний продукт – це сукупність даних, сформована виробником для поширення в матеріальній або нематеріальній формі. Якщо він пропонується ринку з метою його придбання, використання чи споживання, його варто розглядати як товар, що має певні особливості. До особливостей інформації як товару належать такі:

– інформацію можна продати, залишивши її в попереднього власника;
– ціна інформації прямо не залежить від місця, часу та способу її використання;
– володіння інформацією не є гарантією абсолютного права на її використання;
– цінність інформації на момент її створення та в час продажу здебільшого невідома і зазвичай визначається після використання;
– цінність однієї інформації може бути різною для різних користувачів;
– інформація здатна давати користь, функціонально не пов'язану з витратами на її виробництво;
– інформація не втрачається в процесі використання, але морально застаріває.

Варто наголосити, що, на відміну від товарного ринку, на якому присутня не лише готова продукція, а й сировина, напівфабрикати тощо, інформаційний продукт набуває вартості тільки в готовому вигляді – це інформація, що пройшла процеси впорядкування, структуризації й оцінювання та придатна для прийняття рішень. Інформаційний продукт можна поширювати в такі само способи, що й будь-який інший матеріальний продукт – за допомогою послуг.

Особливості й властивості інформації значною мірою зумовлюють специфіку інформаційних послуг. На сьогодні в Україні в різних нормативних документах наведено різні визначення інформаційних послуг.

Повний перелік конкретних видів інформаційних послуг навести неможливо, він завжди залишається відкритим, особливо це стосується передачі інформації в комп'ютерних мережах. Щодня з'являється попит на нові види послуг або пакети послуг, що залежить і від розмаїття інформаційних потреб населення, і від матеріальних ресурсів покупця, і від розвитку технологій і програмного забезпечення тощо. У зв'язку із зазначеним інформаційну послугу у широкому розумінні можна тлумачити як сприяння у безпосередньому пошуку, одержанні, передачі, виробництві, розповсюдженні, обробці та зберіганні інформації.

Останніми роками в Україні швидкими темпами відбувається формування ринку інформаційних продуктів і послуг, найважливішими компонентами якого є:

– технічна та технологічна складова. Це сучасне інформаційне устаткування, потужні комп'ютери, розвинена комп'ютерна мережа й відповідні їм технології переробки інформації;
– нормативно-правова складова. Це юридичні документи: закони, укази, постанови, які забезпечують цивілізовані відносини на інформаційному ринку;
– інформаційна складова. Це довідково-навігаційні засоби і структури, що допомагають знаходити потрібну інформацію;
– організаційна складова. Це елементи державного регулювання взаємодії виробників та розповсюджувачів інформаційних продуктів і послуг.

Ринок інформаційних послуг у широкому розумінні можна розглядати як економічний простір, де реалізуються інтереси виробників і споживачів цих послуг; цей простір формується з метою створення і реалізації (продажу) таких послуг на основі технологічної взаємодії, в якій рішення щодо розподілу ресурсів і обсягів виробництва приймають на основі тарифів, що утворюються в результаті обміну між виробниками, користувачами, працівниками і власниками факторів виробництва [4].

У вузькому розумінні ринок інформаційних послуг – це сфера здійснення, надання та передачі інформації, повідомлень, пересилки матеріальних цінностей та грошових переказів, в основі яких лежать соціально-економічні відносини щодо реалізації (продажу) інформаційних послуг та послуг зв'язку користувачам (населенню й організаціям, тобто фізичним і юридичним особам).

Загалом ринок інформаційних послуг являє собою сукупність економічних, правових і організаційних відносин з продажу і купівлі інформаційних продуктів та послуг, які складаються між їхніми постачальниками і споживачами. Ринок інформаційних послуг ха-

рактеризується, з одного боку, попитом громадськості, господарських підприємств і державних установ, а з іншого, – пропозицією послуг державних установ, підприємств із змішаним капіталом та приватних.

Ринок інформаційних послуг є складним механізмом, який включає в себе суб'єктів (виробників послуг, споживачів і посередників) та об'єкти (інформаційні технології, продукти і послуги) і має свої притаманні лише йому особливості. Діяльність суб'єктів інформаційного ринку схильна до впливу безлічі факторів.

Безперечним твердженням є й те, що ринок інформаційних послуг, незважаючи на різні концепції та думки вчених щодо його інфраструктури, розвивається динамічними темпами. По суті, сьогодні можна говорити про бізнес інформаційних продуктів та послуг, під якими розуміють не тільки торгівлю і посередництво, а і їх виробництво.

Результати оцінювання рівня розвитку інформаційної діяльності в окремих регіонах країни слід розглядати як інформаційну базу для проведення моніторингу інформатизації суспільства [5].

Регіональний ринок інформаційних послуг являє собою частину регіонального споживчого ринку, що характеризує взаємодію регіональних економічних відносин між постачальниками (виробниками, продавцями) та споживачами (покупцями) інформаційних послуг з використанням сучасних підходів (технічних і управлінських), широкою номенклатурою інформаційних продуктів, різними умовами їх використання та платою за них.

Функціонування регіонального ринку інформаційних послуг є одним з показників наявності в суспільстві розвиненої регіональної інфраструктури. Структура цього ринку в частині пропозиції визначається структурою вироблених продуктів і послуг у регіоні, а в частині попиту – зацікавленістю в їх придбанні та використанні для вирішення поставлених перед споживачем проблем.

Варто зазначити, що ринок інформаційних послуг має суттєві регіональні особливості. Специфіка регіональних ринків послуг зумовлена впливом як факторів попиту (грошові доходи, соціально-демографічна структура населення, національні традиції тощо), так і факторів пропозиції (розвиток підприємств і галузей, інфраструктури транспорту та зв'язку, комп'ютерних систем тощо).

У ході проведеного дослідження встановлено, що розвитку ринку інформаційних послуг у Запорізькій області сприяють демографічні, соціальні та економічні фактори.

Серед демографічних факторів слід відзначити такі:

– висока густота населення (3,9% від числа жителів України);
– високий відсоток міських жителів (77,1%);
– високий відсоток осіб працездатного віку (71,7%);
– висока концентрація населення в адміністративному центрі Запоріжжя (46,3%).

До соціальних факторів належать:

– висока густота наукових кадрів (5263 чол.) та освітніх установ (10 ВНЗ);
– відносно високі доходи населення (наявний дохід на одну особу – 25 883 грн за рік).

До економічних факторів належать:

– наявність в області великого промислового комплексу;
– наявність в області транспортних магістралей обласного та державного значення;
– висока ділова активність;
– наявність розвиненої інформаційної інфраструктури;
– високий рівень Internet-присутності комерційних організацій.

Таким чином, можна зазначити, що в Запорізькій області сформовані умови, що сприяють розвитку регіонального ринку інформаційних послуг.

Для забезпечення ефективного функціонування ринку інформаційних послуг, проведення аналітичної роботи на макро- та мікроекономічному рівнях необхідна достовірна та різноманітна інформація.

Однак, дослідження організації збору інформації в галузі інформаційних послуг свідчить про те, що на сьогодні існуюча інформація не відповідає в повному обсязі вимогам макроекономічних показників як з погляду її наявності, так і узгодженості первинних даних щодо надання та споживання інформаційних послуг. Тому для отримання інформації про ринок інформаційних послуг доцільно використовувати статистичні дані завдяки наявності стабільних та надійних джерел їх формування.

Так, на підставі даних державних статистичних спостережень встановлено, що в 2012 р. в Запорізькій області кількість активних підприємств у сфері інформатизації становила 405 од., що на 17 більше, ніж у попередньому році. Питома вага підприємств цієї галузі в Запорізькій області становить 2,58% від загальної кількості підприємств цієї галузі по Україні (в 2011 р. – 2,54%) та 1,62% від кількості підприємств Запорізької області (в 2011 р. – 1,65%).

Упродовж 2008–2012 рр. в області спостерігається стабільна тенденція до збільшення обсягу реалізованих послуг у галузі інформатизації. Так, обсяг реалізованих послуг за цей період збільшився з 61 170,7 до 139 056,9 тис. грн, а його динаміка становила 227,3%. Крім того, спостерігається збільшення частки послуг з інформатизації в загальному обсязі послуг у Запорізькій області з 1,54% в 2008 р. до 2,2% – в 2012 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз обсягу реалізованих послуг у сфері інформатизації в Запорізькій області

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Усього реалізовано послуг, тис. грн	3 947 438,6	4 034 695,1	4 989 004,3	5 891 278,7	6 324 179,7
у т.ч. діяльність у сфері інформатизації	61 170,7	62 826,9	102 411,9	104 336,3	139 056,9
у % до загального обсягу	1,54	1,56	2,05	1,77	2,20
Обсяг послуг, реалізованих населенню усього, тис. грн	1 318 140,2	1 459 120,7	1 556 479,7	1 831 443,2	1 922 398,0
у т.ч. діяльність у сфері інформатизації	570,0	881,7	1 623,0	298,4	613,0
у % до загального обсягу	0,04	0,06	0,1	0,02	0,03

За 2008–2012 рр. обсяг реалізованих населенню послуг у сфері інформатизації в Запорізькій області збільшився з 570 до 613 тис. грн, тобто на 7,5%, а їх частка в загальному обсязі реалізованих в області послуг населенню скоротилася з 0,04% до 0,03%. Однак варто зауважити, що в 2009 р. та 2010 р. населенню було надано послуги з інформатизації на 881,7 та 1623 тис. грн, що становило 0,06% та 0,1% від загального обсягу послуг населенню відповідно. Одна з причин, що стримує населення одержувати інформаційні послуги, – це постійне підвищення цін (тарифів) на них. У 2012 р. в Запорізькій області індекс цін на інформаційні послуги становив 104,7%, а загалом з 2009 р. ці ціни збільшилися в 1,58 раза.

Обсяг надання послуг у сфері інформатизації в 2008–2012 рр. змінювався достатньо різко. Так, на фоні загальної тенденції до збільшення в 2011 р. було відзначено різке зменшення надання цих послуг населенню, а їх обсяг становив 18,4% до попереднього року (рис. 1).

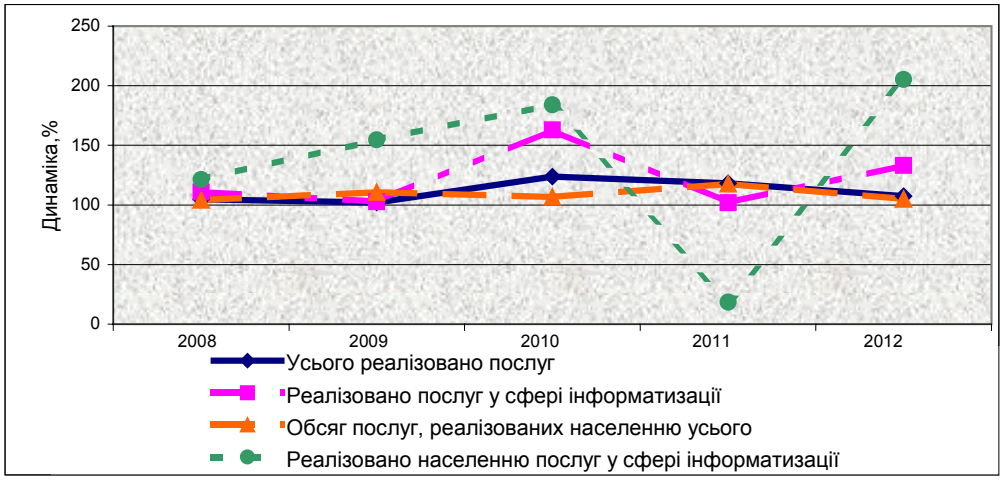


Рис. 1. Порівняльна динаміка реалізації послуг у Запорізькій області

Відомо, що ефективність діяльності підприємств оцінюється фінансовими результатами. Так, з табл. 2 видно, що 2012 р. в Запорізькій області лише 66,8% підприємств галузі отримали прибуток, однак їх частка значно збільшилась порівняно з попередніми роками.

Таблиця 2

Фінансові результати підприємств галузі інформатизації, тис. грн

Роки	Фінансовий результат (сальдо)	Рентабельність, %	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які зазнали збитків	
			відсотків до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	відсотків до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2010	23 856,3	3,0	57,4	49 320,7	42,6	25 464,4
2011	–17 884,9	–1,8	58,5	22 567,7	41,5	40 452,6
2012	13 071,6	3,0	66,8	35 037,8	33,2	21 966,2

Загалом по галузі фінансовий результат становив 13 071,6 тис. грн, а рентабельність – 3,0%, що майже вдвічі менше, ніж у середньому по області (для порівняння: середня рентабельність підприємств області в 2012 р. становила 5,9%). У 2011 р. діяльність у цій галузі зовсім була збитковою.

На підставі проведеного аналізу встановлено, що протягом 2008–2012 рр. у Запорізькій області спостерігається стабільне збільшення обсягу реалізованих послуг у галузі інформатизації, однак загалом галузь ще не має стабільних тенденцій розвитку.

Проте в ході дослідження нами встановлено, що існує проблема недостатнього статистичного забезпечення аналізу розвитку регіонального ринку інформаційних послуг, тому система статистичних показників, яка описує вид економічної діяльності "Інформація та телекомунікації", потребує подальшого вдосконалення та розвитку.

Система статистичних показників, на основі якої можуть здійснюватися дослідження розвитку ринку інформаційних послуг, повинна охоплювати взаємозалежні показники, використання яких давало б змогу за допомогою обмеженої первинної інформації якнайповніше відображати стан, тенденції та закономірності розвитку ринку й робити відповідні перспективні прогнози. Від об'єктивності цієї системи, здатності відображати всі аспекти багатогранної діяльності значною мірою залежить ефективність управління галуззю. Така система має бути сукупністю взаємопов'язаних показників, які застосовуються для характеристики рівня, динаміки, ефективності, умов та особливостей розвитку явищ і процесів, що відбуваються на ньому. Основні її підсистеми становлять групи показників, що характеризують окремі процеси в галузі, взаємозв'язки яких перетворюють сукупність розрізнених показників на систему.

Система статистичних показників повинна містити як вихідні, так і розрахункові показники, що можуть бути отримані на базі вихідних та призначені для надання дослідникам можливості оцінити:

– поточний стан ринку інформаційних послуг;
– основні тенденції його розвитку;
– особливості ринку інформаційних послуг [3].

При побудові системи показників розвитку ринку інформаційних послуг необхідно дотримуватися основних методологічних принципів, що визначені в роботі [2]:

– адекватність цілям розвитку;
– комплексність оцінок;
– придатність для системного аналізу;
– діалектичність аналітичних оцінок і прогнозів.

Загальна методологія формування системи показників визначається, виходячи із цілей управління.

При побудові системи показників важливим є визначення джерел отримання інформації. Найбільш надійним джерелом є статистична звітність, яка, у свою чергу, поділяється на державну та відомчу. У разі відсутності форм звітності, які б містили дані, необхідні для розрахунку показників, слід запроектувати здійснення потрібного спеціально організованого спостереження [6].

Виходячи з вищевикладеного, сформовано систему основних показників розвитку регіонального ринку інформаційних послуг, яка включає такі показники:

– кількість підприємств галузі;
– кількість підприємств галузі на 10 тис. населення;
– обсяг реалізованих послуг;
– частка галузі у ВРП;
– загальна величина активів;
– ефективність використання активів;
– чисельність зайнятих працівників;
– обсяг капітальних інвестицій;
– фінансовий результат;
– рентабельність операційної діяльності.

Усі наведені показники є стимуляторами, збільшення значень яких свідчить про позитивну тенденцію розвитку ринку інформаційних послуг. Зазначені показники збираються органами державної статистики, є універсальними, повними, порівнянними по роках та регіонах.

Варто зазначити, що запропонована система показників не є сталою системою, вона має розвиватися й удосконалюватися залежно від мети аналізу, потреб управління та завдяки технічному розвитку ринку інформаційних послуг. У разі потреби запропоновану систему показників можна доповнити частковими показниками, які більш детально характеризують різні аспекти ринку інформаційних послуг.

На основі статистичних даних нами був проведений аналіз основних показників розвитку ринку інформаційних послуг у Запорізькій області (табл. 3). За результатами аналізу встановлено, що в 2012 р. за всіма зазначеними показниками спостерігається позитивна динаміка. Особливо стрімко порівняно з попереднім роком збільшилися обсяг реалізованих послуг (на 33,3%) та частка галузі у ВРП (38,1%). Показовим є значне збільшення обсягу капітальних інвестицій (на 66,7%), розміру активів (на 12,6%) та ефективності їх використання (на 18,5%).

Таблиця 3

Аналіз основних показників розвитку ринку інформаційних послуг у Запорізькій області

Показник	2011 р.	2012 р.	Темп зростання, %
Кількість підприємств, од.	388	405	104,4
Кількість підприємств на 10 тис. населення, од.	2,16	2,27	105,0
Обсяг реалізованих послуг, тис. грн	104 336,3	139 056,9	133,3
Частка галузі у ВРП, %	0,21	0,29	138,1
Загальна величина активів, тис. грн	387 590,3	436 528,8	112,6
Ефективність використання активів	0,27	0,32	118,5
Чисельність зайнятих працівників, осіб	4128	4341	105,2
Обсяг капітальних інвестицій, млн грн	3	5	166,7
Фінансовий результат, тис. грн	–17884,9	13071,6	+30 956,5
Рентабельність операційної діяльності, %	–1,8	3	+4,8

Особливо слід відзначити той факт, що в 2012 р. підприємства галузі не лише спромоглися уникнути збитків, які мали місце в попередньому році, а й отримати 13 071,6 тис. грн прибутку, а рентабельність операційної діяльності становила 3%.

Загалом за результатами аналізу основних показників розвитку ринку інформаційних послуг можна зазначити, що в Запорізькій області цей ринок стрімко розвивається. Більш повну оцінку можна отримати при дослідженні зазначених показників за ряд років та при порівнянні їх з показниками інших регіонів країни.

IV. Висновки

Одним з основних завдань ефективного управління розвитком ринку інформаційних послуг є застосування науково обґрунтованої системи показників. Від об'єктивності цієї системи, здатності відображати всі аспекти багатогранної діяльності значною мірою залежить ефективність управління галуззю.

Система статистичних показників, на основі якої можуть здійснюватися статистичні дослідження стану та розвитку ринку інформаційних послуг повинна охоплювати взаємозалежні показники, використання яких давало б змогу за допомогою обмеженої первинної інформації якнайповніше відображати стан, тенденції та закономірності його розвитку й робити відповідні перспективні прогнози.

У статті сформовано систему основних показників розвитку ринку інформаційних послуг. Запропонована система показників не є сталою, вона має розвиватися й удосконалюватися залежно від мети аналізу, потреб управління та завдяки технічному розвитку ринку інформаційних послуг. Застосування запропонованої системи показників дасть змогу більш глибоко дослідити ринок інформаційних послуг, визначити тенденції та особливості його розвитку.

Список використаної літератури

1. Про інформацію : Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=2657-12.
2. Головач А.В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
3. Калачова І.В. Статистика економіки інформаційних технологій: концептуально-методологічна схема вимірювання / І.В. Калачова // Статистика України. – 2011. – № 4. – С. 7–17.
4. Андрієнко В.М. Концептуальні засади стратегічного розвитку інформатизації національної економіки / В.М. Андрієнко, О.В. Фінагіна, А.М. Гафіяк, О.А. Зінченко, Н.Є. Мащенко, Н.Ш. Пономаренко. – Донецьк : ДонНУ, 2011. – 217 с.
5. Меджибовська Н.С. Формування Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства в Україні / Н.С. Меджибовська // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 9–14.
6. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг : монография / А.В. Сидорова. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 239 с.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2014.

Теряник Е.А., Стец А.А. Формирование системы статистических показателей развития рынка информационных услуг

В статье раскрыта сущность и особенности рынка информационных услуг. Установлено, что региональный рынок информационных услуг представляет собой часть регионального потребительского рынка. Определены факторы, формирующие условия и региональные особенности развития рынка информационных услуг. Обоснована и сформирована система основных статистических показателей развития рынка информационных услуг, использование которой позволит более глубоко исследовать рынок информационных услуг, определять тенденции и особенности его развития, осуществлять межрегиональные сравнения.

Ключевые слова: *информационная деятельность, информационные услуги, рынок, статистический показатель, система показателей.*

Teryanik E., Stec A. Formation of statistical indicators of the market information services

In this article it is proved that the current stage of development of the economy has led growing demand for information. The result of the combination of information resources and information technology is creating some new information or information in a new form. This product information activities, called information products and services. The essence and peculiarities of market information services. Established that the regional market information services is part of the regional consumer market, which characterizes the interaction of regional economic relations between suppliers and consumers of information services using modern approaches, a wide range of information products in different conditions of their use and pay for them. The factors that shape the conditions and regional characteristics of market information services. In general, they were divided into factors of demand and supply factors.

The existence of the problem of insufficient statistical software analysis of regional market information services. It is proved that one of the main challenges of effective management of the development of information services market is the use of evidence-based scorecard. So the system must include interdependent parameters, whose use might enable using limited primary data more fully display the status, trends and patterns of development and make appropriate long-term forecasts. The requirements and basic methodological principles of building such a system.

Substantiated and formed a system of key indicators of market information services. The proposed system performance is not a sustainable system, it has to evolve and improve the objective of the analysis, management needs due to technical development and market information services. Using parameters enables more deeply explore the market of information services, identify trends and peculiarities of its development, inter-comparison exercise.

Key words: *media services, information services, market, statistical indicator, scorecard.*

УДК 336

О.О. Фурсін
доцент
Запорізька державна інженерна академія

М.В. Ляшко
аспірант
Класичний приватний університет

ПРОВІДНІ ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано переваги та недоліки застосування в Україні спрощеної системи оподаткування. Розглянуто можливості реформування або скасування спрощеної системи оподаткування, єдиний податок. Запропоновано нові шляхи реформування спрощеної системи оподаткування малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: *єдиний податок, Податковий кодекс, система оподаткування, мале підприємництво, бізнес, економіка.*

I. Вступ

У сучасних умовах розвитку українського суспільства особливе місце посідає розвиток та стабілізація економіки країни за допомогою інноваційної політики, боротьби з негативними чинниками, такими як тіньова економіка та інфляція, шляхом ліквідації нормативно-правових прогалин у чинному законодавстві держави задля побудови дієвої й ефективної економічної системи країни. Формування ефективної економічної системи в країні передбачає реформування як економіки в цілому, так і податкової системи країни зокрема. Нинішня система оподаткування в Україні створює значне податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва. Введення в Україні спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва ще не забезпечило необхідних зрушень у їх розвитку. Водночас триває формування значного тіньового сектора економіки, в тому числі за рахунок суб'єктів малого підприємництва.

Питання реформування спрощеної системи оподаткування є вкрай актуальним на сьогодні, особливо в контексті реформування діючої податкової системи та процесів формування фінансового потенціалу території, що призводить до масового ухилення від оподаткування.

Значну увагу цьому напряму наукових досліджень приділено в працях таких авторів, як В. Буняк, В. Карауш, А. Крисоватий, О. Молдован, Т. Моряк, С. Оншинко, І. Сташенко, І. Чуркіна та ін. Проте, існує цілий ряд проблем, які потребують подальшого дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у формулюванні основних шляхів реформування спрощеної системи оподаткування малого підприємництва в Україні.

III. Результати

Невід'ємною складовою сучасного ринкового господарства є мале підприємництво, яке надає економіці певної гнучкості, мобілізує великі фінансові і виробничі ресурси населення, акумулює в собі потужний антимонопольний потенціал, є серйозним фактором розв'язання соціальних завдань. Але на розвиток малого підприємництва в Україні негативно впливають проблеми недосконалості й обтяжливості системи оподаткування, адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, неврегульованість питань фінансування й кредитування, зокрема мікрокредитування малого підприємництва, практична відсутність державної фінансової допомоги, нерозвиненість інфраструктури підтримки підприємництва. Усунення цих проблем та створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва потребує впровадження в практику господарювання нових методів регулювання економіки, які повинні враховувати ринкові відносини.

Розвиток економіки України за останній період забезпечувався, перш за все, за допомогою суб'єктів малого бізнесу. Важлива роль малого бізнесу в економічному розвитку держави зумовлена тим, що це один з найбільших секторів економіки, який визначає структуру валового національного продукту та темпи економічного зростання. Досвід розвитку малого підприємництва в Україні показує спроможність суб'єктів малого бізнесу набагато швидше реагувати на кон'юнктуру ринку, знаходити свою нішу у виробництві товарів і послуг, що дає йому більше шансів на виживання. При цьому малий бізнес забезпечує у два-три рази більшу ефективність виробничих капітало-

© Фурсін А.А., Ляшко М.В., 2014

вкладень як за обсягом коштів, так і за терміном віддачі, і водночас має найнижчі інвестиційні потреби [3, с. 173].

Попри всі переваги малого бізнесу для економіки країни, ця форма підприємництва дуже вразлива. Вона потерпає від конкуренції з великими товаровиробниками, адже вона не має можливості утримувати відповідний штат працівників, який би вирішував питання захисту інтересів підприємства, готував необхідну документацію і звітність та який би розробляв стратегію й тактику підприємства.

Мале підприємство має можливості розвивати приватні ініціативи громадян, впливати на структурну перебудову економіки, сприяти інноваційному розвитку тощо. Однак дуже малою мірою воно впливає на ці процеси [4, с. 36].

Малі підприємства в багатьох випадках не використовують своїх можливостей через недоліки в кредитуванні їх діяльності. Банки вимагають великих процентів за користування кредитами, що робить виробництво нерентабельним. Виходом із такого становища могло б стати заохочення банківської системи у зростанні сум кредитів для малого підприємництва (наприклад, моральне заохочення керівників – власників).

Тому одним з основних напрямів державної підтримки малого підприємництва є запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності, яка передбачає:

– заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку;
– застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності [1].

Для реалізації державної політики з питань розвитку та підтримки малого підприємництва й ефективного використання його можливостей у розвитку національної економіки було запроваджено Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 03.07.1998 р. № 727/98. Ці зміни пов'язані зі спрощенням системи оподаткування (встановлення єдиного податку), обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, а саме:

– юридичних осіб − суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що в них за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а величина виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн грн;
– фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, а кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з такою особою, включаючи членів її сім'ї, за рік не перевищує 10 осіб, і величина виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 500 тис. грн [2].

Те, що переважна маса підприємців обрала спрощену систему оподаткування, говорить про її очевидні вигоди, принаймні для самих підприємців. Досить сказати, що платник єдиного податку має право не платити шістнадцять податків і зборів (обов'язкових платежів).

На сьогодні реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності є одним із найбільш дискусійних і водночас важливих напрямів податкової реформи. Простота та прозорість правил оподаткування, процедур обліку та контролю, їхня доступність для людей без фахових знань у бухгалтерії дають змогу багатьом українцям відчути можливості особистої економічної незалежності й досягти певного рівня самозабезпечення.

В Україні щороку спостерігається тенденція до зростання основних показників діяльності суб'єктів спрощеної системи оподаткування, що позитивно позначається на динаміці надходжень до бюджету. За час існування цієї системи оподаткування в Україні відбулися значні зміни в законодавстві та економіці. Верховна Рада прийняла низку законів, норми яких внесли суттєві зміни в порядок сплати спрощенцями внесків на загальнообов'язкове пенсійне страхування, створили проблему подвійного оподаткування та відчутне фінансове навантаження, особливо на фізичних осіб-підприємців.

Неприпустимим є те, що спрощена система оподаткування, яка мала на меті підтримку самозайнятого населення та підприємців-початківців, використовується великим і середнім бізнесом для зменшення своїх податкових зобов'язань [5, с. 99].

В основі зловживань спрощеною системою оподаткування лежить складність та обтяжливість загальної системи, що спонукає окремих суб'єктів господарювання шукати шляхи зменшення сум податкових зобов'язань. Високе фінансове навантаження на підприємців призводить до низьких темпів зростання їх діяльності, зниження конкурентоспроможності як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках.

Запровадження в Україні системи спрощеного оподаткування малого бізнесу є одним із варіантів його підтримки з боку держави. Разом з тим використання спрощеного оподаткування породжує й багато недоліків, а саме:

– значні викривлення механізму функціонування податкової системи та конкурентного середовища внаслідок паралельного існування стандартного та спрощеного оподаткування;
– гальмування розвитку зростання суб'єктів господарської діяльності, які наділені

правом спрощеного оподаткування і не зацікавлені в зміні свого статусу;
– посилення несправедливості в оподаткуванні суб'єктів господарювання, які сплачують єдиний податок, і тих, які на незначну суму перевищують кваліфікаційний поріг, котрий дає право на спрощене оподаткування, унаслідок чого останні мають нести більше податкове навантаження;
– порушення свободи вибору форми підприємства (фізична або юридична особа), оскільки застосування спеціальних режимів оподаткування залежить від цієї форми.

Вирішення таких нагальних проблем є актуальним питанням, розв'язання якого потребує прийняття законодавчого акта, збалансованого з погляду поєднання інтересів держави та бізнесу [6, с. 62].

До вагомих недоліків застосування спрощеної системи оподаткування можна зарахувати також такі обставини:
– обмеження за обсягом діяльності (розмір виручки) таких суб'єктів.
– сума єдиного податку підприємцями сплачується авансом за звітний період, проте при цьому не враховується, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період, чи ні;
– при використанні праці найманих робітників підприємець має сплачувати за кожного з них 50% суми єдиного податку;
– обмеження в можливості використовувати велику кількість найманих працівників.

Таким чином, варто зауважити про колосальні обсяги коштів, які легально виходять з-під оподаткування та набувають готівкової форми через діяльність платників фіксованого податку. Для усунення недоліків спрощеної системи оподаткування необхідно, перш за все, провести зміни в законодавстві та прийняти Податковий кодекс, який містить значні вдосконалення цієї системи.

На сьогодні в Податковому кодексі України встановлено певні обмеження для малого бізнесу, збільшено фіскальне навантаження, але водночас передбачено ряд компенсаторних заходів, які відкривають йому нові можливості. Серед конструктивних нововведень варто відзначити такі:
– збільшення граничного обсягу виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
– розв'язання питання щодо підвищення ставок та запровадження автоматичного механізму їх корекції;
– створення фіскальних стимулів для зацікавленості місцевих органів влади в розвитку малого бізнесу;
– зменшення кола платників податку, що дасть змогу скоротити обсяги мінімізації оподаткування;
– вирішення проблеми невідповідності моделі соціального страхування фізичних осіб-підприємців, які працюють на спрощеній системі оподаткування, принципам соціальної політики [7, с. 18].

Спрощені системи оподаткування малого підприємництва, застосовані в Україні, мають значні відмінності від нестандартних податків в інших країнах світу. В Україні спрощеними системами оподаткування передбачено запровадження інтегрального податку, який є заміною певної сукупності звичайних податків та обов'язкових платежів. Метою запровадження нестандартних (спрощених) податків в Україні виступає, головним чином, зменшення податкового навантаження на платників податків. Запровадження нестандартних податків має на меті спрощення методик визначення об'єкта оподаткування й розрахунку обсягу податкових зобов'язань, коли, відповідно, об'єкт оподаткування визначити складно або нераціонально.

Оподаткування представників малого бізнесу в майбутньому повинно здійснюватися в межах загальної системи оподаткування. Разом з тим вважаємо за доцільне запровадження додаткового посилення підтримки цих суб'єктів подібного до того, як це має місце в розвинутих країнах.

Оподаткування суб'єктів малого підприємництва у перспективі, на нашу думку, може здійснюватися і без застосування спеціальних режимів оподаткування в межах загальної системи лише за умови усунення наявних колізій у законодавстві, недопущення надмірного адміністративного тиску на платників податків, спрощення податкової звітності та максимального наближення податкового обліку до бухгалтерського з подальшою ліквідацією першого. При цьому обов'язково слід урахувати досвід передових країн світу щодо надання представникам малого бізнесу відповідних податкових привілеїв [6, с. 70].

Продуктивним могло би бути використання зарубіжного досвіду, зокрема країн Європейського Союзу, де спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва набули поширення в інших формах державної підтримки:
– звільнення деяких видів підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності;
– запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість деяких видів операцій характерних для фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів;
– використання податків на оціночний дохід і мінімальних податків.

З метою забезпечення легалізації трудових відносин найманих працівників необхід-

но визначити мінімальну кількість найманих осіб для кожного виду діяльності. Об'єктивно необхідним є внесення змін до певних елементів діючої системи спрощеного оподаткування, а саме щодо переліку податків, замість яких сплачується єдиний податок; ставок та граничного обсягу виручки, який дає змогу застосовувати спрощену систему.

У межах цього підходу варто також законодавчо визначити перелік тих видів діяльності, щодо яких юридичним та фізичним особам дозволено застосовувати спрощену систему оподаткування. Прикладом такого обмеження можуть бути інші системи спрощеного оподаткування, передбачені українським законодавством, – фіксований сільськогосподарський податок та фіксований податок з доходів фізичних осіб. Перевагою такого підходу є обмеженість можливостей його використання в схемах зменшення обов'язкових до сплати податкових виплат [4, с. 33].

Варто окремо встановити відповідальність за перевищення граничної межі показників діяльності, здійснення заборонених видів діяльності та видів розрахунків.

Таким чином, запропоновані кроки для покращення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва дадуть можливість урегулювати на законодавчому рівні правовідносини при застосуванні спрощеної системи оподаткування та усунути схеми зловживання цією системою, і отже, збільшити надходження до місцевих та Державного бюджетів.

IV. Висновки

Аналіз умов розвитку малого підприємництва в Україні свідчить, що для малого бізнесу характерна відсутність дієвої системи державної підтримки, зокрема в питанні оподаткування. Ці режими оподаткування є значно ефективнішими порівняно із загальною системою, з фіскальної точки зору та надають можливість зменшити податкове навантаження, витрати коштів і часу на ведення обліку та звітності.

Виходячи із цього, можна запропонувати такі шляхи реформування системи спрощеного оподаткування:

– законодавче закріплення спрощеної системи оподаткування шляхом прийняття спеціального закону або окремої глави Податкового кодексу;
– передбачення можливості щорічного збільшення ліміту обсягу виручки та розміру ставок єдиного податку на корегувальний коефіцієнт, який враховує зміну споживчих цін у країні за попередній календарний рік;
– застосування спрощених схем справляння окремих податків (ПДВ, податок на прибуток) для певних галузей;
– конкретизація кола платників, на яких не поширюється спрощена система оподаткування, обліку та звітності.

Так, використання спеціальних режимів оподаткування забезпечує динамічне створення робочих місць, швидке реагування на зміни ринку праці та поглинання надлишків робочої сили.

Для досягнення зазначених цілей і завдань необхідно створити законодавчу базу з питань оподаткування, яка б найбільшою мірою враховувала соціально-економічний та науково-технічний розвиток нашої держави, створити такі податкові умови, які б сприяли розвитку малого бізнесу, а також приділити особливу увагу Податковому кодексу України.

Список використаної літератури

1. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України від 28.06.1999 р. № 746/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
2. Про податок на додану вартість : Закон України від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
3. Брижань І.А. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку / І.А. Брижань, О.О. Олійник // Економіка і регіони. – 2009. – № 2. – С. 171–176.
4. Лютий І.О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І.О. Лютий, М.В. Романюк // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 31–38.
5. Руднєва О.Ю. Напрями реформування спрощеної системи оподаткування / О.Ю. Руднєва, Е.Р. Чєчєнєва // Економіка та держава. – 2011. – № 6. – С. 99–101.
6. Юшко С. Спрощена система оподаткування юридичних осіб: переваги та ризики застосування / С. Юшко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 60–71.
7. Ярошенко Ф.О. Формування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу України (коментарі до пропозицій Міністерства фінансів України) / Ф.О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3–21.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2014.

Фурсин А.А., Ляшко М.В. Ведущие пути реформирования упрощенной системы налогообложения субъектов малого предпринимательства в Украине

В статье проанализированы преимущества и недостатки применения в Украине упрощенной системы налогообложения. Рассмотрены возможности реформирования или отмены упрощенной системы налогообложения, единый налог. Предложены новые пути реформирования упрощенной системы налогообложения малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: *единый налог, Налоговый кодекс, система налогообложения, малое предпринимательство, бизнес, экономика.*

Fursin A., Lyashko M. Pathways reform simplified tax system for small enterprises in Ukraine

The article analyzes the advantages and disadvantages of Ukraine in the simplified tax system. The possibilities of reform or abolition of the simplified system of taxation, single tax. The new ways of reforming the presumptive taxation of small business in Ukraine. Considered a replacement payment established by the legislation of taxes and duties (mandatory payments) payment of the single tax and simplified forms of accounting and reporting. Analysis of significant distortion mechanism of the tax system and the competitive environment due to the parallel existence of standard and simplified taxation and resolving the issue of rate hikes and the introduction of automatic mechanism of adjustment. The new ways of reforming the simplified tax system for small businesses, including: exemption of certain types of businesses the need of reporting of operating results and the introduction of simplified accounting and reporting; introduction of special tax regimes to value added tax certain types of transactions specific to farms and agricultural cooperatives; use tax on the estimated income and minimum taxes. Asked to create a legal framework for taxation, which would most take into account socio-economic, scientific and technical development of our country, such a tax conditions that are conducive to the development of small business, and pay special attention to the creation of the Tax Code of Ukraine. Significant distortion mechanism of the tax system and the competitive environment due to the parallel existence of standard and simplified taxation and inhibition of growth of economic activity that are entitled to simplified taxation and are not interested in changing their status.

Key words: *single tax, tax Code, tax system, small business, business, economics.*

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.6

М.В. Болдуєв

доктор наук з державного управління, професор
Класичний приватний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ В ПРАКТИКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ – УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРЕДОВИХ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

У статті здійснено дослідження й обґрунтовано напрями впровадження в діяльність українських підприємств – учасників зовнішньоекономічної діяльності зарубіжного досвіду формування та організації роботи системи внутрішнього аудиту. Встановлено, що організація внутрішнього аудиту є невід'ємною частиною процесу формування фінансової звітності підприємства – учасника ЗЕД. Запропоновано систему аудиторських процедур, що дає змогу забезпечити якісний внутрішній контроль за операціями ЗЕД організацій. Визначено доцільність побудови системи ризик-менеджменту в зовнішньоторговельних компаніях, що покликані управляти існуючими в організації ризиками.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, внутрішній аудит, організація, контроль.*

І. Вступ

На сучасному етапі змінилися вимоги до формування бухгалтерської звітності. У її складі виокремилися такі напрями обліку, як: фінансовий, податковий і управлінський. Крім того, сьогодні стала актуальною проблема якості формованої фінансової звітності організацій-імпортерів. Ця обставина змушує компанії по-новому поглянути на проблему організації внутрішнього контролю. У якісній фінансовій звітності зацікавлені власники, інвестори, кредитори не тільки в Україні, а й за її межами.

Істотний вплив на якість бухгалтерської звітності також мають постійні зміни валютно-митного та податкового законодавства, що збільшує ризик неправомірного відображення імпортних операцій. Залишаються нерозкритими питання організації системи внутрішнього контролю за проведенням імпортних операцій, а також аудиту відповідних імпортних операцій.

Окремі аспекти внутрішнього аудиту висвітлили в наукових працях вітчизняні вчені, зокрема М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, З.В. Задорожний, С.Я. Зубілевич, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний, Л.П. Кулаковська, Я.Д. Крупка, О.А. Петрик, І.І. Пилипенко, Ю.В. Піча, М.С. Пушкар, О.Ю. Редько, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, В.К. Савчук, В.В. Сопко, Б.Ф. Усач, В.О. Шевчук, М.Т. Щирба, а також зарубіжні – В.А. Андреєв, А. Аренс, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженик, П.І. Камишанов, Дж. Лоббек, Х.Ш. Мулахметов, Ю.Г. Одегов, В.М. О'Рейлі, Дж. Робертсон, А. Роджер, В.П. Суйц, А.А. Терехов, А.Д. Шеремет. Незважаючи на вагомі наукові положення зазначених авторів, повної концепції внутрішнього аудиту поки що не розроблено.

ІІ. Постановка завдання

Мета статті – дослідити та визначити напрями впровадження в діяльність українських підприємств – учасників зовнішньоекономічної діяльності зарубіжного досвіду формування та організації роботи системи внутрішнього аудиту.

ІІІ. Результати

Розвиток ринкових відносин в Україні та розширення господарських зв'язків між економічними суб'єктами різних форм власності визначає підвищені вимоги до достовірності фінансової звітності організацій. Зовнішньоторговельні організації повинні приділяти особливу увагу вибору партнерів, з якими укладають договори на імпорт матеріальних цінностей, надання послуг тощо. У процесі прийняття рішення необхідно вивчити фінансову звітність потенційних партнерів, проаналізувати інформацію, отриману з інших джерел. Акціонери також висувають підвищені вимоги до якості фінансової звітності зовнішньоторговельних організацій. Їм необхідна своєчасна інформація про ризики, що впливають на діяльність організації-імпортера.

Фінансова звітність зовнішньоторговельної організації має бути складеною відповідно до затверджених єдиних для всіх організацій правил. Користувачі цієї фінансової звітності повинні бути впевнені, що у звітно-

© Болдуєв М.В., 2014

сті відображені всі істотні господарські процеси. Фінансова звітність повинна достовірно відображати фінансовий стан і фінансові результати діяльності зовнішньоторговельної організації.

Вирішення цього завдання може бути доручено спеціальним внутрішнім підрозділам, до обов'язків яких входитиме здійснення контролю за формуванням достовірних звітних даних. Перехід на нові умови господарювання вимагає від зовнішньоторговельних організацій створення структурного підрозділу, який узяв би на себе функції контролера й координатора діяльності всіх структурних підрозділів. Таким підрозділом повинен бути відділ внутрішнього контролю. Протягом останніх 10–15 років в Україні перед відділом внутрішнього контролю, в основному, ставили завдання у сфері податкового консультування та створення системи оптимізації оподаткування зовнішньоторговельної організації. Часто цей структурний підрозділ підпорядковувався головному бухгалтеру організації, що фактично позбавляло його можливості здійснювати незалежний контроль за процесом усього виробничого процесу [1].

Враховуючи перелік завдань, які повинен вирішувати відділ внутрішнього контролю, він має бути незалежним структурним підрозділом, що підпорядковується безпосередньо власнику компанії або його керівнику. Тільки в цьому випадку можливе вирішення поставлених перед ним завдань: забезпечення дотримання вимог законодавства України в процесі здійснення зовнішньоторговельної діяльності; забезпечення надійності та достовірності інформації; захист активів і власності компанії; забезпечення точності й повноти складання фінансової документації; запобігання помилкам і спотворенням інформації; виконання наказів, розпоряджень та інших вказівок керівництва компанії всіма структурними підрозділами; дотримання трудової дисципліни співробітниками підприємства.

Внутрішній контроль за ходом виробничого процесу й контроль за його відображенням у даних бухгалтерського обліку дає можливість підприємству-імпортеру виявити основні ризики, що впливають на ефективність діяльності компанії. Аналіз та управління ризиками повинні стати невід'ємною частиною управління виробничим процесом. Це дасть можливість компанії запобігти втратам, підвищити ефективність роботи організації, отримати максимальний прибуток. Таким чином, визначення найбільш істотних ризиків, які супроводжують імпорт матеріальних цінностей, є першорядним завданням на етапі побудови системи внутрішнього контролю.

Процес створення системи внутрішнього контролю можна поділити на такі етапи: визначення напрямів внутрішнього контролю; опис контрольних процедур; виявлення та аналіз ризиків; періодичне тестування якості системи внутрішнього контролю [2].

Для більшості вітчизняних підприємств-імпортерів формування відділу внутрішнього контролю і його участь у процесі ведення господарської діяльності є нововведенням. Протягом тривалого періоду часу контрольні функції були рівномірно розподілені між усіма структурними підрозділами організацій. Як правило, оперативний контроль за діяльністю підрозділу здійснював його керівник. Виявлені таким чином проблеми й помилки так і залишалися всередині підрозділу. Вплив виявлених проблем на діяльність інших підрозділів зовнішньоторговельної організації ніхто не аналізував.

Створення відділу внутрішнього контролю дає можливість організації здійснювати контроль за господарськими процесами від моменту їх виникнення до їх завершення. Тому на початковому етапі необхідно визначити найбільш значущі бізнес-процеси й залучені в них структурні підрозділи. Як правило, контрольні процедури повинні поширюватися на підрозділи, зайняті в основному виробничому процесі, процесі поставки імпортних матеріальних цінностей, придбання виняткових прав у іноземного правовласника, збуту і реалізації, а також на підрозділи, пов'язані з обліком грошових коштів і формуванням фінансової звітності зовнішньоторговельної організації. У кінцевому підсумку, має бути створена система внутрішнього контролю, спрямована на забезпечення безперебійного функціонування організації відповідно до чинного в Україні законодавства.

Досягнення поставлених завдань неможливе без розробки контрольних процедур. Розробка внутрішніх контрольних процедур є ключовим моментом у процесі формування відділу внутрішнього контролю організації. Контрольні процедури повинні містити механізми виявлення суттєвих помилок на етапі їх виникнення. Для цього необхідно визначити, яка помилка є суттєвою, тобто може ввести в оману менеджмент компанії і потенційних інвесторів.

На етапі формування контрольних процедур може виявитися корисним і досвід західних країн, а саме доцільно враховувати і вимоги Закону Сарбейнса-Окслі, що був прийнятий у США 30.07.2002 р. [3].

Цей Закон зобов'язав публічні компанії (незалежно від місця їх реєстрації та діяльності), чиї акції зареєстровані Комісією з цінних паперів і бірж США, вести фінансову документацію відповідно до загальнонаціональних стандартів бухгалтерського обліку. Закон розширив права державного контролю за здійсненням корпоративного аудиту,

вніс істотні зміни у сфері управління та посилив вимоги до розкриття інформації.

Положення цього Закону торкнулися також Кодексу корпоративної поведінки, насамперед, вищих фінансових співробітників компанії. Кодекс являє собою набір стандартів, які призначені для протидії зловживанням і просування ряду принципів чесного ведення бізнесу. Відповідно до вимог Закону, кожен емітент повинен вказувати у своїх періодичних звітах, що він прийняв Кодекс корпоративної поведінки для вищих фінансових співробітників компанії.

Стаття 404 "Управління та оцінка фінансового контролю" Закону Сарбейнса-Окслі передбачає впровадження в організації системи внутрішнього контролю та контрольних процедур формування фінансової звітності, а також щорічної оцінки їх ефективності. Ця стаття вимагає від керівників організації вжити заходів забезпечення ефективності системи внутрішнього контролю за підготовкою фінансової звітності, передбачає вдосконалення системи внутрішнього контролю та управління ризиками, пов'язаних із системами й процедурами формування фінансової звітності. Система внутрішнього контролю компанії повинна постійно тестуватися. Отримані результати мають бути оформлені у вигляді звіту, затвердженого керівництвом компанії. У статті міститься вимога про необхідність проведення аудиторської перевірки рівня системи внутрішнього контролю компанії. У поданих звітах про стан системи внутрішнього контролю організації повинні бути розкриті усі суттєві недоліки системи внутрішнього контролю і повинні міститися пропозиції щодо їх усунення.

Ключова роль в ефективному виконанні вимог ст. 404 "Управління та оцінка фінансового контролю" покладається на аудиторський комітет. Аудиторський комітет – це внутрішня структура організації, до обов'язків якої входить, зокрема, аналіз фінансової звітності щодо її повноти та достовірності. Аудиторський комітет повинен брати участь у виборі незалежної аудиторської фірми й сприяти ефективній роботі з проведення зовнішньої аудиторської перевірки. Відповідно до вимог вищезазначеного Закону зовнішнім аудиторам повинні бути надані документи про виконання аудиторським комітетом своїх наглядових функцій.

Стаття 404 "Управління та оцінка фінансового контролю" висуває вимоги про необхідність оцінювання всіх складових системи внутрішнього контролю. Причому ця вимога включає в себе не лише власне контрольні процедури, а й процедури контролю за системою внутрішнього контролю самої організації, аналіз ризиків, що супроводжують її діяльність.

Зазначені заходи спрямовані, перш за все, на забезпечення права потенційних інвесторів отримувати достовірну інформацію про фінансовий стан компанії-емітента.

Дотримання положень Закону Сарбейнса-Окслі стосується тих організацій в Україні, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність у США, а також тих, хто зацікавлений у створенні якісної фінансової звітності з метою забезпечення ефективного управління організацією. У цьому випадку багато зовнішньоторговельних організацій вдаються до допомоги міжнародних аудиторських фірм, які мають досвід у створенні контрольних процедур в організації відповідно до вимог цього Закону.

Внутрішні контрольні процедури повинні затверджуватися керівництвом або власниками компанії і бути основним документом, що визначає порядок роботи відділу внутрішнього контролю.

На етапі розробки контрольних процедур необхідно враховувати, що на діяльність організації впливає велика кількість ризиків: ринкові, кредитні, інвестиційні, юридичні тощо. Відповідні ризики необхідно враховувати в процесі здійснення господарської діяльності, оскільки вони можуть привести до значних фінансових втрат компанії. Одне з найважливіших завдань, що стоять перед компанією, – це створення ефективної системи управління ризиками.

У зарубіжних компаніях існують стандарти побудови системи ризик-менеджменту. В українських зовнішньоторговельних компаніях процеси зі створення системи управління ризиками тільки починають розроблятися. Існують різні способи оцінювання ризиків компаніями. У ряді компаній оцінювання ризиків здійснюється на підставі того досвіду й знань, якими володіють менеджери, ряд компаній залучає експертів, деякі організації використовують прийняті в компанії процедури оцінювання ризиків. Існують і такі організації, які не здійснюють оцінювання ризиків.

Тим не менше, багато господарських процесів зовнішньоторговельної організації пов'язані з певними ризиками.

Значний вплив на діяльність організації здійснюють ринкові ризики. Вони пов'язані із зовнішніми умовами, в яких зовнішньоторговельна організація здійснює господарську діяльність. До ринкових ризиків належать: зміна цін на різні товари й послуги; коливання обмінних курсів валют; зміна котирувань на фондових ринках тощо [4]. Ці ризики безпосередньо впливають на такі активи компанії, як грошові кошти, матеріали, товари, фінансові вкладення тощо, а також на фінансовий результат діяльності компанії. Сьогодні світова фінансова криза робить істотний вплив на здійснення зовнішньоторговельної діяльності. Багато організацій

змушені вживати кардинальних заходів (скорочення персоналу, заморожування інвестиційних проектів тощо). Все це негативно позначається на фінансовому результаті діяльності зовнішньоторговельної організації. У сформованій ситуації велика відповідальність покладається на рішення, прийняті фінансовими службами.

Ведення господарської діяльності супроводжується також кредитним ризиком. Процес реалізації продукції, надання матеріальних цінностей у лізинг, а також здійснення фінансових вкладень у вигляді позик, виданих іншим організаціям, пов'язаний з ризиком неотримання або неповернення коштів. Організація-імпортер може зазнати певних фінансових втрат, пов'язаних з нездатністю або відмовою контрагента виконати свої кредитні зобов'язання. Таким чином, довіряючи кому-небудь свої кошти, компанія бере на себе кредитний ризик.

Значний вплив на успішний розвиток зовнішньоторговельної організації має кваліфікація персоналу. Помилки співробітників можуть коштувати компанії значних фінансових втрат. Наприклад, фінансовий результат від розміщення вільних грошових коштів безпосередньо залежить від компетентності фінансового персоналу. Необхідно враховувати й ризик шахрайства з боку персоналу компанії.

Стикаються зовнішньоторговельні організації й з ризиком ліквідності. Він пов'язаний з браком грошових коштів, тобто з нездатністю компанії виконати свої зобов'язання перед контрагентами у встановлені терміни. У результаті організація буде змушена сплатити пені й штрафи за несвоєчасне здійснення платежу. Невиконання зобов'язань у встановлений термін може також негативно позначитися на репутації зовнішньоторговельної організації.

В Україні триває процес формування юридичної та податкової систем. Для зовнішньоторговельних організацій зберігається ризик зміни чинного законодавства та податкової системи. З одного боку, зміни в чинному законодавстві можуть призвести до збільшення витрат організації, з іншого – несвоєчасне застосування нових законодавчих норм може призвести до штрафних санкцій. На фінансовий стан зовнішньоторговельних організацій при здійсненні імпортних операцій може вплинути і зміна податкових ставок при ввезенні матеріальних цінностей на митну територію України.

Таким чином, основне завдання зовнішньоторговельної організації полягає в тому, щоб мінімізувати вплив різних ризиків на діяльність організації-імпортера. З цією метою у складі підрозділу внутрішнього контролю доцільним є введення посади ризик-менеджера. Для найбільш істотних ризиків, пов'язаних зі значними фінансовими втратами, повинні бути розроблені контрольні процедури.

Сьогодні одним з найбільш поширених способів управління ризиками у вітчизняних імпортерів є страхування. Зовнішньоторговельні організації повинні страхувати всі найбільш істотні ризики, з якими неминуче пов'язаний імпорт матеріальних цінностей, а також придбання нематеріальних активів у іноземних правовласників. Найчастіше організації-імпортери страхують майно, вантажі, відповідальність перед третіми особами. Впровадження системи управління ризиками дає можливість скоротити витрати на страхування, оскільки з'явиться можливість своєчасно виявляти й проводити превентивні заходи за багатьма вищепереліченими ризиками. У результаті ймовірність настання страхового випадку зменшиться, що дасть можливість зовнішньоторговельному підприємству скоротити витрати зі страхування з цього ризику. Впровадження системи внутрішнього контролю дасть можливість скоординувати діяльність всіх структурних підрозділів організації, своєчасно забезпечити керівництво організації інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень.

Останнім часом підвищені вимоги висувають до якості фінансової звітності організації. Інвесторам і кредиторам потрібна достовірна та об'єктивна інформація про фінансовий стан організацій, які є потенційними партнерами. Вирішення проблеми полягає не лише у створенні системи внутрішнього контролю, а й постійному тестуванні застосовуваних контрольних процедур [5].

Зазвичай, зовнішньоторговельні організації здійснюють обробку даних з використанням комп'ютерних програм. Це можуть бути як придбані програми обробки даних, так і створені усередині самої організації.

Проте, використання готових комп'ютерних програм не гарантує зовнішньоторговельній організації високу якість обробки інформації. Вибір комп'ютерної програми обробки даних повинен ґрунтуватися на попередньому оцінюванні якості програми та її можливостей. Зовнішньоторговельній організації необхідно переконатися, що придбана програма дасть можливість вирішити всі поставлені перед нею завдання. Сьогодні великого значення набуває можливість отримання оперативної інформації, необхідної для прийняття своєчасних управлінських рішень.

Коли використовувані програми обробки даних не можуть вирішити поставлених перед ними завдань, зовнішньоторговельні організації починають розробляти власне програмне забезпечення. Розробники програм, таким чином, намагаються поліпшити якість обробки інформації, створити програмне забезпечення, що дає можливість

оперативно вирішувати завдання, що стоять перед організацією-імпортером. Проте на створення програми, як правило, виділяється обмежена кількість часу. Це пов'язано з потребою організації в найкоротші терміни впровадити нову систему й вирішити наболілі проблеми [6]. Це збільшує ризик виникнення помилки в процесі обробки даних у комп'ютерних системах. Цю обставину необхідно враховувати під час організації системи внутрішнього контролю за формуванням фінансової звітності організації.

Співробітники відділу внутрішнього контролю повинні стежити за процесом упровадження комп'ютерної системи обробки даних, а також за процесом навчання персоналу. Важливо переконатися в надійності застосовуваної системи й розробити контрольні процедури, що дають можливість виявляти помилки на всіх стадіях обробки даних і формуванні фінансових звітів.

Завдання відділу внутрішнього контролю також полягає в тому, щоб своєчасно виявляти системні помилки в обліку. Необхідно розробити контрольні процедури для відстеження нестандартних господарських операцій.

Важливим етапом упровадження системи внутрішнього контролю є періодичне тестування самої системи внутрішнього контролю. Це необхідно для підтвердження того, що всі розроблені й затверджені контрольні процедури дотримуються і є актуальними. Іншими словами, створена та зовнішньоторговельній організації система внутрішнього контролю повинна бути ефективною і вирішувати поставлені перед нею завдання. Також у процесі тестування системи контролю можуть бути виявлені помилки, що не були зафіксовані системою контролю на більш ранній стадії. У цьому випадку контрольні процедури повинні бути скореговані. Таким чином, тестування системи внутрішнього контролю дає можливість забезпечити ефективність усіх контрольних процедур, а також їх постійне вдосконалення.

IV. Висновки

Вивчення вітчизняної та зарубіжної літератури й узагальнення діючої практики обліку та контролю за здійсненням імпортних операцій дало змогу розробити систему внутрішнього контролю за проведенням операцій ЗЕД. До основних ризиків, що впливають на діяльність організацій-імпортерів, слід зарахувати ринкові, кредитні, інвестиційні, юридичні тощо. Ці ризики необхідно аналізувати та враховувати під час господарської діяльності, оскільки вони можуть призвести до значних фінансових втрат компанії.

Власникам, інвесторам і кредиторам необхідна впевненість у достовірності звітних даних підприємства учасника ЗЕД про хід здійснення імпортних угод, а також повноті поданих даних. Забезпечувати дотримання інтересів власників, інвесторів і кредиторів покликана служба внутрішнього контролю організації – учасника ЗЕД.

У зовнішньоторговельних компаніях доцільно побудувати системи ризик-менеджменту, покликані управляти існуючими в організації ризиками. Успішне ведення зовнішньоторговельної діяльності залежить від здатності компанії своєчасно виявляти властиві бізнес-процесам ризики й аналізувати їх вплив на діяльність компанії в цілому. Більшість вітчизняних компаній не мають у своїй структурі підрозділи внутрішнього контролю і не відстежують вплив існуючих в організації проблем на результати діяльності компанії в цілому і кожного структурного підрозділу окремо. Як правило, контроль за діяльністю структурних підрозділів організацій-імпортерів здійснює керівник підрозділу. Вплив виявлених помилок і проблем на діяльність інших підрозділів не аналізують. Це негативно позначається на результатах діяльності компанії загалом.

Таким чином, організація внутрішнього аудиту є невід'ємною частиною процесу формування фінансової звітності підприємства – учасника ЗЕД. Запропонована система аудиторських процедур дає змогу забезпечити якісний внутрішній контроль за операціями ЗЕД організацій.

Список використаної літератури

1. Гуцаленко Л.В. Система внутрішнього контролю: сучасний стан та шляхи вдосконалення / Л.В. Гуцаленко // Збірник наукових праць. – Вінниця, 2009. – Вип. 38. – С. 116–126.
2. Шухман М.Е. Формалізація організаційної структури служби внутрішнього аудиту в загальній структурі управління корпораціями / М.Е. Шухман // Торгівля і ринок України. – Донецьк, 2010. – Вип. 30. – Т. 2. – С. 481–488.
3. Рябокучка Л. Закон Сарбейнса-Оксли: влияние на аудит и последствия принятия / Л. Рябокучка // Незалежний аудитор. – 2013. – № 2(13). – С. 45–50.
4. Карпова К.В. Загрози та ризики економічній безпеці суб'єкта господарської діяльності / К.В. Карпова // Національна і міжнародна безпека в сучасних трансформаційних процесах. – К., 2011. – С. 43–45.
5. Утенкова К.О. Місце внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання / К.О. Утенкова // Ринкові трансформації та економічний механізм підвищення ефективності підприємств аграрного сектора. – Х., 2009. – С. 340–341.
6. Садекова А.М. Параметри оцінки підсистеми бухгалтерського контролю в середовищі комп'ютерної обробки даних / А.М. Садекова // Торгівля і ринок України. – Донецьк, 2010. – Вип. 30. – Т. 2. – С. 436–441.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2014.

Болдуев М.В. Внедрение в практику украинских предприятий – участников внешнеэкономической деятельности передовых международных стандартов организации внутреннего аудита

В статье исследованы и обоснованы направления внедрения в деятельность украинских предприятий – участников внешнеэкономической деятельности зарубежного опыта формирования и организации работы системы внутреннего аудита. Установлено, что организация внутреннего аудита является неотъемлемой частью процесса формирования финансовой отчетности предприятия – участника ВЭД. Предложенная система аудиторских процедур позволяет обеспечить качественный внутренний контроль операций ВЭД организаций. Определена целесообразность построения системы риск-менеджмента во внешнеторговых компаниях, которые призваны управлять существующими в организации рисками.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, внутренний аудит, организация, контроль.*

Bolduyev M. Implementation in practice of Ukrainian enterprises – participants of foreign economic activity advanced international standards of internal audit

The paper investigated and justified in the areas of implementation of the activities of Ukrainian enterprises – participants import operations of foreign experience of formation and organization of the internal audit system. Established that the organization of the internal audit function is an integral part of the process of financial reporting enterprise importer. The proposed system allows audit procedures provide quality internal controls and import operations organizations.

The main risks affecting the activities of organizations importers should include market, credit, investment, legal and others. These risks should be analyzed and taken into account in the course of economic activity, because they can lead to significant financial losses for the company.

Determine the feasibility of constructing a system of risk management in foreign companies, which are designed to manage existing risks in the organization.

Close cooperation in the implementation and results of the import transaction reflected internal divisions such as the operational department, accounting department, internal control department and finance department of the organization – the importer will allow the organization to receive relevant information about the performance of import contracts, and make timely adjustments in extending business processes.

Key words: *trade, internal audit, organization, control.*

УДК 338:658.152

Г.В. Власюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ, СКЛАДЕНОЇ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто процес організації проведення аудиту фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами, методичні аспекти оцінювання аудиту суб'єкта. Запропоновано методику аудиту фінансової звітності, складеної згідно з методом ієрархій за МФЗО.

Ключові слова: *аудит, аудитор, консультант, оцінювання, МСФЗ, НП(С)БО.*

І. Вступ

Перехід економіки України до ринкових відносин, створення підприємств різних форм власності, у тому числі за участю іноземного капіталу, вимагають докорінних змін у системі бухгалтерського обліку й звітності господарюючих суб'єктів. Ця система поступово переорієнтовується на інтереси власників, інвесторів, кредиторів і інших, переважно зовнішніх споживачів обліково-звітної інформації, максимально наближається до існуючих міжнародних наукових принципів і діючої практики, це забезпечує можливість однакового, незалежного від національної належності господарюючих суб'єктів формування й розкриття інформації про поточний фінансовий стан підприємства в бухгалтерському балансі, фінансових результатах діяльності у звіті про прибутки й збитки, про динаміку фінансового стану за даними звіту про зміну капіталу й руху грошових коштів.

Значний внесок у розвиток вітчизняної системи бухгалтерської звітності і її аудита зробили вітчизняні автори Ф.Ф. Бутинець, Р.Є. Грачова, Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча, Н.М. Ткаченко. Із зарубіжних фахівців найбільш відомі Д. Александер, А. Арені, М. Беніс, А. Бриттон, Х. Гройнинг, Ф. Дефліз, Г. Дженик, Р. Монтгомері, П. Ришар, Д. Стоун.

Наукові принципи складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності і її аудиторської перевірки перебувають у постійному розвитку, тому що нормативно-правова база регулювання обліку й аудиту змінюється. Нинішній динамічний етап удосконалювання бухгалтерського обліку, фінансової звітності і її аудита в нашій країні вимагає більш повної адаптації міжнародних стандартів фінансової звітності і її аудита до специфіки діяльності різних вітчизняних господарюючих суб'єктів. Це в сукупності визначає актуальність формування цілісної концепції розвитку обліку, фінансової звітності і її аудита на нинішньому етапі розвитку української економіки.

У статті нами зроблено спробу вирішити актуальні теоретичні та організаційно-методичні завдання складання фінансової (бухгалтерської) звітності українськими компаніями відповідно до МСФО й наступної аудиторської перевірки її достовірності, що виявляють вплив на теорію, методологію й практику розвитку вітчизняного обліку, звітності та аудита.

ІІ. Постановка завдання:

- визначити й обґрунтувати роль і місце міжнародних стандартів у бухгалтерському обліку українських господарюючих суб'єктів і аудиту їх фінансової звітності;
- розкрити методологічні особливості й приймання складання фінансової звітності аудиторськими компаніями з використанням принципів МСФО;
- розглянути особливості аудита фінансової (бухгалтерської) звітності, складеної із застосуванням міжнародних стандартів;
- виявити й обґрунтувати особливості аудиторської перевірки достовірності фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами.

ІІІ. Результати

Згідно з міжнародними стандартами, метою фінансової звітності є подання інформації про фінансове становище, результати господарської діяльності й зміни у фінансовому становищі організації. Ця інформація повинна бути корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень [2].

При проведенні аудиторської перевірки необхідно керуватися МСФО (IAS) 1 "Складання фінансової звітності", який забезпечує основу для подання порівнянної звітності загального призначення. Цей стандарт установлює:

- загальні правила для подання фінансової звітності;
- рекомендації щодо її структури;

© Власюк Г.В., 2014

– мінімальні вимоги до змісту;
– рекомендації щодо її відповідності стандартам і можливим відхиленням від МСФЗ.

На нашу думку, при проведенні аудиторської перевірки фінансової звітності, складеної відповідно до МСФЗ, необхідно керуватися чотирирівневою структурою, що формує етапи проведення аудиторської перевірки фінансової звітності, складеної за МСФЗ: попередній етап, підготовчий етап, робочий етап, заключний етап.

На попередньому етапі укладають договір на проведення аудиторської перевірки, при цьому обумовлюють мету її проведення. Цей етап є початковим у процесі проведення аудиторської перевірки й визначає, поряд з підготовчим етапом, приблизний обсяг роботи.

На підготовчому етапі вживають обов'язкових заходів, передбачених міжнародними й вітчизняними стандартами, проводять планування аудиторської перевірки, здійснюють розподіл зон відповідальності, але, на відміну від аудиторської перевірки фінансової звітності, складеної за НП(С)БО 2 "Консолідована фінансова звітність", використовувана документація повинна враховувати специфіку МСФЗ [1].

На робочому етапі в результаті обробки фінансової інформації, об'єднання або поділу її за групами відбувається формування фінансової звітності, що задовольняє принципами міжнародних стандартів.

На заключному етапі формується думка про досягнення поставлених цілей, підтверджується обґрунтованість і доцільність переходу.

Формування звітності за МСФЗ ставить укладачів перед питаннями задоволення інтересів зацікавлених користувачів у розкритті інформації, представленої у фінансовій звітності. Якщо фінансова звітність за МСФЗ має публічний характер, то винесення експертних суджень стає проблематичним. Особливо обережно потрібно ставитися до нетестованих математичних моделей, застосування яких у комбінації із принципом обачності може привести до заниження вартості активів. Щоб уникнути спірних інтерпретацій, такі дані слід збирати й ранжирувати систематично, для нагромадження необхідної інформації. З метою економії й забезпечення необхідної якості стандартів використання для зовнішнього й внутрішнього управління слід віддати перевагу складанню такої звітності на аутсорсинг. Підприємствам, що здійснюють перехід на МСФЗ, необхідні послуги з підготовки фінансової звітності (консалтинг) і її аудита, які зазвичай проводять аудиторські фірми. Водночас консультантом підприємства може виступати й консалтингова компанія, оскільки ця діяльність не підлягає ліцензуванню. Консультант повинен надати підприємству кваліфіковану допомогу в підготовці звітності за МСФЗ, у тому числі організації документообігу, вибору комп'ютерного забезпечення й навчанні персоналу. По суті, у роки першого застосування МСФЗ консультант бере на себе функції головного бухгалтера підприємства в частині складання звітності за МСФЗ, а також поєднує роль методолога й внутрішнього контролера в компанії. Роль аудитора в процесі складання й подання звітності за МСФЗ полягає в перевірці цієї звітності на предмет її достовірності, тобто відповідності вимогам міжнародних стандартів, і у висловленні своєї думки із приводу достовірності цієї звітності в аудиторському висновку. Для того, щоб виключити конфлікт інтересів при підготовці фінансової звітності, сама аудиторська фірма не повинна одночасно виступати в ролі консультанта й аудитора фінансової звітності того або іншого підприємства. У деяких випадках доцільніше вдатися, як це було розглянуто вище, до послуг незалежних компаній або аутсорсингу, ніж набрати в штат компанії необхідне число кваліфікованих співробітників. Обсяг попиту компаній на послуги консультанта й попит на послуги аудитора зазнає впливу різних факторів.

Підприємство, що вирішило перейти на МСФЗ, стикається насамперед із проблемою вибору консультанта й аудитора. При цьому у зв'язку з різними функціями, які виконують консультант і аудитор у процесі підготовки й подання звітності, на їхній вибір впливають різні фактори. До консультанта, на відміну від аудитора, не висуваються вимоги незалежності від компанії, його діяльність не регулюють спеціальні норми, за винятком загальних норм і стандартів аудиторської діяльності щодо супутніх послуг, надаваних клієнтам.

Інформація про консультанта компанії, на відміну від інформації про аудитора, не є публічною. Якщо підприємство в перші роки застосування МСФЗ зробило правильний вибір консультанта, який грамотно виконав свої функції з постановки системи складання звітності за МСФЗ на підприємстві, у наступні роки його роль при підготовці звітності за МСФЗ суттєво знижується, аж до разових консультацій. Фактично, якісний консультант залишає компанії "спадщину" у вигляді методики трансформації фінансової звітності, зразкових таблиць перерахування, розрахованих індексів інфляції по періодах тощо. Таким чином, при виборі консультанта необхідно виходити з його кваліфікації. Якщо підприємство вважає, що послуги великих міжнародних аудиторських фірм, чия компетенція в цій галузі визнана ринком, для нього занадто дорогі, воно звертається до українських аудиторських фірм, чиї розцінки на порядок нижчі. Крім того, в Україні

відсутня така професія, як фахівець із МСФЗ (немає українських програм навчання й сертифікації за МСФЗ; курси, що існують, за МСФЗ не дають необхідного рівня знань і, тим більше, досвіду їх слухачам). Тому всі бажаючі одержати інформацію про кваліфікацію фахівців української аудиторської або консалтингової компанії, зазвичай змушені задовольнятися досить обмеженою інформацією.

Виходячи з результатів опитування, можна дійти висновку, що на цей момент часу в Україні організацій, які надають послуги в галузі трансформації фінансової звітності, немає. При цьому в найближчому майбутньому можна чекати різкого збільшення пропозицій щодо надання послуг із трансформації фінансової звітності за МСФЗ і її аудита.

При виборі аудитора компанія-клієнт повинна дотримуватися принципу незалежності аудиторської компанії. Однак для того, щоб задовольнити всі вимоги користувачів звітності, відповідності критерію незалежності явно недостатньо. Інвестори зацікавлені в тому, щоб аудит звітності був проведений аудиторською фірмою, якій вони довіряють і яка визнана на фінансових ринках.

Відповідно до МСФЗ, складання всіх форм звітності регламентовано МСФЗ 1 "Складання фінансової звітності", до складу якої входить: Бухгалтерський баланс, Звіт про прибуток й збитки, Звіт про зміну в капіталі, Звіт про рух грошових коштів, Облікова політика й примітки до фінансової звітності, що містить: допоміжну інформацію для статей, подану в кожній формі фінансової звітності; інші розкриття, у тому числі умовні події та інші фінансові розкриття, розкриття нефінансового характеру.

Порівняльний аналіз принципів формування фінансової звітності дає змогу виявити ряд розбіжностей між НП(С)БО і МСФЗ (див. табл.).

Таблиця

Основні відмінності у формуванні фінансової звітності за НП(С)БО й МСФЗ

№	Форма звітності	Принцип відображення за НП(С)БО	Принцип відображення за МСФО	Підсумкова інформація
1	Бухгалтерський баланс	Складається в порядку зростання ліквідності статей. Статті оцінюються за первісною вартістю, з наданням можливості переоцінок	Складається в порядку убування ліквідності статей. Статті оцінюють за принципом найменшого з показників: первісної або ринкової вартості	Зворотний порядок складання. Існує можливість переоцінки статей
2	Звіт про прибутки й збитки	Вимагає відбиття всіх вхідних у нього статей, включаючи не використовувані	Допускає виключення невикористовуваних статей	Відмінності у формуванні статей
3	Звіт про зміну капіталу	Не обов'язковий до публікації. Надається можливість не складання СМП. Передбачає розкриття кожної суми змін за статтями акціонерного капіталу	Входить до складу обов'язкових до публікації й складання звітів. Передбачає окреме розкриття змін у статтях акціонерного капіталу	Різне ставлення до обов'язковості складання
4	Звіт про рух грошових коштів	Не обов'язковий до публікації. Надається можливість не складання СМП. Обмежує застосування прямого методу, із здійсненням корегувань на відбиття курсових різниць, у розрахунках податку на прибуток	Звіт про рух грошових коштів обов'язковий у складі звітності, інформація із сегментів обов'язкова. Допускається застосування прямого й непрямого методів, які передбачають включення даних рахунків бухгалтерського обліку коштів	Відмінність у картині виставлення даних і застосування методів формування
5	Облікова політика	Ширший перелік допущень для внесення змін в облікову політику	Можливість відбиття змін за умови перерахування попередніх показників	Аналогічно, але в НП(С)БО більший перелік можливостей
6	Пояснювальна записка	Обов'язкова до публікації	Обов'язкова до публікації як основне джерело розшифрування ведення й складання облікової інформації	Аналогічно
7	Регламентований характер форм звітності	Регламентована Міністерством фінансів, можливе перегрупування статей, крім обов'язкових	Індивідуально обумовлений склад статей, за винятком обов'язкових до розкриття	Аналогічно

Розглянувши основні відмінності в змісті фінансової звітності й обліку окремих операцій, можна дійти висновку, що принципи бухгалтерського обліку є основою для стандартів фінансової звітності. Керівництво організації має брати до уваги всі загальні правила подання звітності, викладені в МСФО (IAS) 1. Відхилення від МСФО дозволено тільки в тому випадку, коли застосування стандартів може ввести в оману користувачів фінансової звітності. При цьому необхідна детальна характеристика будь-якого відхилення [4].

За відсутності в МСФО конкретної вимоги організація сама розробляє політику й забезпечує надання доречної, надійної інформації. Відповідно до Принципів МСА, фінансову звітність зазвичай складають й подають щорічно, вона спрямована на задоволення загальних інформаційних потреб широкого кола зовнішніх користувачів, що визначають фінансову звітність як основне джерело інформації. Крім вищесказаного, необхідно додатково розмежувати ставлен-

ня до фінансової звітності, складеної за МСФЗ й НП(С)БО, таким:

1 – перелік звітів, що входять до складу фінансової звітності. Так, до складу звітності за МСФО входить Бухгалтерський баланс, Звіт про прибутки й збитки, Звіт про зміни в капіталі, Звіт про рух грошових коштів, а також спеціальні види звітів [3]. У свою чергу, фінансова звітність, відповідно до НП(С)БО, складається з Балансу, Звіту фінансові результати, Звіту про рух власного капіталу, Звіту про рух грошових коштів, Пояснювальної записки.

2 – структура й зміст звітності за МСФО відповідає очікуванням і основним інтересам головних користувачів фінансової звітності – інвесторів у частині достовірності подання статей. Це пояснюється тим, що складена за якістю фінансова звітність містить, більш повну інформацію про компанію, її фінансовий стан, ступінь розвитку й можливості подальшого зростання в межах одержання прибутку.

3 – лояльність до змін головного документа, найбільш істотного елемента організації й методології бухгалтерського обліку – облікової політики, яку МСФЗ подають як "конкретні принципи, основи, угоди, правила й практику, застосовувані організацією для підготовки й подання фінансової звітності" [2], або, згідно НП(С)БО, що являє собою прийняту організацією сукупність способів ведення бухгалтерського обліку – первинного спостереження, вартісного виміру поточного угрупування і підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності. Відмінності в складі фінансової звітності доповнюються ще й відмінністю у ставленні до головного бухгалтерського документа – облікової політики. МСФО суворо регламентує й обмежує можливість внесення виправлень в облікову політику, залишаючи лише невелику кількість причин для виправлень. Так, відповідно до п. 14 МСФО 8 "Облікова політика, зміни в розрахункових бухгалтерських оцінках і помилки", внесення змін в облікову політику допускається лише у двох випадках:

– зміна згідно з яким-небудь стандартом або тлумаченням;
– приводить до того, що фінансова звітність дає надійну й більш значущу інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансове становище організації, її фінансові результати діяльності або потоки коштів.

При цьому не вважається зміною облікової політики твердження способу ведення бухгалтерського обліку фактів господарської діяльності, які відмінні по суті від фактів, що мали місце раніше або виникли вперше в діяльності організації.

Виходячи з наведеного вище, можна в узагальненому вигляді запропонувати такі шляхи розвитку принципів складання фінансової (бухгалтерської) звітності в Україні з урахуванням МСФО:

1 – внести зміни в нормативне регулювання бухгалтерської діяльності в частині складу фінансової звітності, надавши всім складовим фінансової (бухгалтерської) звітності статусу самостійного звіту;

2 – задоволення вимог і інтересів основних користувачів фінансової звітності на задоволення інформаційних інтересів сторонніх інвесторів як головних користувачів звітності;

3 – надання можливості українським компаніям більшою мірою самостійно регулювати облікову політику.

IV. Висновки

Результати проведеного дослідження й розроблені пропозиції дають змогу зробити висновки, що мають значення для подальшого розвитку методології й практики аудиторської діяльності.

В умовах ринку підприємства вступають у договірні відносини з використання майна, коштів, проведення комерційних операцій та інвестицій. Наявність фінансової інформації дає змогу підвищити ефективність функціонування ринку капіталу, оцінити й спрогнозувати наслідки різних економічних рішень.

Класичний аудит звітності дає відповідь на запитання, наскільки правдива звітність. Однак компанії, що виходять на міжнародні ринки, все частіше зацікавлені в перевірці роботи компанії на окремих напрямах діяльності або виконання контрактів, відповідності фінансової звітності вимогам МСФЗ. За результатами дослідження можна зробити ряд висновків:

1. Вивчення методології складання фінансової звітності на основі МСФЗ залежить від розуміння їх принципів господарюючими суб'єктами.

2. ММФЗ застосовувані й можуть бути впроваджені в існуючу систему складання та подання фінансової звітності українськими компаніями, що враховує задоволення інтересів усіх зацікавлених користувачів.

3. Виявлено прямий вплив показників фінансової звітності, складеної за МСФО, на підвищення конкурентоспроможності українських компаній на ринку кредитних продуктів, завдяки її доступності та порівнянності для іноземних інвесторів.

4. Впровадження принципів складання й подання фінансової звітності за МСФО є стимулом розвитку українського аудита в комбінації з міжнародними стандартами аудита.

Список використаної літератури

1. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 р. № 3125 в ред. Закону від 14.09.2006 р. № 140-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.infodisk.com.ua.

2. Международные стандарты финансовой отчетности / пер. с англ. О. Аскери, В. Тарусин, Л. Ходырев. – М. : Аскери, 2008. – 1100 с.
3. Аверчев И.В. Международные стандарты одинаковой отчетности в задачах и примерах / И.В. Аверчев. – М. : Эксмо, 2007. – 400 с.
4. Суворов А.В. Міжнародні стандарти й аудит фінансової звітності / А.В. Суворов // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2007. – № 12. – С. 35–40.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2014.

Власюк Г.В. Особенности аудиторской проверки финансовой отчетности, составленой по международным стандартам финансовой отчетности

В статье рассмотрен процесс организации проведения аудита финансовой отчетности, составленной по международным стандартам, методические аспекты оценки аудита субъекта. Предложена методика аудита финансовой отчетности составленной согласно метода иерархии по МСФО.

Ключевые слова: *аудит, аудитор, консультант, оценка, МСФО, НП(С)БУ.*

Vlasiuk G. Features of public accountant audit of finanial records made after international standards

Passing of economy of Ukraine to the market relations, creation of enterprises of different patterns of ownership, including, with participation of foreign capital, requested drastic alternations in the system of record-keeping and accounting of being in charge subjects. This system gradually will reformed on interests of proprietors, investors, creditors et al, mainly external users registration-current to information, in a maximal degree approaches existent international principles operating practice.

In the articles offered the developed suggestions which matter for subsequent development of methodology practices of public accountant activity. In the conditions of market enterprises enter into contractual relations on the use of property, money, leadthrough of commercial operations and investments. The presence of financial information allows to promote efficiency of functioning of capital market and enables to estimate and to do a prognosis investigation of different economic decisions.

The classic audit of accounting is given by an answer for a question, as far as faithful accounting. However companies, which will nurse to the international markets the works of branches of firm, work of company, all more frequent interested in verification on separate directions of activity or implementation of contracts, accordance of the financial reporting, the requirements of international standards of the financial reporting. As a result of research it is possible to do the row of conclusions:

1. The study of methodology of drafting of the financial reporting on the basis of ISFR depends on principles of ISFR being in managing subjects.

2. ISFR applied and there can be draftings and presentations of the financial reporting inculcated in the existent system by the Ukrainian companies, that takes into account satisfaction of interests of all interested users.

3. Found out direct influence of analytical of indexes of the financial reporting, made for ISFR, on the increase of competitiveness of the Ukrainian companies at the market of products, through its availability and to comparableness for foreign investors, and also reality of reflection of economic activity.

4. Introduction of principles of drafting of the financial reporting for ISFR to come forward the stimulus of development of Ukrainian audit, in combination with ISA.

Key words: *audit, public accountant, consultant, evaluation, ISFZ, NSSA.*

УДК 336.717.6

О.М. Гнєзділова

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті досліджено тенденції розвитку теорії бухгалтерського обліку в Україні для визначення стратегічних орієнтирів удосконалення національної системи бухгалтерського обліку в контексті трансформації національної економіки України.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, предмет обліку, нові течії облікової думки.*

I. Вступ

Дослідження сучасного стану економічної науки неможливе без осмислення її історичного розвитку. Лише аналізуючи історію бухгалтерського обліку, можна зрозуміти помилки й недоліки, які мали місце в організації та веденні обліку в минулому й існують на сучасному етапі, а також дати об'єктивну оцінку досягненням у цій сфері.

Процес зародження, формування й розвитку бухгалтерського обліку є невід'ємною частиною всієї історії людства. Бухгалтерський облік має, безперечно, велике значення в суспільному житті як на рівні макропроцесів, так і на рівні діяльності окремих підприємств, установ та конкретних особистостей. Історія розвитку, становлення бухгалтерського обліку свідчить про те, що зародки обліку в частині господарського обліку існували давно. Елементарний облік ведуть усі власники, які мають господарство. Виникнення бухгалтерського обліку спричинено самими вимогами життя – необхідністю знати, скільки і яке майно є в господарстві, скільки винні цьому господарству і скільки воно заборгувало. Розвиваючись та змінюючись, життя постійно ставило й ставить перед обліковцями нові проблеми. Поступово, у результаті численних, цілеспрямованих та вдалих зусиль бухгалтерський облік перетворився на справжню науку, що спирається на власну теорію, систему принципів, власний метод та методику конкретних дій, відповідну класифікацію категорій і понять та статистичний аналіз фактів.

Розгляд історії бухгалтерського обліку – це пошук розумних, логічних, науково обґрунтованих відповідей на облікові питання. Знання історії обліку важливе для розуміння його сучасного стану й оцінки можливих варіантів розвитку. Еволюція бухгалтерського обліку розглядається не заради неї самої, а для полегшення розуміння сучасного й оцінювання майбутнього.

Методологічний аспект та історико-теоретичний вимір бухгалтерського обліку розкриває динаміку історичного процесу й описує його закономірності, дає змогу виявити тенденції розвитку, невирішені проблеми обліку, прослідкувати розвиток ідей, принципів, способів і прийомів, категорій обліку, показати проблеми обліку та їх інтерпретацію на різних етапах його еволюції, оцінити нові ідеї й передбачити шляхи подальшого розвитку бухгалтерського обліку.

Теоретична парадигма обліку як системи знань, його історико-теоретичний зріз та власне історія становлення бухгалтерського обліку є своєрідним джерелом концептуально-фактичного матеріалу для комплексу економічних наук: економічної теорії, фінансів, грошового обігу, менеджменту підприємств, галузевих економік тощо.

Дослідження становлення й розвитку бухгалтерського обліку – не нове питання в обліковій науці. У вітчизняній обліково-економічній літературі його ґрунтовно розглядали: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Линник, Ю.Я. Литвин, І.В. Малишев, Є.В. Мних, П.П. Німчинов, В.Ф. Палій, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, П.Т. Саблук, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець та ін. Але нові економічні відносини призвели до суттєвих змін в організації та веденні бухгалтерського обліку на підприємствах України. Трансформація економіки вимагає перегляду теоретичних і практичних положень бухгалтерського обліку, його організації. У зв'язку з реформуванням системи обліку та застосуванням національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку виникає необхідність подальшого поглибленого вивчення найважливіших питань цієї сфери.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження та критичний аналіз тенденцій розвитку теорії бухгалтерського обліку в Україні для визначення стратегічних орієнтирів удосконалення національної

© Гнєзділова О.М., 2014

системи бухгалтерського обліку в контексті трансформації національної економіки України.

ІІІ. Результати

Стан теорії бухгалтерського обліку зараз можна визначити як такий, що не відповідає вимогам реформування бухгалтерського обліку.

Сучасна теорія бухгалтерського обліку, незважаючи на досягнуті позитивні результати, перебуває в певному застої. Виходом із нього є перегляд цілей, аналіз підходів до викладу основних теоретичних положень. Застій виявляється не лише в тому, що теорія бухгалтерського обліку не зуміла знайти ефективні вирішення насущних проблем бухгалтерського обліку в період його реформування, а й у тому, що сьогодні відбувається накопичення нових процесів у діяльності організацій, які свідчать про недостатність викладених раніше в теорії методів.

На сьогодні спостерігається певний відхід від розуміння об'єктивних основ бухгалтерського обліку, схильність до ідеалізму, що не сприяє розвитку теорії бухгалтерського обліку через розуміння об'єктивних потреб сучасної економіки.

У статті ми обмежимося певними межами розгляду вказаної проблеми. Перш за все, постає питання: чи забезпечена єдність теорії і бухгалтерського обліку при закостенілості теорії й одночасному розвитку методології обліку як такого. По суті, сьогодні спостерігається розвиток обліку за допомогою практичних узагальнень, не підкріплених теоретично.

Вивчення навчальних посібників з теорії бухгалтерського обліку західних авторів показує, що саме в них відображено найбільш фундаментальні досягнення в галузі теорії бухгалтерського обліку, викладені у вигляді принципів, які бажано використовувати при розвитку теорії в нашій країні.

У сучасних західних "теоріях обліку" понад усе вивчаються питання оцінювання балансових статей, калькуляції собівартості й визначення прибутку. У Сполучених Штатах Америки прагнуть відокремити калькуляцію від обліку, списувати на собівартість витрати не за фактичним їх розміром. Нерідко трапляються думки про те, що справжнім власникам сучасних компаній узагалі не потрібні калькуляції. Проте повний відрив калькуляції собівартості від обліку надає простір і повну свободу в оцінюванні готових виробів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва.

У зв'язку із цим знаходяться способи розрахунку прибутку не шляхом визначення реалізованої різниці між собівартістю і продажною ціною, а на основі облікової "еквілібристики".

Усі ці "теорії" мають на меті спотворення в обліку і звітності економіки підприємства та приховання процесу створення й присвоєння додаткової вартості.

Розглядаючи перехід на міжнародні стандарти, слід звернути увагу на питання: на яких же стандартах дослідження повинна ґрунтуватися сама облікова теорія – на вітчизняних чи міжнародних? Допускаємо як можливість, так і необхідність при реформуванні теорії бухгалтерського обліку використання як національних (вітчизняних), так і міжнародних стандартів. За наявності принципово нових обставин ми зіткнулися з відсутністю достатньої кількості наукових досліджень, що відповідають вимогам наукової теорії обліку, що не могло не позначитися на складнощах побудови ринкової моделі бухгалтерського обліку в країні.

Протягом декількох століть існування теорії бухгалтерського обліку, науковці встановлювали собі рамки і обмежували себе ними. Узагальнення численних праць з теорії бухгалтерського обліку за останні роки показало, що їх зміст, а головне структура, досі не піддавалися детальному аналізу й критичній оцінці. Незважаючи на те, що важко побачити ясні шляхи виходу зі становища, що створилося, надія на це є. Проте для цього необхідно подолати корпоративну етику, стримуючу публічне обговорення цієї проблеми, що вимагає негайного рішення.

Про відставання розвитку теорії бухгалтерського обліку пишуть сьогодні не менше, ніж десятки років назад. Усі основні положення теорії були відомі до середини 80-х рр. XX ст. Проте теорія бухгалтерського обліку стала значно старша, а її методологічні проблеми лише трохи поглибилися, перш за все, в частині викладу історичній спадкоємності, незважаючи на певні позитивні результати в галузі безпосереднього бухгалтерського обліку, що повинно було знайти відображення в теорії. До того ж і зарубіжна облікова практика, заснована на МСФО, не змогла передбачати події (приклад тому криза американських аудиторських компаній), які особливо яскраво показали обмеженість методології бухгалтерського обліку, а на наш погляд, і його теорії, перш за все.

Учені виявилися не здатними не тільки вирішити, але навіть і передбачати тенденції розвитку теорії в перехідному періоді України. При розробці нормативної бази з бухгалтерського обліку не враховували тенденцію розвитку ринкових інститутів, зокрема інституту бухгалтерського обліку, адже перетворення в бухгалтерському обліку України багато в чому здійснювалися відповідно до рекомендацій визнаних на Заході експертів-професіоналів. Та обставина, що точка зору експертів розходилася з поглядами творців теорії бухгалтерського обліку, свідчить про те, що в теорії не все складається вдало. Той факт, що інше ставлення до тео-

рії, розуміння її дійсних можливостей могло б сприяти вибору раціональнішої стратегії реформ, – це ще один аргумент на користь необхідності розгляду порушеної проблеми в представницькій бухгалтерській аудиторії, яка, сподіваємося, винесе свою думку по суті питання.

Як відомо, більшість наук виходять з виокремлення об'єкта досліджень, тобто сфери явищ, що вивчаються, і предмета досліджень, тобто особливої змістовної межі, того або іншого аспекту відповідного типу явищ. У бухгалтерському обліку подібний традиційний поділ має істотні особливості, що, у свою чергу, позначається на його структурі.

Бухгалтерський облік є інтегрованою галуззю знань, що пов'язує ряд дисциплін, дослідження, які тією чи іншою мірою базуються на різноманітних сферах обліку безпосередньо. Він виступає як сукупність різних дисциплін, певною мірою меганауки, яка об'єднує й одночасно створює можливості для розширення класу об'єктів, що вивчаються.

Системне розуміння бухгалтерського обліку дає змогу побачити можливості постійного розширення теоретичних уявлень про нього, а також зафіксувати внутрішні взаємозв'язки між його окремими дисциплінами (теорія бухгалтерського обліку, бухгалтерський облік, фінансовий облік, управлінський облік, бухгалтерська звітність тощо). Такий підхід допомагає побачити й те, що облікові дисципліни, крім наочних особливостей, мають і лише їм властиві специфічні концептуальні підходи (парадигми) до вивчення бухгалтерського обліку, використовувані ними методи досліджень, а також понятійно-категоріальний апарат, що склався, і деякі інші, більш специфічні особливості властивого їм пізнавального процесу. Усі ці особливості дають змогу відрізнити не тільки облікові дисципліни одна від одної, а й облікову науку від менеджменту, маркетингу, аудиту, оподаткування та інших економічних наук. Звичайно, у цьому спектрі знань явним пріоритетом володіє бухгалтерський облік, який не тільки вивчає стан і рух об'єктів, а й дає цілісну інтерпретацію фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів, інтегруючи всі найбільш значущі результати досліджень інших субдисциплін. Саме тому він був і є основою цієї глобальної і широкої системи управлінських знань, що постійно змінює свій вигляд.

Для того, щоб підкреслити його особливе значення, можна визначити облік у широкому розумінні слова як щось таке, що об'єднує всі облікові субдисципліни, і облік у вузькому – як галузь знань, що інтегрує відомості про цю сферу діяльності та вивчає її внутрішні характеристики. Таким чином, слід розмежовувати бухгалтерський облік як науку і бухгалтерський облік як загальну міждисциплінарну освіту.

Багато положень теорії в певному значенні застаріли й свідчать про відсутність нових теоретичних положень, які відповідають реальним умовам розвитку економіки. Те передове, що є в бухгалтерському обліку, не зафіксовано в теорії, що робить слабким фундамент, а неміцність фундаменту не дає змоги далі розвиватися методології.

Вважаємо, що ознакою подальшого розвитку бухгалтерського обліку повинно стати поєднання раніше розробленої теорії й нових теорій, які органічно повинні увібрати в себе нові підходи, новий понятійний апарат, новий інструментарій, що відповідають постіндустріальному періоду розвитку України. Велику частину теоретичного курсу, на нашу думку, повинні становити нові теоретичні переконання й концепції в цій галузі. Більше того, нова теорія бухгалтерського обліку повинна розвиватися з урахуванням філософії й ідеології, що склалася в умовах становлення ринку. Необхідне охоплення теорією бухгалтерського обліку нових сфер економічного життя (фондовий ринок, страхування, інвестування, банкрутство тощо).

Незважаючи на те, що не можна передбачати й сформулювати всі закономірності подальшого розвитку теорії, які стали б базою для кардинальної перебудови теорії бухгалтерського обліку, необхідно переглянути теорію, яку протягом десятиліть вважали доведеною практикою. У створюваній теорії повинні знайти відображення положення, які дають змогу отримати відповіді на поставлені життям питання, і, перш за все, слід вирішити проблему узгодження різнорідних інтересів користувачів бухгалтерської інформації і склад таких користувачів.

Разом з тим у теорії повинна бути забезпечена можливість зіставності даних бухгалтерського обліку, що забезпечує єдність подання інформації, незважаючи на те, що економічні процеси багатоваріантні й швидкість їх зміни випереджає темп їх відображення та вивчення. Існуючі принципи бухгалтерського обліку (допущення і вимоги), не дають змоги однозначно відобразити в обліку результати господарської діяльності організації, а неповнота принципів призводить до неоднозначності ухвалюваних управлінських рішень. Спроби зробити щось в бухгалтерському обліку без певних змін у теорії, не дадуть ефективного результату в його перетворенні.

IV. Висновки

При розробці сучасної концепції бухгалтерського обліку необхідно звертати увагу як на розвиток теорії бухгалтерського обліку, так і на зміну методології бухгалтерського обліку. При цьому можлива розробка ряду теорій, які слід пов'язати і створити класичну теорію, передбачивши в ній основні тенденції розвитку на перспективу, для чого необхідно:

– прослідкувати взаємозв'язок основних складових елементів єдиної системи бу-

хгалтерського обліку, показати їх взаємозв'язок, єдність, відмінність і тенденції розвитку;
– теоретично обґрунтувати та сформулювати концепцію, визначити суть, структуру й тенденції розвитку інституційних систем бухгалтерського обліку;
– сформулювати й обґрунтувати нові підходи до методології здійснення складових елементів єдиної системи бухгалтерського обліку, засновані на багатій теоретичній спадщині, викладеній у численних публікаціях до і в процесі реформування;
– використовувати розробки зарубіжних учених в галузі теорії бухгалтерського обліку, рекомендації яких засновані на тривалому досвіді роботи компаній в умовах ринку.

Бухгалтерський облік є системою, набагато ширшою, ніж прийнято вважати сьогодні. Пропонований підхід дає змогу судити про те, що система бухгалтерського обліку включає правові норми, національні традиції, у межах яких він функціонує.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП "Рута", 2001. – 100 с.
2. Жук В.М. Інституційний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні / В.М. Жук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 105.
3. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : монографія / Г.Г. Кірейцев. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 236 с.
4. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : монографія / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
5. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета : учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
6. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособ. для вузов / Я.В. Соколов. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
7. Чайковская Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология) : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / Любовь Александровна Чайковская. – М., 2007. – 57 с.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2014.

Гнездилова Е.М. Анализ тенденций развития теории бухгалтерского учёта

В статье исследованы и проанализированы тенденции развития теории бухгалтерского учета в Украине для определения стратегических ориентиров совершенствования национальной системы бухгалтерского учета в контексте трансформации национальной экономики Украины.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, предмет учёта, новые течения учётной мысли.*

Gnezdilova E. Analysis of progress of theory of record-keeping trends

Consideration of history of record-keeping is a search of clever, logical, scientifically grounded answers for accountings issues. Knowledge of history of account is important for understanding of him the modern state and estimation of possible variants of development.

Theoretical paradigm of account as systems of knowledges and actually history of becoming of record-keeping is the original source of conceptually actual material for the complex of economic sciences: economic theory, finances, money circulation, management of enterprises, of a particular branch economies but other.

The purpose of the article is researchand walkthrough of progress of theory of record-keeping trends in Ukraine for determination of strategic plan of perfection of the national system of record-keeping in the context of transformation of national economy of Ukraine.

At development of modern conception of record-keeping it is necessary to pay a regard to both development of theory of record-keeping and on changing of methodology of record-keeping. Development of row of theories which it follows to link and create a classic theory is thus possible, foreseeing in it basic progress trends on a prospect, what it is necessary for: to trace intercommunication of basic component parts of elements of the unique system of record-keeping, rotin their intercommunication, unity, difference and progress trends; in theory to ground and formulate conception, define essence, structure and progress of the systems of record-keeping trends; to formulate and ground the new going near methodology realizations of component elements of the unique system of record-keeping, based on a rich theoretical inheritance and in the process of reformation; to utillize developments of foreign scientists in an area theories of record-keeping, recommendations of which are based on the protracted experience companies in the conditions of market. A record-keeping is the system, far wider, than it is accepted to consider today. Offered approach allows to judge that the system of record-keeping includes legal norms, national traditions which his functioning flows within the framework of.

Key words: *accounting, accounting subject, new trends in accounting thought.*

УДК 339.137.2

П.А. Гончарук

аспірант
Класичний приватний університет

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті досліджено сутність поняття "конкурентоспроможність" та викладено основні шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: *конкурентоспроможність підприємства, товар, потенціал підприємства, конкурентні переваги.*

І. Вступ

Конкурентоспроможність підприємств є вирішальним чинником їх виживання. Сьогодні конкуренція на ринку стає більш жорсткою, наявне суперництво між товаровиробниками за більш вигідні умови виробництва та реалізації продукції, за отримання прибутку й інші переваги.

Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах подальшого розвитку економіки пов'язано, насамперед, з розробкою належної системи управління. Завоювання й утримання конкурентних переваг – ключові фактори успіху підприємства. Особливої гостроти ці питання досягають в умовах посилення інтенсивності конкуренції на окремих ринках, де від виробників продукції потрібно постійно відслідковувати зміну попиту, вартості сировинних ресурсів, а питання рентабельності активів залежить від ступеня використання новітніх підходів у сфері стратегічного маркетингу.

Формування конкурентних відносин сприяє створенню розвиненого, цивілізованого ринку, що включає сферу виробництва та товарообміну. Завдяки активному інтересу до питань підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, що виник унаслідок розвитку ринкових відносин, виникла велика кількість розробок, спрямованих на вирішення цієї проблеми. Для сформованих концептуальних підходів до управління конкурентними перевагами характерна безліч відмінностей, що стосуються не тільки понятійного апарату, а й постановки цілей, теоретико-методологічної та практичної бази процесу дослідження й аналізу ринку. Незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці управління конкурентоспроможністю підприємства, є ряд проблем, які є предметом дискусій і обговорень учених-економістів. Так, у більшості наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених використано універсальний підхід при розгляді ролі конкурентних переваг підприємства в процесах збільшення присутності на ринку, з урахуванням посилення інтенсивності галузевої конкуренції [1, с. 10–11].

Однією з головних причин низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є неспроможність боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари, формувати більше коло споживачів. На цьому етапі розвитку підприємництва ринок перенасичений підприємствами, які створюють аналогічну продукцію, але втримуються лише ті суб'єкти господарювання, які мають більш вигідні переваги щодо інших підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства – комплексне, багатофакторне поняття, яке важко піддається економічній інтерпретації. Проблеми конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів досліджували такі зарубіжні вчені, як Ж. Ламбен, М. Портер, Й. Шумпетер, Р. Фатхудінов та ін. Свій внесок у вирішення питань конкурентоспроможності економічних суб'єктів зробили і вітчизняні економісти, зокрема В. Андрійчук, С. Бабенко, Л. Балабанов, І. Борисюк, Т. Харченко та ін. У їх працях висвітлено питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, методика оцінювання та підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції, класифікації чинників конкурентоспроможності національної економіки, підприємств і продукції тощо.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є дослідження ролі конкурентоспроможності для суб'єкта господарювання та основні напрями її підвищення.

ІІІ. Результати

Термін "конкурентоспроможність" фахівці тлумачать по-різному.

Згідно з класичним визначенням М. Портера, "конкурентоспроможність – це визначене сукупністю факторів становище товаровиробника на внутрішніх і зовнішніх ринках, відображене через сукупність показників" [2, с. 18].

© Гончарук П.А., 2014

Економіст Т.Б. Харченко під конкурентоспроможністю розуміє зумовлене економічними, соціальними та політичними чинниками становище країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [3, с. 71].

Слушною є думка Л.В. Гриніва, що конкурентоспроможність підприємства – це його динамічність, здатність втілювати та поглиблювати сучасні технології, успішність господарювання, якість продукції, що в комплексі визначає здатність підприємства до стабільного розвитку в тривалій перспективі, а також утримання конкурентних переваг і збільшення частки ринку [4, с. 6].

Заслуговує на увагу точка зору З.Є. Шершньова про те, що рівень компетенції суб'єкта господарювання щодо інших підприємств-конкурентів полягає в нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного та поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [5, с. 117].

Слід погодитись з М.Г. Саєнко, що конкурентоспроможність – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу та стабільність стану на ринку в часі одного виробника щодо іншого, або це потенційні можливості підприємства з випуску конкурентноспроможної продукції [6, с. 259–260].

Деякі науковці розглядають конкурентоспроможність як комплексне поняття, яке включає такі аспекти, як спроможність об'єкта витримувати конкуренцію, вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності, здатність використовувати свої сильні сторони, наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, вміння швидко та ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність економічного суб'єкта потенційно зростати, ефективно функціонувати та розвиватись. Значною мірою конкурентоспроможність підприємства визначається його компетентністю порівняно з іншими конкурентами в технології, практичних навичках та професійному знанні персоналу, рівні стратегічного й поточного планування; здатністю виготовляти та збувати товар, за інших рівних умов, більш привабливий для споживачів за ціновими та якісними характеристиками, тобто здатністю випереджати конкурентів як сьогодні, так і в майбутньому. З іншого боку, конкурентоспроможним, як правило, є те підприємство, що за умов ринкової економіки тривалий час може бути прибутковим.

Основні чинники, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, можна поділити за такими ознаками:

– місце виникнення (зовнішні та внутрішні);
– сфера походження (науково-технічні, соціальні, екологічні та політичні);
– тривалість дії (постійні та тимчасові).

Залежно від місця виникнення чинники конкурентоспроможності поділяють на дві основні групи (див. рис.) [7, с. 135].

Рис. Чинники конкурентоспроможності підприємства (залежно від місця виникнення)

Внутрішні чинники є найбільш значущими для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки вони характеризують умови внутрішнього середовища підприємства та є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства. Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх чинників безпосередньо залежать від діяльності під-

приємства, стану його ресурсної бази, системи стратегічного управління тощо.

Чинники зовнішнього середовища є досить неоднорідними й визначають функціонування галузі як системи, відображають умови функціонування національної та світової економік.

Залежно від сфери походження, чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, поділяють на науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні та політичні.

Залежно від тривалості дії розмежовують такі групи чинників конкурентоспроможності підприємства:

– постійні (їх переважна більшість, і вони визначають загальний рівень конкурентоспроможності підприємства);
– тимчасові (їх кількість є відносно невеликою, але вони змінюють рівень конкурентоспроможності підприємства внаслідок тих чи інших подій).

Зазначена класифікація розглядає найбільш поширені ознаки чинників конкурентоспроможності [7, с. 137].

Підвищення конкурентоспроможності підприємства можна досягнути за допомогою: розширення асортименту продукції, надання привабливого вигляду продукції через рекламні заходи в засобах масової інформації, збільшення обсягів продажу продукції за рахунок зниження цін і запровадження різних акцій та додаткових послуг, розширення мережі торговельних представників тощо. Для досягнення високої конкурентоспроможності підприємство має створювати та розвивати свої конкурентні переваги, що даватимуть змогу більш ефективно використовувати свої ресурси.

Зазвичай джерелами отримання конкурентних переваг є:

1) сфокусованість на споживачеві;
2) відданість завданням забезпечення належного рівня якості;
3) привернення уваги до зручності;
4) зосередження на нововведеннях;
5) відданість завданням, надання якісних сервісних послуг;
6) швидкість та оперативність прийняття рішень [8, с. 18].

Управління конкурентоспроможністю підприємства – це певний аспект менеджменту підприємства, який спрямовано на формування, розвиток конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень науки управління [9, с. 380].

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на:

1) нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них;
2) використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;
3) забезпечення гнучкості управлінських дій та рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку.

Базовими принципами управління конкурентоспроможністю є:

– принцип єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства – передбачає, що будь-яке релевантне управлінське рішення має відповідати логіці, принципам та методам управління конкурентоспроможністю та розв'язувати принаймні одне з практичних завдань;
– принцип системності управління – передбачає розгляд будь-якого об'єкта як системи; системний підхід дає змогу врахувати всі необхідні взаємозв'язки та взаємодії в системі управління, дозволяє при постановці цілей усебічно зважувати чинники та спрямовувати механізми управління на досягнення поставлених цілей;
– принцип наукової обґрунтованості управління – передбачає врахування при формуванні системи управління конкурентоспроможністю економічних законів та закономірностей розвитку, застосування наукових підходів (зокрема процесного, системного, ситуаційного) і методів моделювання, що сприяють підвищенню стабільності функціонування системи управління;
– принцип ранжування об'єктів управління за їх важливістю – вимагає визначення важливості, вагомості, рангу об'єктів (проблем, чинників) за їх ефективністю, актуальністю, масштабністю, ступенем ризику, оскільки ресурси підприємства завжди обмежені, тому спочатку їх слід вкладати у вирішення найбільш важливіших проблем підвищення конкурентоспроможності;
– принцип багатоваріантності – передбачає генерацію альтернативних варіантів розвитку подій;
– принцип зіставності управлінських рішень при аналізі їх варіантів – передбачає, що альтернативні варіанти управлінських рішень щодо тих чи інших варіантів розвитку подій приводяться до зіставного вигляду за параметрами реалістичності, прийнятності наслідків реалізації, відповідності наявним ресурсам підприємства, часу, якості, масштабу, ризику та невизначеності, умов втілення тощо; вибір найбільш ефективного варіанта управлінського рішення здійснюється з

урахуванням реалій функціонування підприємства;
- принцип збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства – передбачає обов'язковість вияву сильних і слабких сторін об'єкта управління, на основі чого з'являється можливість формувати ефективну конкурентну стратегію та домагатися переваг цього підприємства в тій чи іншій сфері діяльності порівняно з конкурентами;
- принцип ринкової орієнтації – передбачає, що визначальним моментом розвитку підприємства мають виступати можливості, ініційовані змінами зовнішнього середовища, його функціонуванням, зокрема розвитком попиту та потребами ринку;
- принцип цільової спрямованості – диктує необхідність відповідності програм підвищення конкурентоспроможності підприємства цілям його конкурентної стратегії;
- принцип комплексності – передбачає охоплення та інтеграцію в єдиний потік потенціалу зростання конкурентоспроможності, який міститься в усіх функціональних аспектах діяльності підприємства;
- принцип гнучкості – передбачає можливість стратегічного маневрування на ринку в разі принципових змін його параметрів і появи принципово нових загроз та можливостей розвитку підприємства;
- принцип етапності – передбачає, що процес розробки й реалізації конкурентних стратегій підприємства має бути регламентований процедурно та в часі.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства включає в себе такі дії: моніторинг конкурентного середовища й оцінювання конкурентної ситуації в галузі та на ринку; діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників; конкурентне позиціонування підприємства – вибір стратегічних господарських підрозділів із перевагами в конкурентній боротьбі; розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати всі види показників, тобто мати достовірну інформацію, вміти нею користуватись та вигідно її використовувати в організації діяльності. Конкурентні позиції фірми на ринку залежать також від підтримки, яку надають національні державні органи та інші організації через надання гарантій експортних кредитів, їх страхування, звільнення від податків, надання експортних субсидій тощо.

Питання формування сприятливих умов для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, активізації їх фінансової, інвестиційної та інноваційної діяльності вимагають активних дій у напрямі відстоювання національних інтересів в економічних і політичних процесах.

Одним із найефективніших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є впровадження інновацій.

Інноваційна діяльність є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і, як наслідок, національної економіки. Але, разом з тим, в Україні вкрай несприятливі умови для здійснення інвестиційної діяльності, такі як: відсутність сформованої інноваційної інфраструктури, недосконалість законодавства, відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва. Тому для українських промислових підприємств існує проблема організації виробництва на основі формування інноваційного потенціалу та забезпечення його результативності.

Створення умов успішної роботи підприємств вимагає кропіткої довготривалої роботи на всіх рівнях управління, починаючи зі співпраці держави та бізнесу з міжнародними інституціями й закінчуючи формуванням дієздатних колективів безпосередньо на підприємствах [8, с. 20].

IV. Висновки

Підвищення конкурентоспроможності підприємства – це довгостроковий процес пошуку й реалізації управлінських рішень, який повинен здійснюватись планомірно, з урахуванням змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності означає більш продуктивне використання підприємством усіх наявних ресурсів, ніж його ринкові конкуренти, швидке реагування на зміни зовнішнього середовища, потреби споживачів та за необхідності провадження різних перетворень у політиці ведення виробництва й реалізації товарів.

Список використаної літератури

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І.З Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т.Б. Харченко // АПЕ. – 2003. – № 2. – С. 70–73.
4. Гринів Л.В. Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємства харчової промисловості : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / Л.В. Гринів ; Нац. ун-т харчових технологій. – К., 2008.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

6. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
7. Святненко В.Ю. Чинники підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В.Ю. Святненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 23. – С. 137. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2010_23/Zb23_16.pdf.
8. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка : матер. X міжнар. наук.-практ. конф. "Новітні тенденції і стратегії розвитку міжнародної торгівлі". – 2007. – № 4. – С. 18–20.
9. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 520 с.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2014.

Гончарук П.А. Основные составляющие повышения конкурентоспособности субъекта хозяйствования

В статье исследована сущность понятия "конкурентоспособность" и изложены основные пути повышения конкурентоспособности предприятия в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: *конкурентоспособность предприятия, товар, потенциал предприятия, конкурентные преимущества.*

Goncharuk P. Key components of increasing competitiveness business entities

The competitiveness of enterprises is a crucial factor in their survival. Today, market competition becomes more fierce is the competition between producers in more favorable conditions of production and sales, with profits and other benefits. Improving the competitiveness of enterprises is a long term process of finding and implementing management decisions that have to be done systematically taking into account changes in the external and internal environment. Ensuring a high level of competitiveness means more efficient use of all resources available now than its market competitors, rapid response to changes in the environment, needs and if necessary, the proceedings of various changes in the policies driving the production and sale of goods.

The aim of the paper is to investigate the role of competition for the entity and main directions of its improvement.

In the article the essence of the concept of "competitiveness" and sets out the main ways of improvement of the competitiveness of enterprises in modern market conditions.

Key words: *competitiveness of companies, products, potential enterprise, competitive advantage.*

УДК 330.34:332

В.Л. Корінєв

доктор економічних наук, професор

В.В. Ащаулов

аспірант
Класичний приватний університет

ТРУДОРЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СИСТЕМІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто економічну сутність ресурсів підприємства та процесу ресурсозбереження. Визначено місце трудових ресурсів у процесі виробничої діяльності вітчизняного підприємства. Проаналізовано особливості трудоресурсного потенціалу та проведено оцінювання його рівня для підприємств Запорізького регіону. Розроблено рекомендації, які можуть сприяти вдосконаленню процесу використання трудових ресурсів на підприємстві.

Ключові слова: *трудові й матеріальні ресурси, ресурсозбереження, трудоресурсний потенціал, витрати ресурсів і витрати виробництва, підприємство.*

I. Вступ

У процесі господарської діяльності ресурси підприємства посідають одне з центральних місць, тому питання ресурсозберігання і визначення оптимального співвідношення ресурсів на підприємстві дуже актуальне на сьогодні. Економічна політика у сфері ресурсів цілеспрямовано впливає на довготривалий стан підприємства, а також визначає поточний. Вона диктує тенденції економічного розвитку, перспективний рівень науково-технічного прогресу, стан виробничих потужностей підприємства та рівень його трудоресурсного потенціалу. Актуальність цієї теми полягає в тому, що в процесі господарської діяльності практично всі вітчизняні підприємства стикаються з проблемою браку ресурсів для забезпечення нормальної роботи.

Питання щодо трудових ресурсів, робочої сили, зайнятості та трудового потенціалу ґрунтовно досліджували такі українські й російські науковці, як В. Авдєєв, Ю. Арсеньєв, В. Бортник, А. Давидова, А. Деркач, М. Долішній, Н. Краснокутська, В. Порохня, В. Приймак, Н. Рябоконь, С. Струмілін та ін. Однак існують проблеми щодо виникнення суперечності між потребами виробництва, які динамічно змінюються, і професійно-кваліфікаційною структурою персоналу, а також зниження рівня потенційних можливостей трудових ресурсів промислових підприємств. Тому виникла актуальна й нагальна потреба у проведенні дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження ресурсів підприємства та процесу ресурсозбереження, визначення місця трудових ресурсів у виробничій діяльності вітчизняного підприємства, а також проведення аналізу трудоресурсного потенціалу та оцінювання його рівня з метою розробки рекомендації щодо вдосконалення процесу ефективного використання трудових ресурсів на підприємстві.

III. Результати

На сьогодні існує ціла низка причин, що примушують підприємство займатися проблемою ефективного використання ресурсів. Вони можуть бути різні, проте в цілому їх можна розподілити на такі види:

– поліпшення фінансових показників;
– підвищення рівня виробництва;
– нарощування обсягів виробничої діяльності.

Рівень змін, що проводяться у сфері ресурсів, є різним. Так, якщо йдеться про збільшення наявних обсягів виробництва, рішення може бути ухвалене безболісно, оскільки керівництво підприємства чітко уявляє собі, в якому обсязі які елементи ресурсів необхідно при цьому збільшити. Завдання ускладнюється, якщо йдеться про підвищення ефективності використання ресурсів, оскільки в цьому випадку необхідно врахувати цілу низку чинників: можливість зміни стану підприємства, доступність додаткових обсягів ресурсів, можливість освоєння нових методик, відповідність чинних форм звітності новим вимогам [1].

За своєю сутністю економічні ресурси зорієнтовані на виробництво товарів і надання послуг. У зв'язку з таким характером застосування ці ресурси називають ще чинниками виробництва. Всі економічні ресурси поділяються на:

– матеріальні (земля та капітал);
– людські (праця);

© Корінєв В.Л., Ащаулов В.В., 2014

– підприємницька здатність як особливий людський ресурс (особливий вид людських талантів).

Відповідно розрізняються ринки природних ресурсів (землі), капіталу (фізичного капіталу) та праці [4]. Сукупність цих ринків виконують у сучасній економіці такі найважливіші функції:

– сприяють ефективнішому виробництву товарів і послуг (при зміні цін фірми прагнуть удосконалювати свої методи виробництва з тим, щоб застосовувати більше дешевих і менше дорогих ресурсів);
– допомагають визначити, для кого виготовляти товари й послуги, оскільки платня за відчужувані економічні ресурси є основним доходом більшості людей.

Ефективне використання ресурсів багато в чому залежить від принципів організації виробництва. Так, ритмічність, злагодженість і висока результативність залежать від оптимальних розмірів трудових ресурсів. Кадри або трудові ресурси підприємства – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, що зайняті на підприємстві чи входять до його облікового складу. Трудові ресурси приводять у рух матеріальні елементи виробництва, створюють продукт, вартість і додатковий продукт у формі прибутку [2].

Відмінність цього виду ресурсів від інших полягає в тому, що кожен найнятий робітник може відмовитися від запропонованих умов і зажадати змін умов праці, перенавчання іншим професіям, може звільнитися з підприємства за власним бажання [4]. Кадровий склад підприємства і його зміни мають певні кількісні, якісні та структурні характеристики, які можуть бути з меншою або більшою мірою достовірності змінені й відображені основними абсолютними й відносними показниками (рис. 1).

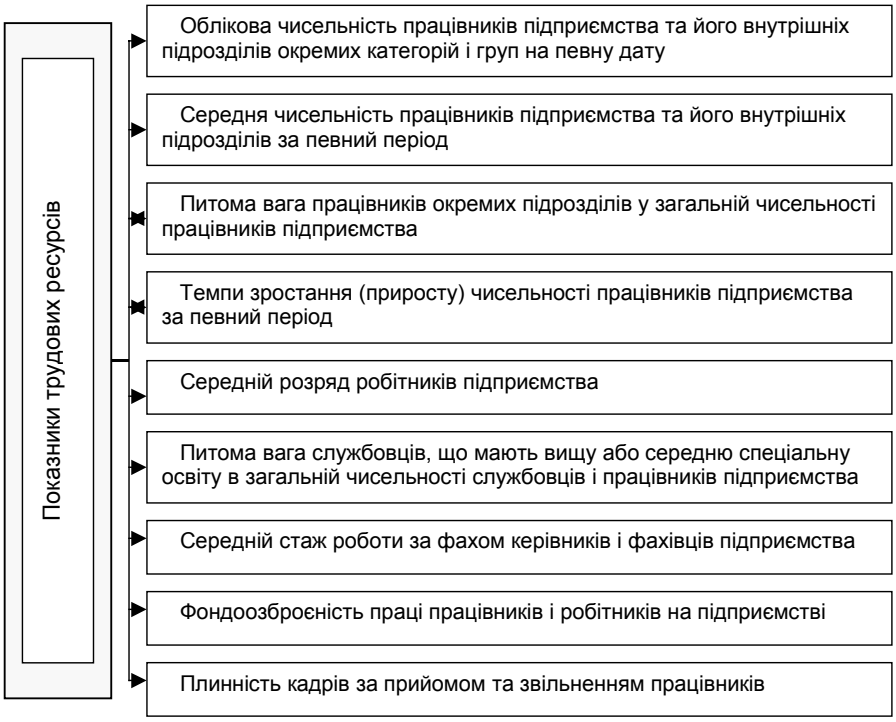


Рис. 1. Основні показники, що характеризують трудові ресурси підприємства

Сукупність зазначених і низки інших показників може дати уявлення про кількісний, якісний і структурний стан персоналу підприємства і тенденції їх зміни для цілей управління персоналом, зокрема планування, аналізу й розробки заходів щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства.

Ефективність використання трудових ресурсів підприємства характеризує продуктивність праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю виробленої продукції або виконаної роботи.

Під трудоресурсним потенціалом підприємства слід розуміти сукупну дієздатність його колективу, потенційні й наявні можливості щодо праці наявного облікового складу робітників підприємства, враховуючи та спираючись на їх інноваційний і творчій потенціал, гудвіл, вік, фізичні можливості, професійно-кваліфікаційні навички тощо. Трудоресурсний потенціал характеризується як у кількісному, так і у якісному аспекті.

Нагромадження інформації для аналізу якісних характеристик трудоресурсного потенціалу підприємства є дуже складним процесом і потребує спеціальних кваліфікованих досліджень [5]. Доведено, що значною мірою характеризується коефіцієнтами вмотивованості працівників та автоматизації виробництва [3]. Перший характеризує до-

хід робітника на одну гривню виготовленої продукції. Показником ефективності використання основних засобів виробництва є коефіцієнт автоматизації, який визначає вартість виробленої продукції на одну гривню основних засобів виробництва

У результаті проведеного аналізу встановлено, що на сьогодні спостерігається збільшення приросту коефіцієнта вмотивованості працівників ВАТ "Запоріжсталь" на 24,3%, ВАТ "Запорізький сталепрокатний завод" – на 11,5%. Коефіцієнт вмотивованості й коефіцієнт автоматизації взаємопов'язані між собою. При зміні величини певного коефіцієнта можна встановити певну закономірність. Аналіз ситуації на ВАТ "Запоріжсталь" на основі коефіцієнтів вмотивованості й автоматизації виявив, що у 2012 р. відбувалося зростання рівня заробітної плати на 9,5% інтенсивніше, ніж вартості основних засобів виробництва у 2012 р.

Доцільно порівняти тенденції зміни показників коефіцієнтів автоматизації та вмотивованості. Так, за 2013 р. спостерігається зростання коефіцієнта вмотивованості й автоматизації. Це свідчить про нераціональне підвищення заробітної платні працівникам (тобто темпи нарощення заробітної плати перевищують темпи зростання продуктивності праці) та збільшення вартості основних засобів. Низьким є коефіцієнт вмотивованості праці співробітників, адже у 2010–2012 рр. рівень заробітної платні становив не більше ніж 3–4% від продуктивності праці. Протягом наступних років значення цього показника збільшувалося досить значними темпами – відповідно, темпи зростання становили 41,83 та 20,84%. Результати аналізу коефіцієнтів вмотивованості та автоматизації надано в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнтів вмотивованості та автоматизації досліджуваних підприємств за період 2012–2013 рр.

Показники	Підприємство	2011	2012	2013	Динаміка, %	Ранг
Коефіцієнт вмотивованості	ВАТ "ЗАлК"	0,09	0,09	0,1	111	2
	ВАТ "Феросплавний"	0,03	0,04	0,05	167	5
	ВАТ "Дніпроспецсталь"	0,11	0,06	0,06	55	4
	ВАТ "Запоріжсталь"	0,067	0,066	0,082	122	3
	ВАТ "Сталепрокатний"	0,21	0,21	0,24	114	1
Коефіцієнт автоматизації	ВАТ "ЗАлК"	3,43	3,73	3,67	107	3
	ВАТ "Феросплавний"	5,99	3,78	3,66	61	2
	ВАТ "Дніпроспецсталь"	1,35	3,22	4,42	327	1
	ВАТ "Запоріжсталь"	1,84	1,74	1,52	83	4
	ВАТ "Сталепрокатний"	1,12	1,32	1,22	109	5

У процесі дослідження було використано метод експертних оцінок, де за кожним з обраних показників для кожного металургійного підприємства згідно з нижченаведеною шкалою оцінювання було проставлено ранги: 1 – найвищий, тобто підприємство з найвищим значенням показника, 5 – найнижчий, встановлюється підприємству з найнижчим значенням показника.

За кожним з обраних критеріїв оцінювання (коефіцієнт вмотивованості, коефіцієнт автоматизації) визначається підсумок, за результатами отриманої суми балів виставляється експертна результуюча оцінка, де min – найвищий ранг, max – найнижчий ранг.

Згідно з методом рейтингових оцінок, оцінки виставляються таким чином: за кожним показником (критерієм) оцінювання підприємства, де є найвище значенням критерію, виставляється оцінка 10 балів. Показники за іншими АТ металургійної галузі розраховуються за такими методом парної пропорції: (значення показника по *i*-му підприємству помноженому на 10 балів/значення показника по підприємству з оцінкою 10 балів) [6]. Так, за кожним з обраних критеріїв оцінювання здійснюється підсумовування оцінок і потім виставляється остаточна підсумкова оцінка, де максимальне значення показників відповідає найвищому рейтинговому значенню.

Таблиця 2

Аналіз рівня трудоресурсного потенціалу за рахунок методів експертних та рейтингових оцінок

Методи	Підприємство	Оцінки		Рейтинги	
Метод експертних оцінок	ВАТ "ЗАлК"	Сума балів по підприємству	5	Загальний рейтинговий бал	1
	ВАТ "Феросплавний"		7		3
	ВАТ "Дніпроспецсталь"		5		1
	ВАТ "Запоріжсталь"		7		3
	ВАТ "Сталепрокатний"		6		2
Метод рейтингових оцінок	ВАТ "ЗАлК"	Загальна оцінка	12	Рейтинг № 2	2
	ВАТ "Феросплавний"		10		3
	ВАТ "Дніпроспецсталь"		13		1
	ВАТ "Запоріжсталь"		7		4
	ВАТ "Сталепрокатний"		13		1

У результаті проведеного дослідження встановлено, що підприємствами з найвищими показниками трудоресурсного потенціалу є ВАТ "Дніпроспецсталь" та ВАТ "Сталепрокатний завод". Підприємством з найгіршими показниками трудоресурсного потенціалу є ВАТ "Запоріжсталь". Щоб забезпечити подальше формування та розвиток трудоресурсного потенціалу підприємств, необхідно провести поглиблений аналіз та оцінювання усіх вищезазначених показників. Насамперед слід розглянути структуру й чисельність персоналу кожного підприємства.

При цьому слід зауважити, що структуру кадрового складу підприємств неможливо стандартизувати, адже вона складається щоразу індивідуально під впливом багатьох чинників. Ураховуючи це, на ВАТ "Дніпроспецсталь" проведено аналіз структури кадрового складу та її оптимізація з урахуванням таких динамічних зовнішніх і внутрішніх змін, як:

– зміна кон'юнктури ринку військової техніки, ринку електротехнічних виробів і ринку виробів для інвалідів;
– загострення конкурентних відносин;
– зміна мети й завдань заводу, регіону, країни;
– динаміка робочої сили.

У цілому, аналогічні зміни є характерними для кожного вітчизняного підприємства. Досліджуючи трудоресурсний потенціал, необхідно проводити підбір працівників відповідно до стратегії розвитку підприємства. З метою підвищення рівня трудоресурсного потенціалу доцільно сформувати ефективну систему управління персоналом та розробити профілі компетенцій для різних рівнів менеджменту, напрямів діяльності (наприклад, виробництва, продажів, маркетингу, фінансів) та функціональних посад. Слід також акцентувати увагу на формуванні сучасної системи управління трудовими ресурсами та підвищення рівня задоволеності й лояльності персоналу.

IV. Висновок

Встановлено, що трудоресурсний потенціал суттєво впливає на процес ресурсозбереженння на підприємстві. Значною мірою це пояснюється тим, що трудові ресурси приводять у рух матеріальні елементи виробництва, створюють продукт, вартість і додатковий продукт у формі прибутку. Ефективне використання трудових ресурсів повинне досягатися за рахунок покращення умов праці, наданні широкого спектра соціальних послуг і подальшому розвитку кадрової й соціальної політики. Це сприятиме зростанню ефективності ресурсозбереження на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Авдеев В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы. Реинжиниринговая технология / В.В. Авдеев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 960 с.
2. Бортник В.А. Кадровий потенціал: оцінка й перспективи підвищення / В.А. Бортник // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 1 (6). – С. 50–53.
3. Давыдова А.В. Оценка ресурсного потенциала предприятия : монография / А.В. Давыдова. – М. : Астропринт, 2011. – 587 с.
4. Приймак В. Якісні зміни трудового потенціалу регіонів України / В. Приймак // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 7. – С. 3–7.
5. Порохня В.М. Моделювання людського потенціалу держави : монографія / В.М. Порохня, В.В. Бирський. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 192 с.
6. Рябоконь Н.П. Сучасні проблеми формування вітчизняного кадрового потенціалу / Н.П. Рябоконь, А.С. Деркач // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 4. – С. 173–180.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2014.

Коринев В.Л., Ащаулов В.В. Трудоресурсный потенциал в системе ресурсозбережения предприятия

В статье рассмотрена экономическая сущность ресурсов предприятия и процесса ресурсозбережения. Определено место трудовых ресурсов в процессе производственной деятельности отечественного предприятия. Проанализированы особенности трудоресурсного потенциала и проведена оценка его уровня для предприятий Запорожского региона. Разработаны рекомендации, которые могут способствовать совершенствованию процесса использования трудовых ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: *трудовые и материальные ресурсы, ресурсосбережение, трудоресурсний потенциал, расходы ресурсов и затраты производства, предприятие.*

Korineyv V., Ashaulov V. Labourresource potential in system of resource maintainance enterprise

In the essence economic resources are orientated on production of commodities and grant of services. In connection with such character of application these resources name yet the factors of production. Degree of changes which are conducted, in the region of resources is different. If the question is about the increase of existent production volumes, decision it can be accepted painlessly enough, as guidance of enterprise imagines clear, in what volume and what elements of resources must be here multiplied. The task is complicated, if the question is about the increase of efficiency of the use of resources, as in this case it is necessary to take into account a number of factors

Shots or labours resources of enterprise there is the aggregate of workers of different professionally-qualifying groups which are busy on an enterprise and such, which are his registration member. Labours resources set in motion the material elements of production, create a product, cost and additional product in the form of income. The difference of this type of resources from other consists in that every hired worker can give up the offered terms and to request the changes of terms of labour, перенавчання to other professions, can be freed from the enterprise of own free will.

Under labourresource potential of enterprise understand the combined capability of his collective, potential and present possibilities in relation to labour of existent registration composition of workers of enterprise, taking into account and leaning on their innovative and creative potential, ґудвіл, age, physical possibilities professionally-qualifying skills and others like that. Labourresource potential is characterized both in quantitative and in a high-quality aspect.

Efficiency of the use of labours resources of enterprise characterizes labour, which concernes by the amount of the products conducted in working time unit, or charges of labour on unit of the conducted products or executed work, productivity.

Key words: *labours and material resources, resource maintainance, labourresource potential, charges of resources and expense of production, enterprise.*

УДК 658.669.2/8

В.Л. Корінєв
доктор економічних наук, професор

М.С. Карпуніна
ст. викладач
Класичний приватний університет

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено та проаналізовано поняття "ресурсозбереження" й шляхи підвищення ефективності на металургійних підприємствах. Проведено аналіз виробництва сталі на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Ключові слова: *собівартість, ресурсозбереження, економія, ефективність, порошкова металургія.*

I. Вступ

Стратегічними напрямами розвитку підприємств чорної металургії є: створення та впровадження новітніх традиційних технологій, у тому числі енерго- та ресурсозбережних екологічно чистих технологій; технологічне переоснащення сталеплавильного та прокатного виробництв.

Необхідність переходу до якісно нового рівня ресурсоспоживання є об'єктивною умовою підвищення ефективності виробництва.

Багатогранність ресурсозбережної діяльності передбачає її здійснення за різними напрямами: технічним, організаційним, соціально-економічним. Можна також виокремити групи суб'єктів, що сприймають її результати. Це підприємства-виконавці, споживачі, торговельні партнери, працівники, інвестори.

Проблема ресурсозбереження розглядається в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. На думку Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовського та Е.Б. Стародубцевої, ресурсозбереження – один із важливих напрямів підвищення ефективності виробництва. Основними напрямами ресурсозбереження є впровадження ресурсозбережної техніки й технології, які дають змогу знизити матеріаломісткість продукції.

Ресурсозбереження досягають також завдяки комплексному використанню сировини, переробці вторинних ресурсів [3, с. 461]. На думку В.С. Іфтемічук, В.А. Григор'єва, М.І. Маниліч, Г.Д. Шута, ресурсозбереження – це система заходів, спрямованих на найбільш раціональне й ефективне використання всіх видів ресурсів, їх скорочення на одиницю корисного ефекту.

Ресурсозбереження є важливою умовою вирішення соціальних і виробничих проблем розвитку суспільства [3, с. 461]. У сфері управління ресурсо- та енергозбереженням в умовах перехідної економіки розглядаються питання планування та стимулювання, а також використання ресурсів і відносин власності.

У працях М.І. Іванова, Л.Т. Хижняк, Д.В. Липницького одним з головних напрямів ресурсозбереження визначено впровадження нових технологій, оцінено прогресивність технологічних систем та організаційні форми інтеграції науки і виробництва [4, с. 30–37]. Але проблему ресурсозбереження вивчено недостатньо.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити трактування поняття "ресурсозбереження" та виділити основні напрями й шляхи підвищення ефективності на металургійних підприємствах, а також здійснити аналіз виробництва сталі на вітчизняному та зарубіжному ринках.

III. Результати

Серед наявних різноманітних способів обробки металів порошкова металургія посідає своє особливе місце, тому що дає змогу не тільки виготовляти вироби різних форм і призначень, але і створювати принципово нові матеріали, одержати які іншими шляхом украй важко або взагалі неможливо. Порошкова металургія успішно конкурує з литтям, обробкою тиском, різанням та іншими методами, доповнюючи або заміняючи їх [1, с. 23–24].

Основні переваги використання порошкової металургії:

- знижує видатки на подальшу механічну обробку, яка або виключена, або значно зменшена; отримує готовий виріб, точний за формою й розмірами; забезпечує високу якість поверхні виробу;
- використовує енерго- і ресурсозбережні технології; зменшує кількість операцій у технологічному ланцюзі виготовлення продукту;
- використовує більше ніж 97% стартової сировини;
- дає змогу отримувати вироби з унікальними корисними властивостями, вико-

© Корінєв В.Л., Карпуніна М.С., 2014

ристовуючи багатокомпонентні суміші, об'єднуючи металеві й неметалеві компоненти;
– отримує вищі економічні, технічні й експлуатаційні характеристики виробів, на відміну від традиційних технологій;
– спрощує виготовлення виробів складної форми.

Порошкова металургія дає змогу отримувати металокерамічні матеріали із цілком особливими фізико-хімічними, механічними й технологічними властивостями, які неможливо отримати методами лиття, обробки тиском.

Розвиток порошкової металургії зумовлений переважно тим, що її технологічні операції порівняно прості, а ефект часто виявляється разючим. Тільки порошкова металургія дала змогу долати труднощі, які виникли під час виробництва виробів із тугоплавких (температура плавлення 2000 °С та вище) металів.

Питанням науково-технічного розвитку підприємств присвячено чимало літературних досліджень учених і спеціалістів, які торкалися проблеми ресурсозбереження на підприємствах металургії.

Ресурсозбереження є складовою підвищення ефективності виробництва, вирішення якої забезпечується відповідним економічним механізмом. Елементами цього механізму є: запровадження внутрішньогосподарських ринкових відносин, економічне стимулювання виробництва та праці, обґрунтування фінансового забезпечення інвестиційних процесів, регулювання міжгалузевих відносин, забезпечення інноваційного розвитку виробництва. Досягнення мети ресурсозбереження в системі економічного механізму, підвищення ефективності виробництва здійснюється через використання відповідних методів: організаційних, економічних, техніко-технологічних, адміністративних.

Великий економічний словник дає визначення поняття "ресурси" – "кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів". У свою чергу, поняття "ресурси підприємства" – це "кошти, можливості, цінності, запаси підприємства, джерела його доходів, що забезпечують стабільну роботу підприємства в напрямах його діяльності й одержання прибутку" [2, с. 276].

До складу виробничої системи підприємств порошкової металургії входять такі ресурси: технічні; кадрові; інформаційні та фінансові. Кожний із зазначених видів ресурсів являє собою сукупність можливостей досягнення цілей виробничої системи.

Для виходу із системної кризи необхідна суттєва перебудова підприємств чорної металургії України, що, насамперед, передбачає правильний вибір стратегії розвитку підприємства, відродження власної сировинної бази, впровадження у виробництво новітніх технологій. Без цього неможливе виробництво конкурентоспроможної, якісної продукції.

Економічні ресурси являють собою всі речові чинники виробництва, які використовують для виготовлення товарів і послуг.

Ресурси (фактори) виробництва – це чинники, що використовуються для продукування благ. Це поняття включає всі природні, людські, а також створені людиною ресурси, що використовуються у виробництві. Різноманітні ресурси можна класифікувати відповідно до різних підходів. Зокрема, виокремлюють такі види: матеріальні ресурси – земля (або сировинні матеріали – корисні копалини, ріки, ліси тощо) і капітал; людські ресурси – праця і підприємницька діяльність.

Потреби необхідно задовольнити, що з об'єктивною неминучістю і невідворотністю наштовхується на лімітованість ресурсів, а, отже, на обмежені можливості задоволення потреб на всіх рівнях. Уся економічна діяльність людини завжди і скрізь була спрямована на подолання обмеженості ресурсів. Деякі з них нам подаровані природою і вже через те обмежені внаслідок нашого власного розвитку: праця, знання, вміння, кваліфікація, вид використовуваної енергії тощо. Деякі з ресурсів мають відтворювальну властивість і тому регулюються з боку людини.

Визначальною стратегією перспективності порошкової металургії України повинна стати реалізація ресурсозбережної політики, яка передбачає подолання наявних організаційно-економічних проблем, серед яких такі: недосконалість законодавчої бази й системи органів державного управління ресурсозбереженням; відсутність правової відповідальності за перевитрати ресурсів; дефіцит спеціалістів щодо ресурсозбереження; відсутність розвинутої інфраструктури з ресурсозбереження; недостатнє економічне стимулювання ресурсозбереження; неефективне використання цінових інструментів, що зумовлено збільшенням матеріально-ресурсної складової собівартості продукції; несприятливий інвестиційний клімат; дефіцит фінансових коштів для виділення ефективних ресурсозбережних технологій; неефективний захист від недобросовісної конкуренції з боку зарубіжних виробників.

Розробка й реалізація програм ресурсозбереження на підприємствах порошкової металургії є не лише найважливішим напрямом їх технічного та економічного розвитку, але й стає початковим етапом процесу переходу галузі на ресурсозбережний шлях розвитку. Це вимагає розробки відповідної теоретико-методологічної основи для обґрунтування напрямів ресурсозбереження і ресурсозбережних заходів на підприємствах порошкової металургії.

Для широкомасштабної реалізації основних завдань, проведення ресурсозбережної політики на промислових підприємствах

України необхідне формування організаційно-економічного механізму управління ресурсозбереженням, раціонального використання всіх наявних у виробництві ресурсів і охорони довкілля, оскільки важливішими критеріями сучасного виробництва є рівні його ресурсомісткості, безвідходності та екологічності виробничих процесів.

У 2012 р. зафіксовано незначний спад загальних обсягів виробництва сталі у світі (1,1%) порівняно з попереднім роком. Із країн-лідерів лише шість збільшили обсяги виробництва, а саме: Китай, США, Індія, Росія, Південна Корея та Туреччина. Якщо розглядати перші п'ять місяців 2013 р., то можна зробити висновок, що розподіл країн-лідерів залишився той самий, але майже всі країни зменшили виробництво сталі, окрім Китаю, де спостерігається зростання на 8,6%, Японії (1,1%) та Індії (3,1%), що позначилося на загальному зростанні світового виробництва сталі майже на 2,3%. Таким чином, сьогодні Україна втратила свої позиції на міжнародному ринку й опинилась на 10-му місці в рейтингу, що вказує на зниження конкурентоспроможності української металопродукції. У 2012 р. спостерігалося зниження експорту чорних металів на 16,9% порівняно з попереднім роком. У цілому поставки чорних металів та виробів з них становили 26,4% від загального обсягу експорту країни [5].

Негативна динаміка змін обсягів виробництва в Україні спостерігається з докризового періоду, а саме з 2007 р., а обсяги реалізації – з 2009 р. При цьому питома вага реалізації металургійної продукції в загальному обсязі промислової продукції України порівняно з 2005 р. зменшилась у 2 рази. Динаміка змін обсягів реалізації продукції у грошовому та натуральному вимірах мають кардинальні відмінності. А саме: обсяг реалізації у грошовому вимірі збільшився у 2 рази при спаді обсягів виробництва в натуральному вимірі на 11,6%, що свідчить про значне зростання цін на металопродукцію. Основною причиною таких змін є зростання цін на світовому ринку як на металопродукцію, так і на сировинні та енергетичні ресурси. Розглянемо показники доходів і витрат провідних металургійних підприємств України. Для аналізу обрано сім підприємств чорної металургії, які займають значні позиції на ринку металопродукції. До 2012 р. Україна впевнено посідала 8-ме місце в загальному рейтингу серед країн-лідерів з виробництва сталі (табл. 1), але вже у 2012 р. поступається ним Туреччині, яка витіснила із цього списку Італію [5].

Таблиця 1

Рейтинг країн-лідерів з виробництва сталі, млн т

Країна	2005 р. Виробництво, Мт	2011 р. Виробництво, Мт	2012 р.	Січень-травень 2013 р.
Китай	355,8	695,5	708,8	325,3
Японія	112,5	107,6	107,2	45,4
США	94,9	86,4	88,6	36,2
Індія	45,8	72,2	76,7	33,3
Росія	66,1	68,7	70,6	29,0
Південна Корея	47,8	68,5	69,3	27,6
Німеччина	44,5	44,3	42,7	18,0
Україна	**38,6**	**35,3**	**32,9**	**13,97**
Бразилія	31,6	35,2	34,7	14,1
Італія	28,7	29,35	27,2	10,5
Туреччина	21	34,1	35,9	14,4
Решта	268,5	279,5	215,6	90,23
Разом	1127,1	1527,3	1510,2	658,0

У 2012 р. виробництво прокату в Україні зменшилось майже на 12% до 26,8 млн т. Найбільший спад був на "Донецьксталі" (на 63,1%, до 157 тис. т). Результати покращили "АрселорМіттал Кривий Ріг" (АМКР), Дніпровський МК ім. Дзержинського і Єнакіївський МЗ, який наростив випуск на 21,8%, що становило 2668 тис. т [6].

Таблиця 2

Виробництво готового прокату в Україні по підприємствах у 2011–2012 р. [6]

Підприємство	Обсяг готового прокату по роках, тис. т		Відносне відхилення, % (збільшення "+", зменшення "–")
	2011 р.	2012 р.	
Азовсталь	3128	2729	–12,8
Алчевський МК	3639	3469	–4,6
АрселорМіттал Кривий Ріг	4931	5439	+10,3
Дніпровський МК ім. Дзержинського	3006	3159	+5,1
Дніпропетровський МЗ ім. Петровського	737	707	–4,1
Дніпроспецсталь	250	196	–21,8
Донецький ЕМЗ	991	433	–56,2
Донецьксталь	426	157	–63,1
Єнакіївський МЗ	2191	2668	+21,8
Запоріжсталь	3170	3149	–0,7
Маріупольський МК ім. Ілліча́	4721	3982	–15,7
Україна разом	30 432	26 819	–11,9

IV. Висновки

Ресурсозбереження розглядається як процес поліпшення використання ресурсів на всіх етапах виробництва методом порошкової металургії, один з найефективніших напрямів науково-технічного прогресу в металургійному виробництві, що супроводжується економією ресурсів, зменшенням витрат виробництва, зниженням рівня собівартості продукції, поліпшенням навколишнього середовища та умов життя. Головним важелем механізму ресурсозбереження виступає конкуренція, яка змушує підвищувати якість продукції методом порошкової металургії, а також зменшувати витрати на виробництво продукції, що веде до постійного підвищення рівня ресурсозбереження. Сьогодні Україна втратила свої позиції на міжнародному ринку й опинилась на 10-му місці в рейтингу, що вказує на зниження конкурентоспроможності української металопродукції.

Список використаної літератури

1. Либенсон Г.А. Основы порошковой металургии / Г.А. Либенсон. – М. : Металлургия, 1975. – С. 23–24.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Фонд “Правова культура”, 1994. – С. 276.
3. Ґенеза ринкової економіки: терміни, поняття, персоналі! / [укл. : В.С. Іфтемічук та ін.] ; за наук. ред. Г.І. Башнянина [та ін.]. – К. : Магнолія плюс, 2004. – С. 461.
4. Іванов М.І. Ресурсозабезпечення промисловості України / М.І. Іванов, Л.Т. Хижняк, Д.В. Липницький // Економіка промисловості. – 1999. – № 1–3. – С. 30–37.
5. Борисенко О.Є. Аналіз та оцінка забезпечення основними ресурсами виробничої діяльності металургійних підприємств України / О.Є. Борисенко // Економіка промисловості. – 2013. – № 1–2.
6. Козенков Д.Є. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку [Електронний ресурс] / Д.Є. Козенков, О.В. Цимбалюк // Ефективна економіка. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2225.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2014.

Коринев В.Л., Карпунина М.С. Сущность понятия “ресурсосбережение” и пути повышения эффективности на металургических предприятиях

В статье исследованы и проанализированы понятие “ресурсосбережение” и пути повышения эффективности на металлургических предприятиях. Проведен анализ производства стали на отечественном и зарубежном рынках.

Ключевые слова: *себестоимость, ресурсосбережение, экономия, эффективность, порошковая металлургия.*

Korinyev V., Karpunina M. The mean of concept “resource saving” and the ways of improving efficacy on the companies powder metallurgy

Resource occupies a leading position in the economic mechanism enterprise economy, encompassing system of organizational and economic relations. It is the structure of the resource is seen as organized and orderly system, a mechanism which, combining market instruments and government regulation aimed at achieving concrete results.

Research and technology development enterprises was devoted many literary studies scholars and professionals who touch the problem of resource companies in powder metallurgy.

Resource is part of increasing production efficiency, the resolution of which is provided by the appropriate economic instrument. The elements of this mechanism are: the introduction of intramarket relations, economic incentives for production and labor, financial justification for the investment process, regulation of inter-industry relations, providing innovative expansion. Achieving resource in the economic mechanism of increasing production efficiency through the use of appropriate techniques: organizational, economic, technical, technological and administrative.

Resource is considered as a process of improving the use of resources at all stages of production by powder metallurgy, one of the most effective areas of scientific and technological advances in metallurgy, accompanied conserve resources, reduce production costs, a reduction in the cost of production, improve the environment and living conditions.

Key words: *prime cost, resource of saving, savings, efficacy, powder metallurgy.*

УДК 300.14:330

В.Л. Корінєв
доктор економічних наук, професор

Д.О. Мартиненко
аспірант
Класичний приватний університет

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГУ ЯК СКЛАДОВА АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті проаналізовано сутність та особливості процесу адаптивного управління підприємством за умов зміни ринкової ситуації. Досліджено роль стратегічного маркетингового планування в системі адаптивного управління підприємством та обґрунтовано підхід до вибору адаптивної маркетингової стратегії з урахуванням змін ринкового середовища.

Ключові слова: *маркетингове планування, адаптивне управління, система, вітчизняні підприємства, ринкова ситуація, маркетингове середовище, реалізація продукції.*

I. Вступ

На сьогодні значна частина великих вітчизняних підприємств опинилася не здатною адекватно й усвідомлено реагувати на умови зовнішнього та внутрішнього середовища, що постійно змінюються. Причому це стосується навіть підприємств з добре налагодженим механізмом управління виробничо-господарською діяльністю. Ця проблема зумовлена повною відсутністю гнучких ринкових інструментів адаптивного управління. Значною мірою це стосується стратегічного планування маркетингу, адже ефективність підприємницької діяльності в кінцевому результаті залежить від процесу реалізації продукції на ринку.

У наукових публікаціях М. Алексєєвої, Дж. Вествуда, О. Віханського, Ф. Котлера, М. Мескона, В. Порсяка, А. Стрикленда та інших економістів розкривається тема стратегічного маркетингу та управління на підприємстві. Проте у своїх дослідженнях вони лише частково розглядають їх адаптацію до умов постійної зміни ринкового середовища. Це зумовило подальше дослідження цієї проблеми.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати особливості й роль процесу стратегічного маркетингового планування в системі адаптивного управління підприємством, а також обґрунтування методичного підходу до вибору адаптивної маркетингової стратегії.

III. Результати

На сучасному етапі формування вітчизняної економіки діяльність підприємств все частіше потребує пристосування до прогнозованих змін маркетингового середовища у визначеній перспективі через відповідні форми адаптації. Це стосується і процесу планування реалізації продукції в умовах частої зміни ринкової ситуації.

Переважно, в усіх визначеннях адаптації зазначена властивість системи пристосовуватися до умов зовнішнього середовища, що змінюються. Ця властивість називається адаптивністю, а її форма прояву – адаптивністю.

У загальносистемному аспекті адаптивність визначається як здатність системи виявити цілеспрямовану поведінку, що пристосовується, в середовищах, що склалися, а також сам процес такого пристосування. Адаптивність – це пристосування економічної системи та її окремих суб'єктів, працівників до змінних умов зовнішнього середовища, виробництва і праці, що змінюються. Адаптивною є система, яка може пристосовуватися до змінних умов маркетингового середовища (внутрішніх і зовнішніх).

Разом із поняттям адаптивності набуло поширення поняття адаптивного управління. Це система, в якій у результаті змін параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища відбувається відповідне підстроювання організаційної структури й системи менеджменту в цілому, що забезпечує функціонування об'єкта управління.

Адаптивне управління являє собою такий процес управління, коли бажаний стан системи визначається на основі результатів попереднього процесу управління (на основі накопичення досвіду); процес управління зі зворотним зв'язком, що має блок урахування зовнішніх чинників, які аналізуються ще до отримання результату діяльності системи. При цьому блок управління одержує інформацію про зміну значення чинника одночасно з керованим об'єктом або, за наявності прогнозу, навіть раніше, і вживаються заходи щодо нейтралізації його впливу, або за погодженням заходів для збільшення його позитивного ефекту.

© Корінєв В.Л., Мартиненко Д.О., 2014

Іншими словами, адаптивна система управління забезпечує високу працездатність в умовах зміни властивостей керованого об'єкта, навколишнього середовища й цілей, за рахунок розробки нових алгоритмів функціонування. Згідно з М. Меськоном, суть сучасного управління – це адаптація, оскільки постійні зміни зовнішніх умов і внутрішнього середовища функціонування в соціально-економічних системах систематично приводять їх до кризових ситуацій.

Усі визначення досліджуваних понять однозначно й чітко підкреслюють таку властивість системи, як здібність до пристосування до умов середовища, що змінюється. Звідси випливає, що адаптивність системи управління визначає її властивість, що характеризує здатність підприємства пристосовуватися до постійно змінного ринкового середовища.

В економічних системах процеси адаптації найчастіше приводять до змін таких показників, як прибуток, рентабельність, обсяг випуску продукції, чисельність апарату управління, фонд зарплати тощо.

Адаптація реалізується шляхом вивчення й аналізу економічної інформації про об'єкт управління та накопичення цієї інформації з метою пошуку оптимальних шляхів виходу зі скрутного стану. Звідси випливає добре відоме положення про те, що адаптивне управління є дуальним процесом, тобто має подвійний характер.

З одного боку, дії суб'єкта управління служать засобом активного вивчення і пізнання суті процесів, що відбуваються з об'єктом управління. З іншого боку, ці дії необхідні для безпосереднього управління об'єктом у заданий проміжок часу. Це дає можливість дійти висновку, що адаптивне управління – це гнучке управління, здатне швидко пристосовуватися до змінних чинників зовнішнього середовища.

До основних елементів адаптивного управління слід віднести внутрішні змінні підприємства, що формують його потенціал і дають змогу оцінити адаптаційні можливості виживання й розвитку. Внутрішні змінні зазвичай називають соціально-технічними підсистемами, тому що вони мають соціальний і технічний компоненти. Об'єднувальною ознакою є поняття комплексної, або організованої, технології.

Маркетингове планування забезпечує підґрунтя для всіх управлінських рішень, адже функції організації, мотивації та контролю орієнтовані на вироблення стратегічних планів підприємства зі збуту продукції. Воно є інструментом, який допомагає прийняти управлінські рішення в маркетингу, включає в себе обґрунтування та чітке передбачення, прогнозування і складання планів та графіків роботи на визначену перспективу.

Адаптивне маркетингове планування зорієнтоване на формулювання цілей і перспектив зміни керованих параметрів, глибоке усвідомлення того, що треба робити за умови постійної зміни ринкової ситуації. У цьому разі воно визначає здатність підприємства пристосовуватися до постійно змінного ринкового середовища. Зупинимося детальніше на особливостях цього процесу на прикладі підприємства "Поліпромсинтез-Д", яке реалізує на запорізький ринок металопластикові конструкції (вікна ПВХ тощо).

Спочатку окреслимо показники, що визначають критерії та рівень керованих параметрів маркетингової діяльності підприємств на ринку металопластикових конструкцій у Запорізькому регіоні (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії та значення керованих параметрів маркетингової діяльності підприємств на ринку металопластикових конструкцій за 2013 р.

Підприємства	Критерії					
	Якість системи післяпродажного обслуговування	Дотримання термінів та умов постачання	Прийнятні ціни	Орієнтація всієї діяльності на клієнта	Наявність найсучасніших зразків	Висококваліфікований персонал
"Вікнопласт"	4,64	4,32	3,36	3,62	4,8	4,4
"Поліпромсінтез-Д"	4,55	4,05	3,65	3,83	4,57	4,2
"Енран"	4,47	4,71	4,1	4,4	4,25	4,45
ЗАТ "Євровікнобуд"	4,62	4,62	3,75	4,28	4,5	4,37
"Стерх"	4,5	4,33	3,83	4,16	4,3	3,33

З урахуванням одержаних значень керованих параметрів маркетингової діяльності за 2013 р. розраховано інтегральний показник конкурентоспроможності кожного підприємства на ринку металопластикових конструкцій у Запорізькому регіоні та визначено його місце в конкурентному середовищі (табл. 2).

Таблиця 2

Інтегральні показники досліджуваних підприємств на ринку металопластикових конструкцій за 2013 р.

Підприємства	Місце	Інтегральний показник
"Енран"	1	11,80
"Вікнопласт"	2	7,52
"Поліпромсінтез-Д"	3	5,96
ЗАТ "Євровікнобуд"	4	3,80
"Стерх"	5	3,41

Наведені результати дослідження дають змогу визначитися із часткою ринку підприємства “Поліпромсинтез-Д” на запорізькому регіональному ринку. Після цього проведено аналіз впливу витрат на величину прибутку підприємства “Поліпромсинтез-Д” (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка величин витрат і прибутку підприємства “Поліпромсинтез-Д”

Показники	2013 р.	2014 р. (прогноз)	
		у % до базисного	тис. грн
Виторг від продажів	4753	115	5466
Постійні витрати	2236	100	2236
Змінні витрати	1490	115	1714
Прибуток від продажів	1027	148	1516
Питома вага у виторзі від продажів:			
Постійних витрат	0,47	–	0,41
Змінних витрат	0,31	–	0,31
Прибутку від продажів продукції	0,22	–	0,28

У процесі проведеного дослідження встановлено, що чим більше частка постійних витрат у базисному виторзі від реалізації, тим більший приріст прибутку забезпечується за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції. Якщо підвищення попиту на продукцію підприємства дає змогу збільшувати й ціни, і натуральний обсяг продажів, то з фінансової точки зору виробникові вигідніше збільшувати ціни, ніж нарощувати натуральний обсяг продажів.

При збереженні стабільно високої якості продукції, що випускається, розглянута можливість корегування цінової політики для збереження високої рентабельності товарів. Необхідно постійно підвищувати якість і ефективність маркетингово-збутової діяльності.

Основна мета адаптивного маркетингового планування полягає в тому, щоб зберегти наявну частку ринку й утримати наявні ринкові позиції, а з уведенням нових потужностей – краще забезпечити просування продукції підприємства на ринок з метою розширення обсягів збуту. Для цього необхідно освоювати технологічно нові види виробів.

На сьогодні багато керівників українських компаній намагаються впроваджувати стратегічне управління у їх діяльність, що припускає організацію роботи підприємства відповідно до обраної адаптивної маркетингової стратегії. Однак, перш ніж розробляти стратегію, на базі якої здійснюється адаптивне стратегічне управління підприємством, необхідно оцінити готовність підприємства саме до такого стратегічного підходу в плануванні.

Найвдаліша методика оцінювання розроблена московською аудиторською компанією “Полімекс”, що дає змогу виявити кілька ознак, ступінь прояву яких у діяльності підприємства характеризує його готовність до використання адаптивного стратегічного управління та планування в роботі з маркетинговою стратегією. Ці ознаки виявляються на підприємстві різною мірою й характеризують у кінцевому підсумку його конкурентні переваги та адаптованість до можливостей, що відкриваються.

Розглядаючи перспективи розвитку підприємства “Поліпромсинтез-Д” та умови його адаптації до змін ринкового середовища, необхідно оцінити альтернативні стратегії, що можуть бути реалізовані в майбутньому:

– стратегія стабільного (стійкого) стану, що не припускає серйозних приростів з обсягу господарської діяльності, але не допускає і втрати досягнутих позицій;
– стратегія економічного зростання, яку можна реалізувати як за рахунок поліпшення використання виробничої потужності, так і залучаючи інвестиції під розвиток реальних активів підприємства;
– стратегія змушеного зниження обсягів діяльності, удатися до якої можуть змусити форс-мажорні обставини, пов’язані з ринковою кон’юнктурою.

Відбір адаптивної маркетингової стратегії відбувався з використанням методу експертного опитування дизайнерів, конструкторів і технологів підприємства “Поліпромсинтез-Д” та шкали оцінювання готовності підприємства до реалізації адаптивної маркетингової стратегії (рис. 1). При цьому виявлення ступеня прояву ознак, що характеризують підготовленість підприємства до використання принципів і методів адаптивного стратегічного планування та управління, проведено експертним шляхом за методом Дельфі.

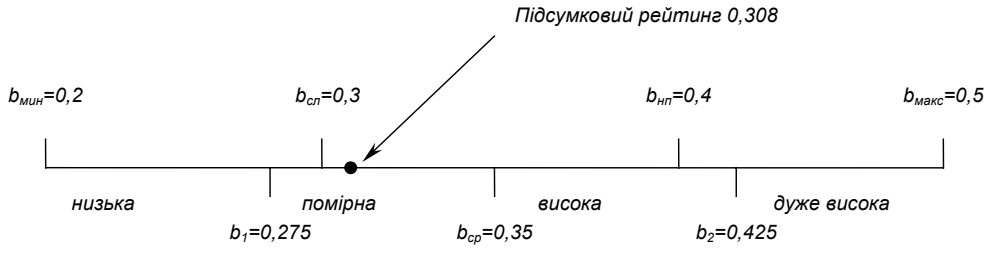


Рис. 1. Шкала оцінювання готовності підприємства “Поліпромсинтез-Д” до реалізації адаптивної маркетингової стратегії

З урахуванням вищевикладеного запропонована для підприємства "Поліпромсинтез-Д" в умовах 2014–2015 рр. адаптивна маркетингова стратегія змушеного зниження обсягів діяльності. Значною мірою це зумовлено форс-мажорними обставинами у вітчизняній економіці та відповідною зміною ринкової кон'юнктури. Ця стратегія зорієнтована на зменшення середніх витрат виробництва й реалізацію продукції, зниження довготермінової та короткотермінової заборгованості, використання вигіднішої ціни тощо.

IV. Висновки

У процесі проведеного дослідження уточнено сутність адаптивного управління та стратегічного маркетингового планування в умовах постійних змін ринкового середовища та їх взаємозв'язки; визначено провідну роль стратегічного маркетингового планування системі адаптивного управління підприємством; обґрунтовано використання підприємсвом "Поліпромсінтез-Д" в умовах 2014–2015 рр. адаптивної маркетингової стратегії змушеного зниження обсягів діяльності.

Список використаної літератури

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 354 с.
2. Вествуд Дж. Как написать маркетинговый план / Дж. Вествуд ; пер. с англ. под ред. И.О. Черкасовой. – СПб. : Нева, 2004. – 192 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2010. – 296 с.
4. Как составить план по маркетингу производственной компании. – М. : Дело, 1997. – 128 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питерком, 1999. – 896 с.
6. Мак Д.М. Стратегическое планирование маркетинга : монография / Д.М. Мак. – К. : МАУП, 2012. – 264 с.
7. Порсяк В.Н. Складові процедури планування маркетингу на малому підприємстві / В.Н. Порсяк // Проблеми науки. – 2008. – № 2. – С. 48–53.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2014.

Коринев В.Л., Мартиненко Д.О. Стратегическое планирование маркетинга как составляющая адаптивного управления предприятием

В статье проанализированы сущность и особенности процесса адаптивного управления предприятием в условиях изменения рыночной ситуации. Исследована роль стратегического маркетингового планирования в системе адаптивного управления предприятием и обоснован подход к выбору адаптивной маркетинговой стратегии с учетом изменений рыночной среды.

Ключевые слова: *маркетинговое планирование, адаптивное управление, система, отечественные предприятия, рыночная ситуация, маркетинговая среда, реализация продукции.*

Korineyv V., Martinenko D. Strategic planning of marketing as the constituent of adaptive control by an enterprise

In the article essence and features of process of adaptive control by an enterprise and strategic marketing planning is analysed subject to the condition change of market situation.

On the modern stage of forming of domestic economy activity of enterprises all more frequent needs adaptation to the forecast changes of marketing environment in a certain prospect through the proper forms of adaptation. It touches and process of planning of realization of products in the conditions of frequent change of market situation.

The adaptive control system provides a high capacity in the conditions of change of properties of the guided object environment and aims, due to development of new algorithms of functioning.

The adaptive marketing planning is orientated on by formulation of aims and prospects of change of the guided parameters, deep awareness of that it is needed to do on condition of permanent change of market situation. In this case it determines ability of enterprise to adapt to the constantly variable market environment.

Adaptive marketing strategy of the forced decline of volumes of activity is offered for the enterprise of "Polyindastrialsynthesis-D" in the conditions of 2014–2015 years*. To a great extent this predefined by the force-majeures circumstances in a domestic economy and the proper change of the market state of affairs. This strategy is orientated on decreasing middle expenses productions and realization of products, decline of floating debt long-term and, and use of more more bargain price and others like that.*

Key words: *marketing planning, adaptive control, system, domestic enterprises, market situation, marketing environment, realization of products.*

УДК 330.322.01(477.64)

О.В. Коротунова
кандидат технічних наук, доцент

Т.В. Пуліна
кандидат економічних наук, доцент

С.О. Ляховець
Запорізький національний технічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто теоретичні основи конкурентоспроможності підприємства. Використано модель п'яти сил конкуренції М. Портера для аналізу підприємства металургійної промисловості. Найбільший тиск ПАТ "ЗФЗ" зазнає від постачальників електроенергії та природного газу. Загроза з боку товарів-замінників та споживачів є мінімальною. Однак не слід повністю ігнорувати ці сили, оскільки конкурентне середовище постійно змінюється та потребує перманентного моніторингу з боку підприємства.

Суттєвою загрозою для підприємства в найближчому майбутньому стануть нові заводи Китаю та Індії. Нові потужності зможуть стати поштовхом для перерозподілу ринків збуту.

Подальша ситуація в галузі залежить від стану справ у кінцевих споживачів феросплавної продукції – сталеливарних комбінатах, а також політичної ситуації в Україні. Очікується, що в найближчій перспективі металургійні підприємства будуть здійснювати заходи щодо скорочення відходів феросплавів і впроваджувати у виробництво економнолеговані марки сталі.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, підприємство металургійної промисловості, модель п'яти сил конкуренції.*

I. Вступ

Актуальність теми дослідження зумовлена сучасним станом більшості українських підприємств металургійної промисловості. Розвиток ринкових відносин, позитивні зрушення в економіці України, зміни в техніці та технологіях, зростання вимог споживачів і конкуренції в цілому вимагають нових підходів до забезпечення конкурентоспроможності металургійних підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень показав, що до цього часу в економічній літературі відсутнє однозначне загальноприйняте визначення конкурентоспроможності підприємства. Різноманітним аспектам забезпечення конкурентоспроможності підприємств присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених: І. Ансоффа [1], М. Портера [2; 3], М. Саєнко [5], Д. Стрікленда [4], А. Томпсона [4], З. Шершньової [6] та ін. Основними чинниками, що зумовили наявність багатьох його трактувань, є різні позиції вчених, нечітке визначення об'єкта дослідження, ототожнення поняття конкурентоспроможності підприємства з конкурентоспроможністю продукції.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування напрямів забезпечення конкурентоспроможності металургійного підприємства з використанням моделі п'яти сил конкуренції.

III. Результати

Посилення ролі конкуренції на внутрішньому та світовому ринках, з одного боку, та отримання більшої свободи у виборі інструментів забезпечення конкурентоспроможності – з іншого, вимагають від керівників промислових підприємств прийняття виваженіших управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Зазначені питання в сучасній економіці України мають універсальний характер і є актуальними для підприємств багатьох галузей.

М. Портер [3] визначає конкурентоспроможність підприємства як здатність успішно оперувати на конкретному ринку (регіоні збуту) у певний період часу шляхом випуску й реалізації конкурентоспроможних виробів і послуг.

Аналіз конкурентного середовища організації передбачає дослідження чинників, які впливають на силу конкурентної боротьби. Згідно з моделлю п'яти сил конкуренції М. Портера, частка ринку й рівень прибутку організації визначаються тим, наскільки ефективно організація протидіє таким конкурентним силам (рис. 1): новим конкурентам, які випускають таку продукцію і проникають у галузь; загрозі напливу товарів-замінників (субститутів); компаніям-конкурентам, що вже закріпилися на галузевому ринку; впливу продавців (постачальників); впливу покупців (клієнтів) [2, с. 38].

© Коротунова О.В., Пуліна Т.В., Ляховець С.О., 2014

Конкурентоспроможність підприємства відображає рівень реалізації потенційних можливостей підприємства із набуття й утримання протягом досить тривалого часу конкурентної переваги, порівняно з конкурентами, а саме: ефективності системи продажів (маркетингової та збутової інфраструктури); рівня цін на реалізовану продукцію, що залежить від собівартості виробництва й реалізації продукції підприємства; якісних характеристик продукції тощо.

Завдання аналізу конкуренції в галузі – оцінити кожний чинник конкуренції та визначити рівень його тиску, а також виробити ефективну стратегію, щоб захистити підприємство від впливу конкуренції.

Розвиток металургійної галузі України відображає загальносвітову тенденцію нарощування потужності та збільшення обсягу виробництва металопродукції в багатьох країнах світу.

Феросплави використовуються переважно при виплавці сталі, а отже, попит на них є похідним від попиту на продукцію чорної металургії.

Для аналізу форм та інтенсивності конкуренції на ринку феросплавної продукції використано модель п'яти сил конкуренції М. Портера на ринку України для ПАТ "Запорізький завод феросплавів" (див. рис.).

ПАТ "Запорізький завод феросплавів" конкурує на світовому ринку з великими виробниками, а в межах металургійної галузі України – з іншими вітчизняними заводами за інвестиційні, технологічні, сировинні та інші ресурси. Аналіз конкурентної ситуації, яка склалася між продавцями всередині галузі, дав змогу зробити висновки, що ключові позиції тут займають декілька провідних компаній ПАТ "Запорізький завод феросплавів", ПАТ "Нікопольській завод феросплавів" та ПАТ "Стахановський завод феросплавів".

ПАТ "Нікопольський завод феросплавів" – найпотужніше підприємство з виробництва марганцевих феросплавів в Україні й одне з найбільших у світі (понад 11% світового виробництва феросплавів та 51% ринку України), основною продукцією є феро- і силікомарганець.

ПАТ "Запорізький завод феросплавів" – один з найбільших у Європі виробників феросплавів (його частка у світовому обсязі виробництва становить 5,7% та 37% ринку України), монополіст у СНД з випуску феросиліцію, а також єдиний в Україні виробник середньовуглецевого феромарганцю і 90-процентного металевого марганцю.

ПАТ "Стахановський завод феросплавів" спеціалізується на випуску кременистих сплавів і є найбільшим в Україні виробником феросиліцію, його частка становить на ринку України 8%. У 1997 р. ці підприємства, спільно з Орджонікідзевським ГЗК, Марганецьким ГЗК і Харківським науково-дослідним, проектним інститутом ДП "Гідросталь" заснували Українську асоціацію виробників феросплавів (УкрФА). Її головними завданнями є недопущення антидемпінгових процесів у країнах світу щодо поставок українських феросплавів, представництво й захист інтересів засновників у державних й міжнародних організаціях, координація дій заводів-виробників феросплавів на зовнішньому ринку тощо.

На світовому ринку конкурентами ПАТ "Запорізький завод феросплавів" є достатньо великі (за обсягом виробництва) підприємства Росії, Європи та країн Азії. Швидке зростання обсягів виробництва в Китаї, на Близькому Сході та в Африці є серйозною загрозою для українських виробників із зростанням імпорту феросплавної продукції в Україну. До 2011 р. імпорт феросплавної продукції в Україну був незначний, його частка в загальному обсязі споживання металургійними підприємствами не перевищувала 10%.

З 2011 р. відбувається зростання імпорту феросплавів в Україну до 18% в загальному обсязі споживання металургійними підприємствами.

Серед конкурентів ПАТ "Запорізький завод феросплавів" потрібно відзначити великі китайські компанії: "All Minmetal International LTD", яка займається експортним продажем і виробляє всі види феросплавів; "Dragon Northwest Ferroalloy Co. Ltd", що є одним з п'яти ключових виробників феросплавів у Китаї, одним із видатних китайських виробників великотоннажних сплавів; "Jilin Ferroalloys Group Company Ltd" – один із видатних китайських виробників феросплавів потужністю близько 160 тис. т силікомарганця за рік і понад 300 тис. т за рік іншої продукції, включаючи хромові сплави і феромарганець; "Sino-Metal International Limited", яка займається експортним продажем усіх видів феросплавів. Індійські компанії: "Balasore Alloys Limited" (у минулому Ispat Alloys), що входить до групи Ispat Group, виробляє феросплави і кремній; "Rohit Ferro-Tech Limited" виробляє близько 14 тис. т ферохрому за місяць, 5 тис. т силікомарганця і 3 тис. т феромарганця на своїх заводах у м. Орисса та м. Бенгал. Європейські виробники феросплавів: компанія "OFZ OFZ" – видатний у Центральній Європі виробник феросплавів, потужністю 150 тис. т феросплавів на рік; "KazTrust company" займається організацією виробництва здобичі марганцевих концентратів і виплавки усіх марок феромарганцю і силікомарганцю. Російські компанії: ЗАО "Алапаївська феросплавна компанія", що випускає феромарганець, і ВАТ "Челябінський електрометалургійний комбінат", що випускає понад 120 найменувань феросплавів і лігатур.

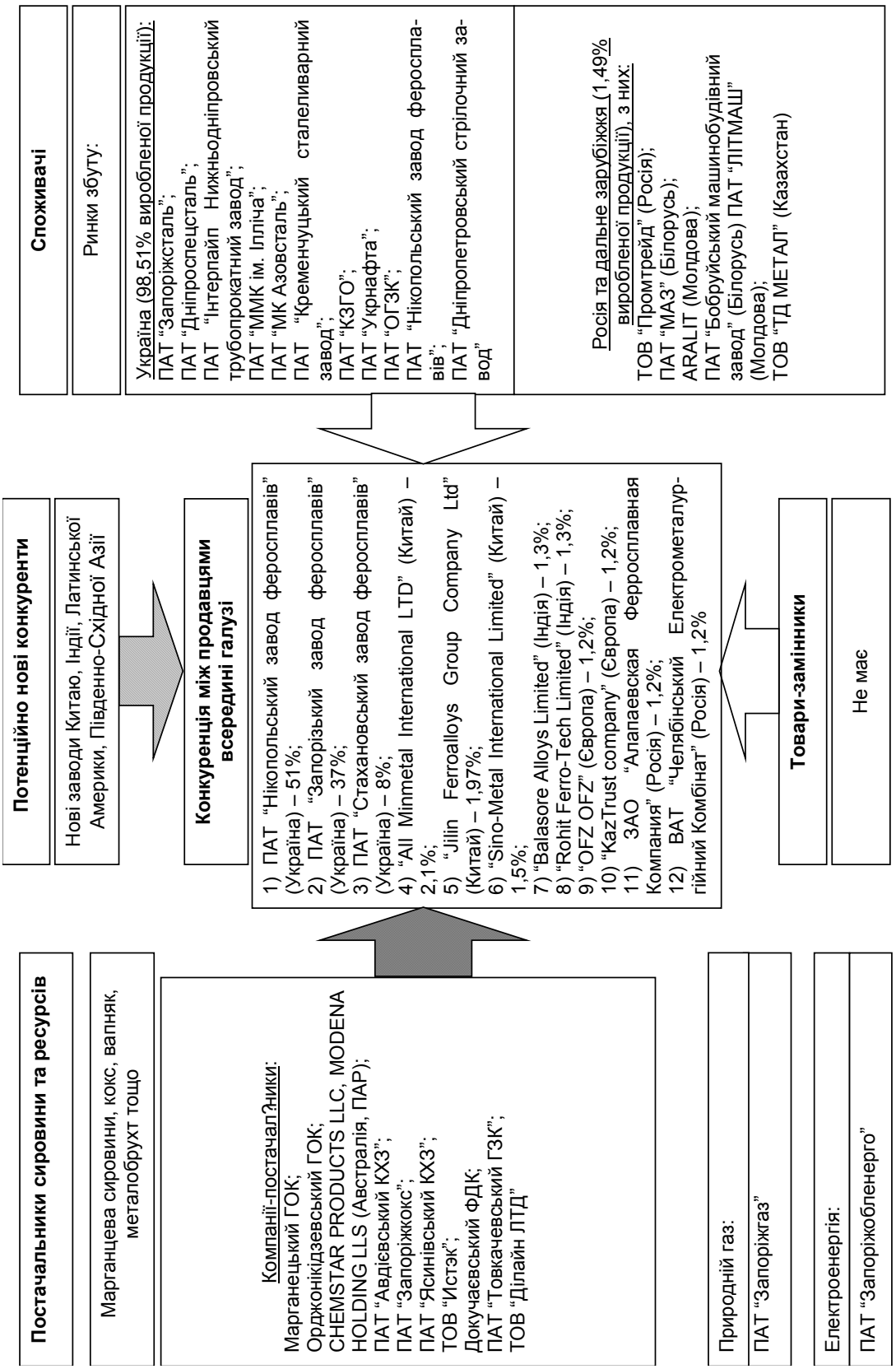


Рис. П'ять сил конкуренції на ринку України для ПАТ "Запорізький завод феросплавів"

Сила конкуренції зумовлена загрозою з боку товарів-замінників. Поява товарів-замінників феросплавів найближчим часом неможлива. Таку загрозу можна розглядати суто теоретично, але практично її реалізація не прогнозується.

Щодо третьої сили, зумовленої загрозою появи нових конкурентів, варто зазначити, що серйозність загрози появи нових конкурентів залежить від двох факторів: бар'єрів на шляху проникнення на ринок і очікуваної реакції компаній, які вже працюють на ринку, на прихід нового суперника. У нашому аналізі в масштабах національного ринку новими конкурентами суто теоретично є металургійні комбінати, які також здатні виплавляти феросплави (наприклад, Костянтинівський і Краматорський металургійні заводи). Структура світового ринку великотоннажних феросплавів сформована в минулому столітті, виробництво сконцентровано переважно в Європі (в основному в Норвегії, Іспанії), Африці, Північній Америці, Південній Америці (Бразилії), Азії (Китаї, Індії, Японії), країнах Океанії, колишньому СРСР (Україні, Російській Федерації, Грузії, Казахстані). Всі інші країни-виробники мають у своєму розпорядженні невеликі потужності та/або ресурси. Наявні виробничі потужності феросплавів у світі дещо перевищують теперішній рівень їх споживання. Сумнівно, щоб у найближчій перспективі на світовій карті чи в Україні могли з'явитись нові спеціалізовані феросплавні заводи, оскільки на ринку існують практично всі вхідні бар'єри, описані М. Портером.

Важливою є й наявність доступу до кваліфікованого персоналу та нового обладнання. Ще один бар'єр для нового конкурента – важкодоступність каналів збуту металопродукції.

Конкурентна сила постачальників сировини й матеріалів традиційно є впливовою на промислових ринках. І хоча ринок сировини й ресурсів металургійної промисловості на сьогодні достатньо розвинутий, постачальники все одно можуть впливати на втрату конкурентних позицій компаній-споживачів, регулюючи ціни, якість і можливість використання своєї продукції, а також її доставку.

Головними джерелами постачання марганцевої сировини на завод є гірничо-збагачувальні комбінати: Марганецький та Орджонікідзевський, а також постачальник Chemstar Products LLC, Modena Holding LLS (імпортна руда з Австралії та ПАР). Постачання коксовугільної продукції здійснювалося на підставі контрактів безпосередньо з такими підприємствами-виробниками: ПАТ "Авдієвський КХЗ", ПАТ "Запоріжкокс", ПАТ "Евраз-Дніпродзержинський КХЗ", ПАТ "Ясинівський КХЗ" та ТОВ "Истэк" (Горлівський КХЗ). Закупівля металобрухту (стружка сталева) здійснюється через декілька підприємств, які займаються заготівлею металобрухту. Вапняк флюсовий постачається безпосередньо з видобувного кар'єру Докучаєвський ФДК. Кварцит постачається з ПАТ "Товкачевський ГЗК" та від ТОВ "Ділайн ЛТД". Що до доступності сировини, ПАТ "ЗФЗ" у 2013 р. було надійно забезпечене марганецьвмістною сировиною, кварцитом, вапняком та коксовугільної продукцією.

Останніми роками комбінат зазнає великого утиску з боку постачальників електроенергії (ПАТ "Запоріжобленерго") та природного газу (ПАТ "Запоріжгаз") через підвищення цін для підприємств. У складі собівартості виробництва витрати на електроенергію становлять 35%. Подорожчання тарифів на електроенергію та природний газ значно підвищує собівартість виготовлення тони феросплавів.

Остання сила, що впливає на конкуренцію в галузі, є конкурентний утиск з боку компаній-споживачів. Продукція підприємства реалізовувалася у 2013 р. на внутрішньому ринку, ринку близького й далекого зарубіжжя. Основні споживачі – це металургійні підприємства України, Росії, Туреччини, Кореї, Польщі, Японії та інших країн. Всього за 2013 р. було реалізовано 287 622,85 б. т. Ринки збуту розподілилися так: внутрішній ринок – 283 347,41 б. т (98,51%), у тому числі для подальшої реалізації на експорт – 207 972,03 б. т (72,31%) – ринок СНД – 4 275,44 б. т. (1,49%).

Основні споживачі на внутрішньому ринку: ПАТ "Запоріжсталь", ПАТ "Дніпроспецсталь", ПАТ "Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод"; ПАТ "ММК ім. Ілліча", ПАТ "МК Азовсталь", ПАТ "Кременчуцький сталеливарний завод", ПАТ "КЗГО", ПАТ "Укрнафта", ПАТ "ОГЗК", ПАТ "Нікопольський завод феросплавів", ПАТ "Дніпропетровський стрілочний завод".

Основні споживачі на зовнішньому ринку: ТОВ "Промтрейд" (Росія), ПАТ "МАЗ" (Білорусь), ARALIT (Молдова), ПАТ "Бобруйський машинобудівний завод" (Білорусь), ПАТ "ЛІТМАШ" (Молдова), ТОВ "ТД МЕТАЛ" (Казахстан). Отже, згідно з принципом конкурентоспроможності, покупці стають більш впливовою конкурентною силою зі зростанням їх можливості впливати на ціни, якість, рівень обслуговування та інші умови, але загроза посилення ринкової влади споживачів у галузі чорної металургії – мінімальна.

За результатами аналізу п'ять сил конкуренції на ринку України для забезпечення конкурентоспроможності ПАТ "Запорізький завод феросплавів" на найближчі роки рекомендовано: залучення іноземних інвесторів для участі в технічному переозброєнні мета-

лургійних агрегатів в основних цехах з метою підвищення конкурентноспрможності продукції; подальше розширення сертифікації продукції на відповідність її вимогам стандартів закордонних країн; освоєння нових схем зовнішньоекономічної діяльності, освоєння ринків збуту продукції в країнах Азії, Близького Сходу, США (у разі скасування антидемпінгового мита в розмірі 163% для України при експорті феросилікомарганцю). Вузловим моментом залишається розширення внутрішнього ринку збуту металопродукції.

Подальша ситуація в галузі буде залежити від стану справ у кінцевих споживачів феросплавної продукції – сталеливарних комбінатах, а також політичної ситуації в Україні. Очікується, що в найближчій перспективі металургійні підприємства будуть вживати заходів щодо скорочення відходів феросплавів і впроваджувати у виробництво економнолеговані марки сталі.

До факторів, які позитивно вплинуть на діяльність підприємства у 2014 р., належить продовження дії договору на купівлю електричної енергії з Державним підприємством "Енергоринок".

До факторів, які негативно вплинуть на діяльність підприємства у 2014 р., належить: зростання курсу НБУ відносно долара США, адже основними виробниками обладнання є іноземні компанії; збільшення тарифів на залізничні перевезення, не повернення ПДВ, проблеми з відвалами для шламів; збільшення імпорту феросплавів на Україну, що призводить до скорочення виробництва феросплавів вітчизняними металургійними підприємствами; збільшення "утиску" з боку контрольних органів; значна кількість законодавчих документів та актів, які регламентують діяльність підприємства, неоднозначне трактування вимог законодавства; часте внесення змін до законодавчих документів.

IV. Висновки

Таким чином, проаналізувавши п'ять сил конкуренції на ринку України, можна зробити висновок, що найбільший утиск ПАТ "Запорізький завод феросплавів" зазнає від постачальників електроенергії та природного газу. Загроза з боку товарів-замінників та споживачів є мінімальною. Суттєвою загрозою для підприємства в найближчому майбутньому стануть нові заводи Китаю та Індії. Нові потужності зможуть стати поштовхом для перерозподілу ринків збуту. Основним конкурентом ПАТ "Запорізький завод феросплавів" і надалі є ПАТ "Нікопольський завод феросплавів". Подальша ситуація в галузі буде залежити від стану справ у кінцевих споживачів феросплавної продукції – сталеливарних комбінатів, а також політичної ситуації в Україні.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление [Электронный ресурс] / И. Ансофф. – Режим доступа: www.strategy.bos.ru.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Porter E. M. Competitive Strategy / Michael E. Porter. – New York : The Free Press, 1980. – 396 p.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [пер. с англ.] ; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
5. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління :підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2014.

Коротунова Е.В., Пулина Т.В., Ляховец С.А. Обоснование направлений обеспечения конкурентоспособности предприятия металлургической промышленности

В статье рассмотрены теоретические основы конкурентоспособности предприятия. Использована модель пяти сил конкуренции М. Портера для анализа предприятия металлургической промышленности ПАО "ЗЗФ". Наибольшее давление ПАО "ЗЗФ" испытывает от поставщиков электроэнергии и природного газа. Угроза со стороны товаров-заменителей и потребителей минимальна. Однако не следует полностью игнорировать эти силы, поскольку конкурентная среда постоянно меняется и требует перманентного мониторинга со стороны предприятия.

Существенной угрозой для предприятия в ближайшем будущем станут новые заводы Китая и Индии. Новые мощности могут стать толчком для перераспределения рынков сбыта.

Дальнейшая ситуация в отрасли будет зависеть от состояния дел конечных потребителей ферросплавной продукции – сталелитейных комбинатов, а также политической ситуации в Украине. Ожидается, что в ближайшей перспективе металлургические предприятия будут осуществлять меры по сокращению отходов ферросплавов и внедрять в производство экономнолегированные марки стали.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, предприятие металлургической промышленности, модель пяти сил конкуренции.*

Korotunova E., Pulina T., Lyakhovets S. Justification of the directions of ensuring competitiveness of the metallurgical enterprise

In article theoretical basics of competitiveness of the enterprise are covered. The model of five forces of the competition of M. Porter for the analysis of the enterprise of metallurgical industry of JSC "ZZF" is used. Under the greatest pressure of JSC "ZZF" is from suppliers of the electric power and natural gas. Threat from goods – substitutes and consumers is minimum. However it isn't necessary to ignore completely these forces as the competitive environment constantly changes and demands permanent monitoring from the enterprise.

New plants of China and India become essential threat for the enterprise in the near future. New capacities will be able to become a push for redistribution of sales markets.

The main competitor of JSC "ZZF" and further there is JSC "Nikopol Plant of Ferroalloys". The directions of ensuring competitiveness of the metallurgical enterprise for results of the analysis of five forces of the competition are defined. In the market of Ukraine for ensuring competitiveness of JSC "ZZF" for the next years it is recommended: involvement of foreign investors for participation in modernization for the purpose of increase of competitiveness of production; further expansion of certification of production on compliance to its requirements of standards of foreign countries; development of new schemes of foreign economic activity, development of sales markets of steel products in the countries of Asia, the Middle East, the USA (in case of cancellation of anti-dumping duty of 163% established for Ukraine when exporting of ferrosilicon manganese). Focal point there is an expansion of domestic market of sale of production.

The further situation in branch will depend on a state of affairs in end users of ferroalloy production – steelmaking combine, and also a political situation in Ukraine. It is expected that in the short term the metallurgical enterprises will carry out measures for reduction of waste of ferroalloys and ekonomnolegirovanny brands began to introduce in production.

Key words: *competitiveness, enterprise of metallurgical industry, competition five forces model.*

УДК 005.2:339.17

Е.О. Кудінов
аспірант
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

У статті визначено підходи й побудовано механізм управління витратами торговельного підприємства на основі використання системного та інституціонального підходів. Проведено термінологічний аналіз змісту понять "механізм", "механізм управління" і надано визначення механізму управління витратами торговельного підприємства, а також описано процес формування й функціонування цього механізму.

Ключові слова: *механізм, складові, управління, витрати, трансакційні витрати*

I. Вступ

Ефективне управління сучасними підприємствами неможливе без чіткого сприйняття суб'єктами управління своїх цілей і завдань, використання сучасних підходів щодо визначення сутності і змісту об'єктів управління. Сучасні теоретичні здобутки інституціональної економічної теорії та системного підходу в дослідженнях дають змогу глибше й системніше пояснювати процеси, а саме управління витратами торговельного підприємства, і формувати механізми щодо більш ефективного управління ними. На відсутності загальноприйнятого поняття "економічний механізм" і "механізм управління" наголошував ще А.Ю. Чаленко [3]. Це й зумовлює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблемам трансакційних витрат, інституціоналізації різних сфер економіки й певних процесів приділяють увагу як зарубіжні економісти, так і вітчизняні. Можна виділити праці О.М. Азарян, Н.Ю. Возіянової [5], Р. Дафта [7], Р. Коуза, Дж. Лафта [4], Д. Норта, О.В. Покатаєвої [6], А.Ю. Чаленко [3], О.В. Шепеленко [9] та ін. Однак недостатньо дослідженими є певні питання щодо обґрунтування та формування механізму управління витратами торговельного підприємств з урахуванням досягнень інституціональної економічної теорії.

II. Постановка завдання

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування механізму управління витратами торговельного підприємства на засадах інституціонального підходу з урахуванням трансакційних витрат підприємства.

III. Результати

Управління витратами торговельного підприємства має бути спрямованим на ефективне використання ресурсного й виробничого потенціалів підприємства та являти собою організаційно-економічний комплекс заходів, тобто систему, дія якої спрямована на мінімізацію витрат та одержання прибутку. Однак необхідно враховувати ще й трансакційні витрати, що потребує створення іншого механізму управління витратами підприємства. Для цього необхідно дослідити сутність механізму й визначити механізм управління витратами торговельного підприємства.

Термін "механізм" має грецьке походження й у дослівному перекладі – "машина". У словниках [1; 2] поняття "механізм" подано як: внутрішній устрій (система ланок) машини, приладу, апарату, що приводить їх у дію; система, обладнання, які визначають порядок будь-якого виду діяльності; сукупність станів, процесів, з яких складається будь-яке фізичне, хімічне, фізіологічне, психічне та інше явище. Однак зміст цього поняття для цілей управління потребує детальнішого вивчення, тому що не вироблено загальноприйнятного визначення (табл. 1).

Сукупність поглядів різних учених можна узагальнити за чотирма напрямами (рис. 1).

З інституціональної точки зору для того, щоб здійснювати управління, необхідно встановити, як зазначала Н.Ю. Возіянова [5, с. 222], норми і правила як на рівні держави, області, району, такі і на рівні підприємства; розробити механізми, завдяки яким ці правила будуть виконуватися; суб'єктів, які будуть гарантувати додержання цих правил, а також відповідальних, які будуть реалізовувати ці норми та правила й відповідати за їх додержання. Виходячи з дослідження змісту поглядів різних учених на його визначення, розкриємо зміст механізму управління витратами торговельного підприємства з урахуванням інституціонального підходу.

Механізм управління витратами торговельного підприємства – сукупність способів і засобів, через які структури управління справляють вплив на діяльність суб'єкта сфери торгівлі з метою досягнення оптимального їх розміру при максимальному значенні прибутку підприємства, тобто інституціоналізація управління його витратами.

© Кудінов Е.О., 2014

Таблиця 1

Погляди вчених на визначення змісту поняття “механізм управління” [8]

Визначення поняття “механізм управління”	Джерело
1. Сукупність засобів впливу, використовуваних в управлінні, або, точніше, комплекс важелів	[3, с. 61]
2. Сукупність методів і засобів впливу на керований об’єкт	[4, с. 258]
3. Організація впливів, спрямованих на досягнення цілей	[5]
4. Найбільш активний елемент системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності керованого об’єкта	[6]
5. Сукупність інвестиційних ресурсів, методів, засобів, інструментів і важелів впливу на інвестиційні процеси в регіоні, застосовуваних органами державної влади федерального й регіонального рівня для досягнення цілей інвестиційного розвитку регіону	[6]
6. Складна сукупність інструментів і процесів прямого (безпосереднього) та непрямого впливу (координація, стимулювання, регулювання) на соціальні й ринкові умови життєдіяльності регіонального співтовариства, що забезпечують підвищення ефективності регіональної економіки, зростання якості життя населення	[7, с. 54]
7. Сукупність цілеспрямованих дій керівника й апарату управління за узгодженням спільної діяльності людей для досягнення поставлених цілей	[8]
8. Сукупність дій і методів впливу на діяльність людей з метою спонукання їх до досягнення організаційних цілей	[9]
9. Сукупність принципів, методів, функцій і інструментів управлінського впливу на процес соціально-економічного функціонування підприємства, застосовуваних менеджерами для забезпечення його стратегічної гнучкості управління	
10. Одночасно й спосіб управління, і рушійна сила, за допомогою якої суб’єкт управління здійснює безпосередній вплив на об’єкт управління	
11. Сукупність мотивів діяльності активності персоналу, які визначають як саму можливість, так і ефективність керування, від яких залежить сприйняття впливу	
12. Сукупність організаційних і економічних компонентів, що забезпечують узгоджене, взаємозалежне й взаємодіюче функціонування всіх елементів системи для досягнення цілей організації	
13. Це механізм взаємозв’язку й взаємодії організаційної структури керування та організації процесів прийняття рішень з методами, прийомами й правилами господарювання, спрямований на його найбільш ефективне функціонування та розвиток у цілому	
14. Сукупність елементів, що взаємодіють, об’єднані певною метою і є інструментарієм, який переводить об’єкт з одного стану в інший шляхом впливу на його складові	
15. Система методів, дій і взаємозв’язків організаційних одиниць, що в сукупності вирішують завдання управління ефективністю	
16. Розкриває способи взаємодії елементів системи, що приводять до досягнення наміченої мети	

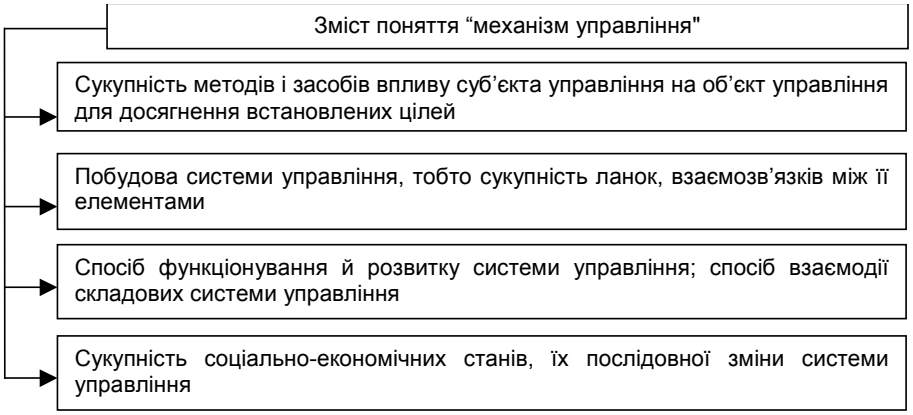


Рис. 1. Погляди економістів на визначення змісту поняття “механізм управління”

Важливим питанням сьогодення є питання невизначеності структури механізму управління. Однак, якщо базуватися на теорії систем і інституціональній економічній теорії, то можна виділити такі структурні елементи механізму управління: встановлення мети управління; визначення суб’єктів і об’єктів (включаючи його складові, тобто підоб’єкти) управління; методи, способи, засоби впливу на об’єкт управління та його зв’язки, на які здійснюється управлінський вплив; ресурсне забезпечення управління. З погляду визначення управління витратами торговельного підприємства як процесу можна виділити такі елементи механізму (рис. 2).

Отже, для здійснення управління витратами торговельного підприємства необхідно на рівні підприємства визначити, хто і яким чином буде накопичувати інформацію про витрати підприємства. Зазвичай це робили бухгалтери через ведення бухгалтерського обліку, однак нетрансакційні витрати не виокремлювалися й не накопичувалися. Нами запропоновано вести в системі управлінського обліку трансакційний облік витрат і накопичувати їх для подальшого аналізу з метою визначення їх оптимального значення, а не як зазвичай для витрат підприємств – зниження їх.

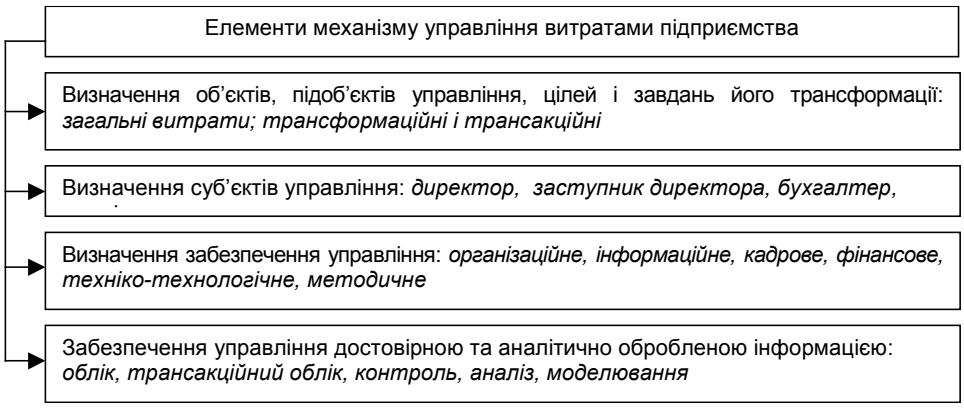


Рис. 2. Процес формування і функціонування механізму управління витратами торговельного підприємства

IV. Висновки

Проведене дослідження дало змогу на основі системного та інституціонального підходів обґрунтувати механізм управління витратами торговельного підприємства, провести термінологічний аналіз змісту понять "механізм", "механізм управління" і на цій основі дати визначення механізму управління витратами торговельного підприємства та описати процес формування й функціонування механізму управління витратами торговельного підприємства. Однак подальших досліджень потребують питання щодо моделювання управління витратами підприємств сфери торгівлі та забезпечення реалізації контрольно-аналітичного блоку управління.

Список використаної літератури

1. Азрилян А. Большой экономический словарь / А. Азрилян. – М. : Правовая культура, 1994. – 654 с.
2. Большая экономическая энциклопедия / авт. и сост. Т.П. Варламова и др. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.
3. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина "механизм" в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А.Ю. Чаленко. – Режим доступа: http// www.kapitalrus.ru/articles/article/o_neopredelennosti_termina_mehanizm_v_ekonomicheskih_issledovaniyah/(15июня2011).
4. Лафта Дж.К. Менеджмент / Дж.К. Лафта. – М. : ТК "Велби", 2004. – 252 с.
5. Возіянова Н.Ю. Державне регулювання інституціональних змін у розвитку внутрішньої торгівлі як галузі української економіки / Н.Ю. Возіянова // Вісник ДонНУЕТ. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 3 (47). – С. 219–228.
6. Покатаєва О.В. Державне регулювання інституціональних трансформацій торговельно-економічних відносин : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / О.В. Покатаєва ; Класичний приватний університет (м. Запоріжжя). – Донецьк, 2010. – 32 с.
7. Дафт Р. Менеджмент : монография / Р. Дафт ; [пер. с англ.] – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 864 с.
8. Королева И.Б. Понятие и структура механизма управления продолжительностью инвестиционно-строительного цикла / И.Б. Королева // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы межд. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб. : Реноме, 2012. – С. 47–50.
9. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики : монография / О.В. Шепеленко ; МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 360 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2014.

Кудинов Э.А. Концепция управления издержками торгового предприятия: институциональный подход

В статье определены подходы и построен механизм управления затратами торгового предприятия на основе использования системного и институционального подходов. Проведен терминологический анализ содержания понятий "механизм", "механизм управления" и на этой основе дано определение механизму управления затратами торгового предприятия, а также описано формирование и функционирование этого механизма.

Ключевые слова: *механизм, элементы, управление, издержки, трансакционные издержки.*

Kudinov E. Mechanism of management of expenses of trade enterprise: institutional approach

Make a commercial enterprise cost management at the enterprise level is necessary to determine who and how to collect information on expenditures. This is usually done through accountants

accounting, but not netransaktsiyni costs vyokremlyuvalysya not accumulated. We suggest to keep in the system of management accounting transactional cost accounting and on-kopychuvaty them for further analysis, meta-th determination of the optimal value, not as usual for spending enterprises - reduce them.

The study enabled based on system and institutional approaches to prove the mechanism of cost management of commercial enterprise, the West terminological analysis of the meaning of "mechanism", "control mechanism" and on this basis to define the mechanism of commercial enterprise cost management and describe the formation and functioning of cost management of commercial enterprise. However, further studies need to question wording for FASHION & cost management enterprises of trade and implementation of control and analytical control unit.

Key words: *mechanism, elements, management, expenses, transaction expenses.*

УДК 657:658.652.2

О.Г. Лищенко
кандидат економічних наук, доцент

Л.В. Матюха
магістрант
Запорізька державна академія

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ "ЗАПАСИ" З МЕТОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто законодавчо-нормативну базу з обліку виробничих запасів, висвітлено характеристики виробничих запасів у науковій літературі, проаналізовано П(С)БО 9 "Запаси" зі змінами, внесеними до закону.

Ключові слова: *виробничі запаси, організація обліку, законодавчо-нормативна база.*

І. Вступ

У сучасних умовах часта зміна законодавчо-нормативної бази вимагає ретельніше стежити за змінами в законах, щоб полегшити роботу бухгалтерських служб.

Господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері не може обійтися без запасів.

Підприємство прагне до поліпшення свого фінансового результату у бік максимізації прибутку чи мінімізації збитків, водночас кількість грошей, заморожених у тисячах одиниць виробничих запасів, комплектуючих і сировини, може перетворитися на великі цифри. Все, що робиться для підтримання рівня виробничих запасів гранично низьким, може зменшити витрати за рахунок зменшення рівня відсотків і звільнення дорогих місць на складах. Однак, якщо рівень запасів надто низький, це може призвести до сповільнення виробництва, коли матеріалів бракує у потрібний час.

Недосконала податкова система, проблеми й недоліки бухгалтерського обліку становлять велику перешкоду ефективному управлінню та прийнятному обліку виробничих запасів. Тому впровадження ефективної системи обліку та ефективного використання виробничих запасів є одним з першочергових завдань підприємства.

Питання методики та організації обліку виробничих запасів розглядають Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.М. Грабова, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, Г.В. Савицька, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Н.В. Чебанова та ін.

Аналіз літературних джерел свідчить, що питання обліку виробничих запасів достатньо широко висвітлені у спеціалізованій літературі. Однак залишається невизначеним питання стосовно впливу технологічних, організаційних й технічних факторів на ефективність використання виробничих запасів відповідно до специфіки виробництва.

ІІ. Постановка завдання

Мета статті – визначення сутності категорії "Запаси" з метою організації обліку на підприємстві.

ІІІ. Результати

У науковій літературі, фахових виданнях з обліку запасів можна зустріти багато різних понять, пов'язаних із запасами, однак, слід враховувати, що кожне з них має самостійне значення та власне тлумачення.

Поява в науковій термінології тих чи інших понять має об'єктивний характер, в основі якого лежить узагальнення багаторічної практики. Виробничі запаси – це важлива економічна та облікова категорія, невід'ємна умова функціонування будь-якого підприємства. Вони завжди були об'єктами дослідження таких учених, як П.С. Безруких, І.А. Бланк, І.А. Бондарєва, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.Дж. Еквілайн, В.І. Єфіменко, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, Р.З. Чейз, І.Б. Швець, Р.Ф. Якобс та ін. [12, с. 361]. У табл. 1 подано характеристику виробничих запасів.

На основі проведеного авторами аналізу наукових джерел виявлено, що недостатньо досліджено питання щодо характеристики виробничих запасів.

При організації обліку виробничих запасів на підприємствах необхідно керуватися певними законодавчими й нормативними документами України, які регламентують методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття їх у фінансових звітах. У табл. 2 наведено характеристику законодавчо-нормативної бази з обліку виробничих запасів [10].

© Лищенко О.Г., Матюха Л.В., 2014

Таблиця 1

Характеристика виробничих запасів

Елементи	Автори									
	Ф.Ф. Бутинець	І.А. Бланк	А.А. Оглобін	І.Б. Швець	П.С. Безруких	В.М. Бойко	А.Б. Борисов	В. Стівенсон	Н. Білов	В.В. Ковальов
Засоби виробництва	–	–	–	–	–	+	–	–	–	–
Активи	+	–	–	–	–	–	–	–	–	–
ТМЦ	–	+	–	–	–	–	–	–	–	–
Матеріальні ресурси	–	–	–	+	–	–	–	–	–	–
Оборотні активи	–	–	–	–	–	–	–	–	–	+
Речові елементи виробництва	–	–	–	–	+	–	–	–	–	–
Оборотні засоби	–	–	–	–	–	–	+	–	–	–
Резерв матеріальних цінностей підприємства	–	–	–	–	–	–	–	+	–	–
Сировина	–	+	+	–	–	–	–	–	–	+
Матеріали	–	+	+	–	–	–	+	–	+	+
МШБ	–	–	–	–	–	–	–	–	+	+
Незавершене виробництво	–	–	–	–	–	–	–	–	–	+
Готова продукція	–	+	–	–	–	–	–	–	–	+
Товари для перепродажу	–	–	–	–	–	–	–	–	–	+
Паливо	–	–	–	–	–	–	–	–	+	–
Запасні частини	–	–	–	–	–	–	–	–	+	–
Насіння	–	–	–	–	–	–	–	–	+	–
Корма	–	–	–	–	–	–	–	–	+	–
Напівфабрикати	–	+	+	–	–	–	–	–	–	–

Таблиця 2

Законодавчо-нормативна база з обліку виробничих запасів

Назва документа	Характеристика документа
Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV із змінами та доповненнями [1]	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської звітності в Україні
Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей” від 22.01.1996 р. № 116 із змінами і доповненнями [2]	Визначає механізм визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджене наказом Мінфіну України від 20.10.1999 р. № 246 із змінами і доповненнями [3]	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси й розкриття її у фінансовій звітності
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджене наказам Мінфіну України від 31.12.1999 р. № 318 із змінами і доповненнями [4]	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності
Наказ Міністерства статистики України “Про затвердження типових форм первинного обліку бланків сурової звітності” від 11.03.1996 р. № 67 із змінами і доповненнями [5]	Визначає виконання заходів щодо реалізації Державної програми переходу України на міжнародну систему обліку і статистики
Інструкція про порядок реєстрації виданих, повернених та використаних довіреностей на одержання матеріальних цінностей, затверджена наказом Мінфіну України від 16.05.1996 р. № 99 із змінами і доповненнями [6]	Визначає порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей (додається)
Наказ Міністерства статистики України “Про затвердження типових первинних документів з обліку сировини і матеріалів” від 21.06.1996 р. № 193 із змінами і доповненнями [7]	Визначає перелік та форму типових первинних документів, які можуть використовуватися підприємствами при обліку сировини та матеріалів
Наказ Міністерства статистики України “Про затвердження типових первинних документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів” від 22.05.1996 р. № 145 із змінами і доповненнями [8]	Визначає виконання заходів з реалізації Державної програми переходу України на міжнародну систему обліку і статистики
Інструкція “Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій” від 21.12.1999 р. № 893/4186 із змінами і доповненнями [9]	Визначає основні рахунки та субрахунки обліку виробничих запасів

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” визначає не лише такі терміни, як запаси, чиста реалізаційна вартість, але й визнання та первісна оцінка запасів, оцінка вибуття запасів, оцінка запасів на дату складання балансу. Окремим розділом визначено розкриття інформації про запаси в примітках до фінансової звітності. У табл. 3 подано структуру П(С)БО 9 “Запаси” за розділами та змістом, а також зміни, внесені до закону.

Таблиця 3

Структуру П(С)БО 9 “Запаси”

Розділи	Зміст	Зміни, внесені до закону
П. 1–4. Загальні положення	Визначено сферу дії положення та терміни, що в ньому використовуються	– п. 2 із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів від 09.12.2011 р. № 1591; – п. 3.3 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.12.2005 р. № 868
П. 5–15. Визначення та первісна оцінка запасів	Наведено порядок визнання запасів активами, склад запасів для цілей бухгалтерського обліку, порядок визнання первісної вартості запасів при їх надходженні	– абз. 7 п. 6 у редакції наказу Міністерства фінансів України від 14.12.2005 р. № 86; – абз. 2 п. 9 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2000 р. № 131; – абз. 3 п. 9 виключено (згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2000 р. № 131); – абз. 6 п. 9 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 28.01.2000 р. № 15, в редакції наказу Міністерства фінансів України від 14.06.2000 р. № 131, із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 304); – п. 9 доповнено абз. 8 згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.12.2005 р. № 868; – п. 10 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 304; – п. 11 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 25.11.2002 р. № 989; – п. 12 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 25.11.2002 р. № 989; – абз. 2 п. 13 в редакції наказу Міністерства фінансів України від 28.01.2000 р. № 15; – абз. 3 п. 14 у редакції наказу Міністерства фінансів України від 11.12.2006 р. № 1176
П. 16–23. Оцінка вибуття запасів	Схарактеризовано методи оцінки при вибутті запасів, порядок списання вартості МШП	– абз. 1 п. 16 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.12.2005 р. № 868; – абз. п. 16 виключено (згідно з наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 731; – п. 18 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 25.11.2002 р. № 989, в редакції наказу Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 731; – п. 19 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2000 р. № 131, в редакції наказу Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 731; – п. 20 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2000 р. № 131, в редакції наказу Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 731; – п. 21 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14.12.2005 р. № 868; – п. 22 із змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів України від 28.01.2000 р. № 15, від 30.11.2000 р. № 304
П. 24–28. Оцінка запасів на дату балансу	Наведено порядок оцінки запасів на дату складання звітності та уцінки запасів	– п. 27 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 28.01.2000 р. № 15; – п. 28 із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 11.12.2006 р. № 1176
П. 29. Розкриття інформації про записи у примітках до бухгалтерської звітності	Визначено інформацію, яка обов’язково наводиться в примітках до фінансової звітності	– абз. 7 п. 29 виключено (згідно з наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 731

Отже, на нашу думку, виробничі запаси – це активи, засоби виробництва, які має підприємство: матеріали, паливо, запасні частини, насіння, корми, а також малоцінні і швидкозношувані предмети й частина оборотних засобів підприємства, які ще не включені в процес виробництва, але надійшли на робочі місця. Виробничі запаси беруть участь у виробництві й використовуються впродовж операційного циклу.

З метою вдосконалення організації бухгалтерського обліку запропоновано впровадження ефективної системи документообігу. На стадії первинного обліку система передбачає встановлення максимально коротких проміжків часу на передачу й обробку документів та визначення конкретних термінів передачі документів між виконавцями й секторами обліку із визначенням відповідальних осіб та необхідних технічних засобів. Схему організації ефективного документообігу на стадії первинного обліку запасів зображено на рис. 1.

Рис. 1. Схема організації ефективного документообігу на стадії первинного обліку запасів

IV. Висновки

Для здійснення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовують виробничі запаси, які є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, а з іншого – виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень. Тому від організації та ведення обліку виробничих запасів залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та ефективність роботи підприємства загалом.

Отже, ця система має бути організована на стадії первинного обліку запасів. Запропонований документообіг дасть змогу мінімізувати витрати часу на обробку документів і тим самим підвищити ефективність бухгалтерського обліку на стадії первинного обліку.

Список використаної літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-14-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: httphttp://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
2. Про затвердження Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей : Постанова Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 р. № 116, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/116-96-%D0%BF.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
5. Про затвердження типових форм первинного обліку бланків сурової звітності : Наказ Міністерства статистики України від 11.03.1996 р. № 67 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN299.html.
6. Інструкція про порядок реєстрації виданих, повернених та використаних довіреностей на одержання матеріальних цінностей, затверджений наказом Мінфіну України від 16.05.1996 р. № 99, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0293-96.
7. Про затвердження типових первинних документів з обліку сировини і матеріалів : Наказ Міністерства статистики України від 21.06.1996 р. № 193, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/taxes/-/!news/nnakMinstat_193.html.
8. Про затвердження типових первинних документів з з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів : Наказ Міністерства статистики України від 22.05.1996 р. № 145, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN330.html.
9. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція від 21 грудня 1999 р. за № 893/4186, із змінами і доповненнями.
10. Організація бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / за ред. В.С. Лень. – К., 2006. – 298 с. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.
11. Подмешальська Ю.В. Проблеми створення страхових запасів на підприємстві в умовах існування управлінського обліку / Ю.В. Подмешальська // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – № 51. – С. 290–295.
12. Титенко Л.В. Економічна сутність виробничих запасів [Електронний ресурс] / Л.В. Титенко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – Режим доступу: http://ir.kneu.kiev.ua:8080/handlle/2010/2014.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2014.

Лищенко Е.Г., Матюха Л.В. Определение сущности категории "Запасы" с целью организации учета на предприятии

В статье рассмотрена законодательно-нормативная база по учету производственных запасов, приведена характеристика производственных запасов в научной литературе, проанализировано П(С)БО 9 "Запасы" с изменениями, внесенными в закон.

Ключевые слова: *производственные запасы, организация учета, законодательно-нормативная база.*

Lyschenko E., Matyukha L. Determination of essence of category is "Supplies" with the purpose of organization of account on an enterprise

In scientific literature, professional editions from the account of supplies it is possible to meet many different concepts related to the supplies, however, it follows to take into account that each of them has an independent value and own interpretation.

Appearance in scientific terminology of those or other concepts carries objective character generalization of long-term practice lies in basis of that. Productive supplies – it an economic and registration category, inalienable operating of any enterprise condition, is important.

During organization of account and analysis of productive supplies on enterprises it is necessary to follow the certain legislative and normative documents of Ukraine, that regulate methodological principles of forming in the record-keeping of information about supplies and opening of them in financial statements.

In the modern terms of knowledge legislatively – normative base it must facilitate work of bookkeeping services. And at frequent changes in a legislation it as easy as anything to make a mistake at slave record-keeping on an enterprise. Therefore specialists must heed after changes and able to apply on an enterprise.

According to Suggestion (to the standard) of record-keeping 9 determines "Supplies" not only such terms as supplies, net realization cost, but confession and primitive estimation of supplies, estimation of leaving of supplies, estimation of supplies, are upon the date of stowage of balance. Opening of information is certain a separate division about supplies in notes to the financial reporting.

Thus, to our opinion productive supplies are assets, capital goods an enterprise has that: materials, fuel, awaiting-parts, seed, stern, and part of turnover means of enterprise, what productions yet not plugged in a process, but came into working places. Productive supplies participate in a production and used during an operating cycle.

Key words: *production supplies, organization of account, legislatively-normative base.*

УДК 657

М.М. Матієшин
аспірант
ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника"

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано тлумачення поняття "обліково-аналітичне забезпечення" процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств з урахуванням їх галузевих особливостей на основі аналізу розуміння його сутності різними вченими.

Ключові слова: *обліково-аналітичне забезпечення, інформація для управління, основні засоби, будівельні підприємства.*

I. Вступ

Успішність діяльності суб'єктів господарювання значною мірою залежить від стану, наявності й ефективності використання основних засобів, що зумовлено визначальною часткою останніх у структурі активів й особливим значенням основних засобів як необхідних засобів праці для виробництва продукції (робіт, послуг). Дослідження проблем підвищення ефективності використання основних засобів є особливо актуальним для будівельних підприємств, адже їх використання має суттєвий вплив на своєчасність і якість виконання будівельно-монтажних робіт.

Зважаючи на те, що основні засоби суттєво різняться між собою за своїм функціональним призначенням, прийняття ефективних управлінських рішень потребує достовірних даних про стан їх використання, одержання яких значною мірою залежить від наявної системи обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю будівельних підприємств.

Дослідженню проблем обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання різних видів економічної діяльності, визначенню його сутності й складових присвятили свої праці такі вчені, як: С.П. Барановська, І.А. Бланк, О.М. Брадул, Р.Ф. Бруханський, В.О. Волощук, О.Д. Гудзинський, Н.В. Голячук, В.М. Жук, А.Г. Загородній, Т.Г. Камінська, М.Д. Корінько, О.А. Кравченко, М.Д. Крамчанінова, Ю.Д. Маляревський, Б.Г. Маслов, Є.В. Мних, Т.М. Пахомова, А.А. Пилипенко, М.С. Пушкар, І.Б. Садовська, Я.В. Соколов, В.В. Смирнова, Н.А. Тичиніна, Г.Б. Тітаренко, Л.В. Усатова та ін.

Не применшуючи цінності наявних досліджень, вважаємо справедливим твердження Л.О. Волощук [1, с. 329], що потребують розгляду проблемні питання в частині методології обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємств, яка має певні недоліки, зокрема, досі не існує категоріальної визначеності. Також недостатньо дослідженими є питання, пов'язані з обліково-аналітичним забезпеченням процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств з урахуванням їх галузевих особливостей.

Дослідження цієї теми вимагає вивчення поглядів учених-економістів щодо сутності такого поняття, як "обліково-аналітичне забезпечення" та інших понять ("обліково-аналітична система", "обліково-інформаційне забезпечення", "інформаційне забезпечення" тощо), які вони із ним співвідносять чи ототожнюють. Необхідно погодитись із Л.О. Волощук [1, с. 329], яка зазначає, що такі терміни за суттю мають одні й ті самі ключові завдання в системі управління, проте різні тлумачення, структуру та структуроутворювальні складові.

Відсутність єдиної думки серед науковців і практиків не сприяє вирішенню багатьох проблем у процесі формування та використання обліково-аналітичної інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, що свідчить про необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування сутності обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств та окреслення галузевих особливостей їх діяльності, які впливають на цей процес.

III. Результати

В економічній літературі крім, поняття "обліково-аналітичне забезпечення", яке отримало широке трактування щодо його змістового наповнення (див. табл. 1), застосовують і інші пов'язані із ним поняття, для позначення яких використовують відповідні терміни. Щодо останніх, то найбільш поширеними в наукових джерелах є такі:

1) "обліково-аналітичне забезпечення" (В.О. Волощук, Н.В. Голячук, А.Г. Загородній, Т.Г. Камінська, О.А. Кравченко, Ю.Д. Маляревський, А.А. Пилипенко; Н.А. Тичиніна та ін.);

2) "обліково-аналітична система" (С.П. Барановська, О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько, Б.Г. Маслов, Т.М. Пахомова,

© Матієшин М.М., 2014

Л.В. Попова, Я.В. Соколов, Г.Б. Тітаренко, Л.В. Усатова та ін.);

3) "обліково-інформаційне забезпечення" (Р.Ф. Бруханський, К.В. Гульпенко, В.М. Жук, І.Б. Садовська та ін.);

4) "інформаційне забезпечення" (І.А. Бланк, М.Д. Крамчанінова, В.В. Смирнова та ін.) – застосування цього терміна характерне переважно для вчених і практиків із суміжних спеціальностей.

Таблиця 1

Погляди вчених щодо трактування понять "обліково-аналітичне забезпечення", "обліково- аналітична система", "обліково-інформаційне забезпечення", "інформаційне забезпечення"

Автор	Визначення
Обліково-аналітичне забезпечення	
А.Г. Загородній [2, с. 31]	система обліково-аналітичного забезпечення підприємства є формою організації всіх видів обліку й аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією
О.А. Кравченко [3, с. 1]	складний механізм, який об'єднує процеси обліку та економічного аналізу з метою створення обліково-аналітичного забезпечення, що дає змогу формувати об'єктивну інформацію відповідно до інтересів користувачів і напрямів розвитку галузі
Т.Г. Камінська [4, с. 3]	"…безперервне, цілеспрямоване формування відповідних інформаційних потоків, підпорядкованих вимогам аналізу, планування та підготовки і контролю фінансових управлінських рішень"
Н. Голячук [5, с. 408]	суть полягає у здійсненні облікових та аналітичних процедур у режимі реального часу, виявленні відхилень від запланованих показників і використанні отриманих результатів для прийняття управлінських рішень
В.О. Волощук [1, с. 330]	єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, що взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування й передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості й ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами
Обліково-аналітична система	
Я.В. Соколов, Е.В. Негашев [6]	це система, яка базується на бухгалтерській інформації, включаючи оперативні дані, які використовуються для економічного аналізу, статистичної, технічної, соціальної та інших видів інформації
С.П. Барановська [7, с. 9]	це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового й управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації
Л.В. Усатова [8, с. 12]	комплекс взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють і забезпечують процес безперервного цілеспрямованого збору, обробки й оцінювання інформації, необхідної для планування діяльності, розробки, прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень
О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова [9]	це інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньосистемних і загальносистемних функцій
Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, І.А. Маслова [10]; М.Д. Корінько, Г.Б. Тітаренко [11]	це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Тому обліково-аналітична система являє собою збір, опрацювання та оцінювання всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- і макрорівнях
Обліково-інформаційне забезпечення	
Р.Ф. Бруханський [12, с. 32; 33]	раціональна модель обліково-інформаційного забезпечення повинна враховувати як внутрішні, так і зовнішні інформаційні сфери, відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність підприємства та його перспективи. Основними джерелами обліково-інформаційного забезпечення є фінансовий облік і звітність; управлінський облік і звітність; результати моніторингу бізнес-середовища
Інформаційне забезпечення	
І.О. Бланк [13]	процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансової діяльності підприємства
В.В. Смирнова, А.О. Апостолов [14]	сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток
М.Д. Крамчанінова [15]	підсистема в системі управління підприємством, що повинна включати три організаційних моменти: організацію масиву інформації, організацію потоків інформації, організацію переробки інформації

Зауважимо, що окремі автори не дотримуються єдиної термінології, оскільки навіть у межах одного дослідження використовують різні терміни для визначення сутності понять "обліково-аналітичне забезпечення", "обліково-аналітична система", "обліково-інформаційне забезпечення", "інформаційне забезпечення", які характеризують одну й ту саму систему формування інформації для забезпечення інформаційних потреб широкого кола користувачів.

Як видно з табл. 1, всі наведені вище терміни, які використовуються для визначення сутності тотожних понять, характеризують процес акумулювання, обробки й передачі обліково-аналітичної інформації, необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам різних рівнів управління для прийняття відповідних рішень. Це свідчить про те, що цілком можливо й необхідно використовувати єдиний термін.

На нашу думку, найточніше відображає сутність зазначеного процесу термін "обліково-аналітичне забезпечення", він показує взаємозалежність між інформаційною складовою системи – обліком і аналізом та взаємозв'язок цих елементів з користувачами

обліково-аналітичної інформації з наявним між ними зворотним зв'язком.

Для обґрунтування наведеної позиції доцільно розглянути досліджуване поняття з точки зору лексико-фразеологічної складової. Так, згідно з Академічним тлумачним словником української мови, слово "забезпечення" – це дія, яка означає: 1) постачати щось у достатній кількості, задовольняти кого-, що-небудь у якихось потребах; 2) створювати надійні умови для здійснення чого-небудь; гарантувати щось [16, с. 17–18].

Не викликає сумніву й те, що обліково-аналітичне забезпечення необхідно розглядати як систему, оскільки в гносеологічному розумінні термін "система" означає певну єдність, яка утворюється із багатьох елементів, що перебувають у відносинах і взаємозв'язках один з одним.

Як слушно зазначає М.С. Пушкар [17], у результаті об'єднання сукупності об'єктів відбувається отримання синергетичного ефекту (або емерджентності), адже такі об'єкти набувають властивостей, відмінних від властивостей кожного з них зокрема. Саме обліково-аналітичне забезпечення характеризується емерджентністю за рахунок взаємодії й поєднання всіх видів обліку та аналізу для досягнення єдиної мети – формулювання обґрунтованої, якісної, достовірної й комплексної обліково-аналітичної інформації.

Досягнути тактичних і стратегічних цілей, вижити в сучасних динамічних і конкурентних умовах можна, володіючи системною й комплексною інформацією – обліково-аналітичною. Порядок її формування в системі обліково-аналітичного забезпечення та зв'язки з об'єктами обліку відображено на рис. 1.

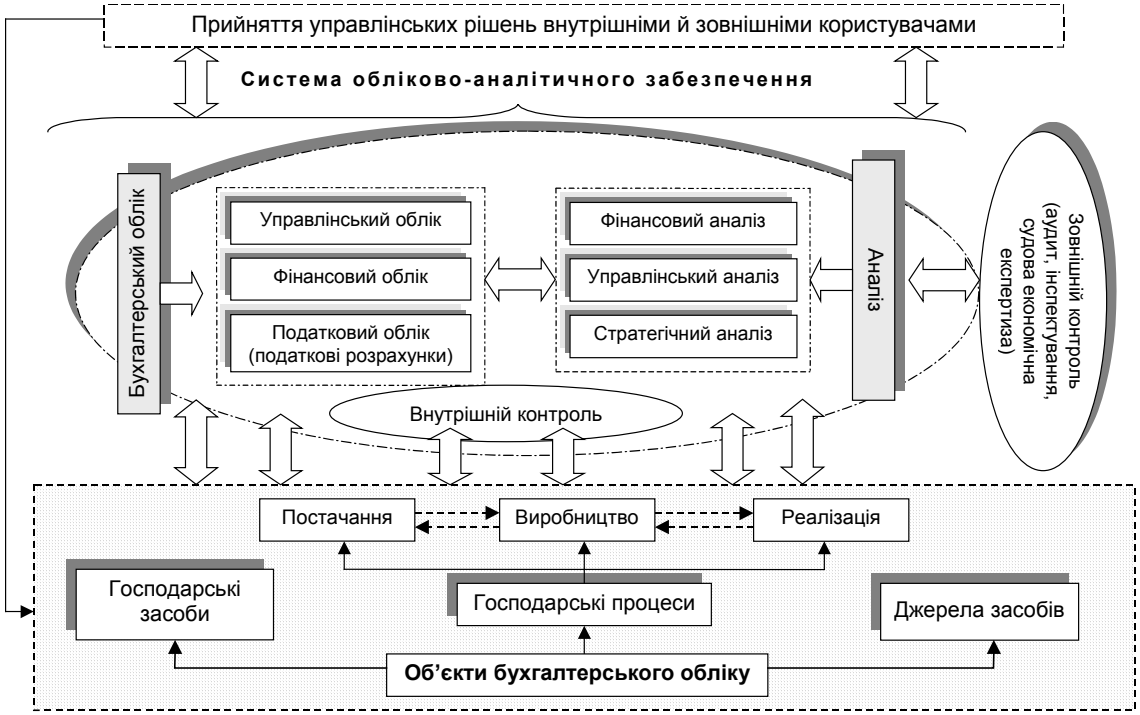


Рис. 1. Обліково-аналітичне забезпечення як система, порядок її формування й зв'язки з об'єктами обліку*
* – розроблено автором

Дуже слушно зазначає в монографічному дослідженні А.А. Пилипенко, що "обліковий процес слід організовувати на основі інтеграції, щоб усі складові (об'єкти обліку) були взаємопов'язані між собою єдиним масивом інформації. Більше того, структура функції обліку повинна бути складовою частиною організаційної структури підприємства" [18, с. 32].

Спірним вважаємо твердження І.М. Кірілова, що "…обліково-аналітична система ґрунтується тільки на бухгалтерській інформації…" [19, с. 171], вона є визначальною, однак не єдиною. Навпаки, характерною рисою обліково-аналітичного забезпечення як системи є її комплексність, що виявляється через взаємодію інформаційних потоків бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку й інформації, яка формується за допомогою методів фінансового, управлінського та стратегічного аналізу (див. рис. 1).

Відповідно до вищенаведеного, елементами системи обліково-аналітичного забезпечення є облік й аналіз, які взаємодіють між собою, формуючи потужну інформаційну базу для прийняття рішень і здійснення контролю: внутрішнього (внутрішньогосподарський контроль, внутрішній аудит) чи зовнішнього (аудит, ревізія, судова економічна експертиза тощо).

Розглядаючи процес формування обліково-аналітичної інформації, вважаємо за доцільне виділити окремі етапи, від якісного виконання яких залежить результативність інформації на виході, а саме:

– виявлення, накопичення та реєстрація облікової інформації у первинних документах;

– узагальнення масиву первинної облікової інформації шляхом складання внутрішньої та зовнішньої звітності підприємства;
– здійснення аналітичної обробки сукупності облікових даних [20, с. 132].

Зазначені етапи будуть однаковими, незалежно від того, щодо яких об'єктів обліку формується обліково-аналітична інформація. Водночас на методику й організацію обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо певного об'єкта обліку мають значний вплив особливості фінансово-господарської діяльності видів економічної діяльності.

Серед основних галузевих особливостей будівельних підприємств, які необхідно враховувати при побудові обліково-аналітичного забезпечення управління процесом експлуатації основних засобів, слід виділити: мобільність активних основних засобів, що зумовлено розташуванням об'єктів будівництва в різних місцевостях, а не в одному виробничому цеху; вплив кліматичних умов на знос основних засобів, які експлуатуються на відкритих будівельних майданчиках; залучення окремих основних засобів (наприклад, будівельних кранів) від сторонніх організацій тощо.

Оцінюючи практику діяльності будівельних підприємств з погляду обліково-аналітичного забезпечення їх управління, можна відзначити безсистемність та орієнтацію цього процесу переважно на виконання вимог нормативно-правових актів щодо нарахування й сплати податків і зборів, подання відповідної звітності тощо. В умовах динамічного розвитку економічних процесів обліково-аналітичне забезпечення має бути спрямоване не тільки на досягнення тактичних цілей, а насамперед стратегічних.

IV. Висновки

Отже, можна стверджувати, що обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів є системою збору й передачі комплексної інформації, яка формується в результаті поєднання та взаємодії всіх видів обліку й економічного аналізу, що уможливлює прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень, спрямованих на ефективне використання основних засобів для виконання будівельно-монтажних робіт. Крім того, така інформація є підґрунтям для прийняття рішень щодо вибору альтернативних варіантів: придбати чи орендувати основні засоби, споруджувати їх підрядним чи господарським способом, брати в кредит чи в лізинг, модернізувати чи ремонтувати, продавати чи консервувати тощо.

Подальші дослідження в цьому напрямі будуть ґрунтуватися на запропонованому вище трактуванні поняття обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів з урахуванням галузевих особливостей діяльності будівельних підприємств.

Список використаної літератури

1. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л.О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 2 (36). – С. 329–334.
2. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства / А.Г. Загородній // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції ["Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні"], (Тернопіль, 23–24 квітня 2010 р.) / М-во освіти і науки України, ТНЕУ. – Т. : Крок, 2010. – С. 31–32.
3. Кравченко О.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления основными средствами сельскохозяйственных организаций : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.12. / О.А. Кравченко. – Ставрополь, 2011. – 22 с.
4. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Т.Г. Камінська. – К., 2006. – 20 с.
5. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 408–410.
6. Соколов Я.В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней : монография / Я.В. Соколов. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 2009. – 213 с.
7. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством / С.П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць / відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Л. : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 8–11.
8. Усатова Л.В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности : автореф. дис. … д-ра экон. наук : 08.00.12 / Л.В. Усатова. – Орел, 2008. – 48 с.
9. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89–93.
10. Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5.
11. Тітаренко Г.Б. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок / Г.Б. Тітаренко, М.Д. Корінько // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 66–69.
12. Бруханський Р.Ф. Модернізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарсь-

ких підприємств / Р.Ф. Бруханський // Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : монографія : у 2 т. / за ред. П.Й. Атамас. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – Т. 1. – С. 21–34.
13. Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера : в 4 т. / И.А. Бланк. – 2-е изд., стереотип. – М. : Омега-Л, 2008. – – Т. 1. Концептуальные основы финансового менеджмента. – 447 с.
14. Апостолов А.О. Информационное обеспечение развития предпринимательских структур / В.В. Смирнова, А.О. Апостолов // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2003. – Вип. 11. – С. 294–297.
15. Крамчанінова М.Д. Формування системи управління промисловим підприємством в умовах стратегічного партнерства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.03 / М.Д. Крамчанінова ; Донецький державний ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Маріуполь, 2005. – 20 с.
16. Словник української мови : в 11 т. – Т. 3. – 1972 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.sum.in.ua.
17. Пушкар М.С. Розробка систем обліку : навч. посіб. / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Ін-т обліку і аудиту, ТАНГ : Карт-бланш, 2003. – 198 с.
18. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А.А. Пилипенко. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2007.– 276 с.
19. Кирилов И.Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии / И.Н. Кирилов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 2. – С 170–176.
20. Максимів Ю.В. Організаційні підходи до вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління відходами деревообробного виробництва / Ю.В. Максимів // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка : зб. наук. праць. – Рівне, 2011. – Вип. 2 (54). – С. 131–138.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2014.

Матиешин М.М. Сущность учетно-аналитического обеспечения процесса эксплуатации основных средств строительных компаний

В статье обосновано толкование понятия "учетно-аналитическое обеспечение" процесса эксплуатации основных средств строительных предприятий с учетом их отраслевых особенностей, на основе анализа понимания его сущности разными учеными.

Ключевые слова: *учетно-аналитическое обеспечение, информация для управления, основные средства, строительные предприятия.*

Matieshyn M. The essence of accounting and analytical providing process of exploitation principal equipment construction enterprises

This article investigates interpretation of the concept "accounting and its analytic support" in the process of using building enterprises and its relation to other concepts such as "accounting and analytical system", "accounting and information assurance" and "information support". These terms are essentially the same key tasks in the management system, but different interpretations, structure and structure-forming components.

The comparative characteristic of views on the interpretation of the concept of "accounting and analytical support" is carried out by such scientists as A.G. Zagorodnyi, O.A. Kravchenko, T.G. Kaminska, N. Goliachuk, V.O. Voloshchuk; "accounting and analytical system" – Y.V. Sokolov, E.V. Negashev, S.P. Baranovska, L.V. Usatova, O.D. Gudzynskyi, G.G. Kireitsev, T.M. Pahomova, L.V. Popova, B.G. Maslov, I.A. Maslova, M.D. Korinko, G.B. Titarenko; "accounting and information assurance" – R.F. Bruhanskiy; "information support" – I.O. Blank, V.V. Smyrnova, A.O. Apostolov, M.D. Kramchaninova.

The concept "accounting and its analytic support" is examines as most accurately reflects the essence of this process, because it shows the interdependence between the information component of the system of accounting and analysis and the relationship of these elements with users of accounting and analytical information on existing between them feedback.

The process of formation the accounting and analytical information is distinguished at individual stages from qualitative performance which depends effectiveness of the information at the output, namely:

– *the detection, collect and registration of accounting information in the primary documents;*
– *the generalization array of primary accounting information by making internal and external reporting of the company;*
– *the implementation of analytical processing set of accounting data.*

The Main peculiarities of the industry construction enterprises are proved, and their necessarily consider into account in the construction of accounting and analytical support of management to process of using fixed assets.

Key words: *accounting and analytical support, information for management, fixed assets, building enterprises.*

УДК 657.015.3

Л.А. Птіцина

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні підходи до визначення ефективності трудових ресурсів промислового підприємства. Запропоновано методичний підхід до визначення ефективності використання ресурсів, який, на відміну від наявних, об'єднує використання аспектів різних методик з урахуванням особливостей підприємств автомобільної промисловості. Проаналізовано використання трудових ресурсів підприємства та наведено висновки щодо їх використання.

Ключові слова: *аналіз, оцінка, ефективність, трудові ресурси, управлінський облік, промислове підприємство.*

І. Вступ

У сучасних умовах нестабільної економічної та політичної ситуації, а особливо з погляду підвищення рівня безробіття в країні, перед науковцями й фахівцями постають питання щодо пошуку шляхів підвищення ефективності використання ресурсів у системі управлінського обліку промислових підприємств, покращення якості прийняття управлінських рішень, збереження робочих місць та унеможливлення втрати кваліфікованих кадрів.

Одним з головних і найважливіших ресурсів підприємства є його працівники, які в процесі своєї діяльності використовують інші ресурси підприємства і становлять трудовий потенціал. Ретроспективний аналіз використання трудового потенціалу дає змогу вчасно виявити допущені помилки в управлінні та спланувати діяльність підприємства щодо покращення використання робочої сили для досягнення більших економічних вигід у подальшому. Таким чином, особливої актуальності набуває встановлення порядку оцінювання наявності й руху трудових ресурсів, аналізу продуктивності праці та визначення ефективності використання трудового потенціалу на підприємстві.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є дослідження основних підходів до порядку визначення ефективності використання трудових ресурсів підприємства, удосконалення чинних методик і практичне визначення ефективності використання трудових ресурсів на прикладі промислового підприємства з метою покращення управлінського обліку.

ІІІ. Результати

Трудові ресурси підприємства – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями та знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності [1, с. 193]. Доведено, що раціональне використання трудових ресурсів і високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку. Водночас ефективність використання трудових ресурсів залежить від оперативності реагування апарату управління на певні фактори впливу (внутрішні й зовнішні).

Дослідження наукових джерел свідчить, що існує чимало методичних підходів до визначення ефективності використання трудових ресурсів. Розглянемо найбільш поширені з них. В.Я. Попович [3, с. 209] пропонує оцінити ефективність використання трудових ресурсів через проведення аналізу чисельності персоналу та його структури, професійного складу кадрів, оцінювання режиму роботи, умов праці, якості нормування праці, використання робочого часу, якісних характеристик ефективності трудових ресурсів. На думку В.Ф. Горбонос [2, с. 256], ефективність використання трудових ресурсів характеризують прямі (прямі, зворотні) та дотикові (витрати праці на виготовлення одиниці продукції, норма закріпленого обсягу роботи за одним працівником, рівень виконання змінної норми виробітку тощо) показники продуктивності праці. М.Г. Акулов [1, с. 193] вважає, що основним показником ефективності є продуктивність праці, для визначення якої пропонує чимало методів і показників. Існують і інші твердження, які здебільшого дублюють одне одного і практично не доповнюють. Однак, необхідно зауважити, що не всі запропоновані методики є придатними для

© Птіцина Л.А., 2014

використання саме на підприємствах автомобільної промисловості.

З метою підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах пропонуємо єдину систему оцінювання, яка передбачає проведення:

– факторного аналізу ефективності використання трудових ресурсів;
– аналізу продуктивності праці, її рівня й динаміки за останній рік;
– оцінювання забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;
– аналізу показників руху промислово-виробничих робітників;
– факторного аналізу обсягу виконаних робіт;
– оцінювання впливу трудових факторів на обсяги виконаних робіт;

З метою проведення факторного аналізу необхідно визначити певну групу показників (табл. 1).

Таблиця 1

Факторний аналіз ефективності використання трудових ресурсів підприємства

№ з/п	Показник	За планом	Фактично	Відхилення (+, -)	% виконання плану
1	Обсяг виконаних робіт, тис. грн	1 650,0	1630,0	-	98,8
2	Кількість працівників, осіб	19	15	-	78,9
3	З них робітників	7	4	-	57,1
4	Загальна кількість:				
	- людино-днів	3 206,25	2415	-	75,3
	- людино-годин	25 650	20 250	-	78,9
5	Середня кількість відпрацьованих днів одним працівником	169	161	-	95,3
6	Тривалість робочого дня, год.	8	8	0	100
7	Середня кількість годин, відпрацьованих одним працівником	1350	1350	0	100
8	Середньорічний виробіток одного робітника, грн	86 842,0	108 667,0	+	125,1
9	Середньоденний виробіток одного робітника, грн	238,0	298,0	+	125,2
10	Середньогодинний виробіток одного працівника, грн	30,0	37,0	+	123,3
11	Частка робітників у складі промислово-виробничого персоналу, %	37	27	-	72,9

Джерело: Розраховано за даними ТОВ "БРІВА ГРУП".

Вплив факторів на відхилення фактичного середньорічного виробітку від планового говорить стабільний стан використання трудових ресурсів, а за окремими показниками навіть перевиконання планових показників, що вказує на позитивну тенденцію змін у подальшому. Про це свідчать визначені зміни кількості відпрацьованих днів одним робітником, зміна тривалості робочого дня, а також зміна середнього денного виробітку одного робітника.

Отже, в результаті проведення факторного аналізу ефективності використання трудових ресурсів можна зробити висновок, що на підприємстві існує певний резерв зростання середньорічного виробітку одного робітника, який становить 25% від запланованого значення показника, а резерви підвищення середньорічної продуктивності праці одного працівника становитимуть 21 600 грн.

Для проведення оцінювання забезпеченості підприємства трудовими ресурсами проаналізуємо відхилення рівня чисельності промислово-виробничого загалом та робітників зокрема (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінювання забезпеченості трудовими ресурсами підприємства

Показник	2012 р.			2013 р.		
	За планом	Фактично	Напрям змін (+,-)	За планом	Фактично	Напрям змін (+,-)
Середня чисельність усього персоналу:						
- промислово-виробничого персоналу	20	19	-	19	15	-
- робітників	10	7	-	7	4	-

Джерело: Розраховано за даними ТОВ "БРІВА ГРУП".

Динаміка чисельності промислово-виробничого персоналу має негативну тенденцію. Під впливом певних факторів знижується не лише фактична чисельність працівників, а й планова. До основних факторів впливу на чисельність працівників підприємства належать: економічні, політичні, соціально-демографічні, технологічні, конкуренція та ін.

На наступному етапі визначення ефективності використання трудових ресурсів проаналізуємо показники руху промислово-виробничих робітників, а саме обороти з прийому та вибуття й рівень плинності поточного періоду порівняно з попереднім (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз показників руху промислово-виробничих робітників підприємства

№ з/п	Показник	2012 р.	2013 р.	Відхилення (+, -)
1	Середня чисельність усього персоналу, осіб	19	15	-
2	Прийнято робітників, осіб	4	3	-
3	Вибуло робітників, у т.ч.	6	2	-
	- за власним бажанням	6	2	-
	- за порушення трудової дисципліни	0	0	0
4	Коефіцієнт обороту з прийому	0,21	0,2	-
5	Коефіцієнт обороту з вибуття	0,32	0,13	-
6	Коефіцієнт плинності	0,32	0,13	-

Джерело: Розраховано за даними ТОВ "БРІВА ГРУП".

Аналіз показників руху промислово-виробничих робітників підприємства показує, що за аналізований період на підприємстві склався більш-менш постійний колектив працівників. Про це свідчать показники обороту з прийому, обороту з вибуття та плинності кадрів. Значення наведених вище показників доводять, що за цей період було прийнято більше працівників, ніж звільнено. Отже, можна зробити висновок, що на підприємстві майже всі працівники задоволені умовами праці, що, в свою чергу, задовольняє і керівників.

Визначення ефективності використання трудових ресурсів підприємства передбачає проведення факторного аналізу обсягу виконаних робіт за такими чинниками: чисельність робітників; середня кількість робочих днів одного робітника; середня тривалість одного робочого дня та середньогодинний виробіток (табл. 4).

Таблиця 4

Факторний аналіз обсягу виконаних робіт виробничим персоналом підприємства

№ з/п	Показник	За планом	Фактично	Відхилення (+, -)	% виконання плану
1	Обсяг виконаних робіт виробничим персоналом, тис. грн	1450,0	1420,0	-	97,9
2	Середньооблікова чисельність робітників, осіб	7	4	-	57,1
3	Загальна кількість відпрацьованих усіма робітниками людино-годин	16 128	8416	-	52,2
4	Загальна кількість відпрацьованих усіма робітниками людино-днів	2016	1052	-	52,2
5	Середнє число днів роботи одного робітника	268	243	-	90,7
6	Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	0	100
7	Виробіток одного робітника:				
	- середньомісячний, грн	17 261,9	29 583,3	+	171,4
	- середньодобовий, грн	719,25	1232,64	+	171,4
	- середнього динний, грн	89,91	154,08	+	171,4

Джерело: Розраховано за даними ТОВ "БРІВА ГРУП".

Факторний аналіз обсягу виконаних робіт виробничим персоналом підприємства доводить, що зменшення чисельності виробничого персоналу приводить до зменшення обсягів виробництва. Проте, якщо розглянути виробіток одного робітника та перевиконання ним плану аж на 71%, можна зробити висновок, що працівники, які залишились, виконують свою роботу набагато краще, що, безумовно, призведе в подальшому до отримання певних економічних вигод підприємством.

Під час дослідження наявних методик визначення та аналізу ефективності трудових ресурсів узагальнено й виділено основні з них, які передбачають розрахунок показників ефективності придатних для розрахунку на підприємстві (табл. 5).

Таблиця 5

Показники ефективності використання трудового потенціалу підприємства

№ з/п	Показник	За планом	Фактично	Відхилення (+, -)	% виконання плану
1	2	3	4	5	6
1	Трудомісткість	34	32	-	94,1
2	Технологічна трудомісткість	27	26	-	96,3
3	Трудомісткість обслуговування виробництва	10	8	-	80
4	Виробнича трудомісткість	4,0	3,25	-	81,2
5	Трудомісткість управління виробництвом	100	94	-	94
6	Повна трудомісткість	100	97,25	-	97,2
7	Продуктивність	1	0,07	-	7
8	Коефіцієнт кваліфікації	0,5	0,17	-	34
9	Коефіцієнт використання кваліфікації	0,5	0,62	-	124
10	Коефіцієнт творчої активності працівників	100	84,2	-	84,2
11	Коефіцієнт трудового потенціалу технологічного персоналу	68	51,3	-	75,4

Джерело: Розраховано за даними ТОВ "БРІВА ГРУП".

Визначення показників ефективності використання трудових ресурсів за різними методиками показує, що на підприємстві є певні проблеми. Про це свідчать відхилення від запланованого рівня майже за всіма показниками. Однак виконання плану понад 80% доводить, що підприємство працює достатньо ефективно та має великий потенціал для розвитку в подальшому.

Рівень заробітної плати на підприємстві відповідає вимогам законодавства, обсягам наданих послуг, потребам працівників і фінансовим можливостям підприємства. Однак необхідно зазначити, що на підприємстві є потреба в підвищенні кваліфікації деяких працівників, вивченні працівниками нових технологій виробництва та певному заохоченні з боку керівництва, що приведе до підвищення якості виконуваних робіт.

IV. Висновки

Застосування методів аналізу ефективності використання трудових ресурсів у системі управлінського обліку забезпечить не лише повну інформованість управлінців щодо кваліфікації, плинності та задоволеності кадрів, а й виправить допущені помилки в майбутньому. Шляхом постійного дослідження використання трудових ресурсів на підприємстві підвищується ефективність управління, якість виробництва продукції (надання послуг) та знижується ризик недоотримання економічних вигод унаслідок простою обладнання або нереалізації виготовленої продукції.

Запропоноване автором удосконалення методики проведення аналізу ефективності використання трудових ресурсів у системі управлінського обліку, на відміну від наявних підходів, враховує особливості підприємств середнього розміру, економічну ситуацію в країні та задовольняє потреби керівного апарату управління у збереженні кваліфікованих кадрів, а також потреби промислово-виробничого персоналу у збереженні робочих місць та оплати праці відповідно до своїх досягнень.

Список використаної літератури

1. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посіб. / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Економіка підприємств : підручник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
3. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П.Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 416 с.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014.

Птицына Л.А. Приминение методов анализа эффективности использования трудовых ресурсов в системе управленческого учета промышленного предприятия

В статье рассмотрены основные подходы к определению эффективности трудовых ресурсов промышленного предприятия. Предложен методический подход к определению эффективности использования ресурсов, который, в отличие от существующих, объединяет аспекты использования различных методик с учетом особенностей предприятий автомобильной промышленности. Проанализировано использование трудовых ресурсов предприятия, сделаны выводы по использованию трудовых ресурсов.

Ключевые слова: *анализ, оценка, эффективность, трудовые ресурсы, управленческий учет, промышленное предприятие.*

Pticina L. Application of methods of analysys of the efficiency of labor in management accounting at the industrial enterprise

This paper reviews the main approaches to determine the effectiveness of human resources industrial enterprise. The methodical approach to determining the efficiency of resource use, which unlike existing combines aspects of using different methods allowing for the automobile sector. The analysis of labor resources of the enterprise, the conclusions on the use of labor resources.

We prove that using the proposed methodology for determining the effective use of human resources enables the analysis and monitoring of turnover, service quality, staff satisfaction, timeliness of remuneration in accordance with the employee's job descriptions. In today's unstable economic and political situation, especially in terms of increased unemployment in the country, to the scientists and experts raises questions about finding ways to improve the resource efficiency of industrial enterprises, improve the quality of decision – making, job retention and loss of skilled personnel.

One of the main and most important enterprise resource is its employees, who in the course of their activities using other company's resources and make employment potential. Retrospective analysis of the use of labor potential assumption allows to detect errors in the management and planning of an enterprise towards improving labor utilization to achieve greater economic benefits in the future. So special urgency establish procedures for evaluating the presence and movement of manpower, productivity analysis and determine the effectiveness of the use of labor potential in the enterprise.

The author believes that the analysis of the efficiency of utilization of labor resources on a regular basis will ensure the stability of the company receiving economic benefits due to the high quality of service in a timely manner.

Key words: *analysis, evaluation, efficiency, human resources, managerial accounting, industrial enterprise.*

УДК 657.6

N. Shmygol
doctor ekonomicheskie sciences, professor
Zaporizhzhya National University

DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT AS A COMPONENT OF AN EFFECTIVE STRATEGY

The paper offers a review of modern methods for enterprise development diagnostics which are based on working out the best structure of economic resources and sources of their formation, providing the appropriate level of profitability. The author analyzes existing approaches to enterprise development diagnostics, multidimensional rating models and methods for determining the integral index of diagnostics. The analysis shows that currently used methods of diagnostics have significant shortcomings. The author emphasized that at the present stage of development analysts mostly use methods of experts' reviews. The use of experts' experience is important for detecting most of the risks of qualitative analysis, which further requires the use of mathematical methods and tools. This study proves good use of Saaty analytic hierarchy method. In this case, the author was guided by the following pre-conditions that the analytic hierarchy Saaty method doesn't have drawbacks inherent to the existing methods due to the more advanced procedures of paired comparisons of objects and allows to receive important factors which cover normalization condition. The methods introduced in the study proved to be effective in the implementation of the enterprise ZKF plc.

Key words: *aggregated form of financial statements, enterprise development, paired comparisons, method of diagnostics, Saaty analytic hierarchy process.*

I. Introduction

In the current economic conditions overall economic strategy should identify priorities and objectives of the company, which dominate all its components, including the financial strategy of the company. Prospects development diagnosis has significant impact on the development of an effective business strategy.

Indicators of diagnosis, through which the state of the entity is examined, in terms of statistics are the relative values of the structure, intensity or coordination [1, p. 342–348]. Directly or indirectly, but all diagnostic indicators characterize the structure of enterprises' reporting forms, or the ratio between the individual groups of items. Thus, solving the problem of managing the development of the company is equal to finding the best structure of economic resources, the sources of their formation, which are provided by an appropriate level of profitability. It is a relevant and topical task.

II. Formulation of the problem

Input information of planning and forecasting enterprise development strategy is its financial statements report, in particular, the balance sheet and income statement. On the item level, it is impossible to define the need to make changes to structure of the specified forms by adjusting their components to improve the development of enterprises. This is due to the unpredictability of the many business environment factors, and consequently to the constant need to react.

However, it is necessary to maintain the necessary financial stability, the overall proportion in the structure of economic resources and their financing sources and the level of business activity and profitability [2, p. 244–251].

The aim of the article. The main objective of the study is to construct a diagnostic model of the enterprise, which must operate in items, which are aggregated forms of financial statements, which should be grouped on the basis of their economic substance and liquidity.

Results. To solve this problem, we introduce the following notation:

$a = \{a_i\}$, $i = 1..n$ – set of items of the financial statements for the current period, requiring the work out of their adjustment strategy;

$A = \{A_i\}$, $i = 1..m$ – set of aggregated items of financial statements based on the set $a = \{a_i\}$, $i = 1..n$ on the liquidity basis;

$X = \{X_i\}$, $i = 1..m$ – set of ratios, calculated as the ratio of the aggregated balance sheet items $A = \{A_i\}$, $i = 1..m$ to the balance currency. It characterizes the current aggregated structure of the financial statements forms.

Therefore, based on the set of aggregated items for the forms of financial statements: $A = \{A_i\}$, $i = 1..m$, we have calculated a set of appropriate ratios: $X = \{X_i\}$, $i = 1..m$.

This aggregated structure of financial reporting forms serves as a variable for the diagnostic model of enterprise development.

© Shmygol N., 2014

The next step is to assess the level of enterprise development, using methods of multidimensional rating analysis.

The structure of the multidimensional model of rating includes:

1. System of indicators for company development diagnostics;
2. Weighted values, which are determined by Saaty analytic hierarchy process, according to the preferences of the expert;
3. Optimal limits of development diagnostics indicators, etc.

Here are the details of these components.

$k = \{k_i\}$, $i = 1..z$ stands for the set of diagnostic ratios of the company, which is calculated based on the aggregate structure of financial reporting forms $X = \{X_i\}$, $i = 1..m$.

While forming an indicator system of company development diagnostics, the following assumptions should be considered:

– as the chosen system of factors underlies the formation of an integrated assessment of the enterprise, it should fully display the ratio between aggregated items of financial statements forms. However, indicators that are functionally interdependent should be excluded from the calculation;
– it is advisable to conduct grouping of indicators based on their economic substance. Traditional methods of company diagnostics allocate liquidity, solvency, business activity and profitability. Grouping indicators can facilitate the process of determining their weight values while shaping general integrated assessment. Also, having a group of indicators makes it possible to conduct comparative analysis. Affiliation of *i*-th index to *j*-th group will be denoted as $k_i^{(j)}$.

We suggest that weight values of indicators are determined according to Saaty analytic hierarchy process. The general concept underlying the method is ”hierarchy”, which includes some abstractions of system structure intended for study of the functional interaction between its elements [3, p. 70–74]. In our case, when constructing a multivariate model of rating, the system of development diagnostics indicators, grouped into relevant groups, should act as the hierarchy object scorecard.

Hierarchy of company diagnostic indicators and their significance for the results of ZKF plc in 2013 are shown in Table 1.

Table 1 contains not only the system of company diagnostics indicators, but also their normalized values; methods of value calculation are also given below. Another component of multidimensional rating estimation model is the assessment of optimal (preferred) values of diagnostic development indicators, which ultimately influence optimal structure of aggregated financial statements reports.

Table 1

Diagnostic Results of ZKF plc in 2013

Groups of indicators	Indicator value of the reporting period	Normalized indicator values
Liquidity Ratios		0,392
Current Ratio	1,26	0,840
Quick Liquidity Ratio (urgent)	0,96	0,642
Absolute Liquidity Ratio	0,01	0,029
Solvency indicators		1,000
financial pressure Ratio	0,00	1,000
Ratio of long-term receivables and to payables	+∞	1,000
Ratio of long-term liabilities to non-current assets	0,00	1,000
Indicators of business activity		0,502
Total capital turnover ratio	2,41	0,482
Duration of capital turnover, days	151,57	0,482
Turnover ratio of current assets	5,20	0,520
Duration of circulating assets turnover days	70,23	0,527
Indicators of profitability		0,183
Profitability of company’s total capital	-0,06	0,349
Return on equity	-0,08	0,423
Operating profitability	-0,07	0,229
Profitability of financing activities	0,00	0,000
Profitability of investment	0,01	0,130
Profitability of costs	-0,03	0,082
Profitability of sales	-0,03	0,072
Indicators of financial stability		0,777
Ratio of financial autonomy	0,66	0,834
Ratio of current debt	0,34	0,588
Ratio of long-term financial independence (financial stability)	0,66	0,909

The sources of information in this case may be:

– recommendations on the basis of company’s development diagnostic practice;
– relevant methods of financial analysis, approved by law;
– results of the best companies in the industry.

Enterprise goals are known to be numerous. They include increasing market share, sales, equity, profits, capital, profitability, enhancing competitiveness and the pace of product recovery [6, p. 42–43]. While planning the company development, it is sometimes impossible

to achieve an optimal level of performance considering the existing conditions. In this case, development indicators should vary within acceptable limits, or so-called “risk zones”.

Multidimensional rating estimation model aims to reduce all indicators to a single generalizing (integral) one, which acts as the objective function of company development management task. Thus, it is necessary to note that each of the indicators may have not only different units of measure, but the dimension of calculation. Therefore, the normalization procedure is performed to allow for comparison of indicators different in their economic content.

The purpose of the normalization is to bring the actual values of diagnostics indicators to the scale [0, 1], where the largest of normalized values has the best value indicator.

As different by their economic substance development diagnostics indicators have different preferred direction of changes, they fall into three groups below:

1) indicators that should be maximized. The indicator is considered the better if its value increases. An example of this can be asset turnover, return on total capital, etc;

2) indicators that should be minimized. In this case, an indicator is considered better if its value decreases. Examples of such indicators are weighted average cost of capital or the duration of the working capital in the output;

3) indicators that should take some standard, or the most desirable, value. A deviation from this standard value in both increase and decrease is negative.

An example in this case could be autonomy ratio: a high ratio of equity to total amount results, according to the effect of financial leverage, in underestimation of the importance of funding for debt sources and loss of profitability of total capital. On the other hand, high levels of debt negatively affect the level of financial stability and solvency of the company.

Normalization of parameters of the first group is performed according to formula (1):

$$k_{i,норм}^{(j)} = \frac{k_i^{(j)}}{\max\left(k_i^{(j)}\right)}, \qquad (1)$$

where $k_{i,норм}^{(j)}$ - normalized value of the i-th index belonging to j-th group;

$\max\left(k_i^{(j)}\right)$ – the maximum possible value of the i-th index belonging to j-th group, which should be targeted at.

The second group of indicators is normalized by the formula (2):

$$k_{i,норм}^{(j)} = \frac{\min\left(k_i^{(j)}\right)}{k_i^{(j)}}, \qquad (2)$$

where $\min\left(k_i^{(j)}\right)$ – the minimum possible value of the i-th index belonging to j-th group, which should be targeted at.

There are current values of the food industry enterprises diagnostics at the input data of the formulas and their normalized values at the output.

The third (last) group of indicators is normalized using the following rules:

– if the actual indicator value prevails normalized one, the desirable changes should be directed towards minimization and normalization is performed using the formula (2), where the $\min\left(k_i^{(j)}\right)$ acts as the normative value;
– if the actual indicator value inferior to a normative one, the desirable changes should be directed towards maximization and normalization is performed using the formula (1) where the $\max\left(k_i^{(j)}\right)$ acts as the normative value as well.

According to Table 1 we can do calculations for ZKF plc using formulas (1) – (2). Thus, the current ratio equals 1.26 against the results in 2013.

Considering that the standard value should be 1.50, we can see that there is a significant lag for this indicator. Thus, the current ratio should be increased so we should calculate its normalized values by the formula (1):

$$k_{1,норм}^{(1)} = \frac{k_1^{(1)}}{\max\left(k_1^{(1)}\right)} = \frac{1,26}{1,50} = 0,84 .$$

Coefficient of financial autonomy (the group of financial stability coefficients) equals 0.66, which is the excess of the normative value which equals 0.55. Thus, the ratio of financial autonomy is recommended to be decreased. So we apply the formula (2) for normalization:

$$k_{1,норм}^{(5)} = \frac{\min\left(k_1^{(5)}\right)}{k_1^{(5)}} = \frac{0,55}{0,66} = 0,834 .$$

Similarly, we perform normalization for all other diagnostic indicators of ZKF plc. Normalized values for each group of indicators in general, the values of which are also given in Table 1, are calculated using the formula of arithmetic weighted average:

$$k_{норм}^{(1)} = \frac{1}{3}\times 0,506 + \frac{1}{3}\times 0,642 + \frac{1}{3}\times 0,029 = 0,392;$$

$$k_{норм}^{(2)} = \frac{1}{3}\times 1,000 + \frac{1}{3}\times 1,000 + \frac{1}{3}\times 1,000 = 1,000 ;$$

$$k_{норм}^{(3)} = \frac{1}{4}\times 0,482 + \frac{1}{4}\times 0,482 + \frac{1}{4}\times 0,520 + \frac{1}{4}\times 0,527 = 0,502;$$

$$k_{норм}^{(4)} = \frac{1}{7}\times 0,349 + \frac{1}{7}\times 0,423 + \frac{1}{7}\times 0,229 + \frac{1}{7}\times 0 + \frac{1}{7}\times 0,130 + \frac{1}{7}\times 0,082 + \frac{1}{7}\times 0,072 = 0,183;$$

$$k_{норм}^{(5)} = \frac{1}{3} \times 0,834 + \frac{1}{3} \times 0,588 + \frac{1}{3} \times 0,909 = 0,777 .$$

Considering that the normalized values of indicators should be closer to 1 to improve their values, we can make conclusions about strengths and weaknesses of ZKF plc:

– according to solvency indicators position of the company is positive due to the total absence of long-term liabilities;
– according to financial stability indicators position of the enterprise is more or less satisfactory;
– according to business activity indicators there are significant problems for enterprise due to low asset turnover;
– according to liquidity indicator there are also significant problems for enterprise s due to the high level of short-term payables;
– according to profitability indicators position of the enterprise is unsatisfactory, the company is unprofitable.

The last part of multidimensional rating estimation model is to determine the weighted values of indicator groups. At the present stage of development analysts mostly use methods of expert opinion in their work. The use of experts' experience is important for detecting most of the risks of qualitative analysis, which further requires the application of mathematical methods and tools [7, p. 100]. In this study the author offers to use Saaty's analytic hierarchy method. In this case, the author is guided by the following pre-conditions:

– the importance of aims should be determined by the expert, that is, the problem of determining the weight values of development diagnostics indicators is the expert choice task;
– in this case, the traditional decision-making method is based on pairwise comparisons procedure [4, p. 89–96 , 5 p. 11–21]. This method allows to pair the sets of objects with a numerical weight values on the basis of their qualitative ordering. But it doesn't take into account the degree of difference between objects. As a result, two almost opposite situation are unable to affect the results of calculation, for example: if "object A is slightly more important than object B" and "object B significantly inferior than object A" – both of the objects A and B will receive the same numerical weight value;
– Saaty's analytic hierarchy method doesn't have shortcomings of previous methods due to more sophisticated paired comparison procedures and is widespread in the scientific literature and practice of Western countries. It allows to receive important factors which fall by the normalization condition (the sum of the importance coefficients of a facilities hierarchy level equals one).

The results of a qualitative comparison of two different development diagnostics indicators of the same hierarchy level are assessed by the following point system:

– if group A of indicators is compared with itself, it scores 1;
– if group A and group B are equally important, they score 1 and is referred to as $A \approx B$;
– if A is slightly more important than B, it scores 3 ($A \approx\succ B$);
– if A is much more important than the B it scores 5 ($A \succ B$) ;
– if A is clearly more important than the B it scores 7 ($A \succ\succ B$);
– if A is completely dominated by B it scores 9 ($A \succ\succ\succ B$).

The results of paired comparison are presented in a matrix $\beta = \{\beta_{i,j}\}$, $i, j = 1..z$ whose elements are equal to:

$$\beta_{i,j} = \begin{cases} 1, & if \quad i = j \\ \lambda_{i,j}, & if \quad j > i \\ 1/\lambda_{i,j}, & if \quad j < i \end{cases}, \qquad (3)$$

where $\lambda_{i,j}$ is scores received from paired comparisons of i-th and j- th objects.

The weights for each of the parameters for viability indicator are calculated based on the procedure of averaging the normalized columns. That is, first normalization for the matrix $\beta = \{\beta_{i,j}\}$, $i, j = 1..z$ is performed as follows:

$$\beta_{i,j,норм} = \frac{\beta_{i,j}}{\sum_{i=1}^{z} \beta_{i,j}} . \qquad (4)$$

And then the weights are calculated:

$$\alpha_i = \frac{\sum_{j=1}^{z} \beta_{i,j,норм}}{z}. \qquad (5)$$

So, the matrix of paired comparisons is at the input of the formulas 3–5. It determines manager's quality preferences, due to the importance of enterprise development diagnostics. At the output of the formula there are numerical values that define the importance of these indicators to ensure universal, sustainable development level.

We demonstrate this method of calculating weighting indicators for ZKF plc. We mark the groups of indicators as

P (profitability)
BA (business activity)
F (financial stability)
S (solvency)
L (liquidity).

While designing the system of benefits we take into account the real state of the investigated companies. This means that the worse the development level is (by any group of ratio) the more attention is required. Thus, the system

of benefits looks like $P \approx\succ L \approx\succ BA \succ F \approx S$. This means, that the effectiveness indicators are slightly more important than liquidity ones which slightly dominate over indicators of business activity. Indicators of business activity are much more important than indicators of financial stability, which are equally important to the group of solvency indicators.

According to formula 3, paired comparisons matrix looks as follows (Table 2).

Table 2

Paired comparisons matrix for ZKF plc

	L	S	BA	P	F
L	1,000	7,000	3,000	0,33	7,000
S	0,143	1,000	0,200	0,111	1,000
BA	0,333	5,000	1,000	0,200	5,000
P	3,000	9,000	5,000	1,000	9,000
F	0,143	1,000	0,200	0,111	1,000
Total	4,619	23,000	9,400	1,756	23,000

Based on the constructed matrix of paired comparisons, Table 2, and formula (4) we complete the valuation of the resulting values, Table 3:

Table 3

Normalized values of the paired comparisons matrix for diagnostic indicators of ZKF plc

	L	S	BA	P	F	total	The weights, α_i
L	0,216	0,304	0,319	0,190	0,304	1,334	0,267
S	0,031	0,043	0,021	0,063	0,043	0,202	0,040
BA	0,072	0,217	0,106	0,114	0,217	0,727	0,145
P	0,649	0,391	0,532	0,570	0,391	2,534	0,507
F	0,031	0,043	0,021	0,063	0,043	0,043	0,040

As you can see from the table 3, indicators of profitability and liquidity, according to the accepted system of advantages, generated the highest values of weight indicators: $\alpha_4 = 0.507$, $\alpha_1 = 0.267$. The business activity indicators are the next most important groups of factors. Their weighting is: $\alpha_3 = 0.145$. The indicators of financial stability and solvency turn out the least important: $\alpha_5 = \alpha_2 = 0.040$. We unite groups of financial indicators into one integral index according to their weighting coefficients.

In practice of development diagnostics the multidimensional rating assessment of enterprise state models are represented by linear multivariable discriminant models [9, c. 679–683], including well-known models of Altman, Lis, Taffler and others. It means that the integral indicator that characterizes general development of the subject under study linearly depends on the changes in each factor. So the best level of enterprise development meets the highest integral indicator value.

However, the existence of a linear relation between the integral indicator and the chosen development diagnostics indicators system in this case is unacceptable, because it contains a number of significant drawbacks:

1. If one of the factors gets significantly worse (normalized value approaching zero), the resulting score, according to the redistribution of weights, can maintain its high level due to other factors, which indicates a reasonable level of development.

In its turn, businesses practice in market conditions shows that the complete absence of one of the key factors of financial success results in bankruptcy. Thus, the unbalanced structure of economic resources and sources of funding which results in a loss of liquidity or solvency, even with an acceptable level of business activity and profitability is critical to the enterprise. Otherwise, unprofitable activities in terms of liquidity balance will eventually lead to the deterioration of development.

2. Limit efficiency of diagnostic indicators (which are part of the integral one in the case of a linear dependence) is a constant.

In practical terms this means that if weight coefficients are equal it doesn't matter what aspect of diagnosis of enterprise is improved: the one that adequately meets the financial standards or the one with significant problems.

The famous Ukrainian scientist V. Vitlinskiy also studied possible solutions to the problem of multidimensional rating evaluation [10, p. 188–199]. In his work, he suggested various modifications of evaluation function, conducting a critical analysis of their possible application in the field of economic and mathematical modeling.

In our view, it is advisable to use power multiplicative function as integrated assessment of the development level that takes into account and eliminates these drawbacks:

$$I = k_{1,норм}^{\alpha_1} \times k_{2,норм}^{\alpha_2} \times \ldots \times k_{z,норм}^{\alpha_z} = \prod_{i=1}^{z} k_{i,норм}^{\alpha_i} \rightarrow \max. \quad (6)$$

With this formula we calculate the synthesis, integral indicator that reflects the level of company development in all aspects by way of multiplying the normalized values of the development diagnostics indicators and their weights that determine the extent of importance for ZKF plc:

$$I = 0,392^{0,267} \times 1,000^{0,040} \times 0,502^{0,145} \times \times 0,183^{0,507} \times 0,777^{0,040} = 0,295.$$

This integral indicator serves as the objective function for diagnostics model of company development. In its turn, a set of variable ratios of aggregated items of financial statements forms to the balance sheet act as the model

variables: $X = \{X_i\}$, $i = 1..m$. By improving the structure of economic resources, sources of funding and improving financial performance through individual performance development the given approach allows to improve the integrated assessment of enterprise development. By the result of managerial actions we assume the set that characterizes the optimal aggregated structure of financial reporting forms: $X_{opt} = \{X_{opt,i}\}$, $i = 1..m$.

The intensity of the proposed changes in the structure of the balance sheet can be measured with a linear or quadratic coefficient. The latter is most sensitive to changes in the structure, so in this study we take it as a basis:

$$\sigma_X = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{m}\left(X_{opt,i} - X_i\right)^2}{m}}. \qquad (7)$$

Using ratios patterns that reflect the current and optimum items of aggregated financial statements (formula 7) we calculate the quadratic coefficient of variation, reflecting the deep structural changes required for the transition from the current state to the optimal development. The greater the value of this parameter, the more significant structural changes are necessary. Bringing objective function to the best value results in a double effect:

– A slight improvement in integrated assessment I of company viability is offset by a moderate value of index σ_X;
– Further improvement of the target results in more significant structural changes.
– The more significant structural changes are necessary, the harder it is to put them into practice.

Therefore, restrictions of this problem should be as follows: $\sigma_X \le \sigma_Д$, where $\sigma_Д$ – acceptable level of structural changes, which is the average structural changes in recent years. Economic objective of the restriction is to ensure that the development of changes in the structure of economic resources and sources of funding can be put into practice.

Also, there are others additional limitations of the model, including acceptable limits, within which indicators of development diagnostics may be.

Recommendations about the ways to adjust forms of financial reporting are formation by comparing the current set of aggregated forms of financial statements items $A = \{A_i\}$, $i = 1..m$ against their optimal values:

$$\Delta A_i = A_{opt,i} - A_i, \quad i = 1..m, \qquad (8)$$

where $A_{opt,i}$ $i = 1..m$ – the best value and the i-th aggregated item of financial statements which is calculated on their optimal aggregate structure $X_{opt} = \{X_{opt,i}\}$, $i = 1..m$.

As a result we receive recommendations on the changes in the structure of funding and economic resources of the company. If $\Delta A_i > 0$, this means the i-th aggregated financial statement item should be increased by ΔA_i; if $(\Delta A_i < 0)$ – should be reduced; if $(\Delta A_i = 0)$ – left unchanged.

Correlation between $A_{opt,i}$ $i = 1..m$ and $X_{opt} = \{X_{opt,i}\}$, $i = 1..m$ is defined by the desired amount of total assets (balance sheet total). That is, the proposed changes financial reporting forms depend not only on their optimal aggregate structure, but the desired final result. In other words:

– If you are planning to substantially increase the amount of total assets in the company's turnover, it is recommended to increase each aggregated item non-uniformly in order to adjust them;
– If you are planning a significant reduction in total assets, it is recommended to decrease each aggregated item non-uniformly in order to adjust them;
– If you are not planning to substantially increase the amount of total assets there may be both positive and negative changes in ΔA_i.

We offer to study the practical use of this model, according to the objective function (6) by the example of the aggregated financial statements of ZKF plc in 2013:

Table 4

Recommended changes to forms of ZKF plc financial statements to ensure the planned development dynamics, thous

Aggregated items of financial statements forms	At the end of 2013	Recommended changes	At the end of the planned period
1	2	3	4
Non-current assets, including:	20 755,0	+1715,7	22 470,7
- Construction in progress	4568,0	-1649,4	2918,6
- Fixed assets, net			
- other	15 716,0	+2059,4	17 775,4
	471	+1305,7	1776,7
Current assets, including:	19 100,0	-1715,7	17 384,3
- Inventories	4189,0	-2474,1	1714,9
- Work in progress	286,0	744,6	1030,6
- Finished Products	1118,0	-499,7	618,3
- Accounts receivable	13 302,0	-2783,3	10 518,7
- Cash and cash equivalents	201,0	3298,8	3499,8
- other current assets	4,0	-2,0	2,0
Pre-payments	1368,0	0,0	1368,0

Continuation of table 4

1	2	3	4
Total comprehensive asset	41 223,0	0,0	41 223,0
Shareholder equity	27 200,0	0,0	27 200,0
Reserves for future losses and payments	0,0	0,0	0,0
Long-term liabilities	0,0	+4122,3	4122,3
Short-term liabilities	14 023,0	-4122,3	9900,7
Deferred income	0,0	0,0	0,0
Total liabilities	41 223,0	0,0	41 223,3
Revenue from product sales	109 238,0	+39 449,2	138 072,2
Net profit	-2299,0	+4685,6	2386,6

Recommended changes are calculated by the formula (8). As can be seen from Table 4, the recommended changes in the structure of the balance sheet asset are to reduce current assets with a simultaneous increase in the amount of non-negotiable by 1,715.7 thousand.

The reduction in current assets should take place at the expense of excessive inventory, finished goods in stock and receivables for goods, works and services. At the same time, to improve the liquidity of the balance it is recommended to replenish cash and cash equivalents with part of the released funds, as long as short-term bill payable in the balance sheet structure is significant and amounts at 14,023.0 thousand hryvnas. As for the structure of the passive part of balance, it should be in favor of long-term borrowings, which need to be increased by 4122.3 thousand at the expense of short-term obligations, including reduction in accounts payables.

Increasing profitability and business activity to meet the industry average levels is expected to provide additional revenue of $ 39,499.2 thousand hryvnas. These changes will affect the dynamics of ZKF plc development in the following way.

Table 5

Normalized values of group development indicators, ZKF plc

Group indicators of development diagnostics	The weight value	At the end of the reporting period	At the end of the planning period
Liquidity	0,267	0,392	0,743
Solvency	0,040	1,000	0,965
Business Activity	0,145	0,502	0,748
Profitability	0,507	0,183	0,330
Financial stability	0,040	0,777	0,816
The integral development indicator	–	0,295	0,501

Thus, the integral index of development through the proposed changes improves from 0.295 to 0.501. The high level of liquidity and financial stability is provided by a high proportion of equity in the structure of liabilities of the company.

However, in terms of profitability levels, the enterprise is losing its competitive advantage. Thus, excessive focus on the financial stability only has a negative impact on further development opportunities.

The depth of the structural change that provides for the specified transformation and is calculated by the formula (7) was limited to the level of 0.01.

IV. Conclusion

Thus, we have designed a model to manage the company development using the latest ideas and findings in the sphere of financial management, which allowed to build a model that provides, in the first place, the opportunity to form a set of strategic financial goals, and secondly, the opportunity to identify areas of use and the amount of revenue required to implement strategic financial goals etc.

List of references

1. Шмиголь Н.М. Современные аспекты анализа доходности и обеспечение жизнедеятельности предприятий Украины / Н.М. Шмиголь, А.В. Череп // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей : сборник научных трудов XVI Международной науч.-практ. конф., Санкт-Петербург, 2011 г. – СПб, 2011. – С. 342–348.
2. Шмиголь Н.М. Методи визначення необхідного обсягу доходів підприємств для реалізації стратегічних фінансових цілей / Н.М. Шмиголь // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 15/1. – С. 244–251.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
4. Орлов А.И. Нечисловая статистика / А.И. Орлов. – М. : МЗ-Пресс, 2004. – 513 с.
5. Айзерман М.А. Выбор вариантов: основы теории / М.А. Айзерман, Ф.Т. Алескеров. – М. : Наука, 1990. – 240 с.
6. Шмиголь Н.М. Эфективность инвестиционных решений / Н.М. Шмиголь // Особливості соціально-економічного розвитку України та регіонів : тези доп. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 5–6 жовтня 2005 р.) / Гуманітар. ун-т "ЗІДМУ". –

Запоріжжя : Гуманітар. ун-т “ЗІДМУ”, 2005. – Т. 1. – С. 42–43.
7. Шмиголь Н.М. Анализ информационных технологий при оценке рисков таможенного оформления товаров / Н.М. Шмиголь // Дні науки : тези доп. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 5–6 жовтня 2006 р. / Гуманітар. ун-т “ЗІДМУ” – Запоріжжя : Гуманітарний університет “ЗІДМУ”, 2006. – Т. 2. – С. 100–101.
8. Говорушко Т.А. Мале підприємництво та ефективність його розвитку у харчовій промисловості України : монографія / Т.А. Говорушко. – К. : НУХТ, 2007. – 391 с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Г.В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2002. – 704 с.
10. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : навч. посіб. / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.

The article was received 14.04.2014.

Шмиголь Н.М. Діагностика розвитку підприємства як компонент ефективної стратегії

У статті запропоновано сучасні методи діагностики розвитку підприємств, які засновані на пошуку кращої структури економічних ресурсів, джерел їх формування, за умови відповідного рівня рентабельності. Проведено аналіз наявних підходів до діагностики розвитку підприємства; моделей багатовимірних рейтингових оцінок, методів визначення інтегрального показника діагностики, що виявило низку істотних недоліків у чинних методах діагностики. Зауважено, що на сучасному етапі розвитку в роботі аналітиків в основному використовуються методи експертних оцінок. Залучення досвіду експертів важливо для виявлення більшості ризиків якісного аналізу, що також вимагає застосування математичних методів та інструментів. Запропоновано використання методу аналізу ієрархій Саати, враховуючи попередні умови, за яких аналітична ієрархія Саати не містить недоліків чинних методів завдяки більш сучасній процедурі парних порівнянь об’єктів і дає змогу отримувати важливі фактори, що охоплюють умови нормування. Методи, запропоновані в дослідженні, показали свою ефективність у реалізації на підприємстві ПАТ “ZKF”.

Ключові слова: *агрегована форма фінансової звітності, розвиток підприємств, парні порівняння, метод діагностики, метод аналізу ієрархій Саати.*

Шмиголь Н.М. Диагностика развития предприятия как компонент эффективной стратегии

В статье предложены современные методы диагностики развития предприятий, которые основаны на поиске лучшей структуры экономических ресурсов, источников их формирования, при условии соответствующего уровня рентабельности. Проведен анализ существующих подходов к диагностике развития предприятия; моделей многомерных рейтинговых оценок, методов определения интегрального показателя диагностики. Этот анализ показал наличие существенных недостатков в существующих методах диагностики. Подчеркнуто, что на современном этапе развития в работе аналитиков в основном используются методы экспертных оценок. Обращение к опыту экспертов важно для обнаружения большинства рисков качественного анализа, что также требует использования математических методов и инструментов. Предложено использование метода анализа иерархий Саати, учитывая предварительные условия, согласно которым аналитическая иерархия Саати не имеет недостатков существующих методов ввиду более продвинутых процедур парных сравнений объектов и позволяет получать важные факторы, охватывающие условия нормирования. Методы, предложенные в исследовании, показали свою эффективность в реализации предприятия ПАТ “ZKF”.

Ключевые слова: *агрегированная форма финансовой отчетности, развитие предприятий, парные сравнения, метод диагностики, метод анализа иерархий Саати.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.1

Т.Д. Косова
доктор економічних наук, професор

І.А. Ангеліна
кандидат економічних наук, доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

КОДЕКС ФІСКАЛЬНОЇ ПРОЗОРОСТІ: ІНІЦІАТИВИ МВФ

Розглянуто еволюцію впровадження Кодексу належної практики щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері, розробленого МВФ, у трьох редакціях. Систематизовано принципи забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері: інституціонально-правові засади (відділення сектора органів державного управління, чітке визначення й оприлюднення функції управління в межах державного сектора; чітка й відкрита правова, нормативна й адміністративна система формування доходів і витрат бюджету); відкритість бюджетних процесів (наявність і дотримання встановленого графіка підготовки бюджету, чіткі процедури виконання і моніторингу бюджету й бюджетної звітності); доступність інформації для громадськості (оприлюднення вичерпної інформації про минулий, поточний і прогнозований стан бюджетно-податкової сфери і про основні фіскальні ризики; доступна і зрозуміла форма висвітлення податково-бюджетної інформації; своєчасне звітування і публікація податково-бюджетної інформації); гарантії достовірності бюджету (відповідність податково-бюджетних даних міжнародним стандартам якості; забезпечення дієвого внутрішнього контролю за діяльністю в бюджетно-податковій сфері; перевірка податково-бюджетної інформації вищими органами державного фінансового контролю). Визначено основні напрями вдосконалення оцінювання фіскальної прозорості. Формалізовано концептуальну схему механізму оцінювання державних витрат і фінансової підзвітності.

Ключові слова: *прозорість, фіскальна, кодекс, впровадження, ініціативи, МВФ.*

І. Вступ

Реалізація принципів ефективного управління державними фінансами і забезпечення підзвітності урядів вимагатиме відповідного інформаційного забезпечення. Підвищення міри фіскальної прозорості допомагає створити умови для прийняття інформованих економічних рішень, сформувати достовірне уявлення про стан державних фінансів, відповідні перспективи й ризики. Проблеми функціонування державних фінансів привертають увагу багатьох учених. Стаття О.А. Швагер присвячена дослідженню питання визначення поняття “державна казна”, його правового режиму та співвідношення з іншими суміжними фінансово-правовими категоріями [1, с. 65].

У наукових працях О.В. Дейнеки, Н.А. Дехтяр, Т.В. Турченюк, А.Ю. Третяк досліджено теоретичні та практичні засади оцінювання ефективності функціонування фінансів державного сектора економіки [2; 3], обґрунтовано місце фінансів державного сектора економіки в системі державних фінансів України [4], досліджено види суб’єктів державного сектора, проаналізовано та узагальнені їх класифікаційні ознаки, а також запропоновано виділення у складі державного сектора економіки державного унітарного й державного корпоративного секторів [5]. Дисертаційна робота Д.М. Дмитренко присвячена розвитку теоретичних і методичних основ реструктуризації фінансової системи, розробці методичних підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на розвиток фінансової системи країни в контексті глобалізації [6]. Вченими узагальнено зарубіжний досвід функціонування державних фінансів на прикладі Республіки Болгарія [7], Республіки Польща [8], досліджено стан відповідності реалізації бюджетної політики України у сфері формування та використання державних видатків принципам організації бюджетних відносин європейського співтовариства [9], розглянуто шляхи подолання вертикальних фінансових дисбалансів у зарубіжних країнах, на цій основі запропоновано заходи щодо покращення дієвості механізму фінансового вирівнювання в Україні [10]. У статті М.І. Макаренко викладено основні вимоги до

© Косова Т.Д., Ангеліна І.А., 2014

дотримання стандартів і норм статистики державних фінансів, сформульовані Міжнародним валютним фондом для України та інших перехідних країн [11, с. 115].

Утім, високо оцінюючи здобутки вказаних авторів, слід зазначити, що недостатньо уваги приділено проблемам поширення ініціатив МВФ щодо підвищення фіскальної прозорості.

II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення рекомендацій МВФ щодо забезпечення прозорості бюджетно-податкової сфери як основи ефективного функціонування державних фінансів. Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: розглянути еволюцію впровадження Кодексу належної практики із забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері, зміст основних редакцій, визначити основні напрями вдосконалення оцінювання фіскальної прозорості, формалізувати концептуальну схему механізму оцінювання державних витрат і фінансової підзвітності.

III. Результати

У 1998 р. Міжнародний валютний фонд (МВФ) представив Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері", результатом чого стала добровільна програма щодо підготовки оцінок прозорості в бюджетно-податковій сфері, названих модулями. Ідея прийняття Кодексу полягала в тому, що прозорість у бюджетно-податковій сфері є ключовою складовою належного управління, яке відіграє ключову роль у досягненні макроекономічної стабільності і високоякісного зростання. В основі переглянутих редакцій Кодексу й Керівництва 2007 р. щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері [12] лежать такі принципи: по-перше, надання вичерпної та надійної інформації про минулу, поточну й майбутню діяльність органів державного управління, її доступність сприяє прийняттю більш обґрунтованих і якісних економічних рішень, допомагає виявити потенційні ризики для перспективного стану бюджетно-податкової сфери, скорегувати податково-бюджетну політику у відповідь на зміни економічних умов і, відповідно, зменшити частоту й гостроту криз; по-друге, забезпечення підзвітності органів державного управління за вибрані ними заходи політики перед громадянами; по-третє, отримання доступу до міжнародних ринків капіталу на сприятливіших умовах. Посилення контролю з боку громадянського суспільства й міжнародних ринків ще більше сприяє реалізації першої мети, створюючи в органів державного управління стимули для проведення зваженої економічної політики й досягнення більшої фінансової стабільності. У табл. 1 наведено принципи забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері.

Усі країни мають забезпечувати прозорість у бюджетно-податковій сфері на основі принципів чіткої формалізації інституціонально-правових засад, відкритості бюджетних процесів, доступності інформації для громадськості й гарантій достовірності бюджету.

Кодекс визначає належну практику, здійснювати яку в змозі країни, незалежно від рівня економічного розвитку. Кодекс є одним з 12 фінансових стандартів, визнаних міжнародним співтовариством, за якими готуються Доповіді про дотримання стандартів і кодексів (Reports on the Observance of Standards and Codes, ROSCs). Окрім питань прозорості в бюджетно-податковій сфері, МВФ розробив стандарти, що стосуються даних, а також прозорості грошово-кредитної і фінансової політики, оскільки ці сфери тісно пов'язані між собою, а іноді перетинаються. Дотримання державою-членом стандартів щодо прозорості доповнює собою здійснюваний МВФ нагляд, який передбачає моніторинг і консультації з офіційними органами країни з широкого кола питань економічної політики для оцінювання чинників економічної уразливості.

Таблиця 1

Принципи забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері (побудовано за даними [12])

1. Інституціонально-правові засади
1.1 Відділення сектора органів державного управління від іншої частини державного сектора й від іншої економіки, чітке визначення й оприлюднення функції управління у межах державного сектора
1.2 Чітка і відкрита правова, нормативна й адміністративна система формування доходів і витрат бюджету
2. Відкритість бюджетних процесів
2.1 Наявність і дотримання встановленого графіка підготовки бюджету, зміст якого має узгоджуватися із цілями макроекономічної і податково-бюджетної політики
2.2 Чіткі процедури виконання й моніторингу бюджету та бюджетної звітності
3. Доступність інформації для громадськості
3.1 Оприлюднення вичерпної інформації про минулий, поточний і прогнозований стан бюджетно-податкової сфери і про основні фіскальні ризики
3.2 Доступна і зрозуміла форма висвітлення податково-бюджетної інформації
3.3 Своєчасне звітування і публікація податково-бюджетної інформації
4. Гарантії достовірності бюджету
4.1 Відповідність податково-бюджетних даних міжнародним стандартам якості
4.2 Забезпечення дієвого внутрішнього контролю за діяльністю в бюджетно-податковій сфері
4.3 Перевірка податково-бюджетної інформації вищими органами державного фінансового контролю

Мета ROSCs щодо бюджетно-податкової сфери – виявити сильні сторони й вразливі місця для встановлення пріоритетних завдань зі зміцнення фіскальних інститутів країни. Ці доповіді виявляють важливі фіскальні ризики й підвищують обізнаність про них, відіграючи корисну роль у процесі нагляду. Світова практика переконує, що оцінки й рекомендації, що містяться в ROSCS стосовно бюджетно-податкової сфери, виявилися корисними органам державного управління у визначенні своїх потреб у зміцненні потенціалу й тим самим перетворилися на важливе джерело інформації для встановлення пріоритетів щодо напрямів можливої технічної допомоги з боку МВФ та інших організацій, що надають таку допомогу.

ROSCs стосовно бюджетно-податкової сфери готуються за запитом офіційних органів країни. З 1999 р. МВФ провів 111 таких оцінок у 94 країнах світу, у т. ч. 6 в Україні: банківський нагляд (листопад 2003 р.), поширення даних (серпень 2003 р.), фінансова прозорість (вересень 1999 р., квітень 2004 р.), прозорість грошово-фінансової політики (листопад 2003 р.), платіжні системи (листопад 2003 р.) [13]. Рішення про підготовку й публікацію ROSCs приймаються добровільно і свідчать про намір країни поліпшити прозорість у бюджетно-податковій сфері. Такі поліпшення можуть періодично відзначатися в публікованих оновленнях доповідей або повторних оцінках прозорості в бюджетно-податковій сфері і підкріплюватися позитивною реакцією на ці доповіді з боку приватних ринків і донорів. Загальновизнано, що це сприяє підвищенню довіри суспільства до управління державними фінансами, а більш інформоване громадянське суспільство здатне приймати і просувати ефективніші рішення в податково-бюджетній сфері.

З часу першого видання в 1998 р. і останнього оновлення в 2007 р. Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері МВФ і супутнє керівництво є центральними ланками в глобальній архітектурі стандартів фіскальної прозорості. За період з кінця 1990-х рр. відчутні значні поліпшення охоплення, якості і своєчасності надання інформації про державні фінанси, але криза, що вибухнула у 2008 р., виявила істотні недоліки, навіть у країнах з розвинутою економікою, в розумінні стану державних фінансів і відповідних перспектив і ризиків. У недавньому документі МВФ з питань політики підкреслено необхідність зміцнення чинних стандартів фіскальної прозорості й механізмів моніторингу, включаючи Кодекс прозорості в бюджетно-податковій сфері та інструменти оцінювання, з урахуванням уроків кризи й для запобігання поверненню до непрозорої бюджетної практики в майбутні періоди.

Протягом 1 півріччя 2013 р. МВФ проводив консультації з урядами, групами громадянського суспільства, академічними колами й учасниками фінансових ринків щодо шляхів зміцнення стандартів фіскальної прозорості та інструментів її оцінювання. Коментарі, отримані в процесі цього першого раунду консультацій, відбиті у випущеному 1 липня 2013 р. проекті переглянутого Кодексу. У межах цього нового раунду консультацій з громадськістю МВФ просить додаткові відгуки, які будуть враховані при підготовці остаточного варіанта Кодексу [14]. Переглянутий Кодекс покликаний підвищити рівень розробки і проведення політики підзвітності у використанні державних коштів, посилити стандарти фіскальної звітності з урахуванням уроків недавньої економічної кризи, виявити й усунути пропуски в публікованій фіскальній інформації, а також сприяти підвищенню міри фіскальної прозорості в країнах з будь-яким рівнем розвитку. Ці зміни покликані дати органам державного управління, громадянам і учасникам ринків повніше уявлення про стан державних фінансів.

Фіскальна прозорість – повнота, ясність, достовірність, своєчасність і актуальність публікованої інформації про стан державних фінансів у минулому, в поточному і майбутньому часі – є найважливішим елементом у розробці і проведенні дієвої бюджетно-податкової політики. Серед більшсті емпіричних досліджень відзначається позитивний зв'язок між фіскальною прозорістю, бюджетними результатами й уявленнями про платоспроможність бюджету [15].

Пропонована структура і зміст переглянутого Кодексу прозорості в бюджетно-податковій сфері за низкою аспектів відрізняються від чинного Кодексу. Конкретніше, новий Кодекс має такі особливості:

– більше уваги приділено продуктам бюджетної звітності. Чимало принципів Кодексу 2007 р. ґрунтувалися на чіткості юридичних, інституціональних і процедурних механізмів фіскальної звітності. У переглянутому Кодексі більшість цих принципів збережені, але перероблені з акцентом на якість самої фіскальної звітності як об'єктивної основи для оцінювання рівня фактичної прозорості. З цією метою переглянутий Кодекс будується на трьох ключових аспектах розкриття бюджетної інформації: бюджетній звітності, прогнозуванні і складанні бюджету; аналізі бюджетних ризиків і управлінні ними;
– виділено питання, що мають найважливіше значення для розробки і проведення макроекономічної політики, зокрема оцінювання державних витрат і фінансової підзвітності (Public Expenditure and Financial Accountability, PEFA), аналіз бюджетних ризиків і управління ними.

Водночас у переглянутому проекті Кодексу відсутні принципи Кодексу 2007 р., що стосуються, наприклад, зайнятості в державному секторі, закупівель і процедур внутрішнього аудиту, оскільки ці питання, що мають більше управлінський характер, охоплені конкретними показниками діяльності в основі PEFA, яка є розвитком програм управління публічними фінансами (The public financial management, PFM), системи оцінювання ефективності (Performance Measurement Framework, PMF). В основі PEFA лежить оцінювання загальної бюджетної дисципліни, стратегічного розподілу ресурсів, ефективного використання ресурсів для надання послуг;

– засвоєно уроки кризи завдяки розширенню інституціонального охоплення бюджетної звітності, повнішої інформації про державні баланси активів і пасивів, частішому і своєчасному наданню бюджетної інформації, вдосконаленню аналізу бюджетних ризиків, активному фіскальному нагляду за субнаціональними структурами й державними корпораціями, більшій узгодженості бюджетних прогнозів, бюджетних звітів, що готуються впродовж року, і бюджетних даних на кінець року;
– передбачає диференційовану практику. У Кодексі 2007 р. було встановлено єдиний стандарт належної практики в кожній сфері, тоді як в переглянутому Кодексі є відмінності між базовою, належною і передовою практикою за кожним з його 45 принципів. Це дає змогу країнам визначити низку досяжних орієнтирів на шляху до повної відповідності передовим міжнародним стандартам;
– містить кількісні індикатори фіскальної прозорості для ретельнішого аналізу якості публікованих бюджетно-податкових даних і наявних недоліків у практиці фіскальної прозорості: показники рівня охоплення бюджетної звітності, надійності бюджетних прогнозів і розміру, не відображених у звітності умовних зобов'язань.

Кодекс прозорості в бюджетно-податковій сфері також є основою для нової оцінки фіскальної прозорості (ОФП), яка вводиться замість ROSCs стосовно бюджетної сфери й дає змогу країнам отримати більш аналітичні, порівняльні оцінки своєї практики забезпечення фіскальної прозорості, які слугують керівництвом до дії. Нова ОФП містить такі основні нововведення:

– доступніша форма оцінювання: звіти ОФП містять набір зведених "теплових карт", які дають країнам чітку картину їх сильних сторін і аспектів, що вимагають доопрацювання у сфері фіскальної прозорості щодо принципів і практики Кодексу і тим самим дають їм змогу порівнювати свої результати з іншими країнами, а також визначати потреби у проведенні реформ;
– ретельніший аналіз: основна увага приділяється достатності і якості бюджетних даних, що надаються, і величині наявних недоліків на основі кількісних індикаторів фіскальної прозорості, що містяться в Кодексі;
– належна послідовність плану дій із забезпечення фіскальної прозорості: визначення конкретних кроків, які країні необхідно здійснити в середньостроковій перспективі для проведення найважливіших реформ, необхідних у сфері фіскальної прозорості;
– оцінки трьох самостійних модулів: бюджетна звітність, прогнозування і складання бюджету, аналіз ризиків та управління ризиками. Ці модулі можуть заповнюватися незалежним чином, що забезпечує можливості для більш цілеспрямованого оцінювання, орієнтованого на найбільш актуальні питання прозорості в країні.

Після оприлюднення проекту Кодексу МВФ на пілотній основі проводить нові ОФП серед країн з розвинутою економікою, країн з ринком, що формується, і країн з низькими рівнем розвитку в Європі й Латинській Америці, і результати цих оцінок використовують для подальшого вдосконалення принципів і практики в проекті переглянутого Кодексу. МВФ планує опублікувати підсумкові доповіді за цими пілотними оцінками з дозволу офіційних органів відповідних країн.

Окремо зауважимо про призначення PEFA, яка має такі цілі: надання достовірної інформації про виконання системами, процесами й установами протягом тривалого часу вимог управління державними фінансами (PFM); внесок у процес реформування державного управління шляхом визначення, якою мірою реформи підвищують продуктивність, ідентифікації успіху реформ та їх продовження; сприяння гармонізації діалогу з ефективності PFM, потреб у реформуванні та донорської підтримки між урядом і донорами навколо загальної оцінки ефективності управління державними фінансами на основі скорочення операційних витрат для урядів країн.

Структура PEFA була створена як аналітичний інструмент високого рівня, який складається з набору 31 індикаторів і опорного звіту про виконання PFM, в якому міститься огляд виконання системи управління державними фінансами країни (див. рис.). Механізм PEFA дає змогу провести надійну, всеосяжну діагностику на основі фактичних даних, які можна порівнювати з часом для моніторингу результатів зусиль щодо реформування суспільного управління державними фінансами.

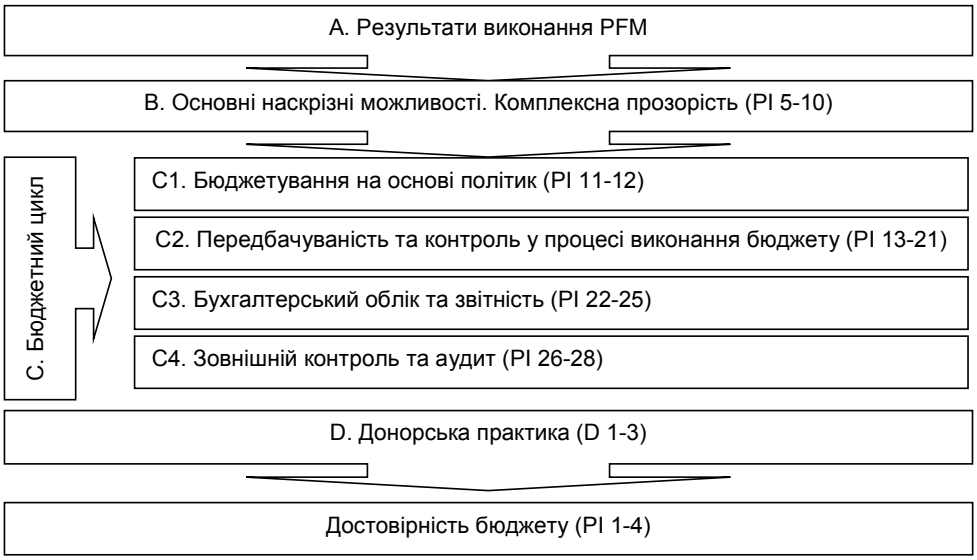


Рис. Концептуальна схема механізму оцінювання ефективності PEFA*
*розроблено автором

Такий механізм можуть використовувати органи державного управління для внутрішніх оцінок у країні, а також зовнішні агентства через забезпечення узгодження та стандартизації запитуваної інформації і загальний інструментарій оцінювання.

IV. Висновки

1. Розглянуто еволюцію впровадження Кодексу належної практики щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері в редакціях 1998 р., 2007 р., 2013 р. Встановлено, що основними змінами в останній редакції Кодексу є: запровадження механізму оцінювання державних витрат і фінансової підзвітності (Public Expenditure and Financial Accountability, PEFA), диференційована практика оцінювання дотримання принципів фіскальної прозорості, заміна Доповіді про дотримання стандартів і кодексів (Reports on the Observance of Standards and Codes, ROSCs) оцінкою фіскальної прозорості (ОФП).

2. Основними напрямами вдосконалення ОФП: доступна форма оцінювання (набір зведених "теплова карта"), ретельніший аналіз, належна послідовність плану дій із забезпечення фіскальної прозорості; оцінювання трьох самостійних модулів: бюджетна звітність, прогнозування і складання бюджету, аналіз ризиків і управління ризиками.

3. Формалізовано концептуальну схему механізму оцінювання ефективності PEFA. Забезпечуючи загальний пул інформації для вимірювання та моніторингу управління державними фінансами, зростання продуктивності і створення загальної платформи для діалогу про реформу PFM, підхід PEFA сприятиме розвитку ефективних систем управління державними фінансами країн світу.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій щодо адаптації механізму оцінювання ефективності PEFA до умов бюджетного процесу в Україні.

Список використаної літератури

1. Швагер О.А. Щодо визначення поняття "державна казна" / О.А. Швагер // Правовий вісник УАБС. – 2013. – № 2 (9). – С. 62–65.
2. Дейнека О.В. Ефективність функціонування фінансів державного сектора економіки України : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О.В. Дейнека ; Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми : [Б. В.], 2010. – 220 с.
3. Турченюк Т.В. Проблеми сучасної фінансової системи України та пропозиції щодо її ефективного економічного розвитку / Т.В. Турченюк, А.Ю. Третяк // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11. – С. 255–258.
4. Дехтяр Н.А. Основи функціонування фінансів державного сектора як складової фінансової системи / Н.А. Дехтяр, О.В. Дейнека // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 1(26). – С. 58–64.
5. Дейнека О.В. Систематизація суб'єктів державного сектора економіки України / О.В. Дейнека // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 199–206.
6. Дмитренко Д.М. Реструктуризація фінансової системи України під впливом глобалізації : дис. … канд. економ. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Д.М. Дмитренко. – Суми : УАБС НБУ, 2010. – 235 с.

7. Дудченко В.Ю. Особливості реформування та сучасні проблеми функціонування державних фінансів Республіки Болгарія / В.Ю. Дудченко // Актуальні питання економічних наук : зб. матер. IV Міжнарод. наук.-практ. конф. (16–17 травня 2014 р.) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 4 ч. – Донецьк : ГО “СІЕУ”, 2014. – Ч. 2. – С. 103–105.
8. Дудченко В.Ю. Сучасний стан та структура державних фінансів Республіки Польща // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. – Одеса : Гельветика, 2014. – Т. 19. – Вип. 1/2. Економіка. – С. 98–102.
9. Боярко І. Аналіз бюджетної політики країн ЄС та України у сфері формування та використання державних видатків [Текст] / І. Боярко, Н. Дехтяр, О. Дейнека // Вісник НБУ. – 2013. – № 9. – С. 17–21.
10. Козенко А.О. Зарубіжний досвід вертикального фінансового вирівнювання та його застосування в Україні [Текст] / А.О. Козенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць : заснований у 1999 р. / Державний вищий навчальний заклад ”Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми : ДВНЗ ”УАБС НБУ”, 2013. – Вип. 37. – С. 266–272.
11. Макаренко М.І. Деякі аспекти забезпечення прозорості бюджетного процесу в Україні [Текст] / М.І. Макаренко // Фінансові важелі економічного зростання України на сучасному етапі / Буковинський державний фінансово-економічний інститут. – Чернівці, 2000. – Вип. 1. Ч. 1. – С. 112–116.
12. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. (МВФ, 2007 год) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf.
13. Reports on the Observance of Standards and Codes (ROSCs). Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.imf.org/external/NP/rosc/rosc.aspx?sortBy=CountryName&sortVal=U
14. Draft Fiscal Transparency Code [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.imf.org/external/np/exr/consult/2013/fisctransp/pdf/070113.pdf.
15. IMF Strengthens Fiscal Transparency Code. IMF Survey online. July 1, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2013/POL061713A.htm.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2014.

Косова Т.Д., Ангелина И.А. Кодекс фискальной прозрачности: инициативы МВФ

Рассмотрена эволюция внедрения Кодекса надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, разработанного МВФ, в трех редакциях. Систематизированы принципы обеспечения прозрачности в бюджетно-налоговой сфере: институционально-правовые принципы (отделение сектора органов государственного управления, четкое определение и обнародование функции управления в рамках государственного сектора; четкая и открытая правовая, нормативная и административная система формирования доходов и расходов бюджета); открытость бюджетных процессов (наличие и соблюдение установленного графика подготовки бюджета, четкие процедуры выполнения и мониторинга бюджета и бюджетной отчетности); доступность информации для общественности (обнародование исчерпывающей информации о прошлом, текущем и прогнозируемом состоянии бюджетно-налоговой сферы и об основных фискальных рисках; доступная и понятная форма представления налогово-бюджетной информации; своевременная отчетность и публикация налогово-бюджетной информации); гарантии достоверности бюджета (соответствие налогово-бюджетных данных международным стандартам качества; обеспечение действенного внутреннего контроля деятельности в бюджетно-налоговой сфере; проверка налогово-бюджетной информации высшими органами государственного финансового контроля). Определены основные направления усовершенствования оценки фискальной прозрачности. Формализована концептуальная схема механизма оценки государственных расходов и финансовой подотчетности.

Ключевые слова: *прозрачность, фискальная, кодекс, внедрение, инициативы, МВФ.*

Kosova T., Anhelina I. Fiscal Transparency Code: initiatives of IMF

The evolution of introduction of Code of the proper practice is considered on providing of transparency in a budgetary – tax sphere, worked out IMF, in three releases. Principles of providing of transparency are systematized in a budgetary-tax sphere: institutional-legal principles (separation of state administration organs sector, clear determination and promulgation of management function within the framework of state sector; clear and open legal, normative and administrative system of forming of budget profits and charges); openness of budgetary processes (presence and observance of the set chart of budget preparation, clear procedures of implementation and monitoring of budget

and budgetary accounting); availability of information for public (promulgation of exhaustive information about the past, current and forecast status of budgetary-tax sphere and about basic fiscal risks; accessible and clear form of presentation of tax and budget information; timely accounting and publication of tax and budget information); guarantees of authenticity of budget (accordance of tax and budget data to the international standards of quality; providing of effective internal control of activity is in a budgetary-tax sphere; verification of tax and budget information the higher organs of state financial control). Basic directions of improvement of estimation of fiscal transparency are certain. The conceptual chart of mechanism of estimation of the government spending and financial accountability is formalized.

Key words: *transparency, fiscal, code, introduction, initiative, IMF.*

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 338.432 (633/635)

І.М. Сачовський
кандидат економічних наук, доцент
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА (РОСЛИННИЦЬКОЇ ГАЛУЗІ) В УКРАЇНІ

Розглянуто регіональну (обласну) структуру сільськогосподарського виробництва (рослинницької галузі) в Україні в розрізі основних, найважливіших видів його продукції; проведено аналіз особливостей динаміки урожайності основних сільськогосподарських культур.

Ключові слова: *регіональна (обласна) структура виробництва найважливіших видів сільськогосподарської продукції; урожайність основних сільськогосподарських культур.*

І. Вступ

Агропромисловий комплекс України переживає складний період свого розвитку, зокрема, докорінну реорганізацію системи виробничих відносин у всіх його найважливіших сферах. Одним із свідчень ефективності розв'язання проблем, які неминуче виникають при цьому, є динаміка розвитку рослинницької галузі. Більше того, темпи зростання останньої можуть виступати одним з показників того, наскільки досконалою є політика держави щодо сільського господарства країни в цілому, наскільки вона відповідає специфіці того чи іншого регіону, області, району, а в кінцевому підсумку – інтересам конкретного сільськогосподарського товаровиробника. Однак не можемо не зауважити, що стосовно рослинницької галузі це лише одна, хоча й надзвичайно важлива, з передумов, що визначають динаміку її розвитку. Темпи зростання залежать від комплексу факторів, їх усебічне врахування необхідне, обов'язкове й виправдане в процесі аналізу розвитку, зокрема вказаної галузі. Саме комплексний підхід є визначальним у цьому аспекті.

ІІ. Постановка завдання

Вихідні положення розгляду специфіки рослинницької галузі сільського господарства України полягають у такому:

– розвиток рослинницької галузі, її динаміка є наочним відображенням тих глибинних процесів, які мали місце як у цій сфері матеріального виробництва, так і в економіці країни в цілому, в умовах переходу до ринкової системи ведення господарства, формування нового типу виробничих відносин;
– структура сільськогосподарського виробництва в тому чи іншому регіоні країни в кожному конкретному випадку визначається цілим комплексом передумов, взаємозумовлених і взаємозалежних, врахування найважливіших з яких обов'язкове в процесі її аналізу;
– показник величини урожайності основних сільськогосподарських культур у той чи інший період є одним з найбільш комплексних, що характеризує специфіку їх виробництва.

ІІІ. Результати

У 2012 р. валова продукція сільського господарства України становила 223 254,8 млн грн, з яких продукція рослинництва – 149 233,4 млн грн (66,8%), тваринництва – 77 560,7 млн грн (33,2%). У 1995–2012 рр. у цілому в динаміці розвитку рослинницької галузі є ознаки тенденції зростання питомої ваги рослинництва в загальних обсягах сільськогосподарського виробництва. Так, якщо в 1995 р. валова продукція рослинництва становила 57,8% від загальних обсягів продукції вказаної галузі, то у 2000 р. – 61,4%, у 2005 р. – 63,7%, в 2008 р. – 67,6%, в 2009 р. – 65,6%, в 2010 р. – 63,9%, а в 2011 р. – 69,5%. Зазначена тенденція є, з одного боку, проявом загальних особливостей сільського господарства України, що склалися об'єктивно, а з іншого – втіленням, результатом дії цілого комплексу причин і обставин, що зумовлені політикою держави щодо зазначеної галузі на тому чи іншому етапі її розвитку. У зв'язку із цим зауважимо, що навіть незважаючи на численні проблеми як загальнонаціонального, так і регіонального рівня, що супроводжують розвиток тваринницької галузі, питома вага її відносно висока – 33,2% у 2012 р. З іншого боку, ефективне функціонування рослинницької галузі зумовлене аж ніяк не меншою кількістю передумов, необхідних для цього. Біль-

© Сачовський І.М., 2014

ше того, проблеми, що супроводжують розвиток рослинницької галузі, на нашу думку, мають більш глибинний і складніший характер порівняно з тваринницькою. Це пов'язано, зокрема, зі структурою виробництва в розрізі окремих видів продукції рослинництва як у будь-якому регіоні, так і загалом по країні, оптимізацією співвідношень загальних обсягів виробництва галузі з огляду на основні форми господарювання, необхідність урахування впливу цілого комплексу причин, які не мають безпосереднього стосунку до рівня інтенсифікації, а, відповідно, і продуктивності праці тощо.

У контексті зазначеного вважаємо за доцільне конкретизувати специфіку рослинницької галузі сільського господарства України, зокрема, розглянути регіональну структуру виробництва її основних і найважливіших видів продукції (табл. 1). Дані табл. 1 свідчать про існування відносно значних розбіжностей у величині питомої ваги тієї чи іншої області в загальних обсягах виробництва зернових культур. Так, наприклад, якщо із загального обсягу виробництва продукції зазначеного виду у 2012 р. на Вінницьку область припадало 7,8%, то Закарпатську – всього 0,7%, тобто діапазон коливань становив 11,1 разу. Це лише показовий висновок з наведених даних, що, по суті, є проявом іншого, більш глибинного характеру. Він зводиться до того, що в характеристиці структури виробництва зернових культур достатньо чітко виявляються її регіональні особливості. Так, відносно високою в загальних обсягах виробництва зернових культур є питома вага фактично всіх областей центрального регіону: Вінницька – 7,8%, Кіровоградська – 5,9%, Полтавська – 7,9%, Черкаська – 7,1%. Водночас у західних областях має місце зворотна картина: питома вага, наприклад, Волинської області становить 1,8% загальних обсягів виробництва зернових культур, Закарпатської – лише 0,7%, Івано-Франківської – 1,3%, майже аналогічна ситуація і в інших областях (за винятком Хмельницької області – 5,8%, але й вона тяжіє до центрального регіону).

Таблиця 1

Регіональна структура виробництва найважливіших видів сільськогосподарської продукції рослинницької галузі України, в 2012 р.

Області	Зернові культури		Картопля		Овочі	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Україні в цілому	46 216,	100,0	23 250,	100,0	10 016,	100,0
у тому числі – по областях:	2	7,8	2	7,4	7	3,6
Вінницька	3624,7	1,8	1732,6	5,0	366,2	2,8
Волинська	869,3	3,3	1161,5	2,1	281,9	6,7
Дніпропетровська	1554,3	3,5	481,7	3,2	671,6	5,1
Донецька	1642,6	3,6	750,5	5,8	511,9	2,4
Житомирська	1694,9	0,7	1343,9	2,6	242,2	2,8
Закарпатська	322,1	2,6	608,6	1,4	282,7	3,4
Запорізька	1196,3	1,3	321,0	3,9	346,1	1,4
Івано-Франківська	615,5	6,9	927,6	7,5	146,5	5,7
Київська	3190,0	5,9	1741,1	1,6	568,3	2,1
Кіровоградська	2339,5	2,8	384,0	1,6	210,5	3,3
Луганська	1293,8	2,3	404,4	7,9	333,3	4,7
Львівська	1065,7	2,7	1830,8	0,7	471,3	5,2
Миколаївська	1278,3	4,1	173,9	2,2	521,3	4,7
Одеська	1880,4	7,9	502,6	4,2	472,9	4,9
Полтавська	3644,7	1,	950,9	5,8	491,9	2,5
Рівненська	918,4	5,7	1335,0	4,	250,5	1,8
Сумська	2667,8	4,7	1128,6	5,5	185,3	2,5
Тернопільська	2163,8	5,8	1284,6	4,2	254,8	7,6
Харківська	2716,5	2,3	980,4	1,2	698,4	12,8
Херсонська	1055,2	5,8	276,1	7,0	1287,7	2,2
Хмельницька	2712,6	7,1	1591,2	3,3	225,4	3,6
Черкаська	3310,6	1,3	762,7	2,6	368,6	2,2
Чернівецька	611,9	6,3	601,9	7,0	228,3	2,1
Чернігівська	2939,0	1,9	1630,8	1,4	207,8	3,9
АР Крим	908,3		343,8		391,3	

Як свідчать дані табл. 1, в областях південного регіону вирощування зернових культур не набуло масового поширення. Так, питома вага Запорізької області становить 2,6% загальних обсягів виробництва зернових культур, Миколаївської – 2,7%, Херсонщини – 2,3% тощо. Зазначене характерне й для областей східного регіону – в інтервалі від 2,8% у Луганській області до 5,8% на Харківщині. У цілому значно вища питома вага у виробництві зернових культур більшості областей північного регіону: Київської – 6,9%, Чернігівської – 6,3%, Сумської – 5,7%.

Важливим в усіх аспектах є аналіз у цьому випадку регіональних (обласних) особливостей виробництва картоплі, однієї з ос-

новних сільськогосподарських культур. Її динаміка відображає специфіку розвитку вітчизняного агропромислового комплексу за всі роки незалежності.

Насамперед, необхідно виділити, за аналогією виробництва зернових культур, наявність широкого діапазону коливань питомої ваги окремих областей у загальних обсягах вирощування картоплі (хоча й у цьому випадку спостерігається вплив цілого комплексу причин): від 0,7% у Миколаївській до 7,9% у Львівській області. Хоча є очевидним, що серед усіх областей України однією з найвищих (за винятком Чернівецької і Закарпатської) у загальних обсягах виробництва картоплі є питома вага їх саме у західному регіоні країни. Так, наприклад, на Волині виробляють 5,0% загального обсягу вирощуваної картоплі, найвищою по Україні є питома вага Львівської області – 7,9%; питома вага Рівненської області у 2012 р. перебувала на рівні 5,8%, високою вона була на Хмельниччині – 7% й на Тернопільщині – 5,5%. Отже, можна зробити висновок, що виробництво картоплі в Україні сконцентровано переважно в її західному регіоні (сумарна питома вага його областей у цілому за зазначений період становила близько 40,3%). Продовжуючи розгляд специфіки виробництва картоплі, слід виділити неоднозначний його характер в областях центрального регіону: якщо питома вага Вінницької області у 2012 р. становила близько 7,4%, тобто була однією з найвищих по Україні, то Полтавської – 4,2%, Черкаської – 3,3%, а Кіровоградської – лише 1,6%. Не набуло поширення й виробництво картоплі в східному регіоні України. Так, на Харківщині виробляли 4,2% загального обсягу картоплі, на Донеччині – 3,2%, на Дніпропетровщині – 2,1%, а на Луганщині – лише 1,6%. Однак це особливості скоріше локального характеру. Найважливішим у цьому випадку можна вважати те, що наряду із західним регіоном, де за рахунок переважно територіального масштабу (і не тільки) вирощують основну масу картоплі, другим основним її виробником є північний регіон країни. Зауважимо, що в чотирьох північних областях виробляють приблизно чверть (25,2%) усього збору картоплі. Більше того, питома вага Київської області у 2012 р. була однією з найвищих по Україні – в межах 7,5%, відносно високою вона була й на Чернігівщині – 7,0%. Крім того, за показником величини питомої ваги тієї чи іншої області того чи іншого регіону найнижчими вони є на півдні України, зокрема, Запоріжжя – 1,4% Миколаївщини – лише 0,7% (найменшою серед цих областей), Херсонщини – 1,2%.

Такими є найважливіші, найбільш очевидні висновки, зроблені на підставі наведених в табл. 1 даних, стосовно регіональних (обласних) особливостей виробництва картоплі.

Доповнимо характеристику регіональних особливостей виробництва найважливіших сільськогосподарських культур в Україні розглядом його специфіки стосовно овочів. На наш погляд, необхідність такого аналізу цілком виправдана й зрозуміла з огляду, зокрема, на їх місце в раціоні харчування кожної людини і, відповідно, їх ролі в підтримці її життєдіяльності.

Безсумнівним лідером у виробництві продукції овочівництва є Херсонська область, питома вага якої у 2012 р. становила 12,8% загальних обсягів продукції вказаного виду. Це, до речі, навіть більше, ніж її виробляється в Івано-Франківській (1,4%), Сумській (1,5%), Чернігівській (2,1%), Кіровоградській (2,2%), Чернівецькій (2,2%) і Рівненській (2,2%) областях разом. З огляду ж на відносно високу питому вагу в загальних обсягах вирощуваних овочів інших областей південного регіону, зокрема, Одеської – 4,9% і Миколаївської – 4,7% (Запорізької – 3,6%), можна зробити висновок, що виробництво продукції зазначеного виду великою мірою сконцентроване саме у південному регіоні. Водночас зауважимо, що вирощування овочів набуло поширення й у більшості областей східного регіону. Так, питома вага Харківської області у 2012 р. становила 8,2% (це другий за величиною показник у цілому по Україні), Дніпропетровської – 6,7%, Донецької – 5,1%. Дещо нижча, хоча й висока – на рівні 3,6% – вона й на Луганщині. По суті, на східний регіон України припадає чверть (23,6%) усього обсягу продукції овочівництва. Нарешті, одна з найбільш характерних особливостей виробництва продукції зазначеного виду – відносно низька питома вага практично кожної з областей західного регіону. Так, на Волині вона становить 2,8%, на Закарпатті – 2,8%, на Івано-Франківщині – лише 1,4%, дещо вища вона у Львівській області – близько 4,7%, на Рівненщині вона становить ще менше – 2,2%, так само (2,2%) на Тернопільщині, на Хмельниччині й у Чернівецькій області. В контексті вищезазначеного характерною ознакою можна вважати й відсутність будь-яких чітко виражених особливостей виробництва продукції овочівництва в інших регіонах країни (за винятком хіба що того, що відносно високою є питома вага Київської області – 5,7%; це третій за величиною показник).

Аналіз регіональних особливостей виробництва основних сільськогосподарських культур в Україні вимагає розгляду основних факторів, що визначають його обсяги. Найважливішими з них є величина сільськогосподарських угідь, відведених під вирощування тих чи інших культур, і їх урожайність.

І хоча, як свідчать дані офіційної статистики, в практичній діяльності наявна зміна структури сівозмін, вона є відносно стабільною величиною (порівняно з валовим збором тих чи інших сільськогосподарських культур). Більш чутливим індикатором, що відображає ефективність виробництва, є саме показник урожайності тих чи інших сільськогосподарських культур, який визначає надзвичайну актуальність його дослідження. Стосовно особливостей динаміки виробництва зернових культур у зазначеному аспекті, то основні його показники наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Регіональні особливості врожайності зернових культур на Україні, ц з 1 га

Області	Роки							
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Україна, в цілому у тому числі по областях:	24,3	19,4	26,0	34,6	29,8	26,9	37,0	31,2
Вінницька	28,6	23,6	27,4	41,0	37,0	36,9	49,3	43,1
Волинська	26,5	19,4	24,1	27,7	25,2	24,1	29,7	32,2
Дніпропетровська	22,5	20,3	28,5	34,0	26,1	25,3	30,8	15,6
Донецька	23,3	18,5	24,7	30,8	24,1	24,8	29,5	21,9
Житомирська	23,6	18,8	20,5	29,6	31,1	29,4	39,3	43,5
Закарпатська	29,9	25,8	37,0	36,8	36,3	32,8	37,6	36,1
Запорізька	21,5	15,5	23,5	32,5	24,5	22,7	26,0	15,9
Івано-Франківська	30,1	21,8	25,8	32,4	32,5	29,2	39,6	40,7
Київська	27,9	24,7	34,2	40,0	28,5	33,0	45,2	51,2
Кіровоградська	25,2	19,9	29,0	36,1	29,4	28,9	40,9	29,6
Луганська	16,9	11,8	25,4	30,9	20,7	19,6	25,5	25,4
Львівська	28,5	20,1	23,4	32,1	30,5	25,8	36,5	37,1
Миколаївська	22,9	14,7	20,8	28,7	27,6	25,1	28,4	16,3
Одеська	21,1	18,0	23,4	30,4	24,0	25,5	29,2	17,1
Полтавська	25,6	18,9	31,3	43,7	37,9	30,8	51,6	38,9
Рівненська	26,0	21,1	22,6	29,5	27,8	26,6	32,6	36,3
Сумська	23,0	18,2	21,2	35,7	30,6	22,1	38,3	40,5
Тернопільська	31,4	19,4	23,6	34,0	33,6	27,7	41,0	43,9
Харківська	18,5	18,0	29,7	38,8	26,7	18,7	37,0	29,0
Херсонська	24,6	17,2	22,1	32,9	23,9	22,1	32,4	18,2
Хмельницька	28,9	23,8	22,2	33,0	31,6	31,5	40,3	45,2
Черкаська	29,8	27,2	33,8	44,4	46,0	39,1	57,3	51,3
Чернівецька	35,7	24,2	31,3	39,8	38,2	37,9	45,8	44,6
Чернігівська	18,4	16,0	25,8	32,1	31,9	25,1	38,4	43,2
АР Крим	27,0	20,1	21,2	28,3	24,4	21,2	31,9	16,9

Як бачимо, в цілому в динаміці урожайності зернових культур упродовж 1995–2012 рр. спостерігалася тенденція зростання, однак визначальною ми схильні вважати якраз наявність суттєвих перепадів у її величині в окремі роки. Показовою є порівняльна характеристика величини урожайності зернової культури у 2000 і 2011 рр. Якщо у 2011 р. її рівень був у межах 37,0 ц з 1 га, то у 2000 р. вона становила лише 19,4 ц з 1 га. При цьому перелік аналогічних розбіжностей можна було б продовжувати, адже цей процес чітко виявляється в розрізі окремих областей.

Так, наприклад, у Дніпропетровській області у 2012 р. порівняно з 2011 р. урожайність зернових культур впала фактично у 2 рази – якщо в 2011 р. вона була на рівні 30,8 ц з 1 га, то в наступному – лише 15,6 ц з 1 га. Така сама картина мала місце, зокрема, на Миколаївщині – відповідно 28,4 ц з 1 га і 16,3 ц з одного га, на Херсонщині – 32,4 і 18,2 ц з 1 га у зазначені роки, в Запорізькій області вона становила 26,0 і 15,9 ц з 1 га відповідно.

Ми навмисно акцентували увагу саме на цих областях, хоча перепади врожайності зернових культур були типовим явищем як на загальнонаціональному, так і певною мірою фактично в кожній з областей. Показовою стала така особливість вирощування зернових, як їх неприпустима в ряді випадків низька врожайність. Хоча є й позитивні моменти. Так, у 2011 р. урожайність зернових культур у Черкаській області була на рівні 57,3 ц з 1 га, Полтавській – 51,6 ц з 1 га, Вінницькій – 49,3 ц з 1 га. Невипадковим є те, що всі із зазначених областей належать до центрального регіону країни.

Важливим є й аналіз динаміки виробництва картоплі – однієї з основних сільськогосподарських культур. Визначальною особливістю розглядуваної динаміки, як свідчать, зокрема, дані табл. 3, є те, що протягом 1995–2012 р. у цілому по Україні спостерігалася чітко виражена тенденція постійного й неухильного зростання величини урожайності цієї культури – з 96,2 ц з 1 га в 1995 р. до 161,0 ц з 1 га у 2012 р. І хоча в окремі роки й були відхилення, вони мали скоріше епізодичний характер, зберігалася зазначена раніше тенденція. Утім, особливістю є й існування суттєвих перепадів у величині урожайності картоплі в розрізі окре-

мих областей. Так, наприклад, якщо у 2012 р. урожайність картоплі на Хмельниччині становила 232,7 ц з 1 га, то в той самий рік на Миколаївщині – лише 89,5 ц з 1 га. До особливостей динаміки виробництва картоплі локального характеру ми зараховуємо, зокрема, таке:

– по-перше, в Запорізькій області, де в 1995 р. урожайність картоплі була найнижчою серед усіх областей України – 34,1 ц з 1 га, темпи її зростання значно випереджали динаміку в загальнонаціональному масштабі – до 111,2 ц з 1 га, або в 3,2 разу, хоча, якщо бути до кінця об'єктивним, доводиться констатувати, що, незважаючи на зазначені темпи, урожайність картоплі в цій області у 2012 р. була однією з найнижчих по Україні;
– по-друге, варто зауважити, що в Миколаївській області у 2000 р. урожайність картоплі була на рівні 27,3 ц з 1 га і порівняно навіть з 1995 р. зменшилася аж на 56,8 ц з 1 га (у 1995 р. вона становила 81,1 ц з 1 га); аналогічна картина мала місце і в Кіровоградській області – відповідно 54,7 ц з 1 га у 2000 р. і 89,1 ц з 1 га у 1995 р.;
– по-третє, заслуговує на увагу той факт, що в Луганській області в 2005 р. урожайність картоплі була однією з найвищих в Україні – у межах 171,7 ц з 1 га, але за весь наступний період виробництво цієї культури так і не вийшло на цей рівень, більше того, порівняно з 2010 р. вона впала до 87,3 ц з 1 га, тобто зменшилась у 1,9 разу.

Таблиця 3

Регіональні особливості урожайності картоплі на Україні, ц з 1 га

Області	Роки							
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Україна, в цілому	96,2	121,6	128,4	138,7	139,3	132,5	168,0	161,0
у тому числі по областях:								
Вінницька	103,3	116,5	130,1	151,6	154,1	155,3	174,6	159,9
Волинська	92,9	151,4	140,7	139,2	144,9	149,6	163,5	174,0
Дніпропетровська	71,2	134,9	123,8	119,6	92,3	88,5	113,9	91,1
Донецька	109,7	131,6	107,1	102,7	89,9	77,6	120,8	123,3
Житомирська	113,4	129,3	180,4	183,3	186,7	196,8	219,2	217,5
Закарпатська	113,8	139,3	156,1	162,7	169,4	141,0	165,5	168,7
Запорізька	34,1	82,4	94,1	97,0	65,3	90,9	103,2	111,2
Івано-Франківська	87,0	135,6	116,4	101,8	135,9	126,6	146,1	151,4
Київська	127,4	136,6	118,4	154,8	145,8	159,2	186,9	177,9
Кіровоградська	89,1	54,7	99,1	107,3	100,1	98,8	122,0	91,6
Луганська	66,4	75,0	171,7	134,5	106,7	87,3	114,7	112,6
Львівська	103,8	142,6	130,2	150,7	157,5	133,1	189,2	189,0
Миколаївська	81,1	27,3	83,6	91,5	87,0	87,1	111,6	89,5
Одеська	54,3	79,2	112,5	55,6	51,4	151,8	149,9	134,2
Полтавська	84,2	99,7	155,1	147,1	146,6	128,5	191,9	149,7
Рівненська	98,7	118,9	136,9	154,9	155,5	155,1	198,2	193,5
Сумська	85,3	119,7	135,7	141,1	154,7	154,2	173,9	170,0
Тернопільська	86,6	143,3	117,3	136,8	160,3	144,8	190,4	195,0
Харківська	95,4	122,2	146,5	109,1	92,7	63,4	119,3	124,1
Херсонська	71,4	129,4	95,7	102,4	102,2	103,5	109,7	106,9
Хмельницька	103,4	146,3	128,0	178,6	187,4	160,9	213,7	232,7
Черкаська	106,8	108,5	117,3	130,6	132,1	125,2	155,6	134,0
Чернівецька	107,2	133,3	130,9	148,8	160,9	148,8	186,8	178,5
Чернігівська	116,5	148,8	131,8	178,9	185,1	141,1	207,4	194,4
АР Крим	111,7	93,9	62,9	143,6	149,7	136,2	180,9	136,0

Стосовно специфіки виробництва продукції овочівництва, то його основні показники подано в табл. 4. Перший, найбільш очевидний і важливий висновок – у цілому по Україні зростання величини урожайності продукції овочівництва набуло характеру не стільки тенденції, скільки не закономірності постійного, неухильного, динамічного збільшення в кожний наступний, після 1995 р., період (зменшення її у 2010 р. до 173,6 ц з 1 га порівняно з 182,8 ц з 1 га в 2009 р. є скоріше винятком). По-друге, овочівництво набуло поширення на півдні України, де є для цього відповідні сприятливі умови, мабуть, не випадково, найвища його урожайність мала місце, зокрема, в Херсонській – 287,6 ц з 1 га у 2012 р., Миколаївській – 256,4 ц з 1 га. Проте в Одеській – 144,5 ц з 1 га, це один з найнижчих показників серед усіх областей як України, так і південного регіону; залишається додати, що і в Запорізькій області вона була приблизно на тому самому рівні, що й у Одеській – 151,2 ц з 1 га; можливо, це пов'язано з регіональними (обласними) особливостями структури виробництва основних видів продукції овочівництва.

Такими є найважливіші узагальнені висновки аналізу динаміки урожайності продукції овочівництва як у цілому по Україні, так і на регіональному (обласному) рівні.

Таблиця 4

Регіональні особливості урожайності овочів на Україні, ц з 1 га

Області	Роки							
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Україна, в цілому	120,2	112,3	157,1	173,9	182,8	173,6	195,0	199,2
у тому числі по областях:								
Вінницька	103,1	105,5	189,3	201,4	197,0	196,4	198,0	178,6
Волинська	150,0	108,4	202,9	201,4	218,5	213,4	216,1	213,5
Дніпропетровська	170,9	126,4	170,0	174,8	185,7	183,9	205,7	207,0
Донецька	160,5	122,4	144,5	151,6	151,0	144,1	182,2	180,8
Житомирська	154,4	141,5	211,8	222,0	224,1	212,2	135,4	249,2
Закарпатська	126,1	115,4	174,2	183,9	186,2	186,9	192,2	203,0
Запорізька	109,2	82,7	115,9	126,7	121,3	128,8	148,5	151,2
Івано-Франківська	118,0	124,1	135,8	128,6	128,5	126,2	139,1	139,4
Київська	141,8	117,0	180,9	216,9	204,0	198,9	199,9	223,3
Кіровоградська	112,2	87,4	135,6	141,7	137,3	128,3	138,1	125,7
Луганська	137,0	131,8	205,6	224,2	201,9	182,2	217,4	219,7
Львівська	142,8	138,3	183,7	192,8	182,9	180,9	191,3	191,2
Миколаївська	89,6	83,6	141,3	155,9	201,3	191,1	246,7	256,4
Одеська	59,6	87,0	152,4	162,6	163,0	158,2	159,7	144,5
Полтавська	139,2	80,0	162,7	172,3	196,5	180,7	207,9	207,2
Рівненська	115,5	138,2	176,3	200,0	202,5	197,9	205,6	205,4
Сумська	75,2	111,3	135,7	142,7	203,6	167,3	187,9	178,4
Тернопільська	108,2	111,0	158,1	216,1	203,5	200,4	221,0	235,4
Харківська	119,7	117,5	166,4	174,9	174,1	160,5	192,4	195,4
Херсонська	102,3	117,2	138,9	166,7	221,4	193,9	239,8	287,6
Хмельницька	121,8	120,8	206,1	204,4	217,7	204,6	215,2	210,8
Черкаська	114,6	155,9	149,2	135,0	157,3	138,4	162,9	169,9
Чернівецька	98,4	142,1	175,8	179,0	181,1	182,3	186,8	185,3
Чернігівська	160,0	117,6	128,4	202,1	180,5	159,3	185,7	189,6
АР Крим	94,9	85,3	81,2	164,6	176,8	172,8	183,6	170,9

IV. Висновки

З урахуванням вищезазначеного можна дійти таких висновків:

– по-перше, динаміка зміни співвідношень питомої ваги продукції рослинництва й тваринництва може виступати одним з показників специфіки того чи іншого періоду розвитку сільського господарства нашої країни на тому чи іншому його етапі, конкретним проявом особливостей політики держави відносно, зокрема, рослинницької галузі;

– по-друге, поступальний динамічний розвиток рослинницької галузі сільського господарства України визначається порівняно більшою кількістю передумов, необхідних для цього, порівняно з тваринницькою, хоча при цьому ні в якому разі не можна применшувати чи замовчувати складності функціонування останньої, більше того – їх взаємозв'язок і взаємозалежність;

– по-третє, успішне вирішення проблем підвищення ефективності рослинницької галузі сільського господарства України можливе лише за умов комплексного підходу, всебічного врахування специфіки цього виду виробничої діяльності;

– по-четверте, показовим висновком можна вважати й те, наскільки важливим фактором підвищення ефективності рослинницької галузі є необхідність оптимізації співвідношень загальних обсягів виробництва основних сільськогосподарських культур у кожному конкретно взятому періоді в кожному конкретно взятому регіоні (області).

Список використаної літератури

1. Гончаров В.М. Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.М. Гончаров, Н.В. Зличенко // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 18–21.
2. Паленичак О.В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О.В. Паленичак // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 27–32.
3. Ринкова трансформація економіки АПК : кол. монографія : у 4 ч. / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнєва. – К. : ІАЕ, 2012. – Ч. 2. – 754 с.
4. Сільське господарство Миколаївщини : статистичний збірник. – Миколаїв, 2013. – С. 249–279.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2014.

Сачовский И.М. Региональные особенности сельскохозяйственного производства (растениеводческой отрасли) в Украине

Рассмотрено региональную (областную) структуру сельскохозяйственного производства (растениеводческой отрасли) в Украине в разрезе основных, наиболее важных видов его продукции; проведен анализ особенностей динамики урожайности основных сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: *региональная (областная) структура производства наиболее важных видов сельскохозяйственной продукции, урожайность основных сельскохозяйственных культур.*

Sachovskyy I. Regional features of agricultural production (crop production) in Ukraine

The agroindustrial complex of Ukraine experiences the difficult period of the development, by a certificate what a dynamics of development of him is, in particular, plant-grower industry, that, in turn, determines actuality of her research. Coming from it in the offered article above all things the regional pattern of agricultural production is in detail considered on Ukraine in the cut of basic, major types of his products, in particular, grain crops, potato and vegetables. Moreover, we consider it appropriate to allocate separately in the analysis of the production of said cultures revealed typical features of each region it is more or less distinct trends in each of them. In organic unity with this research area is widespread and in-depth consideration of magnitude, dynamics of productivity of each of these cultures, one of the main, the most important factors determining the volume of their production. The need for analysis from this point of view is justified also by the fact that the yield in particular these cultures, in our opinion, is determined by a much larger number of prerequisites necessary for its improvement, compared to the size of agricultural land allocated for cultivation, even the structure of crop rotation, meaning that it is more complicated and complex than in the second, it defines a special urgency consideration. In this context, it is important that the analysis yields the mentioned types of agricultural products in most cases, detailed consideration of its size in each of the regions of the country, in fact, in each of the areas that, in the end, corresponds to the name and purpose of the article.

Key words: *regional structure of production of major agricultural products; the yield of major crops.*

УДК 334.732.3:637.1(477.42)

С.В. Чугаєвська
кандидат економічних наук, доцент
Житомирський національний агроекологічний університет ім. І.В. Поповича

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ РЕГІОНІВ ЗА ПОКАЗНИКОМ ТОВАРНОСТІ МОЛОКА

У статті досліджено теоретичні засади кластерного аналізу, проведено кластеризацію регіонів Житомирської області за рівнем товарності молочної сировини з метою виокремлення інвестиційно привабливих територій, покращення якості та конкурентоспроможності вітчизняної молокопереробної продукції. У межах поставленого завдання використано спеціальну статистичну програму SPSS, результати застосування якої свідчать, що дендрограма кластерного аналізу розподілу районів Житомирської області за цим показником повністю збігається з результатами проведених розрахунків. Впровадження кластерного підходу дає можливість удосконалення роботи заготівельної сфери, зростання обсягів виробництва на підприємствах, покращення якості та конкурентоспроможності вітчизняної молокопродукції.

Ключові слова: *кластер, рівень товарності, дендрограма кластерного аналізу.*

I. Вступ

Перебіг трансформаційних процесів у нашій державі свідчить про необхідність перебудови економічних відносин між усіма контрагентами ринків, особливо на ринку сільськогосподарської продукції. Надзвичайно актуальною є ця проблематика на сучасному етапі, оскільки Україна вживає ряд заходів щодо інтеграції до Європейського Союзу та СОТ, де важливою тенденцією розвитку ринкових відносин став перехід від стихійних неорганізованих обмінних процесів до їх цілеспрямованого об'єднання. Останнім часом для вивчення способів організації суспільно-економічних процесів використовують кластерний аналіз, який передбачає групування даних за вибраними факторними ознаками.

Розробці теоретичних і методологічних питань формування сучасних агроформувань присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, В. Андрійчука, П. Гайдуцького, М. Дем'яненка, С. Дем'яненка, І. Ємельянової, Ю. Коваленка, Л. Козак, М. Кропивка, В. Нелепи, А. Павленка, Б. Пасхавера, П. Саблука, О. Ульянченка, А. Шеремети та інших учених [4; 9; 10]. Їх зусиллями створено міцний нормативно-правовий та теоретико-методологічний фундамент зазначеної проблеми [1; 5; 8], вирішено багато її практичних аспектів, проте практичного застосування кластерних моделей ці автори не розглядають. Невирішеними залишаються питання про рівень інтеграції та характер економічних відносин у середині кластера, принципи раціональної їх побудови, способи й методи державного втручання в діяльність цих угруповань.

II. Постановка завдання

Основна мета цього дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних засад кластеризації регіонів Житомирської області за показником товарності молока. Для вирішення поставленої мети сформульовано такі завдання: уточнити теоретичне трактування сутності регіональних кластерів, вивчити методи їх утворення, визначити показник товарності молочної сировини для регіонів Житомирської області, виконати кластеризацію їх за вищеназваним показником, перевірити якість проведених розрахунків та визначити можливості їх застосування в агропромисловій сфері.

Під час проведення дослідження використано такі методи: монографічний – при дослідженні загального стану товарності молока в регіоні; економіко-статистичні методи – для кластеризації регіонів Житомирської області та перевірки достовірності отриманих результатів; графічний метод – під час складання дендрограми регіонів за вищезазначеним показником.

III. Результати

Концепція проведення кластерного аналізу забезпечує розвиток особливої форми мислення в багатьох галузях політики та економіки. Засноване на понятті кластерів мислення має спрямовувати економічну політику держави на науку, нові технології, освіту, сприяння експорту та іноземним інвестиціям. Значний внесок у теорію кластерів зробив М. Портер, який, спираючись на теорію конкурентоспроможності товарів і послуг, дає таке визначення: "Кластери – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг; фірм у певних галузях, а також по-

© Чугаєвська С.В., 2014

в'язаних з їхньою діяльністю організацій у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу" [7, с. 206].

Методологія проведення кластерного аналізу ґрунтується на здійсненні класифікації об'єктів дослідження за допомогою численних обчислювальних процедур. У результаті цього утворюються "кластери" або групи дуже схожих об'єктів. На відміну від інших методів, цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома одночасно. Для цього вводять відповідні показники, що характеризують певну міру близькості за всіма класифікаційними параметрами.

Г. Купалова та Ф. Бутинець пропонують проводити кластерний аналіз із застосуванням таких методів:

– метод одиничного зв'язку (метод близького сусіда) – передбачає приєднання одиниці сукупності до кластера, якщо вона близька за відстанню (перебуває на одному рівні схожості) хоча б до одного представника цього кластера;
– метод повного зв'язку (далекого сусіда) – вимагає певного рівня схожості об'єктів (не менше граничного рівня) які передбачається включити до кластера, порівняно із будь-якими іншими об'єктами;
– метод середнього зв'язку – ґрунтується на використанні середньої відстані між кандидатом на включення до кластера і представниками наявного кластера;
– метод Уорда – означає, що приєднання об'єктів до кластерів здійснюється у випадку мінімального приросту внутрішньогрупової суми квадратів відхилень [3; 6].

Використовуючи метод середнього зв'язку, який є найбільш поширеним для формування регіональної кластеризації, нами вибрано таким алгоритм проведення дослідження:

1. Розрахунок матриці вихідних даних за показником товарності молока Житомирської області та поділ на задану кількість кластерів (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця вихідних даних розрахунку рівня товарності молока переробними підприємствами Житомирської області у 2013 р.

№ з/п	Район	Валовий надій молока, тис. т	Кількість реалізованого молока на промислову переробку (у т.ч. залишки минулого року), тис. т	Рівень товарності, %	Кластер
1	Андрушівський	6,4	5,2	81,3	II
2	Баранівський	4,3	4,6	107,0	I
3	Бердичівський	1,0	0,8	80,0	II
4	Брусилівський	4,9	3,9	79,6	II
5	Володарсько-Волинський	0,5	0,4	80,0	II
6	Ємільчинський	4,7	4,3	91,5	I
7	Житомирський	1,7	1,4	82,4	II
8	Коростенський	1,5	1,0	66,7	III
9	Коростишівський	1,2	0,7	58,3	III
10	Лугинський	1,1	1,0	90,9	I
11	Любарський	6,7	4,1	61,2	III
12	Малинський	0,4	0,1	25,0	III
13	Народицький	1,4	1,1	78,6	II
14	Новоград-Волинський	12,8	12,7	99,2	I
15	Овруцький	8,3	6,6	79,5	II
16	Олевський	0,6	0,5	83,3	II
17	Попільнянський	18,9	20,5	108,5	I
18	Радомишльський	1,0	1,0	100,0	I
19	Романівський	3,4	1,6	47,1	III
20	Ружинський	12,8	7,7	60,2	III
21	Червоноармійський	2,0	1,9	95,0	I
22	Черняхівський	1,8	1,6	88,9	I
23	Чуднівський	2,8	1,3	46,4	III
Разом / У середньому	Житомирська область	100,2	84,0	83,8	–

Джерело: дані Головного управління статистики у Житомирській області

Регіони першого кластера належать до територій, де показник товарності має значення понад 85%. Ми вважаємо їх центрами промислової переробки молока. До цього угруповання потрапили Баранівський, Ємільчинський, Лугинський, Новоград-Волинський, Попільнянський, Радомишльський, Червоноармійський та Черняхівський райони. Вважаємо, що саме вони можуть стати в подальшому центрами проведення інноваційних процесів у молокопереробній промисловості, вивчення передового вітчизняного та світового досвіду, а також забезпечення роботи консалтингових і дорадчих служб.

До другого кластера включено райони із середнім рівнем товарності молока (від 75 до 85%): Андрушівський, Бердичівський, Брусилівський, Володарсько-Волинський, Житомирський, Народицький, Овруцький та Олевський. До територій третього кластера віднесено райони із низькою організацією заготівлі молочної сировини. Значну увагу слід приділити екологічним напрямам розвитку територій другого та третього кластерів, куди потрапили райони, що зазнали впливу чинників техногенної аварії на Чорнобильській АЕС: Володарськ-Волинський, Народицький, Овруцький та Олевський. Тут пропонуємо створення центрів екологічної дорадчої служби, які будуть розповсюджувати інформаційні дані сучасної науки для зменшення негативного впливу радіаційнозабрудненої земель на результати роботи товаровиробників.

2. Обчислення багатовимірних середніх $\overline{x_i}$ (центрів тяжіння – середніх значень даних економічних показників) виділених кластерів. На цьому етапі було визначено середні значення показників товарності за кожним регіональним кластером:

$$\overline{x_1} = 97{,}6\%,\ \overline{x_2} = 80{,}6\%,\ \overline{x_3} = 52{,}1\%.$$

3. Розрахунок Евклідової відстані кожної одиниці сукупності до визначених центрів тяжіння кластерів та побудова матриці відстаней. Евклідова відстань передбачає, що кожен господарюючий суб'єкт можна подати у вигляді деякої точки з *n*-координатами в багатовимірному просторі. Тоді відстань між заданою точкою й центром тяжіння за формулою Евкліда буде визначатися таким чином:

$$r_i = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (x_{ni} - \overline{x_i})^2}. \qquad (1)$$

З цією метою за кожним виділеним кластером нами складено розрахункову таблицю.

Тоді матриця *d* – коефіцієнтів Евклідових відстаней має вигляд:

$$D = \begin{pmatrix} 19{,}49 & 4{,}24 & 34{,}52 \end{pmatrix}.$$

Ці коефіцієнти являють собою середні квадратичні відхилення досліджуваних показників рівня товарності молока та вказують на те, наскільки в середньому відхиляється кожне значення показника від його середнього кластерного значення. Теорія кластерного аналізу вимагає, щоб розраховані значення Евклідових відстаней не перевищували 30% їх середніх значень. Обчислимо критичні значення за кожним побудованим кластером:

$$D_{кр} = \begin{pmatrix} 29{,}3 & 24{,}2 & 15{,}6 \end{pmatrix}.$$

Порівняємо значення матриці Евклідових відстаней, скоригованих добутком $1/\sqrt{n}$, де *n* – кількість регіонів у кожному відповідному регіональному кластері, з їх критичними значеннями, і перевіримо співвідношення:

$$1/\sqrt{n} \times d_i \le d_{i\,кр}.$$

За першим кластером:

$$1/\sqrt{8} \times 19{,}49 = 6{,}89 \le 29{,}3;$$

за другим кластером:

$$1/\sqrt{8} \times 4{,}24 = 1{,}49 \le 24{,}2;$$

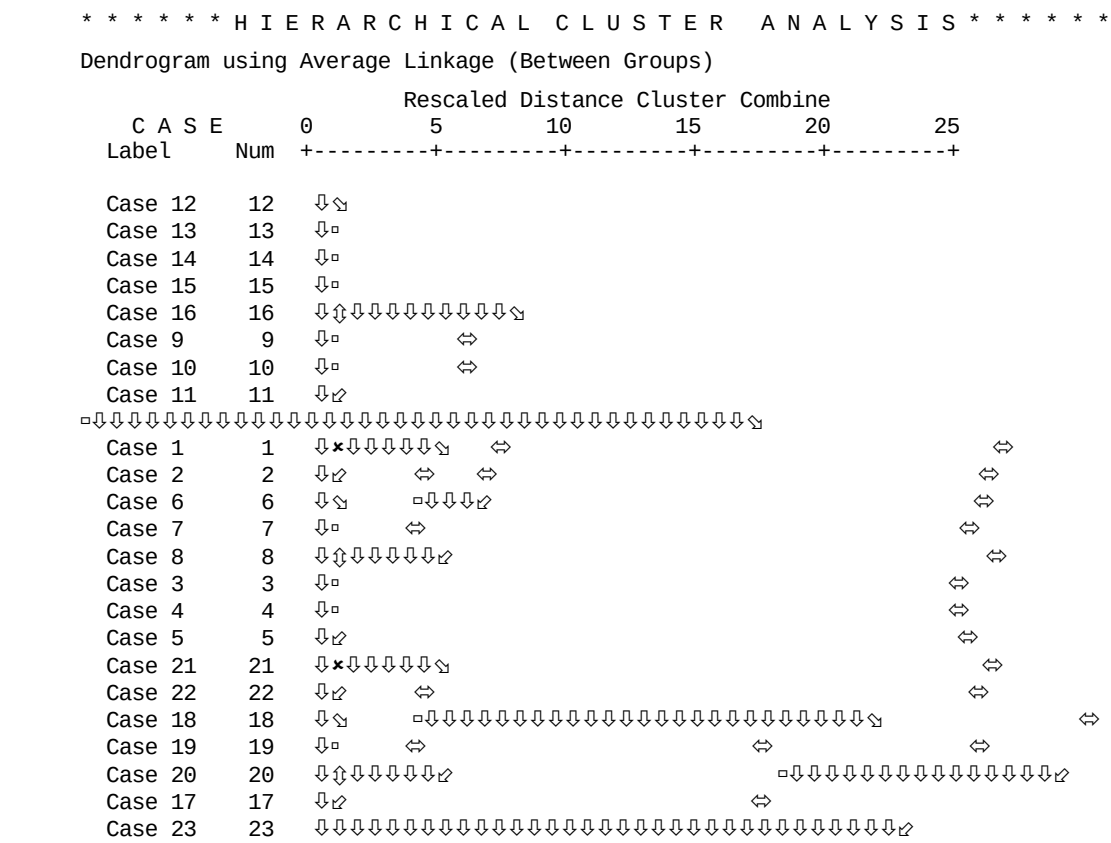
за третім кластером:

$$1/\sqrt{7} \times 34{,}5 = 13{,}02 \le 15{,}6$$

– правильно.

Це означає, що в межах кожного побудованого таким способом територіального кластера показники рівня товарності молочної сировини мають близькі між собою значення. Тому з високим ступенем достовірності отримані результати можуть бути рекомендовані для подальшого економіко-математичного моделювання.

Кластерний аналіз, як і інші методи вивчення стохастичного зв'язку, вимагає численних складних розрахунків, які краще здійснювати за допомогою сучасних інформаційних систем та з використанням спеціальних програмних продуктів. У межах поставленого завдання нами було використано спеціальну статистичну програму SPSS та теоретичні основи побудови кластерного аналізу її засновників [2, с. 387–390]. Таким чином, дендрограма кластерного аналізу розподілу районів Житомирської області повністю збігається з результатами проведених розрахунків (рис. 1).



Умовні позначення:

№ з/п	Район	№ з/п	Район
1	Попільнянський	13	Володарсько-Волинський
2	Баранівський	14	Брусилівський
3	Радомишльський	15	Овруцький
4	Новоград-Волинський	16	Народицький
5	Червоноармійський	17	Коростенський
6	Ємільчинський	18	Любарський
7	Лугинський	19	Ружинський
8	Черняхівський	20	Коростишівський
9	Олевський	21	Романівський
10	Житомирський	22	Чуднівський
11	Андрушівський	23	Малинський
12	Бердичівський		

Рис. 1. Дендрограма кластерного аналізу розподілу районів Житомирської області за рівнем товарності молока з використанням програми SPSS

IV. Висновки

Впровадження кластерного підходу забезпечить удосконалення роботи заготівельної сфери сільськогосподарського виробництва, зростання продуктивності праці на підприємствах, покращення якості та конкурентоспроможності вітчизняної молокопродукції, сприятиме розвитку інноваційних процесів на селі з урахуванням їх екологічної безпеки. Окрім того, створення територіальних кластерів може виступати рекомендаціями щодо інвестування, створення центрів дорадчої соціально-економічної та екологічної служби.

Список використаної літератури

1. Аналітична записка “Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_318.html.
2. Бююль А. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / А. Бююль, П. Цефель : пер. с англ. – М. : Торгово-издательский дом “Dia Soft”, 2005. – 603 с.

3. Економічний аналіз : навч. посіб. / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
4. Концепція створення кластерів в Україні від 29.08.2008 р. [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable.
5. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Г.І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – С. 445–447.
6. Портер М. Конкуренция : в 2 т. / М. Портер. – М. : Вильямс, 2002. – Т. 1. – 496 с.
7. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р. : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2982–15.
8. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1 (183). – С. 3–12.
9. Ульянченко О.В. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на кластерних засадах / О.В. Ульянченко // Вісн. аграр. науки. – 2010. – № 10. – С. 56–59.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014.

Чугаевская С.В. Теоретико-методологические основы кластерного анализа регионов по показателю товарности молока

В статье исследованы теоретические основы кластерного анализа, проведена кластеризация регионов Житомирской области по уровню товарности молочного сырья с целью выделения инвестиционно привлекательных территорий, улучшения качества и конкурентоспособности отечественной молочной продукции. Исходя из поставленных задач, автором использована специальная статистическая программа SPSS, результаты применения которой свидетельствуют, что дендрограма кластерного анализа распределения районов Житомирской области полностью совпадает с результатами проведенных расчетов. Внедрение кластерного подхода дает возможность усовершенствования работы заготовительной сферы, увеличения объемов производства на предприятиях, улучшения качества и конкурентоспособности отечественной молочной продукции.

Ключевые слова: *кластер, уровень товарности, дендрограма кластерного анализа.*

Chugayevska S. Teoretical methodological foundations of the cluster analysis of regions according to the milk ratio of commodity production to total output index

In the following scientific article some theoretical principles of cluster analysis are investigated, the clusterization of the regions of Zhitomir oblast is conducted according to the level of commodity production to the total output of lactic raw material aimed at the selection of the investment attractive territories, improvement of the quality and competitiveness of the domestic milk processing production.

Having used the method of average connections we divided the districts Zhitomir region into three clusters: the centers of the industrial milk processing, which could become pioneers of the innovative processes in the milk processing industry; the districts with an average milk marketability level are, in our view, most investment attractive; the districts with law organization level of purveyance of lactic raw material require great attention of managers, economists for starting new dairy enterprises, which one of the hand will decrease within some period of time the amount of the undone raw material at the home market and on the other hand will result in the increase of the dairy products competitiveness.

In the frames of the task set the author has used the special SPSS program, the results of its implementing prove that the dendrogramme of the cluster analysis of Zhitomir oblast regional division absolutely coincide with the calculation data. Applying the cluster approach gives the possibility to improve functioning of the provision sphere, increasing the production volumes of the enterprises, improving the quality and competitively of our home dairy products.

Key words: *cluster, ratio of commodity production to total output index, cluster analysis's dendrogramme.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу "Держава та регіони"**
*(фахове видання з економічних наук
Постанова Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4)*

1. До друку приймаються непубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

– Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
– Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
– Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
– Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \qquad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

– Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
– Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, КПУ, редакція журналу "Держава та регіони".

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ "УкрСиббанк"

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

За друк статті у науково-виробничому журналі "Держава та регіони".

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.