

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2016 р., № 1 (88)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

В. М. Порожня, 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. Покатасва, 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

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

Редактор: І. Ю. Антоненко

Технічні редактори: О. В. Дрига, А. О. Яблонська

Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з наказом МОН
від 06.11.2014 р. № 1279

Засновник:

Класичний приватний університет

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації

Серія KB № 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

23 грудня 2015 р., протокол № 4

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, 70Б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 26.11.2015.

Підписано до друку 03.02.2016.

Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.

Замовлення № 51-16Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>М. М. Дученко, С. В. Мельник</i> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДИРЕКТИВ ЄС У КОНТЕКСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	3
<i>А. П. Скоринін</i> ВАРІАТИВНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	9

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Л. І. Іовчева</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ У МАШИНОБУДУВАННІ УКРАЇНИ	14
<i>Т. К. Метіль</i> МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	18
<i>М. Ю. Паршина</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ	24
<i>В. В. Томарева-Патлахова</i> ПІДХОДИ Й МОДЕЛЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄС	31
<i>І. А. Топалова</i> СТВОРЕННЯ ГНУЧКОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ	39

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Г. Д. Бутенко</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	44
<i>Н. В. Захарченко</i> РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	48
<i>В. Л. Корієв</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ З ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	53
<i>О. Г. Лищенко, Ю. А. Герасименко</i> СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ	59
<i>І. І. Павленко</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	65
<i>О. О. Розумчук</i> АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОЦІНЮВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ	69
<i>В. М. Стремядін</i> ТЕХНОЛОГІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ У ПРОЕКТАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРІБНОЇ ГАЛУЗІ	74
<i>М. С. Шашкіна</i> КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	79
<i>Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, Г. Ю. Богатирьова</i> МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЗВЕДЕНОГО РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУ ПІДПРИЄМСТВА	87
ДО УВАГИ АВТОРІВ	92

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 336.227.8

М. М. Дученко

кандидат економічних наук, доцент
Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут"

С. В. Мельник

аспірант
Донбаська державна машинобудівна академія

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДИРЕКТИВ ЄС У КОНТЕКСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості директив ЄС, використання яких як правових інституцій спрямовано на узгодження інтересів держав щодо створення та функціонування внутрішнього ринку, а також захисту національних виробників від недобросовісної конкуренції. Виявлено, що імплементація відповідних директив ЄС у сфері акцизного оподаткування в Україні супроводжується зростанням податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. Проаналізовано сучасні зміни в податковому законодавстві України щодо реформування акцизних податків у контексті імплементації положень відповідних директив ЄС.

Ключові слова: податок, акцизне оподаткування, директиви ЄС, імплементація, реструктуризація податкової системи.

I. Вступ

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір важливе значення для соціально-економічного розвитку держави має ефективність впроваджених змін щодо реформування податкової системи. Ключовим завданням у процесі податкової реструктуризації є адаптація вітчизняного законодавства з непрямого оподаткування, передусім щодо акцизного оподаткування, до вимог Європейського Союзу (ЄС).

Вдосконаленню податкової системи України, зокрема у сфері акцизного оподаткування, присвячено достатньо наукових напрацювань. У колективній монографії [2, с. 111–128] значну увагу приділено теоретичним засадам гармонізації законодавства України про акцизне оподаткування вимогам ЄС. Механізм удосконалення ставок акцизного податку до рівня європейських країн аналізується в роботі В. Бондаря [3]. Аналіз імплементації актів законодавства ЄС у сфері господарської діяльності, у тому числі директив ЄС, проведено в дослідженні В. Малолітнєвої [8]. Гармонізації національного податкового законодавства з правом ЄС присвячено роботи В. Коротуна [6] та І. Кравчука [7]. Такі дослідження є комплексними та розкривають доцільність реструктуризації системи акцизного оподаткування в Україні. Але такі дослідження втрачають практичну актуальність, тому що не враховують сучасні зміни у вітчизняному податковому законодавстві: впроваджені 01.01.2016 р. зміни у Податковому

кодексі України [13] сприяють наближенню законодавства України до вимог ЄС. Тому дослідження таких змін є актуальним, вони потребують подальшого аналізу та систематизації.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення характерних особливостей директив ЄС і аналіз змін щодо акцизного оподаткування при реструктуризації податкової системи України в умовах їх імплементації.

III. Результати

До основних правових інструментів, що використовуються інституціями ЄС, належать регламенти, директиви, рішення, рекомендації та висновки. Такі інструменти мають загальне застосування, а також є обов'язковими до застосування безпосередньо в усіх державах-членах у повному обсязі. Відповідно до ст. 288 розділу II "Правові акти Союзу, установлені процедури та інші положення" Договору про функціонування ЄС, на відміну від регламентів, які мають пряму дію для країн-членів ЄС, рішень, які є обов'язковими для виконання у повному обсязі для тих, кому вони адресовані, рекомендацій і висновків, які не мають обов'язкової сили, директиви є обов'язковими для кожної держави-члена, якій вони адресовані, лише щодо очікуваного результату, залишаючи при цьому право вибору форм і методів за національним органом влади [17, с. 172].

Європейський парламент і Рада можуть вживати заходів, спрямованих на заохочення співпраці між державами-членами за допомогою ініціатив, спрямованих на підвищення рівня знань, розвиток обміну інформацією та передовим досвідом, сприяння поширенню новаторсь-

ких підходів і оцінюванню досвіду. У цих сферах через директиви встановлено мінімальні вимоги до поступової імплементації з урахуванням умов і технічних правил отримання кожної держави-члена. Розробка директив спрямована на уникання введення адміністративних, фінансових і правових обмежень, що стримують створення і розвиток економіки відповідної країни.

Природа директив як інструменту політики ЄС полягає в тому, щоб дати змогу країнам-членам ЄС привести своє законодавство у відповідність до положень директиви у спосіб, який вони вважають для себе необхідним та зручним [8, с. 151]. У цьому випадку країна повинна забезпечити, щоб не пізніше дати, на яку директива повинна бути імplementована, країна-член ЄС використала всі необхідні заходи для забезпечення результатів, що накладаються цією директивою. Отже, директива зобов'язує країну до конкретного результату, а не до способів його досягнення.

Згідно із ст. 113 розділу VII "Загальні правила конкуренції, оподаткування та зближення законодавства" Договору гармонізація законодавства щодо акцизного оподаткування та інших видів непрямих податків через імплементацію відповідних директив спрямована на необхідності узгодження інтересів держав-членів щодо створення і функціонування внутрішнього ринку й уникнення недобросовісної конкуренції [17, с. 88].

В умовах інтеграції України до Європейського Співтовариства, визначеною основним стратегічним курсом економічного розвитку держави [1, с. 228], реструктуризація вітчизняної податкової системи відбувається в умовах імплементації відповідних директив у сфері оподаткування. Значна їх кількість стосується акцизного оподаткування. Це пов'язано з тим, що акцизні податки є одним із вагомих джерел наповнення бюджетів.

До підакцизних товарів, згідно з податковим законодавством України, належать спирт етило-

вий та інші спиртові дистилати, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн та промислові заміники тютюну; пальне; автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів; електрична енергія [12, ст. 215].

Ставки акцизного податку встановлює ст. 215.2 Податкового кодексу України (ПКУ). Ці ставки є єдиними на всій території України та залежно від методу визначення надбавки можуть бути адвалорні, специфічні, адвалорні та специфічні одночасно, тобто змішані.

Адвалорні ставки акцизних податків визначаються у відсотках або у кратному відношенні до одиниці вартісного виміру бази оподаткування. До бази оподаткування належить вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України та ввезеного на митну територію України з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку; вартість реалізованої електричної енергії без податку на додану вартість; ввезення на митну територію України підакцизних товарів (продукції) (крім алкогольних напоїв і тютюнових виробів) як міжнародної технічної допомоги.

За специфічною ставкою податку розмір податкових нарахувань встановлюється як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування. Базою оподаткування є величина підакцизних товарів (продукції), що визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках [12, ст. 214.4].

У разі обчислення акцизного податку за змішаною ставкою базою оподаткування є база, встановлена для адвалорних та специфічних ставок.

Згідно з рис. 1, протягом 2006–2015 рр. надходження від акцизного оподаткування в бюджеті України мають загальну тенденцію до зростання.

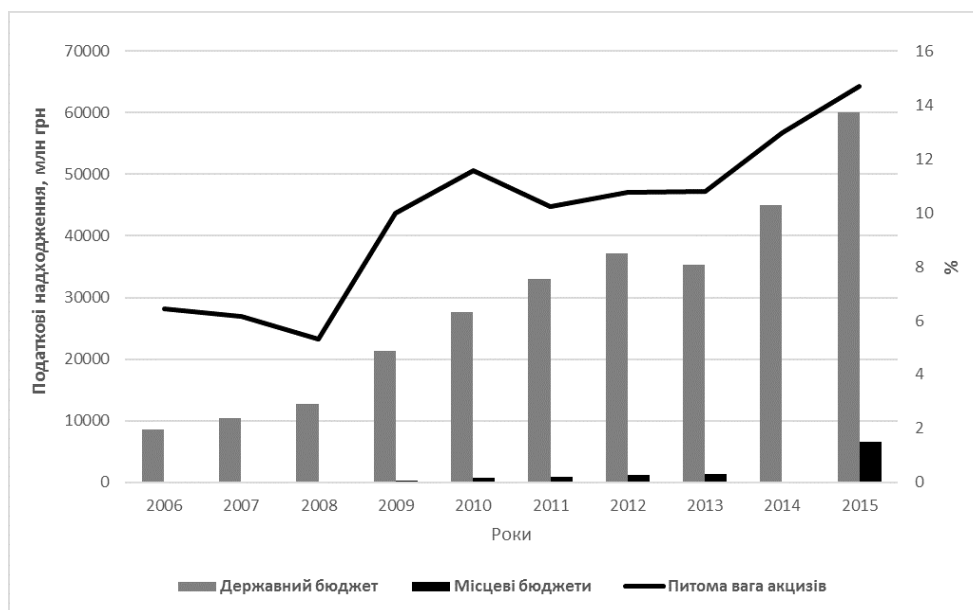


Рис. 1. Надходження акцизних податків в Україні у 2006–2015 рр.*

*Складено за даними [16].

Їх зниження спостерігалось у 2013 р. у доходах Державного бюджету та у 2014 р. у доходах місцевих бюджетів. Станом на 31.01.2016 р. таких надходжень до Зведеного бюджету України надійшло на суму 88 771 млн грн, з них 6 879 млн грн отримано місцевими бюджетами, а 81 892 млн грн – Державним бюджетом України [16].

Питома вага акцизних податків у загальному обсязі податкових надходжень Зведеного бюджету України має тенденцію до поступового зростання після значного скорочення у 2006–2008 рр. – з 6,4% до 5,3% загальної суми податкових надходжень до Зведеного бюджету України. З 2011 р. має місце зростання акцизних податкових надходжень до Зведеного бюджету України з 10,2% у 2011 р. до 14,7% у 2015 р.

Акцизне оподаткування є одним із найважливіших джерел надходжень бюджету в державах-членах ЄС. У загальному контексті податкових схем, які використовують у ЄС, акцизні податки являють собою гнучкі інструменти податкового регулювання, які дають змогу легко маневрувати подальшим зростанням податкових надходжень до бюджету. Вони можуть бути легко адаптовані до різних економічних, соціальних і структурних вимог. І нарешті, вони можуть бути накладені спеціально для того, щоб зменшити споживання деяких продуктів, таких як тютюнові вироби та алкогольні напої, з причин суспільної охорони здоров'я і нафтопродуктів з причин захисту навколишнього природного середовища в умовах економії енергії та зниження енергетичної залежності.

Акцизні податки дають змогу накласти набагато більше податкове навантаження на невелику кількість товарів, ніж те, що має переважна більшість товарів, яка підпадає під дію тільки ПДВ. Втрати від скасування акцизних податків у державах-членах ЄС компенсуються за рахунок збільшення ставки ПДВ для того, щоб мати інфляційний ефект на їх економіку. Так, наприклад, тільки оподаткування виробництва тютюнових виробів та мінеральних олій забезпечує в середньому прибутковість більш, ніж 10% податкових надходжень держав ЄС.

Найвагомішим джерелом акцизних надходжень у країнах-членах ЄС є акциз на енергоносії. Але надходження до бюджету від цього податку відрізняються у зв'язку з територіальним поділом праці та відповідною спеціалізацією країн щодо виробництва тих чи інших товарів. Наприклад, в Італії акцизні податки на енергоносії становлять 80% усіх надходжень від акцизу, в Ірландії – 41,2%, у Франції – 71%, у Німеччині – 69%, у Великобританії – 54% [5, с. 101; 6, с. 100].

В Україні такі показники є значно нижчими, на що звертають увагу вітчизняні науковці (А. М. Соколовська, Т. І Єфименко, І. О. Луніна) [15, с. 112; 18]. Обмеженість бази акцизного оподаткування в Україні, що є наслідком не-

значного переліку підакцизних товарів, стало причиною того, що акцизний податок з алкогольних і тютюнових виробів в Україні має найбільше фіскальне значення порівняно з країнами ЄС [6, с. 101].

Забезпечення ефективного використання акцизних податків у ЄС ґрунтується на виконанні двох основних умов:

по-перше, щоб не порушити загальний ринок, їх структури повинні бути узгоджені між країнами ЄС, з тим щоб захистити національне виробництво відповідної держави-члена ЄС;

по-друге, їх ставки повинні бути такими, щоб виключити в торгівлі між державами-членами оподаткування, відшкодування податків та прикордонний контроль, сприяючи вільному переміщенню товарів у межах спільного ринку.

У таких умовах директиви ЄС у сфері оподаткування відіграють важливу роль в адмініструванні акцизного податку. Відповідно до норм підписаної економічної і секторальної частини угоди "Про асоціацію між Україною і ЄС" передбачається поступове наближення української моделі оподаткування до структури сучасного оподаткування ЄС, посилення і зміцнення співробітництва, спрямованого на вдосконалення і розвиток податкової системи та податкових органів України, а також гармонізацію політики щодо протидії та боротьби з шахрайством і контрабандою підакцизних товарів [3, с. 28]. Передбачається виконання Україною норм директив ЄС у сфері непрямого оподаткування, зокрема акцизних податків.

Реструктуризація акцизного оподаткування в Україні передбачає реалізацію положень: Директиви Ради ЄС 2008/118/ЄС від 16.12.2008 р. щодо загальних умов акцизного збору [4]; Директиви Ради ЄС 92/83/ЄЕС від 19.10.1992 р. щодо гармонізації структур акцизних зборів на спирт та алкогольні напої; Директиви Ради ЄС 2011/64/ЄС від 21.06.2011 р. про структуру та ставки акцизного збору на тютюнові вироби.

Рішенням Кабінет Міністрів України від 22.04.2015 р. схвалено плани імплементації актів законодавства ЄС у сфері оподаткування [14], а саме:

- Директиву Ради 2007/74/ЄС про звільнення від податку на додану вартість і акцизів на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн. Згідно із затвердженим планом імплементації положення Директиви щодо кількісних обмежень на імпорту підакцизних товарів, що звільняються від ПДВ та акцизного податку, майже повністю враховано в ст. 374 та 376 Митного кодексу України [9]. Разом з тим, передбачаються зміни до зазначених статей Митного кодексу України з метою врахування в повному обсязі кількісних обмежень щодо ввезення громадянами пива, вина, сигарил та кількості пального, що ввозиться в каністрі;

– Директиву Ради 2003/96/ЄС про реструктуризацію системи Співтовариства з оподаткування енергетичних продуктів та електроенергії, яка встановлює мінімальну ставку оподаткування для різних видів моторного палива, призначеного, зокрема, для промислового або комерційного використання, для виробництва тепла і електроенергії. Вона визначає загальні засади при імplementації стандартів оподаткування енергетичних продуктів, таких як нафтопродуктів, природного газу, вугілля та електроенергії. Метою її імplementації, визначеної Планом імplementації Регламенту Ради (ЄС) № 1186/2009 від 16.11.2009 р., що встановлює систему Співтовариства для звільнення від сплати мит, та Директиви Ради № 2007/74/ЄС від 20.12.2007 р. про звільнення від податку на додану вартість і акцизів на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн, є гармонізація положень законодавчих актів України щодо оподаткування акцизним податком продуктів енергії та електроенергії з її положеннями, а завданнями плану імplementації є розроблення та прийняття відповідного Закону України про внесення змін до розділу VI “Акцизний податок” ПКУ та нормативно-правових актів [10].

Реструктуризацію акцизного оподаткування в Україні згідно з імplementацією вимог зазначених директив реалізовано за такими напрямками [5, с. 35]:

- 1) вимоги Директиви Ради Європи 2008/118/ЄС від 16.12.2008 р. реалізовано у ПКУ в частині норм, пов'язаних із функціонуванням акцизного складу [12, ст. 14.1.6]. Крім того положення Податкового кодексу приведено у відповідність до вимог ст. 7 Директиви Ради в частині виникнення податкового зобов'язання в момент випуску підакцизного товару до споживання. Введено поняття виникнення податкового зобов'язання у разі втрати підакцизного товару і його передачі для власного споживання [12, ст. 216];
- 2) вимоги Директиви Ради Європи 92/83/ЄС від 19.10.1992 р. узгоджуються з положеннями ПКУ щодо переліку випадків, у яких податок справляється за мінімальною ставкою за 1 літр 100-відсоткового спирту;
- 3) вимоги Директиви Ради Європи 2011/64/ЄС від 21.06.2011 р. узгоджуються зі ст. 215 ПКУ, де закріплено перелік підакцизних товарів, встановлено специфічні ставки акцизного податку в гривнях (на алкогольні напої та тютюнові вироби), в євро на нафтопродукти та транспортні засоби, специфічні й адвалорні ставки одночасно для оподаткування сигарет, що відповідає чинному законодавству і узгоджується з світовим досвідом акцизного оподаткування, зокрема в країнах-членах ЄС.

В умовах наближення законодавства України до вимог ЄС положеннями Закону України

від 24.12.2015 р. № 909-VIII “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.” передбачено такі зміни [13]:

- запровадження системи електронного адміністрування реалізації пального [12, ст. 232];
- введення акцизної накладної як обов'язкового електронного документу при здійсненні операцій з реалізації пального на внутрішньому ринку [12, ст. 232];
- прийняття за одиницю виміру пального, на яке встановлено ставки акцизного податку, літри, приведені до температури 15°C [12, ст. 232];
- збільшення ставок акцизного податку, а саме: пальне – на 13%; спирт, спиртові дистилати та спиртні напої – на 50%; пиво – на 100%; вина, крім вин виноградних натуральних – на 100%; інші напої – на 50%; слабоалкогольні напої – на 300%; тютюнові вироби, тютюн та промислові заміники тютюну – на 40% за специфічною ставкою [12, ст. 215];
- збільшення штрафів у сфері порушення порядку реєстрації акцизних накладних та розрахунків коригування до таких акцизних накладних у Єдиному реєстрі акцизних накладних [12, ст. 120].

Отже, імplementація директив ЄС сприяє подальшому підвищенню рівня акцизного оподаткування шляхом диференціації ставок акцизних податків на відповідні підакцизні товари, запровадження системи електронного контролю за їх виробництвом та обігом, вдосконалення функціонування акцизних складів.

IV. Висновки

Реструктуризація акцизного оподаткування в Україні є одним із важливіших напрямів реформування вітчизняної податкової системи. В сучасних умовах її спрямовано на забезпечення, по-перше, збільшення податкових доходів Зведеного бюджету України, враховуючи надходження до Державного (через розширення бази оподаткування та збільшення ставок акцизів) і місцевих (через зарахування 5% акцизу з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нафтопродуктів до місцевих бюджетів за місцем розміщення об'єктів, де проводиться господарська діяльність, що підлягає оподаткуванню) бюджетів, а по-друге, – підвищення соціальних стандартів населення держави.

Список використаної літератури

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України “Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 р.” – Київ : НІСД, 2015. – 684 с.
2. Білецька Г. М. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : монографія / Г. М. Білецька, М. В. Кармаліта, М. О. Куц. – Київ : Алерта, 2012. – 222 с.
3. Бондар В. Наповнення бюджету шляхом удосконалення акцизної політики в Україні [Електронний ресурс] / В. Бондар // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 7 (26). –

- С. 28–31. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21C OM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/mbr_2014_7_6.pdf.
4. Директива Ради 2008/118/ЄС від 16.12.2008 р. про загальний режим акцизних зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:009:0012:0030:EN:PDF>.
 5. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: торговельна та бюджетно-податкова сфери [Електронний ресурс] // Угода про асоціацію: економічні тригери: матер. Міжнар. конф. / Міжнародний центр перспективних досліджень. – Київ, 2015. – 43 с. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/dosl_dzhennya_konf_03_2015.pdf.
 6. Коротун В. І. Гармонізація специфічного акцизного оподаткування України до вимог Європейського Союзу / В. І. Коротун // Науковий вісник Академії муніципального управління. Сер.: Економіка. – 2010. – № 8. – С. 97–105.
 7. Кравчук І. В. Гармонізація національних правових систем з правом ЄС: монографія / І. В. Кравчук. – Київ: Слово, 2005. – 320 с.
 8. Малолітнева В. К. Імплементация актів законодавства ЄС у сфері господарської діяльності: запобігання “позолочування права ЄС” / В. К. Малолітнева // Порівняльно-аналітичне право. – 2015. – № 5. – С. 150–154.
 9. Митний Кодекс України: Верховна Рада України; Кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
 10. План імплементации Директиви Ради 2003/96/ЄС про реструктуризацію системи Співтовариства з оподаткування продуктів енергії та електроенергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/document/248132235/Dir_2003_96.pdf.
 11. План імплементации Регламенту Ради (ЄС) № 1186/2009, що встановлює систему Співтовариства для звільнення від сплати мит (розділи I і II), та Директиви Ради № 2007/74/ЄС про звільнення від податку на додану вартість і акцизів на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн (розд. 3 щодо кількісних обмежень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/document/248132256/Reg_1186_2009%20Dir_2007_74.pdf.
 12. Податковий кодекс України: Верховна Рада України; Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 13. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.: Закон України від 24.12.2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – 2015. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
 14. Про схвалення розроблених Міністерством фінансів планів імплементации деяких актів законодавства ЄС у сфері оподаткування, митних питань та сприяння торгівлі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22.04.2015 р. № 391-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/391-2015-%D1%80>.
 15. Соколовська А. М. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луїна. – Київ: НДФІ, 2006. – С. 237.
 16. Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>.
 17. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union (2010/C 83/01) // Official Journal of the European Union C 83. – 2010. – Vol. 53. – P. 47–201.
 18. Taxations Trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. – Luxembourg: Eurostat, 2014. – 312 p.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015.

Дученко М. М., Мельник С. В. Імплементация директив ЕС в контексте реструктуризации акцизного налогообложения в Украине

В статье исследованы особенности директив ЕС, использование которых как правовых институтов направлено на согласование интересов государств по созданию и функционированию внутреннего рынка, а также защиты отечественных производителей от недобросовестной конкуренции. Выявлено, что имплементация соответствующих директив ЕС в сфере акцизного налогообложения в Украине сопровождается ростом налоговых поступлений в бюджеты разных уровней. Проанализированы современные изменения в налоговом законодательстве Украины по реформированию акцизных налогов в контексте имплементации положений соответствующих директив ЕС.

Ключевые слова: налог, акцизное налогообложение, директивы ЕС, имплементация, реструктуризация налоговой системы.

Duchenko M., Melnyk S. Implementation of EU Directives in the Context of the Excise Restructuring in Ukraine

The article is analyzed features of the EU directives. This directives as legal institutions are focused on the need to harmonize the interests of states in the sphere of establishment and functioning of the internal market and protection of domestic producers against unfair competition.

In terms of integration of Ukraine into the European Community, the main strategic direction of the national economic development is restructuring the national tax system in terms of the implementation of relevant Directives in the field of taxation. Many of this Directives for Ukraine deals with the excise taxation. This is due to the fact that excise taxes are one of the important sources of budgets. In the overall context of tax schemes that are used in EU excise taxation represent a flexible fiscal management tools. Such tools make easy to maneuver of further increase tax revenues. They can be easily adapted to different economic, social and structural requirements.

In the article is determinates, that during 2006-2015 government revenues from excise taxes in the budget of Ukraine are increased. There is found that the implementation of EU directives of excise taxation in Ukraine is accompanied by increased revenues to budgets of different levels.

The importance of modern changes in the excise tax legislation of Ukraine in the context of EU Directives' implementation is substantiated. It was established that the implementation of EU directives contributes to further raising the level of excise taxation by differentiation of tax rates for excisable goods, by introduction of electronic control over their production and circulation, by improving the operation of excise warehouses. In modern conditions of reforming excise taxation in Ukraine is aimed at providing, increasing consolidated tax revenues and raising social standards of the population.

Key words: tax, excise tax, EU directives, implementation, restructuring of the tax system.

УДК 338.24:333.02

А. П. Скоринін

аспірант

Класичний приватний університет

ВАРІАТИВНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто основні типи та форми податкової політики в контексті її завдань регулювання національної економіки. Узагальнено переваги й недоліки окремих типів і форм податкової політики. Обґрунтовано взаємозв'язок типів податкової політики та стадій економічного циклу. Запропоновано підхід до формування податкової політики з урахуванням стадій економічного циклу, в результаті чого встановлено, що кожній стадії економічного циклу відповідає певна мета податкової політики, яка й визначає форму та тип останньої. Підтверджено, що реалізація будь-якого типу й форми податкової політики має свої обмеження в застосуванні та конкретні наслідки для національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, податкова політика, типологізація податкової політики, конкурентоспроможність податкової політики, податкова система.

I. Вступ

Податкова політика є частиною загальної економічної політики держави. Для ефективного регулювання економіки уряд має застосовувати гнучкий механізм впливу на економічні процеси. Це зумовлює існування різних типів та варіацій економічної політики, що мають на меті максимізацію ефективності управління. Відповідно й податковій політиці притаманні варіативність і типологізація, що робить цей вид економічної політики гнучким і адаптованим до умов, які постійно змінюються.

Загалом податкову політику прийнято поділяти на два типи: дискреційну та недискреційну. Застосування того чи іншого типу податкової політики залежить від стану економіки. Для уряду важливо не лише правильно обрати напрям податкової політики залежно від умов, в яких функціонує економіка, але й правильно спрогнозувати наслідки змін в оподаткуванні. Загалом, оподаткування як інструмент не лише акумуляції бюджетних надходжень, але й регулювання економіки, тому має використовуватися на підставі виважених управлінських рішень. Податкова політика при цьому повинна мати чітку стратегію розвитку, систему цілей, що підкорені соціально-економічним пріоритетам розвитку держави.

Варіативність і типи податкової політики розглянуто в працях таких науковців, як: З. Варналій, О. Гусак, А. Кізима, А. Крисоватий, Т. Кошук, С. Маринчук, В. Мельник, М. Пашкевич, М. Свердан, І. Сосновський, Л. Тарангул та ін. Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених податковій політиці, єдиної типологізації податкової політики сьогодні не існує. Так само як і немає одностайної думки

науковців щодо застосування одного з типів податкової політики є найбільш ефективним у конкретний період розвитку соціально-економічної системи держави. Це й зумовлює актуальність теми дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути варіативність і типологізацію податкової політики як інструменту регулювання національної економіки.

III. Результати

Сучасне формування податкової політики враховує вимоги Європейського союзу. При цьому європейська спільнота не нав'язує нашої державі певну модель побудови податкової системи, а навпаки, акцентує увагу на тому, що фіскальна система має формуватися на основі чинного державного устрою, враховуючи національні особливості [3, с. 73]. Податкова політика має бути більш досконалою, мати власні конкурентні переваги та чітку стратегію розвитку.

Аналізуючи зміни Податкового кодексу України [6], ухвалені Урядом наприкінці грудня 2015 р. разом з прийняттям Державного бюджету на 2016 р., зазначимо, що податкова політика України не має чіткої спрямованості та не враховує стадії економічного циклу. І політики, і науковці наголошують на тому, що зростання податків у період економічної кризи є неприпустимим. Це неминуче призведе до зростання тіньового сектору економіки й поглиблення кризи у виробничій та фінансовій сфері.

Зауважимо, що Податковий кодекс України, прийнятий у 2010 р., мав на меті від початку зниження податку на прибуток з 25% (у 2010 р.) до 16% (з 01.01.2014 р.) та податку на додану вартість з 20% (у 2010 р.) до 17% (з 01.01.2015 р.), що мало сприяти розвитку дія-

льності вітчизняних підприємств [5]. Але цим позитивним змінам не судилося втілитися в життя, у 2015 р. базова ставка податку на прибуток становила 18%, а податку на додану вартість – 20%.

Зміни до Податкового кодексу України на 01.01.2016 р. мають за мету “збалансувати податкові надходження” відповідно до бюджетних потреб, проте лише частково враховують податкоспроможність країни, зокрема:

- у межах компенсації інфляційних ризиків держави підвищено рівні: рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України, екологічного податку, рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин, плати за спеціальне користування водою і лісовими ресурсами на прогнозний індекс цін виробників;
- підвищено граничну ставку податку до 3% на нерухоме майно, ставки акцизного податку залежно від бази зросли від 13% до 100%, підвищено ставки в межах спрощеної системи оподаткування 3 групи на 1% та майже в два рази піднято ставки єдиного податку для сільгосппідприємств;
- скасовано щомісячні авансові внески з податку на прибуток, проте посилено податковий контроль шляхом впровадження квартального звітного періоду для суб'єктів, результати діяльності яких у межах річного доходу більше ніж 20 млн грн;
- збільшено податкові ставки на 1% для спрощеної системи оподаткування, зокрема, в 1,8 рази підвищено ставки єдиного податку для сільгосппідприємств тощо.

Зазначені зміни вказують на недосконалість стратегічного планування податкової політики та її спрямованість на виконання лише фіскальної функції податків, ігноруючи функцію регулювання та стабілізації економіки.

Загалом, податкова політика поділяється на два основні типи:

- дискреційну, яка є свідомою політикою уряду та має на меті регулювання національного доходу, зайнятості та інфляції. Дискреційну політику ще поділяють на стимулюючу або експансивну та стримуючу або рестрикційну;
- недискреційну, застосування якої призводить до економічної рівноваги за допомогою автоматичних стабілізаторів без застосування спеціальних заходів з боку уряду.

Стимулюючу фіскальну політику застосовують під час економічного спаду, що передбачає зменшення податкових ставок та збільшення державних видатків з метою стимулювання сукупного попиту. Стримуюча фіскальна політика, навпаки, покликана зменшити сукупний попит під час циклічного підйому, що має стримувати зростання інфляції.

Економіст І. Сосновський, окрім вище зазначених типів податкової політики, виділяє й такі:

- за функціями: політика податкових доходів та політика податкового регулювання;
- за економічними рівнями: державна, регіональна та суб'єктів господарювання і фізичних осіб;
- за часовим об'ємом: податкова тактика та податкова стратегія [8, с. 40].

Розглянемо більш детально зазначені типи податкової політики. Отже, політика податкових доходів виходить з того, що основною функцією податків є фіскальна. Ця політика спрямована на визначення пріоритетів оподаткування, кола платників податків, принципів оподаткування, видів та розмірів податкових ставок тощо. В основі політики податкового регулювання лежить регуляторна функція податків. Ця політика спрямована на регулювання економічних процесів шляхом встановлення способів та обсягів втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання.

Крім того, завданням політики податкового регулювання є визначення вартісних пропорцій розподілу ВВП у суспільстві. Щодо державної та регіональної податкових політик, то вони багато в чому схожі. Їх основним завданням є регулювання взаємовідносин між платниками податків і державою або територіальними громадами. Державна та регіональна податкові політики суттєво різняться лише в інструментах впливу та межах регулювання економіки. У свою чергу, податкова політика суб'єктів господарювання і фізичних осіб полягає у створенні взаємовідносин між платниками податків та контролюючими органами, за яких перші, враховуючи власні інтереси, мають дотримуватись законодавства і віддавати частину доходу на користь держави (територіальної громади).

Крім податкової політики, що формується на регіональному та державному рівні, існує також політика, що формується на рівні суб'єкта господарювання. Така податкова політика також має різні типи. Так, науковець О. Лемішовська виокремлює такі типи податкової політики, що можуть бути застосовані на певному підприємстві [2, с. 85]:

- 1) обережний – керівництво підприємства в усьому дотримується вимог фіскальних органів та чинного законодавства, податковий облік ведеться у суворій відповідності до Податкового кодексу України;
- 2) врівноважений – керівництво суб'єкта господарювання готове до оскарження певних позицій податкового обліку з органами податкового контролю, якщо має впевненість у своїй правоті;
- 3) ризикований – керівництво підприємства здатне оскаржувати в податкових органах правомірність ведення податкового обліку, навіть за умови, що конфлікт з контролюючими органами може бути вирішено не на користь суб'єкта господарювання через розбіжності в розумінні законодавчих норм керівництвом підприємства та роз'ясненнями податківців;

- 4) нейтральний – це тип податкової політики підприємства, що ґрунтується на ретельному моніторингу змін податкового законодавства, що дає змогу вчасно подавати податкову звітність та уникати суттєвих помилок у процесі ведення податкового обліку;
- 5) консервативний – керівництво підприємства залучає юристів, що добре знають податкове законодавство, з метою пошуку можливостей застосування пільгового оподаткування на цьому суб'єкті господарювання та ведення юридично грамотної договірної податково-облікової політики;
- 6) агресивний – на підприємстві формується облікова політика, що включає в себе бухгалтерський, податковий та фінансовий облік, із застосуванням методів податкової оптимізації (мінімізації) та податкового бюджетування.

Будь-який тип податкової політики підкріплюється відповідною тактикою та стратегією в середовищі оподаткування. Податкова тактика покликана вирішувати короткострокові цілі, зокрема, стимулювання інвестиційної активності, досягнення збалансованості бюджету тощо. Податкова стратегія спрямована на вирішення таких довгострокових цілей, як благополуччя населення, подолання безробіття, економічне зростання тощо.

Окрім типів провідні фахівці розглядають і певні форми податкової політики. Так, науковець М. Свердан зазначає, що існують такі форми податкової політики:

- політика максимальних податків, за якої уряд піднімає податкові ставки, вводить нові податки з метою максимізувати бюджетні надходження;
- політика економічного розвитку, за якої уряд вдається до зниження податкових ставок та запровадження різних видів пільг в оподаткуванні з метою стимулювання розвитку підприємницької діяльності;
- політика виважених податків спрямована на збалансування інтересів держави та суб'єктів господарювання в процесі вирішення завдань максимізації фіскальних надходжень [7, с. 38].

Форми, як правило, самостійно не застосовуються. На практиці прийнято поєднувати певні елементи зазначених форм податкової політики. Саме поєднання цих форм у різних комбінаціях породжує варіативність податкової політики, за рахунок якої виникає її регуляторний потенціал.

Слід зазначити, що вищенаведені форми податкової політики мають як переваги, так і недоліки. Так, політика максимальних податків, з одного боку, здатна забезпечити збалансованість державного бюджету, що дасть змогу збільшити фінансування соціально-економічної сфери. З іншого – така політика призведе до економічного спаду та збільшення тіньового сектору економіки.

Перевагою політики економічного розвитку є те, що вона стимулює розвиток виробництва і

сфери послуг, а отже, веде до економічного зростання. Негативним наслідком такої політики може стати незбалансованість державного бюджету, що призведе до недофінансування певних соціальних програм, скорочення соціальних виплат тощо.

Політика виважених податків також має свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести збалансування інтересів держави та платників податків, хоча на практиці такого збалансування інтересів майже неможливо досягти, оскільки їх інтереси обернені за цілями. Недоліком є складність втілення в життя такої політики, яка потребує високої фіскальної техніки і виваженої податкової моралі платників податків з поєднанням системного контролю з боку контролюючих органів за процесом оподаткування.

Типи податкової політики та стадії економічного циклу перебувають в певному взаємозв'язку. Так, науковець М. Пашкевич запропонувала графічну модель, що відображає зв'язок бюджетного регулювання зі стадіями циклу динамічного розвитку регіональної економіки [4, с. 134]. У своїй моделі автор виділяє лише такі стадії економічного циклу, як спад і підйом, а регулювання бюджетних надходжень вбачає лише у зниженні та підвищенні податкових ставок. На нашу думку, ця графічна модель потребує вдосконалення, зокрема: розглядати не лише стадію спаду та підйому, але й "дно" спаду та пік підйому. Крім того слід розглядати бюджетне регулювання як більш складний процес, ніж звичайне маніпулювання податковими ставками, яке характерне для нерозвинених економік.

Через те, що податкова політика є частиною загальної фінансової політики держави, її вплив на економічний розвиток є суттєвим. Так, науковці Центру наукових досліджень НБУ В. Міщенко, О. Кіреєв і М. Шаповалова наголошують, що податкова політика тісно пов'язана з грошово-кредитною політикою, хоча останнім часом монетарна політика стала більш самостійною [1, с. 16]. Вчені зазначають, що ефективність податкової політики залежить від ступеня незалежності грошово-кредитної політики. З цією тезою важко не погодитись, адже саме пряме фінансування Національним банком видатків уряду у 90-х рр. XX ст. й призвело до гіперінфляції та стагнації економіки.

На сучасному етапі розвитку податкової системи та економіки країни важливо сформулювати таку податкову політику, яка б забезпечувала баланс інтересів суб'єктів господарювання, приватних підприємців та осіб, що потребують соціального захисту. Така політика має враховувати циклічність розвитку економіки. Ґрунтуючись на існуючих типах податкової політики та стадіях економічного циклу, пропонуємо підхід до формування податкової політики, що забезпечує її варіативність залежно від стадії циклу (рис.).

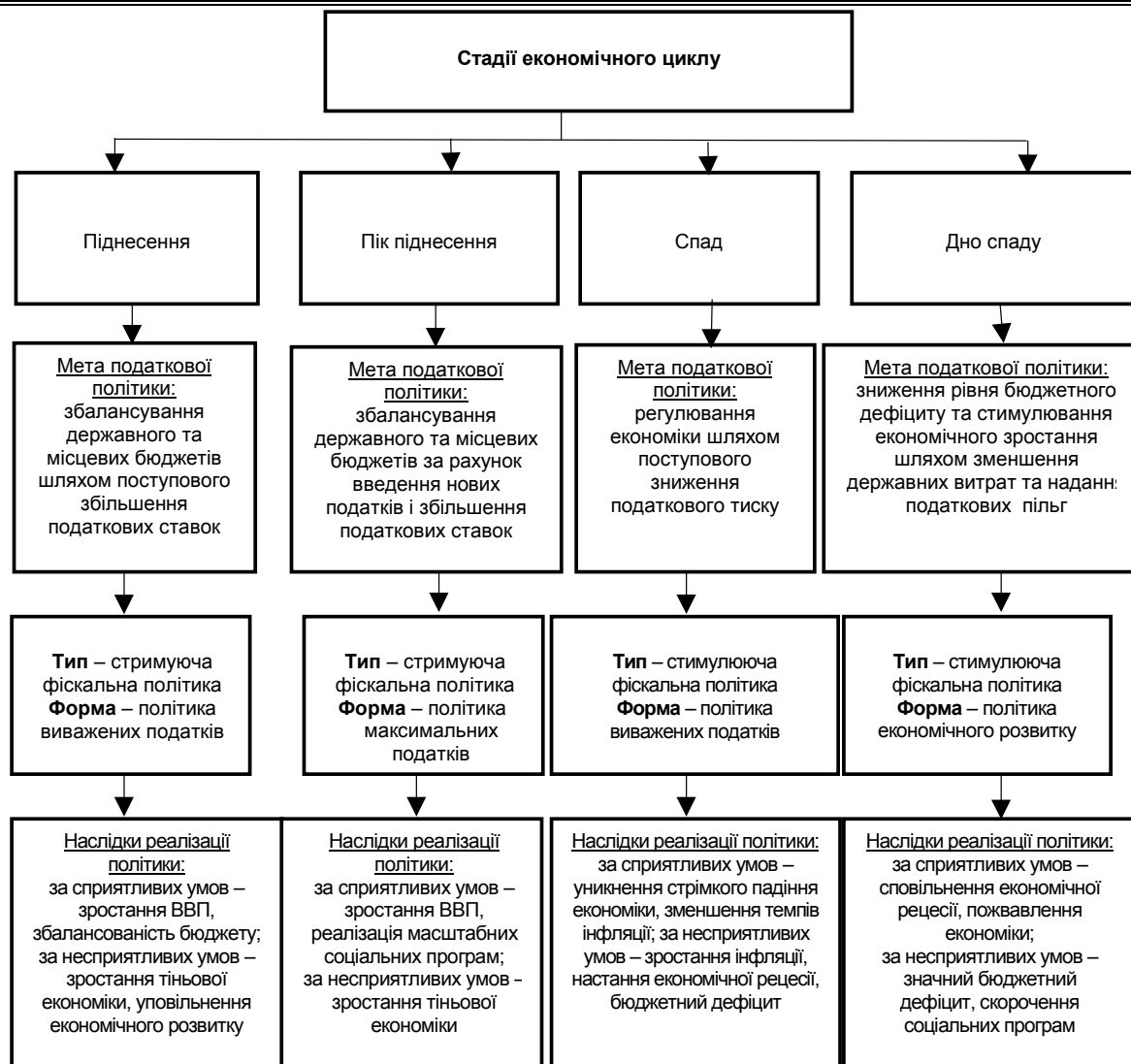


Рис. Підхід до формування податкової політики, що забезпечує її варіативність залежно від стадій економічного циклу*
*Розроблено автором.

Згідно з рисунком, на кожній зі стадій економічного циклу податкова політика має свою мету.

На стадії піднесення та у найвищій його точці мета податкової політики – максимізувати бюджетні надходження, але, при цьому, стримати ріст тіньової економіки. Для реалій української економіки подолати тіньову економіку вбачається неможливим завданням. На стадії спаду та в найнижчій його точці роль податкової політики змінюється переважно у бік регулювання економіки. Саме на цій стадії економічного циклу важливо використовувати такі податкові інструменти, які дадуть можливість пом'якшити наслідки економічної кризи.

Залежно від мети, що ставиться податковою політикою на певній стадії економічного циклу, визначається тип та форма з метою формування її потенціалу конкурентоспроможності. Реалізація конкретної податкової політики може мати як позитивні, так і негативні наслідки для економіки, що також проілюстровано. Слід зазначити, що немає ідеального типу або форми податкової політики. Кожен з типів податко-

вої політики, регулюючи одні економічні процеси, завдає шкоди іншим. Саме тому конкурентоспроможність сучасної податкової політики формується на основі внутрішнього регуляторного потенціалу та її варіативності відповідно до економічних позицій країни.

IV. Висновки

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Розглянуто варіативність і типологізацію податкової політики. Встановлено, що сучасна податкова політика має багато недоліків, зокрема таких, як відсутність чіткої стратегії та ігнорування необхідності регулювання економіки за допомогою фінансальних інструментів. Визначено, що загалом податкова політика поділяється на дискреційну та недискреційну. При цьому дискреційна політика включає в себе стимулюючу та стримуючу політику. Окрім цього, за економічними рівнями виділяють державну, регіональну політику та політику суб'єктів господарювання і фізичних осіб. За часовим обрієм податкова політика поділяється на податкову тактику та податкову стратегію. Визначено форми податкової полі-

тики та встановлено взаємозв'язок між типами податкової політики та стадіями економічного циклу. До форм податкової політики належать: політика максимальних податків, політика виважених податків і політика економічного розвитку. Визначено, що застосування тієї чи іншої форми, а також типу податкової політики залежить від стадії економічного циклу. Запропоновано підхід до формування податкової політики з урахуванням стадій економічного циклу. Цей підхід ґрунтується на тому, що кожній стадії економічного циклу відповідає певна мета податкової політики, яка й визначає форму та тип останньої. Реалізація кожного з типів та форм податкової політики матиме свої позитивні та негативні наслідки для національної економіки.

Список використаної літератури

1. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фінансової політики: інформ.-аналітич. матеріали / за ред. В. І. Міщенко, О. І. Кіреєва, М. М. Шаповалової. – Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 96 с.
2. Лемішовська О. С. Особливості формування податкової політики банку / О. С. Лемішовська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 690. – С. 84–88.
3. Мельник В. Сучасна податкова політика у країнах ЄС-15 / В. Мельник, Т. Кошук // Економіка України. – 2013. – № 3. – С. 73–85.
4. Пашкевич М. Трансфертно-варіативне бюджетне регулювання для розвитку території: концепція та механізм / М. Пашкевич // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 131–140.
5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: проект Закону України від 22.12.2015 р. № 3688 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57512/doc_370267.rtf.
7. Свердан М. М. Податкова політика держави та її вплив на економічне зростання / М. М. Свердан // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 36–41.
8. Сосновський І. С. Податкова політика держави: дефініція, складові, засоби реалізації / І. С. Сосновський // Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 5. – С. 38–42.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015.

Скорынин А. П. Вариативность и типологизация налоговой политики как инструмент регулирования национальной экономики

В статье рассмотрены основные типы и формы налоговой политики в контексте ее задач регулирования национальной экономики. Рассмотрены преимущества и недостатки отдельных типов и форм налоговой политики. Обоснована взаимосвязь между типами налоговой политики и стадиями экономического цикла. Предложен подход к формированию налоговой политики с учетом стадий экономического цикла, в результате чего установлено, что каждой стадии экономического цикла соответствует определенная цель налоговой политики, которая и определяет форму и тип последней. Подтверждено, что реализация каждого из типов и форм налоговой политики имеет ограничения в применении и конкретные последствия для национальной экономики.

Ключевые слова: национальная экономика, налоговая политика, типологизация налоговой политики, конкурентоспособность налоговой политики, налоговая система.

Skorynin A. Variability and Typology Tax Policy as an Instrument of National Economy of Regulation

The article describes the main types and forms of tax policy in the context of its regulatory tasks of the national economy. The advantages and disadvantages of certain types and forms of tax policy. Substantiates the link between tax policy types and stages of the economic cycle. An approach to the formation of tax policy with regard to the stage of the economic cycle, with the result that found that each stage of the economic cycle corresponds to a certain goal of tax policy, which determines the shape and type of the latter. It has been confirmed that the implementation of each of the types and forms of tax policy has limitations in the application and the specific implications for the national economy.

Key words: national economy, tax policy, tax policy typology, competitive tax policy, tax system.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338.24:330.87

Л. І. Іовчева

аспірант

Донбаська державна машинобудівна академія

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ У МАШИНОБУДУВАННІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено обґрунтуванню методичного підходу до визначення рівня виробничо-економічної кризи у машинобудуванні України в межах патоекономіки на мезорівні. Запропонований підхід базується на розпізнаванні точок біфуркації в галузевому розвитку; визначенні глибини кризової ситуації; аналізі причин виникнення проблемної ситуації через застосування інструментів кореляційно-регресійного аналізу чинників зовнішнього середовища та стану галузі; розробці системи важелів та інструментів регулювання розвитку машинобудування; ситуативному прогнозуванні розвитку галузі.

Ключові слова: виробничо-економічна криза, машинобудування, біфуркація, патоекономіка.

І. Вступ

Вирішенню методичних проблем діагностики криз останнім часом у науковій літературі приділено значну увагу. Причому дослідники до цього питання підходять з різних боків. Більшість дослідників діагностики кризи розглядають її на мікрорівні як кризу окремого суб'єкта господарювання або макроекономічну кризу на рівні держави. Проте галузева криза як об'єкт діагностики, на жаль, практично не розглядається і, на наш погляд, у цьому напрямі є чимало невирішених завдань.

Слід відзначити, що загальний аналіз стану галузей народного господарства здійснено у більшості досліджень макро-, мезо- та мікроекономічних тенденцій. Зокрема, машинобудівну галузь розглянуто у працях [1; 2; 3; 4; 9; 13].

Систематизація наукових праць вітчизняних дослідників дала змогу виокремити загальні підходи до діагностики стану галузевого розвитку. Перша група авторів аналізує окремі показники розвитку галузі. Так, Т. Васишин аналізує машинобудування за фінансовими показниками, обсягом реалізованої промислової продукції, зайнятістю, інноваційною та інвестиційною діяльністю у галузі [3–4]. На основі виявлення тенденцій зазначених показників визначено основні проблеми розвитку галузі. Г. Сотникова, наводячи фінансові показники рентабельності та збитковості у машинобудуванні, виокремлює фактори впливу на сучасний стан розвитку підприємств машинобудування України. В. П. Божко проводить аналіз машинобудівних підприємств України з ринкових позицій і за результатами проведеного аналізу виявляє основні тенденції та перспек-

тиви, проблеми розвитку машинобудівної галузі України [2].

Друга група дослідників приділяє увагу чинникам, що визначають розвиток окремої галузі, методично пов'язуючи їх з її станом, та визначають напрями антикризового регулювання галузю з боку держави. Так, Н. Б. Паліга оцінює тенденції розвитку інвестиційно-будівельного комплексу України та Донеччини, встановлює причини виникнення кризових явищ у будівельній галузі, залежність індексу розвитку інвестиційно-будівельного комплексу від рівня ризику та симптомів кризових явищ [10]. На підставі викладених досліджень розроблено стратегію антикризового регулювання будівельної галузі. В. Г. Лежєвська доводить, що проблеми розгортання кризи на рівні окремого підприємства не є локальними, а потребують застосування механізму антикризового регулювання державою, досліджуючи та систематизуючи чинники, що зумовили кризові явища в електроенергетиці [7]. Н. Є. Скрипник проводить моніторинг стану та розвитку суб'єктів господарювання у контексті форм власності, видів економічної діяльності, регіонів України та розмірів продуцентів, виявляє осередки зародження криз, обґрунтовує інструментальні можливості визначення симптомів деструкцій за наслідками їх формування, розробляє концептуальну структурно-класифікаційну модель, діагностику, у межах якої визначає набір індикаторних показників [12]. О. В. Маноїленко розробляє наукову концепцію антикризового управління в корпоративному секторі економіки, досліджуючи фактори, які зумовлюють виникнення та перебіг кризових явищ в економіці України, пропонує вдосконалення методичного підходу щодо діагностики розгортання кризи, який ґрунтується на застосуванні методології

“штучного інтелекту”, враховує вплив факторів зовнішнього середовища, особливості корпоративних відносин суб'єктів управління, глибину та стадії розвитку кризи в корпоративних структурах [8].

Третя група фахівців акцентує на державних політиках антикризового регулювання. Зокрема, О. В. Мягова визначає етапи розвитку кризи в машинобудівній галузі, обґрунтовує кластерний підхід до вибору моделі розвитку машинобудування, удосконалює методичні підходи до державного антикризового регулювання розвитку галузі [9]. Н. В. Балабанова проводить історичний аналіз і прогноз розвитку машинобудівної галузі в Україні, розробляє концептуальну модель і методи переходу машинобудівних підприємств як виробничих систем у режим функціонування, що відповідає п'ятому технологічному укладу [1].

Як свідчать наведені підходи до визначення стану галузі, відсутньою є єдина методична база щодо діагностування біфуркаційних галузевих змін, що уможливила б прийняття обґрунтованих рішень з боку регулювання державою та галузевим керівництвом розвитку машинобудування України.

Отже, основою такої діагностики мають бути причинно-наслідкові зв'язки між дестабілізуючим впливом макроекономічного стану держави та розвитком підприємництва у машинобудуванні. Тобто, визначення стану галузі має ґрунтуватися на засадах рефлексії та динамізму економічних процесів на макро- та мезорівнях за системою критеріїв економічної та виробничої сфери. Для постановки загального діагнозу стану галузі необхідним є інтегральний підхід, що дає змогу поєднати характеристики розвитку галузі в межах єдиного показника.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до визначення рівня виробничо-економічної кризи у машинобудуванні України.

III. Результати

Найближчим до авторського погляду є напрям дослідження галузевих кризових явищ у межах патоекономіки на мезорівні. Визначення патоекономіки надано Х. Гізатуллінім та К. Павловим як науки про кризові перехідні соціально-економічні процеси і стани, сферою якої є аналіз і класифікація факторів кризи, типологізація її форм і видів, виявлення шляхів і методів виходу з кризи, вивчення загальних закономірностей і специфічних особливостей кризових станів [5]. П. В. Проноза, досліджуючи засади патоекономіки, вказує, що основні завдання, які стоять перед новим науковим напрямом:

- розпізнавання на ранній стадії зародження економічних хвороб;
- класифікація економічних хвороб;
- діагностика причин економічних хвороб;
- виявлення шляхів і методів лікування економічних хвороб;

профілактика і недопущення захворювання економіки [11].

Для формалізації запропонованого підходу запропоновано таку методику визначення стану галузевого розвитку:

- розпізнавання точок біфуркації в галузевому розвитку;
- визначення глибини кризової ситуації;
- аналіз причин виникнення проблемної ситуації через застосування інструментів кореляційно-регресійного аналізу чинників зовнішнього середовища та стану галузі;
- розробка системи важелів та інструментів регулювання розвитку машинобудування;
- ситуативне прогнозування розвитку галузі.

Розпізнавання точок біфуркації ґрунтується на визначенні в системі показників галузевого розвитку флуктуацій (порушень в існуванні системи: відхилення від статистично середнього рівня розвитку, збої в функціонуванні її елементів), адже досягаючи критичного значення, флуктуації є джерелом біфуркації. У результаті біфуркації випадкові й неузгоджені зміни впливових факторів зумовлюють критичний стан галузевого розвитку, тому при його розгляді необхідним є врахування дії випадкового шуму – чинників зовнішнього середовища, тобто певних стохастичних складових. Поблизу точки біфуркації стійкість системи знижується, наслідком чого є посилення флуктуацій. Таким чином, наростання шуму є ознакою наближення до точки біфуркації. Розглянемо одну з найбільш простих біфуркацій – біфуркацію типу “вилка”. Використовуючи доробки М.-Г. М. Зупьукарова [6], просту систему, в якій спостерігається ця біфуркація, описано нелінійним автономним звичайним диференціальним рівнянням з параметром:

$$\dot{x} = v(x, l) \equiv x(l - x^2), \quad (1)$$

де $x = x(t)$ – змінна стану машинобудівної галузі;

t – час;

l – параметр стану машинобудівної галузі;

v – фазова швидкість.

Передбачимо, що стан галузі з мінливим параметром l , випробовує дію слабого шуму і породжує випадковий сигнал $x(t)$, спостережуваний у вигляді тимчасового ряду $x_j = x(t_j)$. Припустимо, що характерний час T_l зміни l значно перевищує інтервал кореляції $T_{corr, x}$ тимчасового ряду x_j :

$$T_l \gg T_{corr, x}. \quad (2)$$

Тобто є можливість спостереження сталого розподілу сигналу для різних значень l_i параметра l . При зміні l у певному напрямі відбувається зростання дисперсії сигналу y_x^2 . При досягненні параметром певного значення l^* у системі станеться надкритична біфуркація типу “вилка”. Пропонований алгоритм розв'язання

задачі пошуку l^* [13] заснований на використанні таких міркувань.

Введемо приближення функції $v(x, l)$:

$$v(x, l) \approx lx, \quad |l| \gg x^2. \quad (3)$$

У межах дії приближення (3) дисперсія, за наближення до точки біфуркації, зростає за законом:

$$y_x^2 = \frac{K}{|\lambda|}, \quad |l| = l \gg \sqrt{K}, \quad (4)$$

де K – коефіцієнт дифузії, що дорівнює $\int_0^\infty K(\xi) \xi^2 d\xi$, $K(x, s, t)$ – ймовірність переносу частки з точки x на відрізок $[s, s+ds]$ за час d_t , $K(x, s, t) = K(0)$, $0 \equiv |s - x|$.

З (3) витікає, що точки $(l_i, (y^2_x)_i)$ на видаленні від l^* повинні апроксимуватися певною прямою. Визначивши вільний член c_0 і кутовий коефіцієнт c_1 прямої (наприклад, методом найменших квадратів), можна отримати оцінки k і l^* :

$$\tilde{k} = -\frac{1}{c_1}, \quad \tilde{l}^* = c_0 k. \quad (5)$$

Оцінка l^* по точках, віддалених від l^* , буде грубою. Її можна уточнити шляхом апроксимації точок на ділянці виходу дисперсії на рівень насичення ($|l| \sim \sqrt{K}$) залежністю:

$$y_x^2 = \sqrt{K} * W\left(\frac{-\lambda}{\sqrt{K}}\right),$$

$$W(s) = \frac{1}{\sqrt{2}} \frac{\sum_{k=0}^{\infty} \Gamma\left(\frac{2k+3}{4}\right) \frac{u^{(2k)}(0)}{(2k)!} s^k}{W_d(s)}. \quad (6)$$

Функція $W(s)$ не залежить від інших умов та може бути визначена попередньо з будь-якою точністю. Якщо дійсно має місце біфуркація вказаного y , то сталий розподіл повинен відповідати (6) з підставленими оцінками k і l^* .

Запропонований метод визначення входження галузі у критичний момент (біфуркацію) потребує також виявлення глибини кризової ситуації на основі аналізу аттракторів (варіанти розвитку галузі після точки біфуркації, які відрізняються від інших відносною стійкістю, тобто є найбільш реальними).

Для визначення причин виникнення проблемної ситуації пропонується застосування інструментів кореляційно-регресійного аналізу чинників зовнішнього середовища та стану галузі. Проведені розрахунки довели, що значний вплив на операційну рентабельність підприємств машинобудування як показник економічного стану галузі справляють: індекс інфляції, доля державного боргу у ВВП, державна підтримка економічного сектора, платоспромож-

ність населення. Водночас такі фактори, як обсяги імпорту та ВВП не мають суттєвого впливу на операційну рентабельність у машинобудуванні України. Найвпливовішими факторами на виробничі результати діяльності галузевого розвитку (а отже, і на їх зниження) є: обсяги реалізації в добувній промисловості, у металургії, конкурентоспроможність України, ефективність професійної підготовки кадрів. Таким чином, екзогенними причинами, що впливають на виникнення кризових явищ на підприємствах машинобудівного комплексу, можливо обґрунтовано назвати: спад темпів розвитку ГМК України, зниження конкурентоспроможності України внаслідок певних політичних та внутрішньоуправлінських державних факторів, неефективну підготовку кадрового потенціалу.

Виявлені фактори обумовлюють напрями використання системи важелів та інструментів регулювання розвитку машинобудування, на основі яких у подальшому відбувається ситуаційне прогнозування розвитку галузі.

IV. Висновки

Таким чином, запропонований методичний підхід визначення рівня виробничо-економічної кризи у машинобудуванні, що полягає в розвитку патоекономіки на мезорівні, ґрунтується на розпізнаванні точок біфуркації в галузевому розвитку; визначенні глибини кризової ситуації; аналізі причин виникнення проблемної ситуації через застосування інструментів кореляційно-регресійного аналізу чинників зовнішнього середовища та стану галузі; розробці системи важелів та інструментів регулювання розвитку машинобудування; ситуативному прогнозуванні розвитку галузі. Зазначене дає змогу своєчасно впроваджувати дієві методи та інструменти ліквідації виробничо-економічної кризи або її нейтралізації, що, у кінцевому підсумку, уможливить досягнення стійкого розвитку машинобудування.

Список використаної літератури

1. Балабанова Н. В. Державний механізм регулювання стратегічного розвитку машинобудування в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Н. В. Балабанова ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2010. – 20 с.
2. Божко В. П. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України / В. П. Божко, І. О. Кашеєва // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 190–194.
3. Василюшин Т. Аналіз сучасного стану машинобудівної промисловості України та визначення основних проблем її розвитку / Т. Василюшин // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4. – С. 10–20.
4. Василюшин Т. М. Динаміка зміни стану машинобудівної промисловості України протягом останніх шести років / Т. М. Василюшин // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 35–41.

5. Гизатуллин Х. Патозэкономика – экономика кризисных состояний [Электронный ресурс] / Х. Гизатуллин, К. Павлов. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/177/352/1216/010_Gizatullin.pdf.
6. Зупьпукаров М.-Г. М. Определение момента и типа предстоящей бифуркации по нарастанию шума в сложной системе / М.-Г. М. Зупьпукаров, Г. Г. Малинецкий, А. В. Подлазов // Известия ТРТУ. Тематический выпуск. Перспективные системы и задачи управления. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – № 3 (58). – С. 92–100.
7. Лежетьокова В. Г. Розвиток державного антикризового регулювання щодо санаційної реструктуризації електроенергетики : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / В. Г. Лежетьокова ; НАН України, ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 19 с.
8. Манойленко О. В. Антикризове управління у корпоративному секторі економіки : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / О. В. Манойленко ; Н.-д. центр індустр. пробл. розв. НАН України. – Харків, 2010. – 35 с.
9. Мягкова О. В. Державне антикризове регулювання розвитку машинобудування України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / О. В. Мягкова ; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – Київ, 2009. – 21 с.
10. Паліга Н. Б. Механізми реалізації антикризової політики держави в будівельній галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Н. Б. Паліга; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.
11. Проноза П. В. Патозэкономика: сущность, особенности, гипотезы / П. В. Проноза // Проблемы экономики. – 2013. – № 1. – С. 7–13
12. Скрипник Н. Є. Удосконалення механізму антикризового управління через інструментарій економічної діагностики : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Н. Є. Скрипник ; Дніпропетр. нац. ун-т ім. О.Гончара. – 2008. – 20 с.
13. Сотникова Г. І. Аналіз фінансового стану та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Г. І. Сотникова // Управління розвитком. – 2014. – № 9. – С. 93–95.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015.

Иовчева Л. И. Методический подход к определению уровня производственно-экономического кризиса в машиностроении Украины

Статья посвящена обоснованию методического подхода к определению уровня производственно-экономического кризиса в машиностроении Украины в пределах патозэкономики на мезоуровне. Предложенный подход базируется на распознавании точек бифуркации в отраслевом развитии; определении глубины кризисной ситуации; анализе причин возникновения проблемной ситуации путем применения инструментов корреляционно-регрессионного анализа факторов внешней среды и состояния отрасли; разработке системы рычагов и инструментов регулирования развития машиностроения; ситуативном прогнозировании развития отрасли.

Ключевые слова: производственно-экономический кризис, машиностроения, бифуркация, патозэкономика.

Iovcheva L. Methodical Approach to Determine the Level of Industrial and Economic Crisis in Engineering Ukraine

The article is devoted to substantiation methodical approach to determine the level of production and the economic crisis in Ukraine within the engineering patheconomy at the mesolevel. According to the presented approaches to determine the state of the industry, is missing only methodological framework for diagnosing bifurcation branch changes that made it possible to make informed decisions by government regulation and industry leadership of engineering Ukraine. The approach is based on the recognition of bifurcation points in sectoral development; determining the depth of the crisis; analysis of the causes of the problem situation through the use of tools correlation and regression analysis factors of the environment and the state of the industry; developing the instruments and tools of regulation engineering; situational forecasting the industry. Recognition of bifurcation points based on determining the system of sectoral indices fluctuations (disturbances in the existence of the system: deviations from the average level of statistical development, disruptions in the functioning of its elements) as reaching critical value fluctuations are a source of bifurcation. As a result of the bifurcation random and uncoordinated changing influential factors determine the critical state of the industry, so it is necessary to take into account considering influence of random noise - environmental factors, that certain stochastic components. Identified based on correlation analysis of the causes of the crisis lead to uses of leverage and adjustment of engineering tools on which further development is situational forecasting industry. Appointed allows time to implement effective methods and tools of production and elimination of economic crisis or neutralization, which ultimately enable the achievement of sustainable development engineering.

Key words: production and economic crisis, engineering, bifurcation, patheconomy.

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті висвітлено місце українського регіону в глобальній економічній системі. Розглянуто шляхи використання сучасних маркетингових механізмів у процесі прийняття рішень у сфері соціально-економічного розвитку українських регіонів, які дають можливість суттєво оптимізувати процеси їх інтеграції в глобальний економічний простір. Запропоновано алгоритм оптимізації соціально-економічного розвитку регіону за рахунок використання маркетингового підходу до підвищення ефективності його зовнішньоекономічних зв'язків, що дає змогу виявити, у яких сферах та наскільки активовані зовнішні неекономічні зв'язки регіону, які їх недоліки на шляху усунення.

Ключові слова: регіон, міжнародний маркетинг, глобальний економічний простір, інтеграція, зростання, ціль, система, регіоналізація, механізм.

I. Вступ

На сьогодні дія глобалізації світової економіки передбачає глибоке взаємопроникнення національних і регіональних економік у систему міжнародних економічних відносин. Глобалізація, як відомо, являє собою процес перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, капіталів, робочої сили та знань. Так, розвиток загальних зв'язків є підґрунтям для нового різновиду цілісності – глобального господарювання.

II. Постановка завдання

Епоха глобалізації висуває нові виклики, серед яких – зміна форм і функцій сучасної країни. Країна все більше втрачає образ зовнішньо і внутрішньо недоторканного суб'єкта міжнародних відносин і відіграє роль транзитного органа, який повинен надавати всілякі послуги своїм жителям у різних сферах їх взаємодії з глобальним світом і локальними ореолами існування.

Мета статті – розглянути міжнародний маркетинг регіону в умовах глобалізації.

Глобалізація різко збільшила ступінь відкритості національних економічних і соціальних систем, інтенсифікувавши взаємообмін інформацією, людьми, капіталами, товарами та послугами, культурними та духовними цінностями. Глобалізація економічного життя веде до розмиття меж між внутрішнім і світовим ринком. Це послаблює суверенітет національної держави і підбадьорює автономію регіонів, які відносять себе вже не тільки до господарських систем, але й до системи вищого рівня – світовим [1; 2]. Ця ситуація закономірно призвела до виходу регіонів на чільне місце, поряд з національними державами, в процесах інтернаціоналізації економіки. Разом з тим постає завдання за допомогою сучасних маркетингових механізмів під час прийняття рішень у сфері соціально-економічного розвитку українських

регіонів оптимізувати процеси їх інтеграції у глобальний економічний простір.

III. Результати

Дослідники відмічають суперечливий характер глобальних процесів. З одного боку, глобалізація економіки дає змогу за рахунок оптимізації системи міжнародного розподілу праці, зниження митних бар'єрів зменшувати витрати виробництва, дає змогу розповсюджувати нові технології, залучати капітали транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків до вирішення проблем модернізації економіки і прискорення розвитку окремих країн (регіонів). З іншого, це призводить до розмиття державних кордонів (національні господарства "розламуються" на частини, які становляться частинами відтворених глобальних циклів) і загострення конкуренції на ринку товарів, послуг, капіталів.

У працях І. Заблудської [3], В. Захарченко [4; 5], Ж.-Ж. Ламбен [6], Б. Кліняненко [7], М. Коваленко [8], В. Дубницького [9], П. Черномаз [10] недостатньо висвітлено питання якості соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням використання механізму регіонального маркетингу в умовах інтеграції вітчизняних регіонів у глобальний економічний простір.

Оптимальною організаційною формою держави, яка найкращим чином підходить до умов глобалізації, наявності та загострення зовнішніх воєнних загроз, є унітарна. Вона припускає існування мінімум двох рівнів влади, закріплених не стільки вертикальними, скільки горизонтальними зв'язками, створює умови для децентралізованої влади, яка забезпечує її поліцентризм і стійкий розвиток демократії та ліберальних цінностей [1].

У силу особистостей географічного положення, етнічного складу населення, історичної та політичної спадковості унітаризм для Украї-

ни виглядає не тільки оптимальним, але й неминучим вибором. Зокрема, відносини між регіонами й центром, по суті, прийняли форму торгу між політичною елітою, оскільки культура унітарної форми неподільна від компромісу та узгодження інтересів. В основі лежать демократичні та ліберальні цінності: така культура припускає постійний облік та відповідне правове оформлення та переоформлення всіх існуючих суспільних, громадських та індивідуальних інтересів. У пострадянській Україні лібералізація унітарних відносин тісно пов'язана з інтенсифікацією процесу регіоналізації.

У територіальній організації суспільства своєчасний регіон виділяється у відносно автономне створення зі специфічною соціально-економічною, матеріально-виробничою, екологічною сферою буття та життєдіяльності населення [2; 3; 9].

Сутність процесу просторового розвитку України – крупномасштабного перерозподілу власних повноважень та власності між центром і регіонами – відображає поняття “регіоналізація”. Вона передбачає виділення в простір економічних, політичних і соціокультурних товариств [3, с. 49]. Відповідно “регіон” – це самостійне просторове локалізоване товариство; це частина території, яка володіє певною цілісністю, яка відрізняється сукупністю природно або історично створених економіко-географічних умов і національного складу населення і, звичайно ж, маючи визначені кордони, але не тільки адміністративно-територіальні, а й географічні, економічні або соціокультурні [1; 3].

При переході від централізованої до ліберальної моделі економічного розвитку принципово змінюється рух регіональних процесів, оскільки істотно скорочуються можливості країн у регулюванні регіональних пропорцій економіки й соціальної сфери. Децентралізація регіонального розвитку відбувається в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності і входження колишніх соціалістичних країн у глобальну економіку, що має сильний вплив на формування нових територіальних пропорцій (диспропорцій) [5; 7].

Загальними процесами регіонального розвитку в Україні в процесі ринкових перетворень є: посилення міжрегіональних відмінностей, прискорений розвиток столичних центрів, більш висока динаміка розвитку західних регіонів країн, послаблення економічних зв'язків між районами країн, поява конкуренції між ними за бюджетні й інвестиційні ресурси, активізація зовнішньоекономічних зв'язків регіонів. Проблема зростаючих територіальних диспропорцій може бути пом'якшена в результаті цілеспрямованої, партнерської політики унітарного центра, регіональної і муніципальної влади, інвесторів.

Україна стоїть перед необхідністю адаптації регіональних структур своєї економіки до умов відкритої економіки: забезпечення переходу від внутрішньоматерикового до материково-при-

морському розміщенню експортного виробництва, поступова зміна структури українського експорту в бік виробництва високого рівня переробки; прискорений розвиток територій уздовж головних магістралей, які пов'язують основні центри української економіки з ЄС; розробка довгострокової стратегії розвитку прикордонних регіонів; реалізація комбінованої моделі економічного росту: розширення експортного потенціалу з одночасним розвитком імпортозаміщених виробництв [7].

Забезпечення стійкого росту української економіки можливе за умови збереження ліберального курсу й регулюючої децентралізації. У зв'язку з цим до стратегічних цілей політики регіонального розвитку віднесено:

- розширення і модернізація інфраструктури (транспорт і логістика, зв'язок, інформатика, охорона природного середовища, утилізація відходів тощо), яка забезпечує зростання конкурентоспроможності регіональної економіки;
- реструктуризація і диверсифікація економічної бази сільських регіонів шляхом розвитку малих і середніх міст, малих і середніх підприємств, підвищення інвестиційної привабливості, розширення рекреаційного потенціалу;
- розвиток людського потенціалу шляхом формування регіональних освітніх систем в узгодженні з реструктуризацією економіки та підвищенням мобільності трудових ресурсів;
- підтримка регіонів, які схильні до економічної маргіналізації (сільські території, міста, задіяні промисловим спадом, соціально несприятливі частини крупних міських агломерацій) шляхом активізації в них економічного та суспільного життя;
- створення особливих економічних зон з метою розвитку експорту, впровадження нових технологій, використання виробничого потенціалу, успадкованого від радянського періоду, створення робочих міст;
- розвиток міжнародних співпраць регіонів у межах прикордонних і прямих економічних, культурних і освітніх зв'язків з регіонами європейських країн.

Для багатьох українських регіонів міжнародні та зовнішньоекономічні зв'язки вже стали важливою умовою динамічного соціально-економічного розвитку, який дає змогу здійснювати взаємовигідну співпрацю, вільний обмін товарами, послугами, науково-технічними досягненнями, робочою силою, капіталами міжрегіональними, внутрішніми та міжнародними, зовнішніми, ринками в межах відкритої економіки [2].

Розвиток зовнішньоекономічної сфери регіонів пов'язано з дослідженням мезорівня економіки (рівень зовнішньоекономічних зв'язків регіону) та мікрорівня, який досліджує зовнішньоекономічну діяльність на території регіону.

На рис. 1 ілюстровано місце міжнародних і зовнішньоекономічних зв'язків регіону в глобальній економічній системі з обліком чинників, які впливають на їх розвиток.

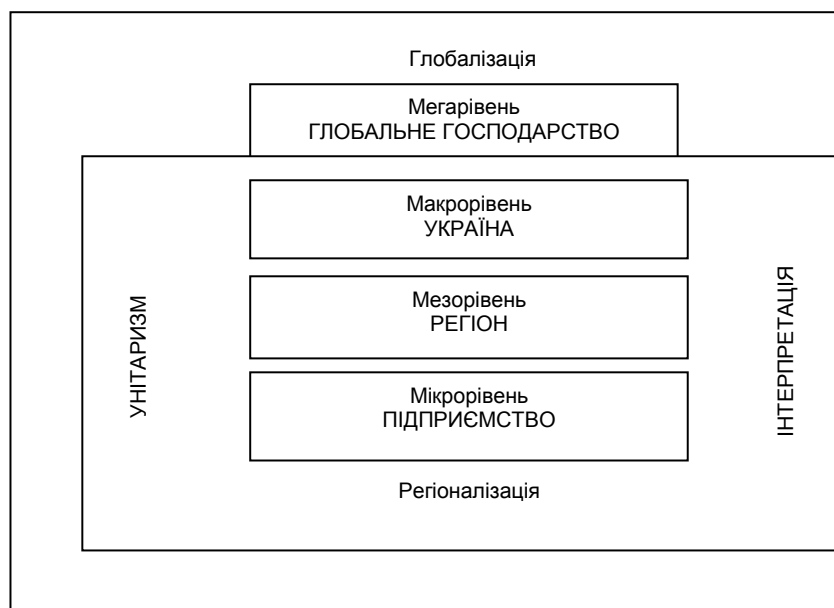


Рис. 1. Український регіон у глобальній економічній системі

В умовах глобального господарства, де економічна вигода суб'єкта економіки залежить від рівня його конкурентної діяльності й унітарного устрою країни, де регіони достатньою мірою самостійні в прийнятті політичних та економічних рішень, сучасний український регіон, щоб забезпечувати свій динамічний соціально-економічний розвиток, повинен бути найбільш цікавим як територія, куди більш вигідно вкладати інвестиції, перспективно переїжджати, жити та вести бізнес порівняно з іншими регіонами всього світу.

В умовах загостреної конкуренції в боротьбі за іноземні інвестиції, науково-технічні розробки, висококваліфіковану робочу силу, покупця експортної продукції та інше сучасний український регіон повинен володіти конкурентними перевагами порівняно з іншими регіонами країни та світу.

Стратегічні цілі розвитку регіональної економічної політики, такі як: розширення і модернізація інфраструктури, реструктуризація і диверсифікація економічної бази, підвищення людського потенціалу, активізація економічної і цивільного життя в депресивних регіонах, активізація міжнародного співробітництва регіонів будуть недосяжними без використання сучасних інструментів оптимізації соціально-економічного розвитку регіону. Йдеться про використання маркетингового підходу до реалізації регіональної політики просування регіону на глобальні економічні ринки. Сутність цього підходу визначається в перенесенні теоретичних розробок і практичних досягнень у сфері маркетингу і менеджменту з мікрорівня (економіки підприємства). Тут проявляється сфера діяльності нової для

України галузі знань – міжнародного маркетингу територій [8].

Міжнародний маркетинг регіону – це система заходів по залученню в регіон нових закордонних економічних агентів, які сприяють процвітанню загалом. Він може здійснитися у виді маркетингу землі, житла, зон господарської забудови, інвестицій, туристичного маркетингу та ін.

Міжнародний маркетинг регіону являє собою дійсний інструмент соціально-економічного розвитку регіону, який дає можливість застосовувати відносно регіону весь комплекс заходів, характерний для просування на ринок певного товару, зокрема певного бренду, під ім'ям якого зовнішньоекономічний комплекс регіону випускає свої експортні товари, надає послуги, здійснює роботи.

Використання міжнародного маркетингу регіону дає змогу підвищити ефективність зовнішньоекономічних зв'язків та, як наслідок, оптимізувати його соціально-економічний розвиток. Міжнародний маркетинг регіону передбачає розробку комплексу заходів по просуванню зовнішньоекономічного потенціалу регіону на закордонних ринках.

Отже, важливо здійснити комплексне маркетингове дослідження внутрішньонаціональних регіонів, що передбачає дослідження передумов та оцінку можливостей інтеграції конкретного регіону в глобальний економічний простір з тим, щоб на його основі вибрати ефективні напрями комунікаційної стратегії регіону.

На наш погляд, алгоритм оптимізації соціально-економічного розвитку регіону за рахунок використання маркетингового підходу до підвищення ефективності його зовнішньоекономічних зв'язків можна подати у вигляді рис. 2.

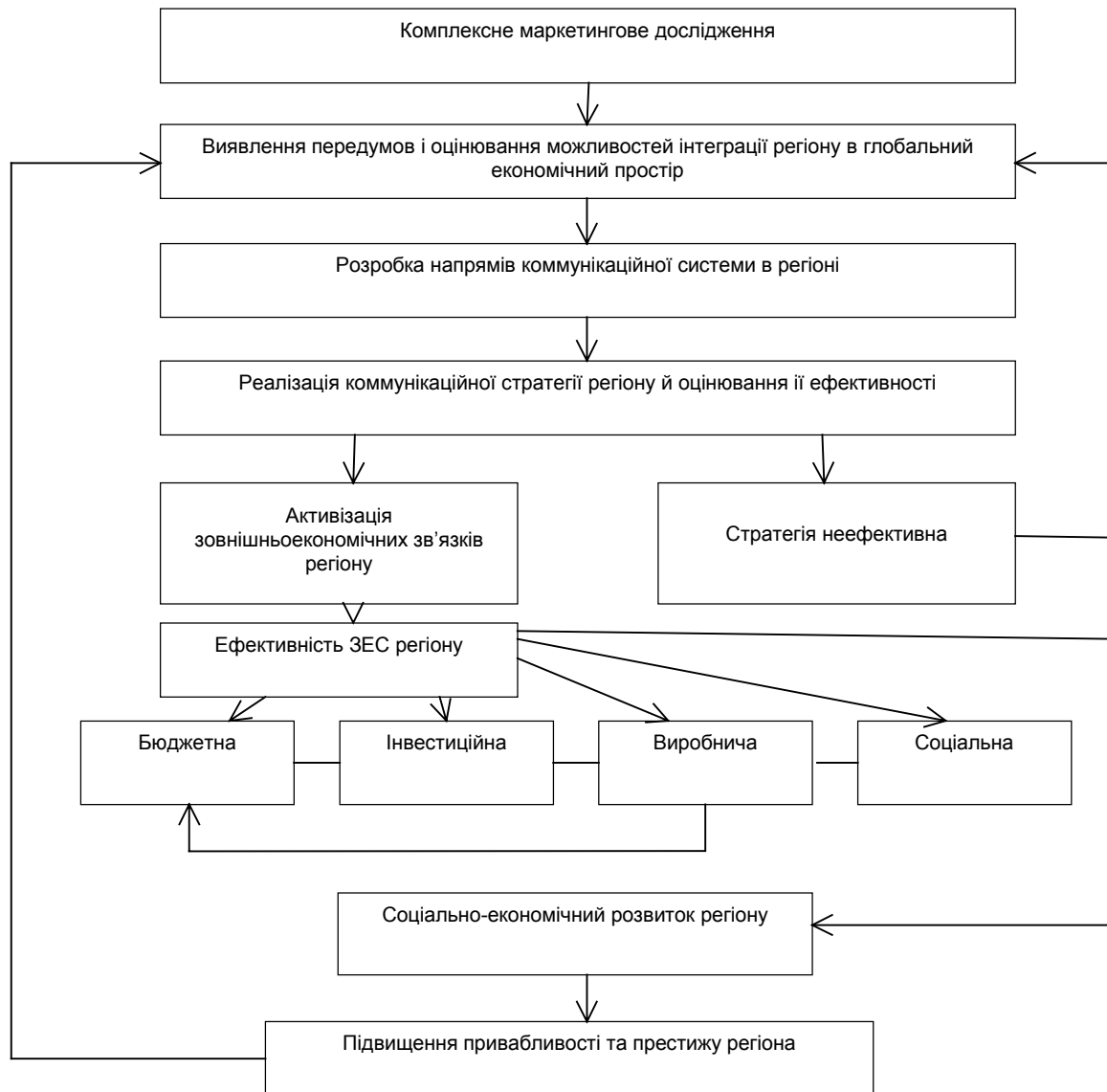


Рис. 2. Маркетинговий підхід у підвищенні ефективності зовнішньоекономічної діяльності регіону

Оцінювання ефективності реалізації комунікаційної стратегії регіону дає змогу виявити, у яких сферах та наскільки активовані зовнішні неекономічні зв'язки регіону, які недоліки на шляху їх усунення.

Ефективність від активізації і оптимізації зовнішньоекономічних зв'язків країни має прояв у таких сферах:

- а) бюджетній – за рахунок напливу митних платежів від експорту/імпорту товарів та послуг, збільшення податкових платежів експортно-орієнтованих та суміжних з іноземним капіталом підприємств;
- б) інвестиційній – за рахунок напливу іноземних інвестицій і збільшенні інвестицій вітчизняних (від експорту);
- в) виробничій – за рахунок модернізації технологічної та виробничої бази (при імпорті обладнання, торгівлі ліцензіями, організації сумісних підприємств, міжнародному фінансовому лізингу);

г) соціальній – за рахунок збільшення зайнятості при нарощуванні експортного виробництва, відкриття сумісних підприємств.

1. Прояв ефективності ЗЕС у бюджетній сфері стимулює збільшення бюджетних витрат на соціальну сферу, державні інвестиції підприємствами й організаціями.
2. Активізація інвестиційної діяльності стимулює виробничу сферу, підвищує виробничу діяльність і конкурентоспроможність виробництва, що, у свою чергу, підвищує його інвестиційну привабливість, активізує процеси реінвестування та стимулює бюджетну сферу в частині збільшення прибуткової частини бюджету від оподаткування підприємств.
3. Стимулювання виробничої сфери веде за собою також збільшення зайнятості, підвищення покупної можливості населення, задоволення потреб населення, зростання рівня життя.
4. Розвиток соціальної сфери стимулює виробничу, інвестиційну та бюджетну сферу за

рахунок збільшення попиту на виробничу продукцію та поповнення підприємств кваліфікованою робочою силою, за рахунок реінвестування приватних накопичувань у виробництво, за рахунок податків у бюджет.

IV. Висновки

Збільшення прибуткової частини бюджету, збільшення соціальної складової витратної частини, підвищення інвестиційної привабливості, підприємств і регіону загалом, підвищення виробництва і конкурентоспроможності виробництва, збільшення попитної спроможності населення, зростання рівня життя є показниками активного соціально-економічного розвитку території. Бурхливий соціально-економічний розвиток підвищує не тільки престиж території, а й загалом її привабливість для закордонних партнерів, значущість залучення яких передбачає виявлення нових передумов і врахування досягнень переоцінювання можливостей реалізації нових напрямів інтеграції регіону в глобальний економічний простір.

Таким чином, використовуючи сучасні маркетингові механізми в процесі прийняття рішень у сфері соціально-економічного розвитку українських регіонів, можливо суттєво оптимізувати процеси їх інтеграції в глобальний економічний простір.

Список використаної літератури

1. Заблудская И. В. Экономика региона: структура, состояние, перспективы : монография / И. В. Заблудская. — Луганск : Ноулидж, 2010. — 248 с.
2. Захарченко В. И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности : уч. пособ. / В. И. Захарченко. — Харьков : Одиссей, 2003. — 395 с.
3. Захарченко В. И. Сущность и структура пространственного управления региональными процессами / В. И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. — 2007. — Т. 10. — Вип. 14. — С. 48–59.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический менеджмент. Европейская перспектива: пер. с фр. / Ж.-Ж. Ламбен. — Санкт-Петербург : Наука, 1996. — 589 с.
5. Моделирование социально-экономического развития региона : монография / Б. Т. Клияненко. — Луганск : Изд-во ВЛУ, 2001. — 140 с.
6. Регіональний менеджмент : навч. посіб. / під ред. М. А. Коваленко. — Херсон : Олді-плюс, 2004. — 304 с.
7. Трансформация промышленного комплекса региона: проблемы управления развитием : монография / под общ. ред. В. И. Дубницкого, И. П. Булеева. — Донецк : Юго-Восток, 2008. — 548 с.
8. Черномаз П. О. Концепція регіонального маркетингу: визначення і використання / П. О. Черномаз // Регіон: стратегія і пріоритети. — 2001. — Т. 1. — № 1. — С. 34–41.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015.

Метиль Т. К. Международный маркетинг региона в условиях глобализации

В статье исследуется место украинского региона в глобальной экономической системе. Рассматриваются пути использования современных маркетинговых механизмов в процессе принятия решений в сфере социально-экономического развития украинских регионов, которые дают возможность существенно оптимизировать процессы их интеграции в глобальное экономическое пространство.

Предлагается алгоритм оптимизации социально-экономического развития региона за счёт использования маркетингового подхода к повышению эффективности его внешнеэкономических связей, что позволяет выявить, в каких сферах и насколько активированы внешние неэкономические связи региона, какие их недостатки на пути ликвидации.

Ключевые слова: регион, международный маркетинг, глобальное экономическое пространство, интеграция, рост, цель, система регионализация, механизм.

Metil T. The International Marketing of the Region in the Context of Globalization

In the article the role of Ukrainian region in the global economic system. The author examines how the use of modern marketing mechanisms in decision-making in the field of socio-economic development of Ukrainian regions, which make it possible to significantly optimize their processes of integration into the global economic space.

In the context of heightened competition for foreign investment, research and development, highly skilled labor force, the buyer of exports and other modern Ukrainian region should have a competitive advantage over other regions of the country and the world. That is why the article is devoted to place Ukrainian region in the global economic system.

The author examines how the use modern marketing making decision mechanisms in the field of social and economic development of Ukrainian regions, which makes it possible to significantly optimize their processes of integration into the global economic space. We are talking about the use of the marketing approach to the implementation of regional policy promotion of the region to global economic markets. The essence of this approach is defined in the transfer of theoretical developments and practical achievements in the field of marketing and management from the micro-level (business economics). A new field of activity for Ukraine study field as international marketing areas has being manifested.

The international marketing of the region is a real instrument of social and economic development of the region, which makes it possible to apply to the region's entire range of activities typical to market a particular product, or rather, a certain brand, the name of which the external economic complex of the region produces its exports, has services, carries out the work.

Using the international marketing of the region to improve the efficiency of foreign economic relations and, as a consequence, to optimize its social and economic development. The international marketing of the region involves the development of a set of measures for the promotion of external economic potential of the region in the foreign markets.

In this regard, the author proposes an algorithm to optimize the social and economic development of the region through the using the marketing approach to increase the effectiveness of its foreign economic relations. This will reveal, in what areas and how well activated foreign not economical relations of the region, their shortcomings in the way of solutions.

Key words: *region, international marketing, global economic space, the integration, growth, goal, regionalization system mechanism.*

УДК 330.142.4+519.766.2(075)

М. Ю. Паршина

аспірант

Державний вищий навчальний заклад "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури"

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ

Запропоновано методичний підхід до визначення домінантних факторів впливу на ефективність використання потенціалу регіонів України. Передбачено чотири основні блоки: інформаційний блок, блок оцінювання та аналізу, блок економіко-математичного моделювання та блок прийняття рішень. Запропоновано структуру сукупного потенціалу регіону, який є синергетичним поєднанням промислового, фінансового, кадрового, інноваційного, наукового, споживчого, трудового, інвестиційного та природно-ресурсного потенціалів. Запропоновано алгоритми здійснення оцінювання потенціалу та ефективності його використання. За результатами досліджень визначено групи регіонів. Розроблено алгоритм визначення домінантних факторів впливу на ефективність використання потенціалу регіонів.

Ключові слова: потенціал регіону, оцінка потенціалу регіону, фактори впливу, ефективність використання потенціалу регіону.

I. Вступ

Сучасні умови глобалізації та інтеграція України до світової економіки зазначають проблему ефективного використання потенціалу економічних систем як одну з найголовніших. Особливого значення ця проблема набуває на регіональному рівні, оскільки саме на рівні регіонів мають бути створені умови ефективного використання ресурсного потенціалу з урахуванням регіональних особливостей.

Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів ефективності використання потенціалу регіонів присвятили свої роботи видатні вітчизняні та закордонні вчені, зокрема, І. Александров, О. Амоша, З. Варналій, Н. Верхоглядова, З. Герасимчук, В. Геець, О. Гранберг, Б. Данилишин, М. Згуровський, Л. Ковальська, В. Максимов, О. Новікова, Ю. Орловська, А. Павленко, В. Соловйов та ін. [1; 2].

У наукових працях сучасних учених висвітлено питання вивчення сутності потенціалу регіону із зазначенням питань кількісного оцінювання. Разом з цим залишаються наукові проблеми, які потребують подальшого ґрунтового дослідження. Зокрема питання комплексного дослідження ефективності використання потенціалу на рівні регіональних економічних систем з розробкою конкретних методичних підходів потребують подальшого дослідження. Виникає необхідність використання нових наукових підходів до визначення домінантів ефективного використання потенціалу регіонів України при формуванні та обґрунтуванні стратегічних рішень.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в розробці методичного підходу до визначення домінантних факторів

впливу на ефективність використання потенціалу регіонів України.

III. Результати

Отримання відповідних економічних показників регіонального розвитку безумовно пов'язане з розробкою та науковим обґрунтуванням стратегічних рішень щодо визначення умов оптимального використання регіональних ресурсів та спрямованих на підвищення рівня використання потенціалу регіону. Здійснення процесів наукового обґрунтування таких стратегічних рішень потребує використання сучасних систем обробки значних обсягів економічної інформації. Щодо формування стратегічних рішень з підвищення рівня використання потенціалу, мають бути задіяними сучасні аналітичні методи досліджень складних економічних систем, особливої уваги при цьому заслуговують методи економіко-математичного моделювання [3]. Ефективне використання сучасних методів та моделей є можливим тільки за умов їх поєднання до відповідної системи, яка дасть змогу отримати науково обґрунтовані рішення з управління потенціалом регіону. Головна проблема аналізу процесів формування потенціалу регіону полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці.

Розроблено методичний підхід до визначення домінантних факторів впливу на ефективність використання потенціалу регіонів України (рис. 1). У межах цього підходу сформовано чотири основні блоки: інформаційний блок, блок оцінювання та аналізу, блок економіко-математичного моделювання та блок прийняття рішень.

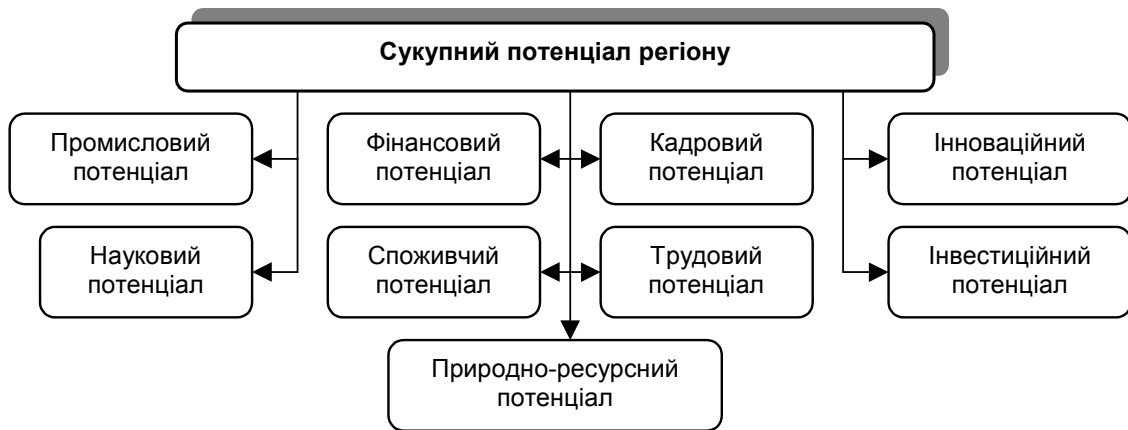


Рис. 1. Структура сукупного потенціалу регіону

Інформаційним блоком передбачено формування баз даних за економічними показниками регіонів України за період 2004–2014 рр. Запропоновано структуру сукупного потенціалу регіону, який є синергетичним поєднанням промислового, фінансового, кадрового, інноваційного, наукового, споживчого, трудового, інвестиційно-

го та природно-ресурсного потенціалів, що надалі дасть змогу забезпечити комплексність оцінювання та визначити реальні й потенційні можливості регіональної економічної системи.

Структуру сукупного потенціалу регіону подано на рис. 2, на основі якої визначено фактори впливу кожної складової потенціалу (табл. 1).

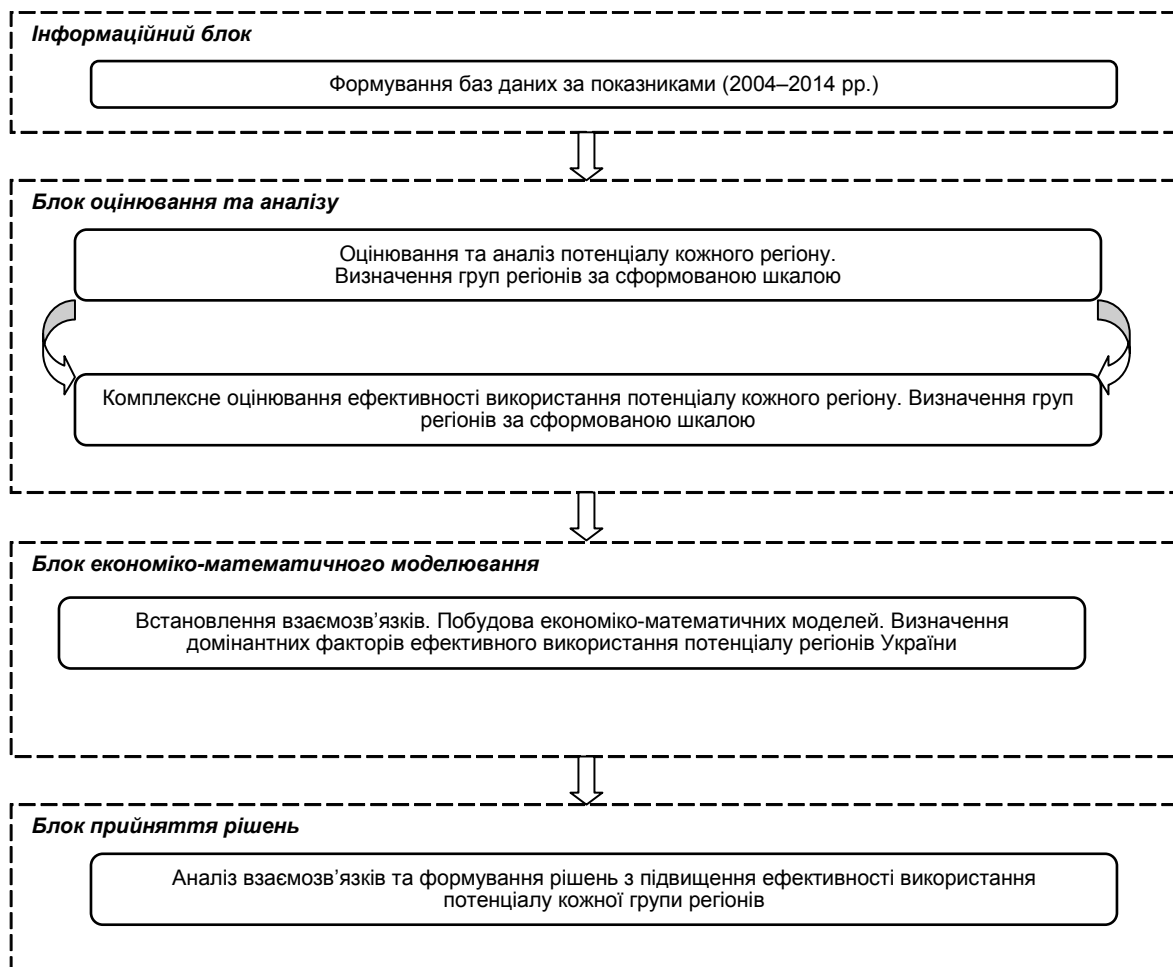


Рис. 2. Основні блоки методичного підходу до визначення домінантних факторів впливу на ефективність використання потенціалу регіонів

Таблиця 1

Інформаційна база для оцінювання потенціалу регіону

Позначення	Фактори впливу
Промисловий потенціал	
$X_1^{пром}$	Індекс промислової продукції
$X_2^{пром}$	Обсяг реалізованої промислової продукції
$X_3^{пром}$	Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості
$X_4^{пром}$	Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості
Науковий потенціал	
$X_5^{наук}$	Кількість наукових організацій
$X_6^{наук}$	Обсяг наукових та науково-технічних робіт
$X_7^{наук}$	Кількість винаходів, корисних моделей та промислових зразків, які використані у господарській діяльності
$X_8^{наук}$	Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи
Фінансовий потенціал	
$X_9^{фін}$	Фінансові результати до оподаткування
$X_{10}^{фін}$	Рентабельність операційної діяльності
Кадровий потенціал	
$X_{11}^{кадр}$	Фахівці вищої кваліфікації, які зайняті в економіці України
$X_{12}^{кадр}$	Підвищення кваліфікації кадрів
Трудовий потенціал	
$X_{13}^{труд}$	Кількість зайнятого населення
$X_{14}^{труд}$	Кількість зареєстрованих безробітних
Природно-ресурсний потенціал	
$X_{15}^{np-рес}$	Землі регіонів України
$X_{16}^{np-рес}$	Наявність річок
$X_{17}^{np-рес}$	Наявність ставків і водосховищ в адміністративних утвореннях
Споживчий потенціал	
$X_{18}^{спож}$	Оборот роздрібної торгівлі
$X_{19}^{спож}$	Роздрібний товарооборот підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібною торгівлю та ресторанного господарства
$X_{20}^{спож}$	Діяльність підприємств сфери послуг
Інноваційний потенціал	
$X_{21}^{іннов}$	Обсяг інноваційної продукції
$X_{22}^{іннов}$	Кількість інноваційно-активних підприємств у промисловості за напрямками інноваційної діяльності
$X_{23}^{іннов}$	Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності
Інвестиційний потенціал	
$X_{24}^{інв}$	Інвестиції в основний капітал

Інформаційну базу для оцінювання потенціалу регіону сформовано на основі даних, які містяться в офіційних виданнях Державного комітету статистики України [4].

Для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень на регіональному рівні необхідно розробити комплексну модель оцінювання потенціалу регіону, що дасть змогу не тільки кількісно оцінити потенціал регіону, й створити ос-

нову прийняття управлінських рішень з урахуванням визначених груп регіонів.

Блок оцінювання та аналізу передбачає оцінювання потенціалу та ефективності його використання, за результатами якої мають бути визначені групи регіонів. На рис. 3 надано алгоритм групування регіонів за визначеним рівнем потенціалу.

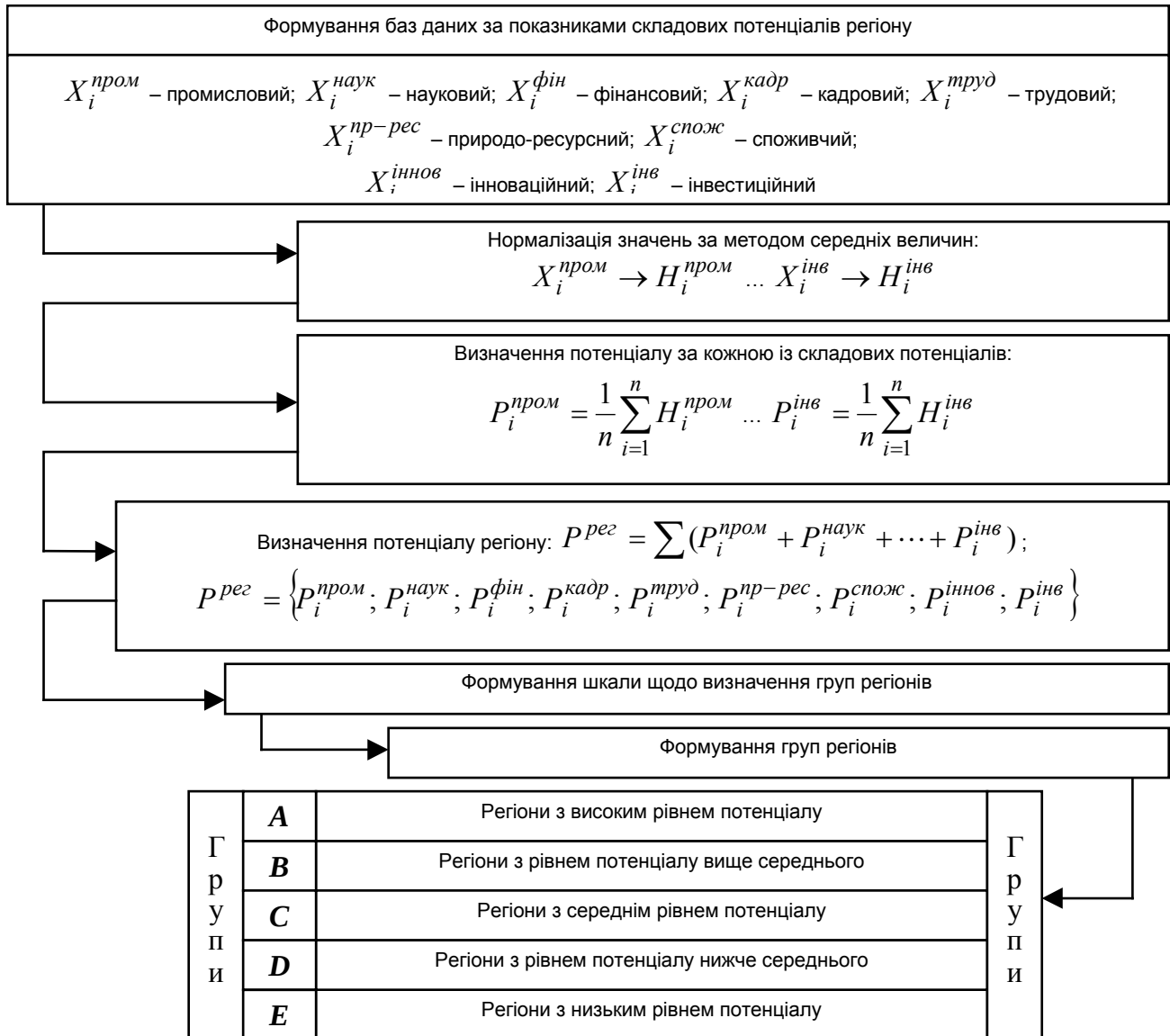


Рис. 3. Алгоритм групування регіонів за визначеним рівнем потенціалу

Комплексне оцінювання потенціалу регіонів України включає такі етапи: підготовка інформаційної бази значень за вказаними показниками; нормалізація значень методом зіставлення вихідних даних із середніми значеннями за кожним регіоном; оцінювання потенціалу кожного регіону та групування регіонів за рівнем наявного потенціалу. Оцінювання потенціалу кожного регіону здійснюється за методом підсумовування умовних одиниць кожної складової потенціалу.

На рис. 4 у графічному вигляді надано результати оцінювання потенціалу регіонів України за станом 2014 р. Зазначимо, що найвищий рівень потенціалу належить м. Києву (35,5), практично вдвічі менший потенціал у Харківській (19,15), Дніпропетровської (17,39) та Донецької областей (14,43). Втричі менший потенціал мають Львівська (11,2), Запорізька (10,19), Київська (9,98), Полтавська (9,81) та Одеська області (9,23). Решта областей України взагалі має низький рівень потенціалу за визначеними оцінками.

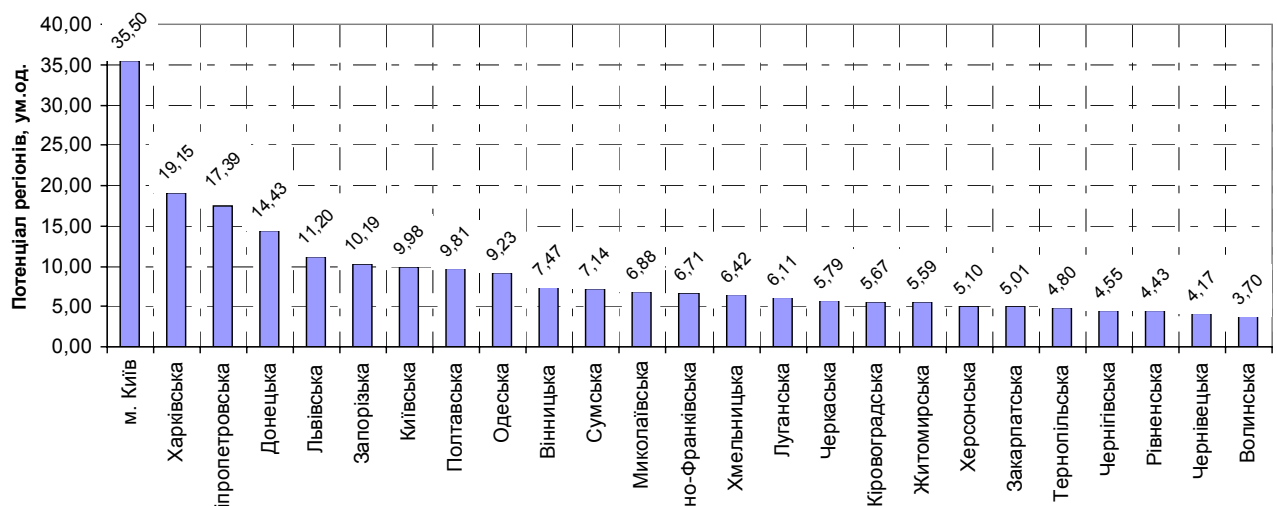


рис. 4. Комплексне оцінювання потенціалу регіонів України

Запропоновано шкалу розподілення регіонів на п'ять груп з метою визначення регіонів з високим, вище середнього, середнім, нижче середнього та низьким рівнями потенціалу регіонів.

Групування регіонів здійснено за результатами комплексного оцінювання потенціалу (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала визначення рівнів потенціалу регіонів

Діапазон оцінок	Рівень потенціалу регіону
Більше ніж 29,1 ум. од.	Високий
Більше ніж 22,8 до 29,1 ум. од.	Вище середнього
Більше ніж 16,4 до 22,8 ум. од.	Середній
Більше ніж 10,1 до 16,4 ум. од.	Нижче середнього
До 10,1 ум. од.	Низький

До групи з високим рівнем потенціалу віднесено один регіон – м. Київ. Результати досліджень дають змогу констатувати відсутність регіонів з рівнем потенціалу вище середнього. До групи із середнім рівнем потенціалу віднесено два регіони – Харківська та Дніпропетровська області. До групи з рівнем потенціалу нижче середнього віднесено три регіони – Донецька, Львівська та Запорізька області.

Значна кількість регіонів характеризується низьким рівнем потенціалу. Слід зазначити, що такі регіони, як Тернопільська, Чернігівська, Чернівецька, Рівненська та Волинська області мають потенціал на рівні нижче 5 ум. одиниць, що в декілька разів менший порівняно з регіонами з високим та середнім рівнем потенціалу.

За рівнем ефективності використання потенціалу отримані такі чотири групи (табл. 3).

Таблиця 3

Групування регіонів за рівнем ефективності використання потенціалу

Рівень ефективності	Регіони
Вище середнього	Чернівецька, Закарпатська, Львівська області та м. Київ
Середній	Одеська, Чернігівська, Херсонська, Тернопільська, Житомирська, Волинська, Івано-Франківська, Рівненська та Харківська області
Низький	Кіровоградська, Хмельницька, Миколаївська, Вінницька, Сумська, Київська та Полтавська області
Дуже низький	Черкаська, Дніпропетровська, Луганська, Донецька та Запорізька області

Проведені дослідження дають змогу зазначити, що потенціал на рівні регіонів використовується з різним рівнем ефективності. З метою встановлення взаємозв'язків у функціонуванні регіональних економічних систем та визначення доміантних факторів ефективного використання потенціалу регіонів розроблено відповідний алгоритм (рис. 5).

У ході досліджень отримано комплекс багатфакторних економіко-математичних моделей, що передбачено відповідним блоком. Зокрема для групи моделей з високим рівнем потенціалу отримано таку модель:

$$\begin{aligned}
 ВРП = & -134774 + \\
 & +71,4 \cdot X_6^{\text{наук}} - 0,23 \cdot X_{11}^{\text{кадр}} + \\
 & +0,995 \cdot X_{20}^{\text{спож}} - 0,29 \cdot X_2^{\text{пром}}
 \end{aligned} \quad (1)$$

яка дає змогу визначити рівень впливу окремих факторів та відповідних складових потенціалів на збільшення валової доданої вартості (ВРП) як основного показника ефективності використання потенціалу регіону.

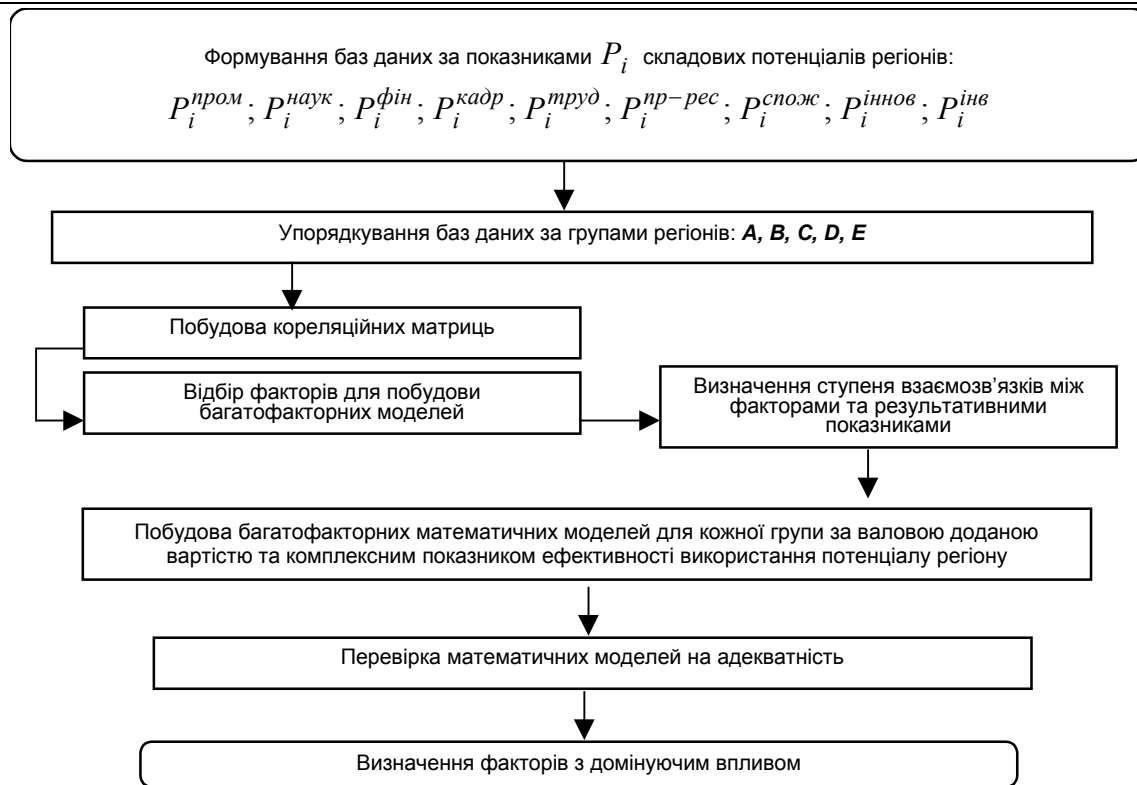


Рис. 5. Алгоритм встановлення взаємозв'язків та визначення домінантних факторів впливу на ефективність використання потенціалу регіонів

Отримано модель взаємозв'язку комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону ($E\phi$) від найвпливовіших факторів:

$$E\phi = -1,59 + 0,053 \cdot H_6^{наук} + 0,24 \cdot H_{11}^{кадр} - 0,012 \cdot H_{20}^{спож} + 0,05 \cdot H_2^{пром}, \quad (2)$$

що дає змогу визначити рівень зміни ефективності від сукупної зміни домінантних факторів. За результатами досліджень регіонів з високим рівнем потенціалу слід зазначити, що домінантними факторами, які впливають на ефективність використання потенціалу є кількість фахівців вищої кваліфікації; обсяги наукових та науково-технічних робіт та обсяги реалізованої промислової продукції. Відповідні моделі отримані для всіх груп регіонів, що дало змогу визначити домінантні фактори впливу в кожній групі.

Блоком прийняття рішень передбачено формування рішень щодо збільшення рівня ефективності використання потенціалу регіону з кількісною оцінкою їх результативності.

IV. Висновки

Запропонований методичний підхід доцільно покласти в основу розробки регіональних

програм та систем стратегічного управління потенціалом регіонів.

Подальші дослідження спрямовані на розробку системи стратегічного управління та наукового обґрунтування стратегічних рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання потенціалу регіонів України.

Список використаної літератури

1. Александров І. О. Стратегія сталого розвитку регіону: монографія. / І. О. Александров, О. В. Половян, О. Ф. Коновалов, О. В. Логачова, М. Ю. Тарасова; за заг. ред. д. е. н. І. О. Александрова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: Ноулідж, 2010. – 203 с.
2. Данилишин Б. М. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, М. І. Фашеський. – Черкаси: ЧТУ, 2006. – 315 с.
3. Замков О. О. Математические методы в экономике: учебник / О. О. Замков, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных. – Москва: Дело и сервис, 2001. – 368 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015.

Паршина М. Ю. Методический подход по определению факторов влияния на эффективность использования потенциала регионов

Предложен методический подход по определению доминантных факторов влияния на эффективность использования потенциала регионов Украины. Предусмотрены четыре основных блока: информационный блок, блок оценки и анализа, блок экономико-математического моделирования и

блок принятия решений. Предложена структура совокупного потенциала региона, который является синергетическим сочетанием промышленного, финансового, кадрового, инновационного, научного, потребительского, трудового, инвестиционного и природно-ресурсного потенциалов. Предложены алгоритмы оценки потенциала и эффективности его использования. По результатам исследований определены группы регионов. Разработан алгоритм определения доминантных факторов влияния на эффективность использования потенциала регионов.

Ключевые слова: потенциал региона, оценка потенциала региона, факторы влияния, эффективность использования потенциала региона.

Parshina M. Methodical Approach to Determination of the Influence Factors on Efficiency of the Regions Potential Use

The problem of the effective use of economic systems potential in the globalization terms and Ukraine integration to the world economy is of special significance. The necessity of complex research of efficiency of the potential use at the level of the regional economic systems with development of the methodical approaches has been marked.

The purpose of this article consists in development of the methodical approach to determination of the dominant influence factors on efficiency of the regions potential use.

The methodical approach to determination of the dominant influence factors on efficiency of the Ukraine regions potential use has been proposed. Four basic blocks have been foreseen. Informative block, block of estimation and analysis, block of economic and mathematical modeling and block of decision making have been described.

The informative base for the estimation of Ukraine regions potential has been formed. The structure of the combined region potential has been offered. The combined region potential as the sinergetics combination of industrial, financial, skilled, innovative, scientific, consumer, labour, investment and natural resource potentials has been exhibited.

The complex model for estimation of the region potential has been developed.

The algorithms of estimation of potential and efficiency of its use have been offered.

The scale of regions distributing on groups with high, higher middle, middle, less middle and low levels of potential has been offered. Five groups of regions as the result of researches have been determinated. The researches allow to mark that potential of the regional economic systems with the different level of efficiency. The algorithm of determination of dominant influence factors on efficiency of the regions potential use has been developed.

Methodical approach to the use of the regional program development and creation of the strategic management systems of regions potential has been offered.

Key words: potential of region, estimation of region potential, influence factors, efficiency of the use of region potential.

УДК 332.12+316:33

В. В. Томарева-Патлаховакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ПІДХОДИ Й МОДЕЛЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ
В УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄС**

У статті розкрито економічну природу та детермінанти кластерів, а також виявлено ефекти й впливи кластерів на економічне зростання в спіралі (циклі) економічного зростання функціонування кластера. Проаналізовано можливості та вигоди участі економічних агентів у регіональних кластерах. Наведено характеристики й визначено мейнстримні напрями та пріоритети національних політик ЄС щодо розвитку регіональних кластерів.

Запропоновано теоретичну модель регіонального кластера на основі імперативів економічного зростання для України. Систематизовано набір детермінантів, які характеризують ефекти дії імперативів у запропонованій моделі функціонування регіонального кластера.

Ключові слова: кластер, імператив, регіональний кластер, економічний агент, модель, економічне зростання, можливості, інновації, ресурсна обмеженість, конкурентоспроможність.

I. Вступ

Процеси міжнародної економічної інтеграції, поглиблення структурних трансформацій національних економік у посткризовий період посилюють різноманітні форми гіперконкуренції. За цих умов формування прогресивної структури національної економіки на рівні інтеграції економік регіонів має чітко базуватися на спеціалізації в міжнародній системі поділу праці. Процес формування супроводжується посиленням впливу імперативів сталого розвитку та реалізації інноваційної моделі розвитку економіки України зокрема. Тому сьогодні на регіонально-цивілізаційному рівні національної економіки необхідний кластерний базис як "подушка безпеки" замкненості виробничих ланцюгів створення вартості в разі зовнішніх економічних криз. Регіональна кластеризація забезпечить реалізацію стратегічних пріоритетів економічного розвитку країни щодо включення в систему економік, заснованих на знаннях, з високим рівнем соціальної та територіальної єдності й сталого розвитку. Це дає змогу подолати ресурсні обмеження на регіональному та місцевому рівнях.

Проблему формування кластерів та кластеризації в умовах глобальних економічних процесів вивчають І. Ансоф, М. Афанасьєв, Л. Берталанфі, Г. Білоус, І. Бураковський, У. Ешбі, М. Портер, О. Шевченко та ін.

Отже, потреба у формуванні нової моделі кластерної економіки на регіональному рівні України в умовах реалізації стратегії економічного розвитку країни та залучення до євроспільноти є досить актуальною.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у вирішенні таких завдань:

- пояснити економічну природу та детермінанти кластерів;

- виявити й пояснити ефекти та впливи кластерів на економічне зростання в спіралі (циклі) економічного зростання функціонування кластера;
- проаналізувати можливості й вигоди участі економічних агентів у регіональних кластерах;
- охарактеризувати й навести мейнстримні напрями та пріоритети національних політик ЄС щодо розвитку регіональних кластерів;
- запропонувати теоретичну модель регіонального кластера "3І" на основі імперативів економічного зростання для України;
- систематизувати набір детермінантів, які характеризують ефекти дії імперативів у запропонованій моделі функціонування регіонального кластера.

III. Результати

В умовах поглиблення процесів інтернаціоналізації та інтеграції на рівні компаній, регіонів, національних економік і агентів глобальної економіки посилюється вплив конкурентного середовища на економічне зростання економічних суб'єктів. А нерівномірність ресурсозабезпечення та економічного розвитку впливає на розвиток кластерного підходу для отримання максимального ефекту від поділу праці й реалізації синергетичного ефекту розвитку економік ключових агентів. Регіоналізація національної економіки за рахунок упровадження кластерного підходу матиме більший ефект, ніж традиційна система господарських комплексів та кооперації підприємств різних регіонів чи областей.

Кластерний підхід до організації та проведення конкурентних дій, що ґрунтується на визначенні та підтримці ключових різномірних точок, дає змогу ефективно вирішувати складні завдання розвитку в мережевому середовищі тільки в разі базування навколо центрів прийняття та здійснення рішень. Для завдань розвитку країни стратегічний ефект є категорією вищого рівня, ніж безпосередній прибуток. При цьому

зберігається головне завдання існування держави – збільшення, збагачення й розвиток свого народу кількісно та якісно. Найбільш гармонійно це можна забезпечити на базі ефективної регіональної політики й розвитку регіонів як територій, що вирізняються соціокультурною специфікою та регіональною ідентичністю [3].

Підходи до визначення поняття “кластер” можуть різнитися, але більшість науковців та експертів згодні з його тлумаченням економічним експертом і професором Гарвардського університету Майклом Портера як географічної концентрації взаємопов’язаних компаній та організацій, що функціонують в одній галузі [9]. Крім того, кластери охоплюють масив продавців послуг і постачальників, які співпрацюють і конкурують, створюючи при цьому спеціалізовану інфраструктуру, що підтримує галузь кластери. Нарешті, кластери орієнтуються на талановиту спеціалізовану кваліфіковану робочу силу [11].

Мінімальними умовами існування кластера як сукупності підприємств та організацій в економічному середовищі країн Європейського Союзу мають бути такі:

- географічна концентрація підприємств (компаній, фірм), зокрема промислової спеціалізації;
- перевищення кількості великих за розміром компаній кількості малих і середніх підприємств;
- наявність міжфірмових та інституціональних мереж [4, с. 9].

За теоретико-методологічним підходом ЮНІДО [1] кластери визначають як сконцентровану на деякій території групу взаємопов’язаних компаній та інститутів, які взаємодоповнюють одне одного й підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому. Компанії кластера випускають аналогічну продукцію або надають схожі послуги.

Дослідження ЮНІДО [13, с. 12] щодо кластерів, які активно працюють, показують, що для малих і середніх підприємств можливим стає високий рівень зростання шляхом досягнення стійкого поліпшення якості та збільшення доданої вартості, дотримуючись екологічних, соціальних та трудових стандартів.

Просторова близькість і спільні стратегічні інтереси дають змогу підприємствам та їхнім допоміжним організаціям реалізувати спільні вигоди шляхом організації спільних заходів між підприємствами кластера, а також між підприємствами і їхніми допоміжними організаціями. Перевагу накопичення колективних зусиль у кластері називають колективною ефективністю.

Кластери дають змогу підвищити доходи підприємств, які в них беруть участь, через:

- економію на масштабах виробництва;
- зниження транспортних витрат;
- спільне використання інфраструктури;

- упровадження нових технологій;
- створення резерву кваліфікованої робочої сили;
- підвищення якості логістики виробничих і торгових операцій [1].

До заходів, які допомагають зацікавленим агентам кластера знизити бар’єри для співпраці й подолати ізоляцію від кластера, належать такі:

- зміцнити зв’язки між зацікавленими агентами кластера;
- сприяти досягненню консенсусу;
- будувати відносини;
- заохочувати довіру до формування кластера;
- зміцнити механізм управління;
- підтримати інституційну мережу кластера [13, с. 14].

Важливо підкреслити, що економічна модель кластера є синергією, динамічними відносинами та мережею не тільки між компаніями, які становлять кластер, а й успішного партнерства між зацікавленими агентами економіки. Уряд, освіта та інші інститути, що підтримують життєздатність економічного успіху регіонів, містять коло зацікавлених агентів. Багато успішних кластерів створили значні конкурентні переваги й підвищили рівень добробуту своїх регіонів порівняно з компаніями, які функціонують за межами кластерів. Враховуючи цей успіх, політика регіонів розглядає сприяння розвитку кластерів як “будівельні блоки” регіональної економіки [11].

Кластеризація в контексті регіонального розвитку стає імперативом реалізації моделі соціально-економічного розвитку регіону/регіонів, оскільки завдяки агентам кластера досягають оптимального рівня зростання економіки регіону в умовах ресурсної обмеженості. Тому важливим вектором реалізації кластерного підходу в межах регіональної політики має бути пріоритетна сфера стратегії соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Слід зазначити, що в умовах сучасної інтернаціоналізації вартості й виробництва оптимальним зростанням економіки на будь-якому рівні вважають рівень сталого або інклюзивного (всеосяжного) розвитку економіки. Інвестиції й інновації стають не тільки результатом ефективної кластеризації, а й основними інструментами, чи навіть імперативами, які активно використовують економічні агенти на інституціональному рівні для досягнення оптимального рівня економічного зростання відповідно до стратегічних напрямів регіонального економічного розвитку (рис. 1). Циклічності економічного зростання кластера досягається ресурсною самозабезпеченістю через ефекти синергії зсередини й ззовні (у разі участі економічних агентів у декількох кластерах і виробничих ланцюгах створення вартості).

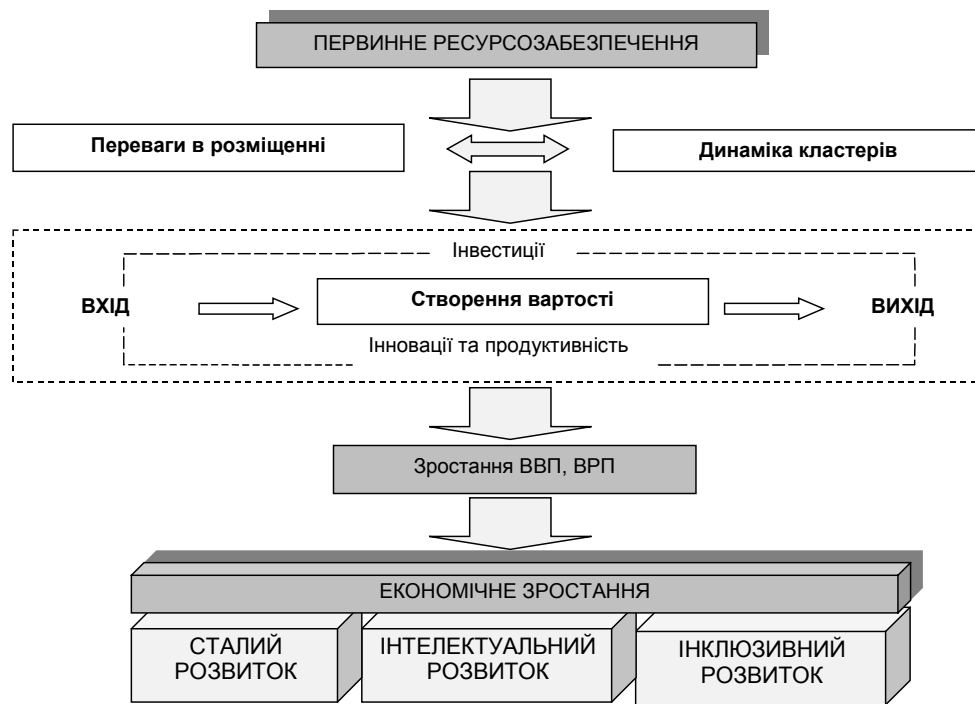


Рис. 1. Спіраль економічного зростання

Кожен регіон має власні сильні сторони, які сприятимуть формуванню кластера. Регіони, які співпрацюють на рівні кластерів, отримують багато стратегічних переваг. Так, досліджуючи глобальні імперативи регіоналізації, М. Портер пояснює, що регіони пропонують значні конкурентні переваги для кластеризації. "Регіональні кластери мають місцеві переваги у знаннях, зв'язках і мотивації, які не можуть бути підкріплені віддаленими конкурентами" [10].

Таким чином, регіони, які сприяють розвитку локальних кластерів, заснованих на місцевих сильних сторонах, можуть отримати відчутні прибутки економічних агентів та економічне зростання регіону. Таке сприятливе для спільної діяльності економічних агентів середовище дає змогу створити робочі місця й нові підприємницькі інновації. Нові підприємства-лідери отримують можливість розвиватися на рівні кластера та продовжити розвиток мереж або альянсів у різних галузях, які слугуватимуть впливовими посередниками в уряді та суспільстві, продовжуючи розвивати попит.

У межах регіонального кластера неприбуткові організації та інші підприємства з надання допоміжних послуг отримують можливість підвищити свою ефективність і продуктивність, надаючи послуги великим підприємствам. Наприклад, організації можуть вирішити проблему плинності кадрів у галузі промисловості шляхом упровадження навчальних програм та програм з надання транспортних послуг, догляду за дитиною, розвитку домогосподарств. Співробітництво на рівні регіонального кластера також допомагає організаціям розширювати зв'язки з підприємствами різних галузей з метою надання їм своїх послуг. Громадські та неприбут-

кові організації, співпрацюючи з промисловими підприємствами та державними установами, можуть сприяти працевлаштуванню або перепідготовці/перекваліфікації населення.

Враховуючи потреби промислового кластера, можна розробляти спільні галузеві стратегії на додаток до притаманних регіону галузей. У результаті врахування інтересів регіону на базі місцевих сильних сторін і галузевих переваг можна ефективно й раціонально реалізувати маркетингові зусилля економічних агентів, посприяти розвитку трудового й інтелектуального капіталу і підвищити продуктивність інвестицій та інновацій у регіонах і регіональному кластері в цілому.

Розвиток регіональних кластерів можливий лише в умовах визначення чіткої регіональної політики кластеризації та розробки оптимальної моделі регіональної кластеризації на базі визначених імперативів. Зарубіжний досвід європейських країн щодо формування стратегії економічного зростання за рахунок реалізації кластерної політики показує сучасні тенденції розвитку моделей і підходів до регіональної кластеризації на базі імперативів сучасного глобального ланцюга створення вартості й виробничих циклів.

Національна політика розвитку регіональної кластеризації активно реалізується на рівні країн Європейського Союзу. Політика відповідає ключовим принципам інноваційної моделі розвитку економіки ЄС (Впровадження знань у практику: всеширока інноваційна стратегія ЄС, 2006) і Європейської стратегії економічного розвитку (Європа 2020: Стратегія інтелектуального, сталого та інклюзивного зростання, 2010).

Слабке створення й впровадження інновацій європейськими країнами залишається об'єктом

дослідження. Це важлива проблема для Європи, оскільки інновації мають стати рушійною силою процвітання і зростання, за рахунок яких країни ЄС досягнуть високого рівня доходу. Тоді як економіки бідних країн можуть зростати за рахунок інвестицій у виробничі потужності та впровадження технологій, розроблених в інших країнах, більш багаті країни повинні розмістити свої потужності і виробляти нову продукцію, послуги або засоби виробництва для задоволення потреб споживачів за кордоном для підтримки їх процвітання. Для цього кластери можуть стати корисним інструментом.

У широкому розумінні інновації характеризуються як відкритий процес, у якому багато різних агентів (компаній, споживачів, інвесторів, вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ та інших організацій) співпрацюють у різних напрямках. Цей процес усе частіше рухається в напрямку інституціональної складової економічних відносин. Традиційна лінійна модель інновацій з чітко розподіленими ролями щодо проведення фундаментальних досліджень університетами, інститутами, а прикладних досліджень – центрами НДДКР на підприємствах, в компаніях, більше неактуальні. Інновації можуть отримати вигоду з географічної близькості, яка полегшує потоки неявних знань і незапланованих взаємодій, які є вирішальними частинами інноваційного процесу. Це одна з причин, чому інновації мають локальне походження, тоді як їх переваги поширюється за рахунок підвищення продуктивності.

Кластери можуть втілювати характеристики сучасного інноваційного процесу, її розглядають як “зменшені в масштабі інноваційні системи”. Успішні кластери зосереджують усі сфери діяльності, необхідні для задоволення споживача; вони пов’язують традиційні галузі та виробництво зі сферою послуг. Вони можуть виникати навіть там, де розташування компаній визначається не ринками або природними ресурсами. Їх специфіка, у тому числі й просторове охоплення, відрізняється залежно від технології, ринкових умов та інших факторів, які впливають на географічну протяжність і відносну силу зв’язків [6, с. 3–4].

Регіональні кластери ЄС значно збільшили своє залучення в глобальну економіку за рахунок залучення робочої сили, технологій та інвестицій, виступаючи на світових ринках й інтегруючись з іншими регіональними кластерами, які надають додаткові сфери діяльності в глобальних ланцюгах створення вартості. Європейська регіональна кластеризація базується на чітких взаємопов’язаних критеріях, які стосуються регіональної зайнятості, зайнятості у відповідних секторах економіки та спеціалізації регіону.

Згідно з результатами аналізу “European Cluster Observatory” [6], близько 38% всіх зайнятих Європи працюють на підприємствах, які входять до секторів кластера. У деяких регіонах ця частка сягає більше ніж 50%, а в інших вона менше ніж 25%. Близько однієї п’ятої (21%) цих

зайнятих працюють у регіонах, які більше ніж у два рази спеціалізовані в певних категоріях кластера за середній регіон. Це дасть змогу реалізувати стратегію інклюзивного (всеосяжного) зростання.

Ефект більшості державних політик країн ЄС спрямований на конкурентоспроможність та інновації, по-різному впливаючи на кластери. Вони мають політичну підтримку на різних рівнях і характеризуються різним ступенем охоплення й амбітності. Вплив деяких політик спрямований на загальні умови бізнес-середовища, а інших – на кластери. Спеціальні державні кластерні політики спрямовані на мобілізацію можливостей і потенціалу кластерів та стимулювання їх модернізації протягом тривалого часу.

Головною метою політики ЄС є інвестування до 3% ВВП у сферу НДДКР. Об’єктами стратегічного інвестування є обидва сектори – приватний і державний, а головною метою стає вплив на характер і зміст інновацій, а не на інновації та технології. Політика спрямована на створення сприятливих умов ведення бізнесу у сфері НДДКР відповідно до стратегії “розумного” зростання економік країн ЄС, заснованих на знаннях та інтелектуальному капіталі.

Розвиток технологій й інновацій тісно пов’язаний з досягненням однієї з головних цілей стратегії економічного зростання європейського регіону – реалізації моделі сталого розвитку, яка спрямована на ефективне використання обмежених ресурсів, на сприяння розвитку “зеленої” та конкурентоспроможної економіки ЄС. Так, розвиток технологій, насамперед, має на меті зростання частки відновлюваних енергетичних ресурсів для кінцевого споживання до 20% та підвищення до 20% енергетичної ефективності. Такий стратегічний підхід забезпечить скорочення циклу (спіралі) економічного зростання на рівні країни/регіону (див. рис. 1).

Слід підкреслити, що багато політик, які мають такий ефект, стосуються не кластерної політики, а категорій регіональної політики, науково-дослідної та інноваційної політики, промислової політики і політики розвитку малих і середніх підприємств. Їх вплив на кластери і через кластери робить їх важливою частиною загальної структури кластерної політики ЄС. Ініціативи зі створення та функціонування кластерів визначаються як організовані зусилля щодо підвищення темпів зростання та конкурентоспроможності кластерів у регіоні за участю кластерів підприємств, державних інститутів та/або науково-дослідницького співтовариства. Кластерні політики часто підтримують створення таких ініціатив [6, с. 15–16].

Європейська комісія ЄС на сучасному етапі відіграє значну роль щодо підтримки розвитку “жорстких” кластерів у Європі, яка полягає в такому:

1. Доповнити регіональну й національну кластерну політику шляхом подолання торгове-

льних, інвестиційних та міграційних бар'єрів у Європі.

2. Мотивувати й зміцнити регіональну та національну кластерну політику шляхом розробки і просування стратегічного підходу до кластерної політики в Європі.
3. Підтримати створення регіональних і національних кластерів шляхом зміцнення бази знань у Європі та впровадження інноваційних досліджень [6, с. 22].

Кластери на території Європи і ЄС мають тенденцію до природного створення за відсутності регулювання кластерної політики на національному чи регіональному рівні. Ініціативи зі створення регіональних кластерів в умовах нерозвинутої державної регуляторної політики можуть стикатися з деякими несприятливими викликами, зокрема непропорційністю участі малого та великого бізнесу в кластері, що впливає на конкурентоспроможність підприємств, а тому й кластера; недостатнє фінансування державних ініціатив з розвитку регіональних кластерів, що знижує можливості залучення національних і регіональних кластерів до світових процесів інтернаціоналізації; низька частка підприємств і науково-дослідних інститутів в одному кластері, що знижує життєвий цикл кластерів у країні; відсутність системного підходу до оцінювання життєвих циклів кластерів, їх можливостей та потенційних зв'язків на різних стадіях життєвих циклів з метою подовження функціонування цих кластерів та отримання максимальних вигод від можливостей.

Тому ресурсна обмеженість на рівні національних і регіональних економік тісно пов'язана з імперативами розвитку кластерів і стратегічними рішеннями, які приймають у межах державних програм чи політик з розвитку кластерів (що мають визначати пріоритетність розподілу можливостей і можуть компенсувати відсутність таких можливостей комбінаторикою інших або залучення економічних агентів іншого кластера). Умови розвитку, стан національної й регіональної економіки в умовах світової інтеграції/регіоналізації визначаються, насамперед, не потенціалом, здатністю його використання шляхом традиційного економічного протистояння, а здатністю оцінити, зберегти й відстояти прогресивні та пріоритетні імперативи моделі економічного розвитку країни на визначений державною стратегією економічного розвитку термін. Ідеологія конкурентного виграшу ґрунтується на здатності захистити/нав'язати власні імперативи прогресу, свій підхід, що підвищить конкурентоспроможність країни в глобальному масштабі.

Механізм регіональної кластеризації України лежить, зокрема, у призмі, розвитку міжрегіонального співробітництва. Активізація міжрегіонального співробітництва досі зумовлена такими факторами [2]:

- потребою в розкритті й ефективному використанні внутрішнього соціально-економічного потенціалу розвитку регіону, на цій основі – у

зміцненні консолідованого господарського простору країни;

- застарілістю механізмів стимулювання регіонального розвитку й необхідністю пошуку нових, спрямованих на розкриття внутрішнього потенціалу розвитку регіону;
- вимогами щодо економії бюджетних коштів, які можуть бути заощаджені для фінансування нагальних загальнодержавних потреб.

Зокрема, О. В. Шевченко [2] у дослідженнях економічних відносин на рівні регіонального розвитку визначає такі проблеми реалізації ефективного міжрегіонального співробітництва: Недостатня ефективність нових механізмів стимулювання міжрегіонального співробітництва, зокрема як державно-приватне партнерство.

1. Обмеження доступу до інформації про майбутніх контрагентів у сфері економічної діяльності; про потенційні інвестиційні проекти, що мають реалізовуватися в певному регіоні, відсутність належної інформаційної інфраструктури, за допомогою якої має надаватися відповідне інформаційне представлення потенціалу розвитку регіону.
2. Недостатня кількість установ фінансової інфраструктури, які могли б здійснювати ресурсне забезпечення міжрегіональних проектів.
3. Недостатня ефективність механізму державного замовлення, яке реалізується на підприємствах декількох регіонів.
4. Концентрація виробництва у великих містах, економічна відокремленість віддалених територій та їх поступове "сповзання" до депресивного стану, руйнування виробничих зв'язків між територіями в межах одного регіону й між різними регіонами.
5. Економічна незацікавленість підприємств різних регіонів в укладанні угод із вітчизняними партнерами через існування більш вигідних ринків збуту за кордоном, порушення господарських зв'язків між територіально віддаленими підприємствами країни та пріоритетності формування зв'язків із закордонними підприємствами.
6. Застарілість, низькі показники впровадження інновацій, висока ціна та відсутність належного асортименту товарів вітчизняних підприємств не дають змоги створити вигідну пропозицію для партнерів для формування виробничих, комерційних і збутових зв'язків усередині країни.

Серед проблем можна визначити низький рівень екологічної культури регіонів, особливо з високим рівнем концентрації промислових підприємств, високий рівень безробіття та диспропорції галузевої зайнятості в регіонах, що, однак, може стати перевагою для територіально суміжних, але різних за економічною структурою регіонів, досягнувши синергетичного ефекту.

Для розвитку моделі регіональної кластеризації в Україні слід спиратися на власні можливості й потенціал регіонального розвитку, регулято-

рні механізми, світові економічні реалії та досвід країн ЄС з розвитку кластерів і регіональних кластерів. Створення та функціонування регіональних кластерів має супроводжуватися розвинутою інфраструктурою як підтримуючим імперативом ефективного функціонування економічних агентів усередині кластера(ів). Для створення регіональних кластерів автор рекомендує враховувати такі стратегічні пріоритети кластера, як орієнтація на задоволення попиту, забезпечення оптимального рівня зайнятості, спільність регіональних інтере-

сів, стратегічний план розвитку регіонів і залучення до глобальних ланцюгів створення вартості, а також такі критерії:

1. Мобілізація зацікавлених регіональних сторін і роботодавців.
2. Оцінювання існуючих регіональних промислових кластерів.
3. Розвиток співпраці шляхом об'єднання учасників з ключових галузей економіки й інституцій у регіоні.
4. Дії, визначені як результати спільного процесу.

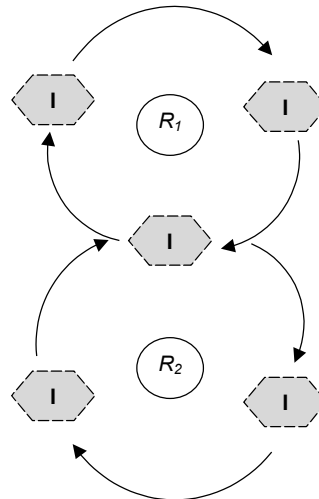


Рис. 2. Вертикальна кластеризація регіонів

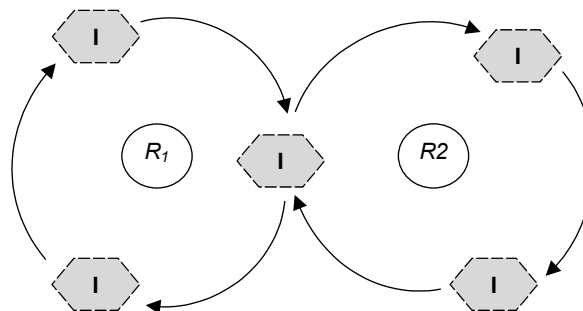


Рис. 3. Горизонтальна кластеризація регіонів

Враховуючи стратегічну мету подальшої інтеграції України до Європейського Союзу, автором запропоновано спрощену теоретичну модель функціонування регіонального кластера, де рушійними силами (імперативами) кластера є взаємопов'язані фактори розвитку інноваційної моделі економічного розвитку країни. Ця модель "3I" на базі трьох імперативів (інноваційні (innovative), інституціональні (institutional), інклюзивні (inclusive) фактори) може реалізовуватися у формі вертикальної чи горизонтальної мережі кластерів, що являє собою різні форми взаємозв'язків між економічними агентами кластера або регіонів.

Модель пропонує розглядати систему імперативів, які відповідають загальноєвропейській стратегії економічного зростання на рівні національних економік та їх регіонів, як замкнений цикл (спіраль) створення вартості детермінантами сучасної гло-

бальної економіки: інноваціями, інституціональною складовою економічних відносин та інклюзивними компонентами макроекономічного зростання, які зумовляють всеосяжний розвиток через підвищення рівня зайнятості населення і боротьби з бідністю, який дасть змогу реалізувати інноваційну модель економічного розвитку України і її регіонів на базі економіки знань, підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності України серед країн на етапі сталого розвитку та забезпечити соціальну й територіальну єдність регіонів й країни у цілому.

Враховуючи сучасні економічні процеси на рівні реалізації стратегій економічного зростання країн ЄС та України, автором виявлено основний, але неповний набір детермінант (показників) (у зв'язку зі складністю економічних процесів), які характеризуватимуть ефекти дії імперативів у запропонованій моделі функціонування регіонального кластера (табл. 1).

Таблиця 1

Імперативи реалізації моделі кластеризації

Імперативи	Детермінанти
Інноваційні (innovative)	– рівень інноваційності, що формують економіку регіону; – ступінь впровадження інновацій економічними агентами в економіку кластера та за його межі; – рівень якості інновацій (конкурентоспроможність інновацій); – ступінь інтернаціоналізації інновацій; – рівень інтелектуалізації суспільства
Інституціональні (institutional)	– система державно-приватного партнерства; – науково-дослідні інститути і центри; – рівень захисту власності; – кооперація науково-технічних відносин суб'єктів господарювання та органів регіонального і місцевого управління; – господарські структури, орієнтовані на інтенсифікацію науково-технічного і технологічного потенціалу
Інклюзивні (inclusive)	– рівень зайнятості регіонів; – рівень доходів на селення регіонів; – ступінь тісноти соціально-економічного, культурного і територіального зв'язку регіонів; – рівень міграції висококваліфікованих кадрів науково-дослідної сфери

Запропоновані імперативи визначають життєвий цикл регіонального кластера, а оптимальний набір їх детермінант – вигоду й конкурентоспроможність кластера в країні та потенціал для участі в процесах інтернаціоналізації. Основними економічними агентами регіональних кластерів у сучасних ринкових умовах мають стати малі та середні підприємства, транснаціональні компанії й науково-дослідні інституції.

IV. Висновки

За результатами дослідження виявлено, що в умовах посилення інтеграції та інтернаціоналізації економік необхідність створення кластерів на рівні галузей чи регіонів дає змогу досягти економічного зростання за умов ресурсної обмеженості та посилити національну конкурентоспроможність. Розвиток кластерів на рівні регіонів має базуватися на національній регіональній політиці кластеризації та розробці оптимальної моделі регіональної кластеризації на базі визначених імперативів. Імперативами регіональної кластеризації визначено інноваційні, інституціональні й інклюзивні фактори, які посилюють можливість економічних агентів та нівелюють вплив ресурсної обмеженості регіонів/країни.

Розвиток кластерів дасть змогу відновити порушені коопераційні зв'язки між регіонами, зміцнити міжрегіональні виробничі зв'язки; сприятиме розкриттю внутрішнього потенціалу розвитку регіонів та повному задіяння місцевих ресурсів на потреби регіонального розвитку; позитивно вплинути на інтенсифікацію виробничої і збутової кооперації між підприємствами та подолання відмінностей у рівнях розвитку регіонів; збільшити рівень зайнятості громадян.

Список використаної літератури

1. Кластеры и Сетевая программа развития [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unido.ru/resources/clusters/>.
2. Шевченко О. В. Механізми стимулювання міжрегіонального співробітництва в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс] / О. В. Шевченко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1056/>.
3. Шедяков В. Стратегічна конкуренція макро-регіонів і стимулювання бажаних трансформаций [Електронний ресурс] / В. Шедяков // Віче. – 2012. – 22 листопада. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3390/>.
4. Borrás S. Cluster policies in Europe. Firms, institutions, and governance / Susana Borrás, Dimitrios Tsagdis. – Cheltenham : Edward Elgar, 2008. – 288 p.
5. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic resource] / Communication from the Commission. – Brussels : European Commission, 2010. – 34 p. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
6. Innovation Clusters in Europe: A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support [Electronic resource] / DG Enterprise and Industry Report. – Brussels : European Commission, 2013. – 63 p. – Mode of access: http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf.
7. Islankina E. Internationalization of Regional Clusters: Theoretical and Empirical Issues [Electronic resource] / Ekaterina Islankina // Working Papers, the National Research University Higher School of Economics. Series: Science, Technology and Innovation, 2015. – 32 p. – Mode of access: <http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ram/ticket/4/1438889352a222cd17f16f743b9ff216c8fd40bde1/41STI2015.pdf>.
8. Petersen K. Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers [Electronic resource] / Kirsten Petersen. – Brussels, 2010. – 188 p. – Mode of access: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf>.
9. Porter M. Cluster and the New Economics of Competitions / Michael Porter // Harvard Business Review. – 1998. – 16 p.
10. Porter M. On Competition / Michael Porter // Harvard Business Press. – 2008. – 544 p.
11. Regional Cluster Strategies [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.workforce-strategy.com/clusterstrategies.pdf>.

12. Teresa Ana Regional Clusters [Electronic resource] / Ana Teresa. – Mode of access: http%3A%2F%2Fwww.iicm.pt%2FS3_2012%2FPANEL_2_S3%2FAnaTeresaTavares_Lehmann_2012_05_19_Regional_Clusters.pptx&ei=nK_DVfupGsP5yGOW2Y4Cg&usg=AFQjCNFm

wWreQV4YxsOGiHw0bBdFc_WMqA&bvm=bv.99556055,d.bGQ.

13. The UNIDO Approach to Cluster Development. Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth [Electronic resource] / Technical Paper. – Vienna : UNIDO, 2013. – 28 p. – Mode of access: <http://www.unido.org>.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015.

Томарева-Патлахова В. В. Подходы и модель региональной кластеризации в Украине и в странах ЕС

В статье раскрыты экономическая природа и детерминанты кластеров, а также выявлены эффекты и влияния кластеров на экономический рост в спирали (цикле) экономического роста функционирования кластера. Проанализированы возможности и выгоды участия экономических агентов в региональных кластерах. Приведена характеристика и определены мейнстримного направления и приоритеты национальной политики ЕС по развитию региональных кластеров.

Предложена теоретическая модель регионального кластера на основе императивов экономического роста для Украины. Систематизирован набор детерминант, характеризующих эффекты действия императивов в предложенной модели функционирования регионального кластера.

По результатам исследования выявлено, что в условиях усиления интеграции и интернационализации экономик необходимости создания кластеров на уровне отраслей или регионов позволяет достичь экономического роста в условиях ресурсной ограниченности и усилить национальную конкурентоспособность. Развитие кластеров на уровне регионов должно базироваться на национальной региональной политике кластеризации и разработке оптимальной соответствующей общей стратегии регионального развития модели региональной кластеризации на базе определенных императивов. Императивами региональной кластеризации определены инновации, институциональные и инклюзивные факторы, которые усиливают возможности экономических агентов и нивелируют влияние ресурсной ограниченности регионов / страны.

Ключевые слова: кластер, императив, региональный кластер, экономический агент, модель, экономический рост, возможности, инновации, ресурсная ограниченность, конкурентоспособность.

Tomareva-Patlahova V. The Approaches and Model of Regional Clustering in Ukraine and EU Countries

The article deals with the nature and determinants of economic cluster. The effects and impacts on economic growth clusters in spiral growth of cluster is determined. The author analyzes the opportunities and benefits of participating economic agents in regional clusters. The characteristics and priorities of EU policies on national development of regional clusters are considered.

The author proposes a theoretical model of a regional cluster which is based on the imperatives of economic growth in Ukraine. The effects of imperatives in the proposed model of regional cluster are systematized.

According to integration and internationalization of economies clusters at regions or sectors allow achieving economic growth under conditions of resource limitations and enhancing national competitiveness. The development of clusters at the regional level should be based on national regional policy and development of optimal clustering relevant to the overall strategy for regional development. The model of regional clustering is based on defined imperatives. The imperative of regional clustering are innovation, inclusive and institutional factors. These factors increase the possibility of economic agents and negate the impact of resource limited regions/countries.

The strategic goal of Ukraine's integration into the European Union is considered. The opportunities and benefits of participating economic agents in regional clusters are analysed. The theoretical model of regional cluster "3I" bases on the imperatives of economic growth in Ukraine. The determinants of imperatives in the proposed model of regional cluster are considered. The author proposes a simplified theoretical model of regional cluster, where the driving forces (imperative) cluster is interrelated factors of innovation model of economic development. This model "3I" are based on three imperatives (innovative, institutional, inclusive factors). It means a vertical or horizontal cluster network which contains different forms of relationships between economic agents or cluster regions.

Key words: cluster, imperative, regional cluster, an economic agent, model, economic growth, opportunity, innovation, resource constraints, competitiveness ability.

УДК 353.1:338.2

І. А. Топалова

здобувач

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, м. Одеса

СТВОРЕННЯ ГНУЧКОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Розглянуто аспекти стратегічного управління регіону на основі вивчення світового досвіду стратегічного управління. Для позитивного соціального розвитку такого складного об'єкта, як регіон необхідно побудувати гнучкий механізм управління. Його основою повинно слугувати стратегічне управління території, яке забезпечить її ефективність функціонування на довгострокову перспективу. Стратегічний менеджмент може поєднати інтереси різних елементів регіону: адміністрації, підприємців, споживачів.

Ключові слова: регіон, стратегія, гнучкий механізм управління, компетенція, конкурентоспроможність, потенціал, розвиток, ефективність.

I. Вступ

На поточний момент одним з головних завдань, що стоять перед регіонами, є підвищення конкурентоспроможності підприємств. Успішні міжнародні компанії є загрозою для багатьох вітчизняних організацій, конкурентоспроможність яких передбачає постійні зміни в інституціональній структурі управління. Для цього необхідно звернутися до розробки ефективного механізму стратегічного управління регіоном.

II. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати методичні основи розробки науково обґрунтованої стратегії розвитку вітчизняного регіону.

У цій роботі використано аналіз публікацій таких учених: І. Ансоффа [1], О. Віханського [2], Р. Дафт [3], В. Захарченко [4; 5], М. Портера [6], Р. Фатхутдінова [7].

III. Результати

Вивчивши передовий досвід стратегічного управління, можна зробити такі висновки:

1. Стратегічне управління ґрунтується на принципах теорії хаосу, відповідно до якої події, що відбуваються, неможливо передбачити та між ними немає ніяких взаємозв'язків. Таким чином, завдання керівництва зводиться до створення ефективної системи реагування на зміни зовнішнього середовища.
2. Принципи стратегічного управління базуються на позиції глобалізації та інтеграції бізнесу, що сприяє переносу фокусу уваги вищого керівництва з поточної діяльності на довгострокові перспективи, що змушує менеджерів турбуватися про збереження та збільшення конкурентних позицій організації з урахуванням фактору часу.
3. Сучасні умови ведення бізнесу підвищують вимоги, що ставляться до вищого керівництва організації. Менеджер повинен мати "стратегічне мислення" (розуміння цього розвиває Р. Дафт та О. Віханський) для успішного функціонування організації [2; 3]. Саме

ця якість стає ключовою компетенцією топ-менеджерів.

4. Незважаючи на те, що теорію стратегічного менеджменту детально розроблено та систематизовано, основою дій для керівника є, насамперед, його власна інтуїція, досвід та знання. Це той самий підприємницький дух, про який говорить у своїх працях І. Ансофф [1].
5. Примітно, що тільки в сучасних трактовках стратегічного управління на перше місце ставиться поняття "конкурентоспроможність". Причому багато дослідників (М. Портер, Р. Фатхутдінов) практично замінюють поняття "стратегічний менеджмент" поняттям "конкурентоздатність".

Сучасні складові сутності процесу стратегічного менеджменту подано на рис. 1.

Прикладом здійснення стратегічного менеджменту галузевої структури може стати розвиток туризму на території.

Особливість стратегічного управління в туризмі виходить з особливості надання туристичного продукту. Специфічні характеристики цієї послуги:

- 1) сезонність, тобто нерівномірний попит на послуги впродовж календарного року;
- 2) туристський продукт – це результат колективної праці багатьох не пов'язаних між собою фірм. До комплексу туристських послуг входить:
 - основні послуги: розміщення, харчування, транспортування, екскурсійне обслуговування;
 - додаткові послуги: фізкультурно-оздоровлюючі, медичні, культурно-видовищні, ігрові та ін.;
 - супутні послуги: продаж сувенірної продукції, торговельне, валютне, інформаційне обслуговування, послуги зв'язку та ін.;
- 3) географічний поділ місць продажу послуги та місць її споживання;
- 4) особливе значення мають ефективність реалізації якісних характеристик продукції, а саме: принципів гостинності (дружелюбність, доброзичливість, приємні враження та інші характеристики високоякісного обслуговування клієнта).

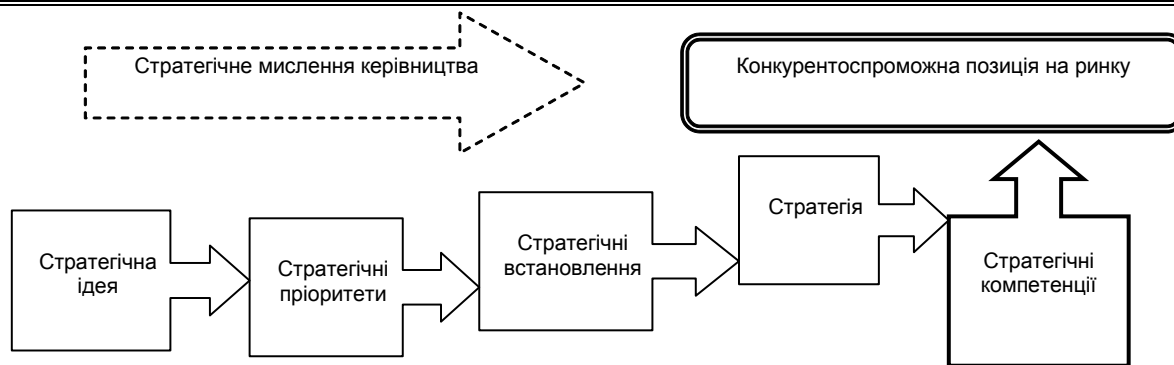


Рис. 1. Сутність процесу стратегічного менеджменту

Неабияку роль відіграють політико-економічні та соціально-культурні тенденції громадського життя, а також зміна соціально-психологічного портрету споживача (підвищення рівня освіченості, інформованості, мобільності та збільшення потреб комфортності туристичних послуг, що надаються).

Стратегічне управління галуззю туризму включає в себе ефективний розвиток супутньої інфраструктури. Тільки цей зв'язок надасть можливість створити конкурентоспроможний об'єкт.

Конкуренція може здійснюватися на таких рівнях:

- локальному (у районі, місті тощо);
- регіональному (у республіці, області тощо);
- національному (у країні);
- міжнародному (у багатьох країнах);
- глобальному (у світовому масштабі, без конкретно визначених країн).

Етапи здійснення стратегічного управління об'єктом супроводжуються збільшенням визначених конкурентних компетенцій, і тільки після цього можливий перехід від однієї стратегічної позиції до іншої (рис. 2).

	Стратегічна позиція			
	“Новачок”	“Послідовник”	“Лідер”	Перехідний етап
Локальний ринок	1 →	2 →	3 →	
Регіональний ринок	1 →	2 →	3 →	
Національний ринок	1 →	2 →	3 →	
Міжнародний ринок	1 →	2 →	3 →	
Глобальний ринок	1 →	2 →	3 →	

Рис. 2. Стадії досягнення конкурентоспроможності об'єкта

На кожному конкурентному рівні об'єкт послідовно проходить такі стадії:

1. Стратегічна позиція “новачок” характеризується використанням інноваційних стратегій, мета яких – закріпитися на цьому ринку. Якість обслуговування невисока, персонал потребує контролю та примушення, ставлення до роботи нерозвинене. Залучення клієнтів здійснюється за рахунок цінкових та рекламних елементів. Завдання керівника – приділити основну увагу питанням управління персоналом.

2. Стратегічна позиція “послідовник” передбачає два варіанти розвитку: заняття вакантної

ніші та закріплення в ній або реалізація стратегії агресивного наступу. Ціль таких стратегій – відвоювання у лідерів частки ринку, наступ на їх позиції, вироблення визначальних рис. Якість обслуговування таких компаній знаходиться на середньому рівні, але вибір споживача у більшості своєї випадковий, тобто клієнт невизначено придбає послуги саме тут. Тоді об'єкту необхідно прямувати до компетенції, яку демонструють саме кадри. Просування до наступної позиції можливе лише в межах інтенсивного росту. Фокус уваги вищого керівництва – управління процесами.

3. Стратегічна позиція "лідер" характеризується домінуючим положенням, високим прибутком та ринковою часткою. Мета – закріпити та просувати різні компетенції об'єкта, тим самим ефективніше закріпитися на цьому ринку. Споживачі намагаються придбати продукцію саме цієї фірми, спираючись на її репутацію. Масовий потік покупців потребує використання інновацій у галузі обслуговування клієнтів, що передбачає зниження витрат та міцнішого закріплення на ринку. Стратегічний напрям розвитку пов'язаний із розширенням асортименту пропонованих послуг та введення інновацій. Використання диверсифікованих стратегій є першим етапом на шляху виведення об'єкта на новий конкурентний рівень.

4. Перехідна стадія характеризується нестабільністю та невизначеністю. Мета – розширити кордони бізнесу та закріпитися на новому ринку. Цей етап реалізується за такими напрямками:

- по-перше, вивести існуючий товар на нові географічні ринки – стратегія екстенсивного зростання;
- по-друге, вивести на вже опанований ринок новий товар (горизонтальна інтеграція), тут здійснюється робота зі споживачами шляхом розширення свого товарного портфелю продукцією суміжних галузей (індустрія розваг, торгівля, громадське харчування, банківська діяльність та ін.);
- по-третє, просувати новий товар на новий ринок, можливий розвиток нового споживачького ринку – стратегія конгломератної диверсифікації. Це найбільш ризикований та непередбачуваний шлях розвитку підприємства, але якщо прогнозування виявиться вірним, то подана стратегія призведе до великих прибутків, доброї репутації та більшої частки ринку. Підтвердженням може слугувати досвід компаній Microsoft, Sony та ін;
- основний об'єкт діяльності керівництва – це управління змінами, один з найскладніших аспектів управлінської теорії. Для персоналу цей етап є найбільш трудомістким як у професійному, так і у психологічному стані.

5. Впровадження і просування підприємства на різних конкурентних рівнях здійснюються за типом "спіралі" і потребують проходження кожної стадії. Час реалізації вказаних етапів розвитку може бути різноманітним та залежати від багатьох факторів: місткості ринку, конкурентоспроможності товару, кількості конкуруючих фірм на ринку, споживачького попиту, демографічних та економічних характеристик споживачів, професіоналізму персоналу компанії та ін. Якщо стратегії зростання вдало реалізуються, то фірма нарощуватиме свою конкурентоспроможність, пропускаючи деякі вказані рівні, наприклад, або локальний, або регіональний, або національний та міжнародний ринок.

Однією з проблем в управлінні розвитком регіону є відсутність комплексної системи стратегічного розвитку території. Сучасне дефініціювання полягає в тому, щоб розглядати питання управління регіоном з урахуванням нестабільності зовнішнього середовища. Для вдалого соціального розвитку такого складного об'єкта як регіон, необхідно побудувати гнучкий механізм управління. Його основою повинно бути стратегічне управління територією, яке забезпечить її ефективне функціонування на довгострокову перспективу. Саме стратегічний менеджмент може поєднати цілі різноманітних елементів регіону: адміністрації, підприємств, споживачів та ін., сформулювавши бачення та місію регіону [4].

Особливості стратегічного управління полягають у реалізації комплексного підходу до вирішення проблем та конкретизації їх у довгострокові плани, які систематизують та регулюють хаотичність традиційного управління. Поточне управління ґрунтується на принципах реактивності та випадковості, що не може відповідати стратегічним завданням вказаного об'єкта. Відсутність чітко визначених індикаторів соціально-економічного розвитку регіону призводить до виникнення багатьох проблем: координації різноманітних галузевих програм; визначення шляхів досягнення поставлених цілей та завдань; мотивування та задоволення інтересів різноманітних груп; оцінювання ефективності діяльності регіону [5].

Розробка стратегічних планів розвитку містить у собі використання не тільки ресурсного потенціалу об'єкта, й науково-дослідницького, творчого, а також необхідне стратегічне бачення працівників. Але правильно виявлені цілі та завдання – це ще не результат. Стратегічне управління не передбачає механізм виконання поставлених завдань. Досягнення бажаного результату – це одна з проблем функціонування управлінських систем регіону. Питаннями реалізації займається саме стратегічний менеджмент.

Основне завдання стратегічного управління – це формування конкурентоспроможного потенціалу об'єкта та ефективне просування його на ринку з урахуванням довгострокової перспективи соціально-економічного розвитку. Механізм стратегічного управління дає змогу перейти від нестачі ресурсів для поточного функціонування до планомірного нарощування конкурентного потенціалу. Саме конкурентні стратегії розвитку регіону додають інвестиційної привабливості та дають змогу стабільно зростати.

Стратегічне управління регіоном – це механізм управління конкурентними перевагами регіону в умовах нестабільності зовнішнього середовища за допомогою сукупності підходів, принципів та інструментів територіального розвитку.

Таким чином, стратегічний менеджмент акцентує увагу на двох аспектах: а) ефективній

постановці цілей; б) ефективному механізмі реалізації поставлених цілей та завдань.

Вдале стратегічне управління здатне вирішувати не тільки економічні, а й соціальні проблеми

регіону, наприклад поліпшення екологічного стану, зайнятості та добробуту населення та ін.

Передумови ефективного стратегічного розвитку регіону складаються з таких складових (рис. 3):

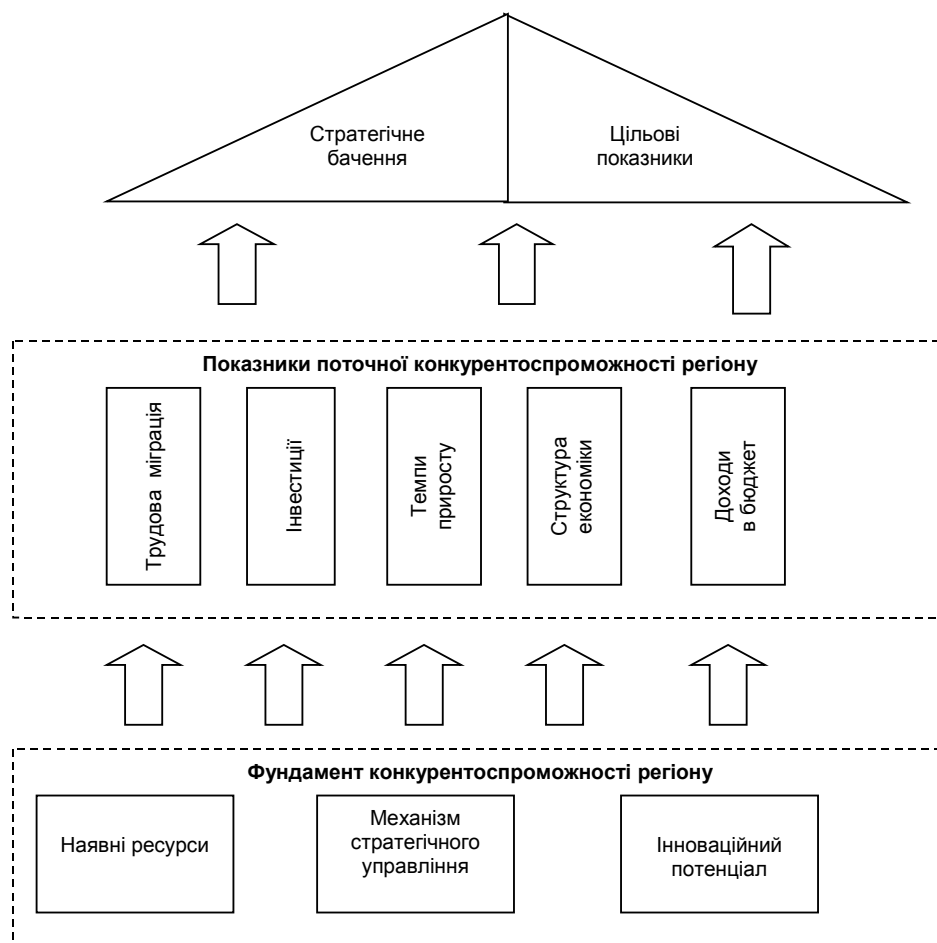


Рис. 3. Будова конкурентоспроможності регіону

1. Стратегічне бачення та визначення показників ефективної діяльності регіону: рівень середньодушового доходу населення.
2. Джерела конкурентних переваг регіону: наявні ресурси, інноваційний потенціал, методи та інструменти стратегічного управління регіоном.
3. Показники поточної конкурентоспроможності регіону: темпи зростання, інвестиційні вклади, трудова міграція населення (витік інтелектуальних ресурсів з регіону), економічна структура регіону (використання кластерного підходу), доходи у місцевий бюджет.

IV. Висновки

Підводячи підсумки, слід відмітити, що сутність стратегічного управління регіону полягає у виробленні стратегічних компетенцій, які можуть забезпечити ефективний довгостроковий розвиток об'єкта. Особливу роль відіграють навички стратегічного мислення та бачення персоналу, покликаного здійснювати стратегічне управління регіоном.

Список використаної літератури

1. Ансофф І. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; науч. ред. Л. И. Евенко. – Москва : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Гардарики, 2000. – 296 с.
3. Дафт Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт. – Санкт-Петербург : Питер, 2000. – 832 с.
4. Захарченко В. И. Современная региональная экономика / В. И. Захарченко, В. А. Вайсман, Е. В. Молина. – Одесса : Наука и техника, 2004. – 160 с.
5. Захарченко В. И. Стратегическое направления развития экономики Украины и её регионов / В. И. Захарченко, О. В. Балахонова. – Винница : ФОП, 2011. – 48 с.
6. Портер М. Э. Конкуренция [Пер. с англ.] / М. Э. Портер. – Москва : Вильямс, 2002. – 496 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2015.

Топалова И. А. Создание гибкого механизма управления стратегическим развитием региона

Рассмотрены аспекты стратегического управления региона на основании изученного мирового опыта стратегического управления. Для успешного социального развития такого сложного объекта, как регион, необходимо построить гибкий механизм управления. Его основой должно служить стратегическое управление территорией, которое обеспечит ее эффективное функционирование на долгосрочную перспективу. Именно стратегический менеджмент может увязать интересы разнообразных элементов региона: администрации, предпринимателей, потребителей.

Ключевые слова: регион, стратегия, гибкий механизм управления, компетенция, конкурентоспособность, потенциал, развитие, эффективность.

Topalova I. Creating a Flexible Strategic Development of the Region Control Mechanism

In the given article the author analyses the aspects of strategical management of the region on the basis of world experience of strategic management. To gain a successful development of such a complex unit as a region it is necessary to build a flexible mechanism of management, the foundation of which should be strategic management of the area which will insure its effective functioning for a long period of time. It's the strategic management which will be able to unite the interests of various elements of the region: the administration, the owners of different firms and the consumers.

The article presents the essence of the strategic management of the region, which is to develop the strategic competencies that can ensure effective long-term development of the object. A special role is played by the strategic thinking skills and staff vision, which aims to provide strategic management of the region.

The author suggests methodical bases of development of evidence-based strategy for the development of the domestic region and also developed stages of the strategic management of the object, which are accompanied by an increase in specific competitive competences.

Flexible Strategic Management mechanism enables to move from a lack of resources for the current operation to a planned capacity of competitive potential. That competitive regional development strategy will give the investment attractiveness and allow to grow steadily.

Key words: region, strategy, flexible mechanism of management, competence, competitiveness, potential, development, effectiveness.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658.8

Г. Д. Бутенкокандидат економічних наук
Класичний приватний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сучасні підходи до визначення поняття “ресурсний потенціал”. Наведено модель структури ресурсного потенціалу підприємства. Узагальнено показники використання трудових ресурсів, розглянуто основні види нематеріальних активів.

Ключові слова: потенціал, ресурси, підприємство, фінанси, інформація, конкурентоспроможність, середовище.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання підприємств машинобудівної галузі України спрямовується на підвищення рівня їх ресурсного забезпечення, створення умов щодо підвищення конкурентоспроможності та поліпшення соціальних стандартів життя. Незважаючи на це, значна частина підприємств працюють на межі банкрутства, що викликано відсутністю коштів для фінансування діяльності, недостатньою державною підтримкою тощо. У більшості підприємств основним джерелом коштів для формування ресурсного потенціалу є прибуток та позики фінансово-кредитних установ і частково субсидії. У кінцевому результаті підприємства не мають можливості щодо здійснення навіть простого відтворення наявного ресурсного потенціалу.

Проблема формування в кожному підприємстві раціонального за своїм розміром та складом ресурсного потенціалу та ефективного його використання належить до числа найактуальніших, яку досліджують такі науковці, як: В. Г. Андрійчук, В. А. Анічін, О. В. Березін, О. А. Бугуцький, Ю. В. Василенко, О. Ю. Єрмаков, М. І. Кісіль, І. І. Лукінов, П. М. Макаренко, Л. Ю. Мельник, П. О. Мосіюк, О. М. Онищенко, Б. Й. Пасхавер, В. В. Россоха, П. Т. Саблук, В. М. Яценко та ін. Проте необхідно визнати, що, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, низка питань потребує подальшого опрацювання.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити поняття та розглянути модель структури ресурсного потенціалу підприємства.

III. Результати

Потенціал підприємства – поняття багатогранне, наявність якого визначається як зовнішнім, так і внутрішнім середовищем. У загальному розумінні, “потенціал підприємства” – це сукупність засо-

бів і можливостей підприємств у реалізації своєї місії в певних умовах господарювання [1].

Ресурсний потенціал підприємства – це багатокомпонентна сукупність взаємопов'язаних ресурсів (земельних, матеріальних, трудових, нематеріальних та фінансових), які використовують для виробництва продукції, а також спроможність працівників використовувати їх з метою виробництва та реалізації продукції для отримання максимального прибутку.

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити такі напрями:

1. Потенціал – це узагальнена характеристика ресурсів, що прив'язана до місця й часу. Тобто це всі необхідні для функціонування ресурси підприємства, які наявні в певному потрібному місці на певний проміжок часу.
2. Потенціал – це поєднання матеріальних і трудових факторів (засобів праці, предметів праці та робочої сили).
3. Потенціал – це здатність сукупності ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання і вирішувати проблеми, що виникли. Це поєднання структури й функції об'єкта та їх взаємозв'язок [2].

Ресурсний потенціал підприємства є основою функціонування підприємства. Він являє собою сукупність матеріальних, природних, фінансових, технологічних, інформаційних ресурсів, працівників, що здатні здійснювати ефективну діяльність на підприємстві, поєднуючи при цьому всі вищеперераховані засоби, вдосконалювати свої навички, а, разом з тим, покращувати якість продукції [3]. Ресурси й результат перебувають у тісному взаємозв'язку. Аналізуючи наявні ресурси підприємства та отримані результати у ході їх використання, можна зробити висновок про розмір потенціалу, його рівень та ефективність використання. У результаті інтеграції перелічених ресурсів та їх взаємодії активізуються певні види діяльності, необхідні для нормального функціонування підприємства (виробнича, маркетингова, фінансова, науково-дослідницька). Рівень опера-

ційного потенціалу залежить від рівня ефективності використання наявних виробничих можливостей. Інформація про величину виробничого потенціалу та окремих його складових дає можливість певною мірою управляти характеристи-

ками потенціалу підприємства, у результаті чого відкривається можливість впливу на віддачу виробничих ресурсів [2].

Модель структури ресурсного потенціалу підприємства подано на рис. 1.



Рис. 1. Модель структури ресурсного потенціалу підприємства

У сучасних умовах механізм управління ресурсним потенціалом підприємств не відповідає завданням підвищення ефективності їх функціонування. Основною причиною цього є саме обмеженість ресурсів та інвестицій у їх формування, що потребує постійного пошуку заходів, спрямованих на їх повніше використання.

Розглянемо більш детально модель структури ресурсного потенціалу підприємства. Природний потенціал підприємства включає в

себе такі показники, як земельні й водні ресурси та можливість їх використання підприємством відповідно до галузевої належності.

Однією із найважливіших складових ресурсного потенціалу є трудові ресурси підприємства. Показники використання поділяють на дві групи: показники задіяності працівників у трудовому процесі та показники ефективності використання. Показники використання трудових ресурсів на підприємстві розглянуто на рис. 2.

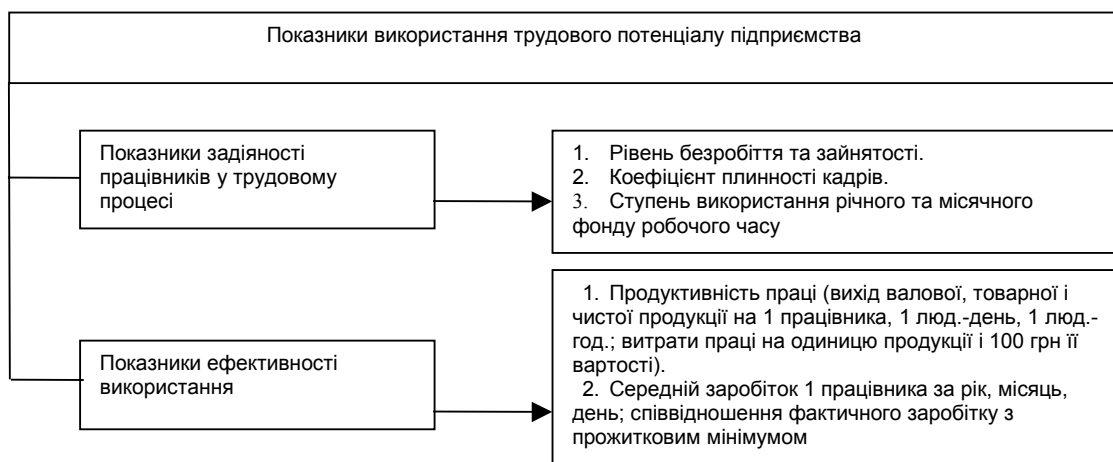


Рис. 2. Показники використання трудових ресурсів на підприємстві

Аналіз літературних джерел показав, що фінансовий потенціал трактується по-різному: одна група вчених ототожнює фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами, а друга – з фінансовим капіталом. Проте між ними є сут-

тєва відмінність, яка проявляється через елементний склад, структуру, джерела формування та фактори впливу на них. А. Г. Кайгородов розглядає фінансовий потенціал як максимально можливу вартість усіх ресурсів підприємс-

тва за умови їх функціонування в межах певної організаційної структури. У роботі Ю. В. Сердюк-Копчекчі фінансовий потенціал визначено як “сукупність фінансових ресурсів, які беруть участь у промислово-господарській діяльності та характеризуються можливістю їх залучення для фінансування як майбутньої діяльності промислових підприємств, так і їх стратегічних напрямків розвитку” [4]. Різні підходи до визначення категорії “фінансовий потенціал” зумовлюють проблеми його кількісного виміру в умовах діяльності конкретних суб’єктів господарювання та обмеженість використання цього показника в процесі обґрунтування інвестиційної привабливості промислових підприємств.

Матеріально-технічний потенціал відіграє велику роль у забезпеченні прибутку підприємства. Для отримання рентабельних фінансових результатів господарської діяльності необхідна ефективна організація управління матеріально-технічним потенціалом. У сучасному менеджменті існує велика кількість варіантів управління

матеріальними ресурсами підприємства. Найбільшу долю матеріальних ресурсів підприємства становлять основні фонди. Основні фонди – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду або здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо витриваліший за рік) [5].

Нематеріальні активи мають велике значення у формуванні ресурсного потенціалу, бо саме за допомогою використання інтелектуальної власності, різноманітних комп’ютерних програм, ліцензій сільськогосподарські підприємства підвищують свою можливість більш ефективно використовувати усі ресурси, підвищувати свій потенціал, інвестиційну привабливість, вартість підприємств, фінансові показники своєї діяльності [6]. Основні види нематеріальних активів подано на рис. 3.



Рис. 3. Класифікація нематеріальних активів

До інформаційного потенціалу підприємства включають інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні активи, які вміщують:

- знання та досвід працівників (робітників, інженерно-технічних працівників (ІТП), керівників);
- технічна документація (конструкторська, технологічна, ремонтно-експлуатаційна та ін.);
- економічна інформація (маркетингова, відомості про економічних контрагентів підприємства, техніко-економічні характеристики обладнання, технологій тощо);
- права власності на продукцію інтелектуальної праці (ноу-хау, патенти, зареєстровані торговельні марки, “розкручені” бренди, промислові зразки тощо);
- програмне, інформаційне та інше забезпечення комп’ютерних інформаційних систем (ІС);
- наукоємні вироби та послуги, технології їх виробництва;
- засвідчена сертифікатами відповідність підприємства і його продукції міжнародним стандартам, наприклад, ISO 9000, ISO 14000;
- засоби комунікації та зв’язку, інформаційні системи та технології управління (переважно комп’ютерні);
- корпоративна культура і соціально-психологічний клімат на підприємстві та у його підрозділах;
- налагоджені зв’язки з економічними контрагентами (споживачами, постачальниками, посередниками тощо), а також представниками контактних аудиторій (засобами масової інформації, кредитно-фінансовими установами, політичними рухами, органами влади тощо), налагоджена й перевірена часом збутова мережа;
- імідж та ділова репутація [6].

Отже, ресурсний потенціал підприємства складається із сукупності ресурсів, необхідних йому

для забезпечення ефективної діяльності (землі, матеріально-технічних засобів, трудових, фінансових і різноманітних нематеріальних ресурсів).

IV. Висновки

У сучасних умовах важливою проблемою є вивчення забезпечення промислових підприємств основними видами ресурсів, таких як природних, фінансових, інформаційних, трудових, нематеріальних. З економічної точки зору, потенціал підприємства являє собою сукупність його спроможностей, які можуть бути використані підприємством для досягнення поставлених цілей. Багатоаспектні підходи до розуміння сутності ресурсного потенціалу дали змогу вважати його поняттям системи взаємопов'язаних видів ресурсів, якими володіє підприємство та використовує їх у своїй господарській діяльності для досягнення максимального економічного ефекту та підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

Список використаної літератури

1. Кайгородов А. Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия [Электронный ресурс] / А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2007/4/Homyakova/Homyakova%20.pdf>.
2. Михайлова Л. Нематеріальні активи в складі ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств : монографія [Електронний ресурс] / Л. Михайлова, О. Киричок. – Суми, 2014. – Режим доступу: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/1721/1.pdf>.
3. Саблук Т. П. Координаційні напрями вирішення економічних проблем в АПК / Т. П. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 3–8.
4. Сердюк-Копчекчи Ю. В. Модель диагностики финансового потенциала промышленных предприятий / Ю. В. Сердюк-Копчекчи // Финансы, учет, банки. – Донецк : ДонНУ, Каштан, 2011. – Вып. 13. – С. 92–102.
5. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Рашупкіна – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
6. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2015.

Бутенко А. Д. Современные подходы к определению структуры ресурсного потенциала предприятия

Рассмотрены современные подходы к определению понятия “ресурсный потенциал”. Представлена модель структуры ресурсного потенциала предприятия. Обобщены показатели использования трудовых ресурсов, приведены основные виды нематериальных активов.

Ключевые слова: потенциал, ресурсы, предприятие, финансы, информация, конкурентоспособность, среда.

Butenko A. Modern Going Near Determination of Structure of Resource Potential of Enterprise

The article deals with the modern approaches to the definition of the resource potential. The model of the structure of the resource potential of the enterprise. Generalized indicators of labor resources, are the main types of intangible assets. The potential of the enterprise - is the ability aggregate economic system resources to perform its task and solve the problems encountered. Resource potential of the enterprise is the main part of operation of the business. It is a combination of physical, natural, financial, technological and information resources, workers are able to carry out effective operations of the company, thus combining all above-mentioned means to improve their skills and at the same time, improve product quality.

Resource potential of enterprise is basis of functioning of enterprise. He shows a soba totality of material, natural, financial, technological, informative resources, workers that is able to carry out effective activity on an enterprise, combining all above-stated facilities here, to perfect the skills, and, at the same time, to improve quality of products.

Between resources and results there is close intercommunication. Analysing the present resources of enterprise and got results during their use, it is possible to draw conclusion about the size of potential, his level and efficiency of the use. The certain types of activity, necessary for the normal functioning enterprises (productive, marketing, financial, scientifically-research), activate as a result of integration of the enumerated resources and their co-operation. The level of operating potential depends on the level of efficiency of the use of present productive possibilities. Information about the size of productive potential and his separate constituents gives an opportunity up to a point to manage descriptions of potential of enterprise, as a result possibility of influence is opened on the return of productive resources.

Key words: potential, resources, enterprise, finance, information, competitiveness, environment.

УДК 658.51

Н. В. Захарченкокандидат економічних наук
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова**РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто проблему формування механізму управління високотехнологічним розвитком промислового підприємства. Сучасне управлінське середовище має низку нетипових для класичної економіки характеристик, що в новому обсязі стосується української сучасності. Характеризуючи сучасні соціально-економічні особливості, економісти застосовують термін “нова економіка”, ядром якої стає інноваційний стиль мислення, який ґрунтується на безперервному формуванні та передачі нових знань. Тому в сучасних умовах відбуваються значні зміни у методах управління та управлінських відносинах. Предметом дослідження обрано методи управління високотехнологічним розвитком промислових підприємств, у тому числі інструменти, моделі й механізми їх функціонування та постійного удосконалення. У висновку розроблено модель високотехнологічного розвитку промислового підприємства та механізм її реалізації.

Ключові слова: розвиток, промислове підприємство, модель, механізм, інновація, удосконалення, високотехнологічний розвиток.

I. Вступ

Суспільство сьогодні проходить етап прискореного розвитку. І насамперед, розвиток вимірюється знаннями, подвоєння яких у світі відбувається щорічно (скорочення циклів і прискорення темпів розвитку). На підтвердження цього існує експоненціальний закон зростання знань [3].

II. Постановка завдання

У такій ситуації окремі підприємства відчують вплив цього прискорення. Вони змушені постійно змінюватися, щоб відповідати новому стану зовнішнього середовища. Ясно, що від економічної науки потрібні адекватні розробки методів та інструментів управління змінами та розвитком.

Мета статті – розглянути механізм управління високотехнологічним розвитком промислового підприємства.

III. Результати

Проаналізувавши праці таких фахівців, як А. Белева та О. Короткова [1], В. Гуніна [2], В. Захарченко [4–6], М. Меркулова [4; 5], Л. Федулової [7], Й. Шумпетера [8], зауважимо, що недостатньо висвітлено модельний підхід до формування та розвитку високотехнологічного підприємства.

Ґрунтуючись на теорії К. Маркса, Й. Шумпетер запропонував своє визначення розвитку і ввів поняття “інновація” як основоположну складову процесу розвитку, різкий стрибок, який задає їй нову мету, нову точку рівноваги. Як результат – господарський кругообіг, що створює видимість сталості у повсякденному житті, починає поступальний рух до цієї мети.

Серед сучасних теорій розвитку виділено теорію життєвого циклу організації, пов’язуючи її з теорією систем. Будь-який з етапів життєвого циклу супроводжується випадковими коливаннями організації як економічної системи. Завдяки коливанням забезпечується рух нерівноважної системи до аттрактору стійкості. Аттракуючі чинники роблять коригуючий вплив на економічну систему. Завдяки цьому аттракуючі чинники забезпечують цілеспрямованість розвитку і функціонування системи [1].

Таким чином, на систему впливають дві сили: одна – постійно виводить її зі стану близького до рівноваги, сприяє коливанням, інша, навпаки, сприяє зменшенню числа коливань і спрямовує систему до рівноваги. Справедливо провести аналогію з циклом господарського обороту Шумпетера, в результаті чого визначити інновацію і вдосконалення як дві сили, що впливають на систему в процесі її прогресивного й керованого розвитку.

Отже, необхідне подальше вивчення механізмів розвитку підприємства, визначеного через взаємозв’язок високотехнологічної складової вдосконалення. Тому видаються важливими два аспекти подальшого дослідження: щодо методології управління вдосконалення та інноваціями в галузі сутності категорії “інновація” та “вдосконалення”.

У межах дослідження сутності категорії “інновації” і “вдосконалення” було встановлено зв’язок між такими явищами: “вдосконалення”, “розвиток” і “інновації”. Як зазначалося, розвиток можна подати як послідовність, що переходить з інновацій у вдосконалення.

Справедливо говорити про подібність вдосконалення та інновацій: і те, і інше спрямоване на зовнішнє середовище і пошук можливостей, а не вирішення існуючих проблем. Обидва ці поняття передбачають постійний рух і безпосередню вигоду як для об'єкта, так і для зовнішнього середовища. І те, і інше вимагає ретельної розробки.

Поняття "інновація" та "вдосконалення" схожі за властивостями, тому існує можливість об'єднати їх на практиці. Необхідні інструменти, що забезпечують векторність удосконалення і його перехід в інновацію.

Для сучасних українських підприємств актуальне впровадження системи менеджменту якості, сертифікованої за МС ІСО, які є практичним відображенням популярної концепції Total Quality Management (TQM). Найважливішим принципом TQM є постійне вдосконалення діяльності підприємства. У цьому причина великого числа розробок у галузі методології вдосконалення, знайдених у концепції TQM: модель якості Норіаки Кано, метод QFD, кайдзен-підхід, підхід "шість сигма", бережливе виробництво, збалансована система показників, модель вдосконалення стандартів ІСО серії 9000:2000, бенчмаркінг, аудити, модель премії якості Малькольма Болдріджа, модель Європейської нагороди за якість [4].

Підприємство, що використовує описані методи вдосконалення, може отримати результати за такими напрямками: визначити позиції щодо конкурентів; зміцнити позиції на існуючих ринках; поліпшити задоволеність споживача; спрямувати систему управління підприємством до рівня кращого в класі, галузі, на ринку; розробити заходи щодо безперервного вдосконалення високотехнологічної діяльності підприємства; визначити напрями виходу на новий рівень розвитку.

Вочевидь, що методи вдосконалення TQM ефективно поліпшують діяльність підприємства до певного рівня (кращий у класі, встановлений стандарт, переможець премії, найсильніший конкурент, еталон, рівень дефектності), деякі здатні ініціювати інновації та визначити можливість переходу на новий рівень розвитку (модель Н. Кано). Однак серед них не зустрічається опис засадничого механізму цього переходу, а саме: виникнення ідеї інновації, момент цього виникнення, впровадження інновації, спосіб її поширення тощо.

Як зазначалося, поряд з постійним вдосконаленням існує проривний розвиток, який виходить за межі TQM. У методах такого проривного розвитку справедливо виділити два підходи. Перший – орієнтований на виділення основних етапів високотехнологічного процесу та адаптації відомих методів стратегічного, проектного управління, управління персоналом тощо до особливостей цих етапів. Другий – пов'язаний з побудовою моделей зародження, формалізації та поширення ідеї (метод управ-

ління інноваціями Нонака і Takeuchi). Як результат – жоден підхід не торкається процесів вдосконалення діяльності підприємства.

Практика застосування, оригінальних і стандартних методів, підходів, інструментів вдосконалення та інновацій на підприємствах промисловості довела їх ефективність. Однак серед наведеної безлічі, мабуть, немає жодного методу, який би об'єднував категорії інновації та вдосконалення. Саме тому виявлено ряд інструментів і моделей різних учених, які спробували пов'язати інновації та вдосконалення в єдиний процес розвитку.

До них можна віднести дослідження Масааки Імаї, Марка Мура (Mark H. Moore), Дж. Харві (Jaen Harvey), Рольфа Сміта мол. (Rolf C. Smith Jr.), Роберта Коула (Robert E. Cole), Френсіс Хорібе (Frances Horibe), Вільяма Міллера (William C. Miller).

Всі моделі покликані організовувати керівний процес розвитку, заснований на перехідних один в одного інноваціях та вдосконаленні. Більшість з них використовує принципи, методи та інструменти TQM. Це пов'язано з тим, що вдосконалення, на відміну від інновації, більшою мірою піддається формалізації. Тоді необхідно взяти інструмент, метод вдосконалення максимально близький до інновації і додати в нього високотехнологічну складову.

У цьому контексті дієвим виглядає побудова моделі розвитку підприємства, що визначається як послідовність інновацій і вдосконалень, з використанням теоретико-методологічного забезпечення концепції TQM.

За попереднім аналізом методи та інструменти вдосконалення TQM не здатні орієнтувати підприємство на процес народження інновації з ідеї як результат накопичення знань, на подальше її тиражування, а також визначати момент переходу від вдосконалення до інновації. Однак певною особливістю відрізняється модель якості Н. Кано.

Суть моделі якості Н. Кано полягає в такому: будь-який товар має такі типи характеристик: характеристики очікуваних потреб – задоволення цих потреб чекають, вважають це очевидним, обов'язковим; характеристики бажаних потреб – чим краще задоволені ці потреби, тим більше задоволений споживач; характеристики захоплюваних потреб – задоволення таких потреб захоплює споживача, приємно його дивує.

Завдання виробника полягає у визначенні цих характеристик та вмінні зосередити свої зусилля на тих характеристиках, які лежать в полі стратегічних цілей компанії. Так, характеристики очікуваних потреб дають змогу підвищити задоволеність незадоволених споживачів і зменшити втрати від продажів, що не відбулися з причини низької якості товару. Характеристики бажаних потреб дає змогу не тільки збільшити продажі, а й підняти ціну. А характеристики захоплюваних потреб – це перепустка на

нові ринки. Але водночас вони не довговічні. З плином часу, коли споживач до них звикає, вони стають для нього обов'язковими.

На основі моделі якості Н. Кано запропоновано побудувати модель розвитку високотехнологічного підприємства, засновану на постійних інноваціях та вдосконаленнях (рис. 1).

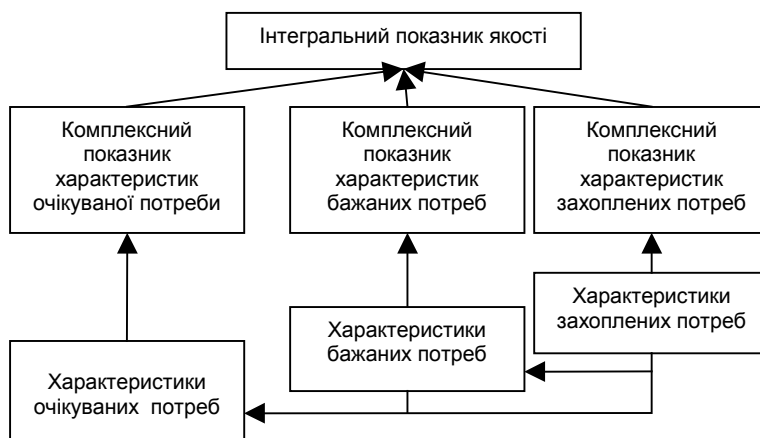


Рис. 1. Модель розвитку високотехнологічного підприємства (складено на основі моделі Кано [2])

Ця модель розвитку підприємства ґрунтується на моделі якості Н. Кано, яка класифікує всі характеристики продукції підприємства за трьома категоріями. При цьому характеристики перебувають у постійній динаміці, що призводить до зміни структури характеристик продукції підприємства.

Зміна структури характеристик є високотехнологічною складовою моделі, оскільки нова структура характеристик – це у вузькому сенсі новий товар, який здатний задовольнити нові потреби.

Відстежуючи зміни структури характеристик, підприємство визначає момент впровадження інноваційних рішень, а також їх напрям і характер. У цьому і полягає основна проблема.

При цьому одразу після впровадження інновації і у випадку, коли структура характеристик не змінюється, слід здійснювати вдосконалення діяльності підприємства на основі адекват-

ної інформації, отриманої у пропонованій системі показників, що включає методи аналізу та побудованої відповідно до принципів концепції TQM:

- високотехнологічна складова моделі розвитку підприємства. Поява характеристик захоплених потреб носить високотехнологічний характер. А саме це нове знання, формалізоване й комерціалізоване (виражене в характеристиці продукту, що продається на ринку).

Таким чином, у зміні структури характеристик виявлено динамічну або високотехнологічну складову моделі якості Кано, покладену в основу пропонованої моделі розвитку;

- складова вдосконалення моделі розвитку. Дотримуючись принципів TQM (концепції, покладеної в основу пропонованої моделі розвитку), вибудуємо систему показників якості на підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація показників якості на підприємстві та методів їх аналізу

Рівень показників якості	Призначення показників відповідає поняттю	Вид показників якості		Методи аналізу показників якості	Оцінювання якості процесів
		Варіант 1	Варіант 2		
Підпроцеси	Якість	Одиничний	Одиничний (якість)	7 методів контролю за якістю TQM + Кайдзен-підхід	Оцінювання якості підпроцесів за одиничними показниками підпроцесів
Процеси	Якість / головна якість / інтегральна якість	Комплексний	Одиничний (головна якість)	7 методів контролю за якістю TQM + методи EMM	Оцінювання якості процесів за одиничними показниками
Мережа процесів	Інтегральна якість	Інтегральний	Одиничний (інтегральна якість)	Стратегічний аналіз	

Виходячи із сутності пропонованої моделі, розробляємо методику щодо її впровадження на підприємстві.

Запропонована модель складається з тісно взаємопов'язаних між собою модулів:

1. Модуль аналізу системи показників підприємства. Є підготовчим етапом і містить набір дій виконуваних на підприємстві тільки один раз – перед впровадженням моделі.

Суть його полягає у зборі інформації про систему показників якості на підприємстві та методи їх аналізу. Необхідний для визначення бази, на якій буде будуватися модель, для виявлення можливостей використання існуючої системи показників для цілей побудови моделі, а також рівня інформаційного забезпечення управління підприємст-

вом на трьох рівнях системи (підпроцеси, процеси, мережа процесів).

2. Модуль моніторингу ринку. Носить циклічний характер, тобто повинен повторюватися періодично залежно від прогнозування частоти появи захоплюваних потреб у клієнтів. Оскільки спрогнозувати це на практиці надзвичайно складно, то до початку впровадження моделі (апріорі) на основі експертної думки фахівців служби якості, служби маркетингу, відділу розробки нових продуктів тощо можливо визначити періодичність дії модуля.

Першочерговою метою другого модуля є фіксування зміни структури характеристик потреб. Під результатом його дії підприємство зможе відповісти на запитання: коли? як? і яку? впроваджувати інновацію.

3. Модуль високотехнологічної продукції. Модуль носить періодичний характер. Періодичність його визначається частотою зміни структури характеристик продукції підприємства і задається модулем 2 пропонованої моделі розвитку підприємства.

Модуль складається в послідовному зменшенні інформаційної невизначеності кінцевих результатів впровадження інновації за ланцюжком "Ідея -> Пропозиція -> Проект -> Програма" [2].

4. Модуль складової вдосконалення моделі розвитку. Модуль діє постійно, практично безперервно й набагато більш тривалий термін, ніж третій модуль. Реалізація його переривається в тих випадках, коли структура характеристик продукції змінюється і підприємство приймає рішення про впровадження інновації. Однак існує ймовірність того, що підприємство не відмовиться від реалізації старої структури характеристик, хоча це може призвести в майбутньому до втрат, у зв'язку з тим, що споживач повністю або частково відмовиться від старої структури характеристик продукції.

Водночас нова структура характеристик продукції також потребує вдосконалення і за результатами впровадження інновації потрібна реалізація четвертого модуля пропонованої моделі розвитку підприємства.

Модуль використовує набір одиничних показників якості, сформованих за виявленими ха-

рактеристиками потреб і згрупованих за категоріями Н. Кано (Модуль 1 та Модуль 2). Суть його полягає в реалізації безперервного вдосконалення діяльності підприємства, у збереженні структури характеристик продукції на трьох рівнях: підпроцеси, процеси й мережа процесів.

IV. Висновки

Запропоновано алгоритм побудови моделі високотехнологічного розвитку підприємства, визначеного як послідовність інновацій і вдосконалень, з використанням теоретико-методологічного забезпечення концепції TQM. При цьому характеристики інноваційної продукції перебувають у постійній динаміці, переходячи з однієї категорії в іншу, що призводить до зміни структури характеристик самої продукції.

Список використаної літератури

1. Беляев А. А. Системология организаций : учебник / А. А. Беляев, Э. М. Коротков. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 182 с.
2. Гунин В. И. Управление инновациями: "17-модульная программа для менеджеров. Управление развитием организации" / В. И. Гунин. – Москва : ИНФРА-М, 1999. – 328 с.
3. Еляков А. Д. Современная информационная революция / А. Д. Еляков // Социологические исследования, 2003. – № 10. – С. 37–56.
4. Захарченко В. И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов, Л. В. Ширяева. – Одесса : Фаворит, 2011. – 598 с.
5. Захарченко В. И. Корпоративная культура и високотехнологическое производство / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов. – Одесса : ОЮИ ХНУВД, 2008. – 83 с.
6. Захарченко В. И. Державна підтримка науково-технологічної політики в Україні / В. И. Захарченко, Л. Д. Глущенко, М. О. Дамаскін // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3. – С. 167–171.
7. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / За ред. Л. І. Федулової. – Київ : ІЕП НАНУ, 2011. – 656 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – Москва : Прогресс, 1982. – 456 с.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2015.

Захарченко Н. В. Разработка механизма управления високотехнологичных развития промышленных предприятий

В статье рассматривается проблема формирования механизма управления развитием промышленного предприятия. Современная управленческая среда несет в себе ряд нетипичных для классической экономики характеристик, что в полной мере касается и украинской действительности. Характеризуя современные социально-экономические особенности, экономисты применяют термин «новая экономика», ядром которой становится инновационный стиль мышления, основанный на непрерывном формировании и передаче новых знаний. Поэтому в современных условиях происходят значительные перемены в методах управления и управленческих отношениях. В качестве предмета исследования в этой связи автором выбраны методы управления високотех-

нологическим развитием промышленных предприятий, включая инструменты, модели и механизмы их функционирования и постоянного совершенствования. В итоге разработана модель высокотехнологического развития промышленного предприятия и механизм ее реализации.

Ключевые слова: развитие, промышленное предприятие, модель, механизм, инновация, совершенствование, высокотехнологическое развитие.

Zakharchenko N. Development of the Mechanism of Management of High-Tech Industrial Development

Forming of innovative development management mechanism problem is observed there in the article. Modern management environment carries some uncharacteristic for classic economy patterns that is refer to Ukraine's reality in full measure.

Economists define modern socio-economic features by the term "new economy". And innovative style of thought based on continuous generating and transferring of knowledge becomes its main body. Therefore considerable changes happened in management methods and relationships.

Thereupon the author of the article choose h-tech development management methods including models and mechanisms of its functioning and continuous improvement. The author worked out industrial enterprise h-tech development model and its realization mechanism.

The model consists of four modules are closely interrelated.

An algorithm for constructing a model of high-tech enterprise development, defined as a sequence of innovations and improvements, with theoretical and methodological support Total Quality Management (TQM) concept. At the same time the characteristics of innovative products and services are in constant dynamics, moving from one category to another, which leads to a change in the characteristics of the structure of the product itself.

Tracking changes in the characteristics of the structure, the company determines the moment of introduction of innovative solutions, as well as their direction and nature. Therein lies the main difficulty.

Adhering to the principles of TQM, in the article the system of quality indicators in the enterprise.

Key words: development, industrial enterprise, model, mechanism, innovation, improvement, h-tech development.

УДК 621.657.471.11

В. Л. Корінєвдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
З ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто сутність основних засобів підприємства та особливості їх групування. Досліджено механізм їх впливу на процес виробництва й реалізації продукції, а також взаємозв'язок з платоспроможністю підприємства. При цьому уточнено роль платоспроможності підприємства за умови простого та розширеного відтворення основних засобів. Запропоновано використання індикативних показників при оцінюванні рівня платоспроможності підприємства.

Ключові слова: основні засоби, платоспроможність підприємства, процес виробництва, реалізація продукції, індикативні показники, витрати, прибуток.

I. Вступ

Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним з основних питань у період становлення ринкової економіки. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку. Основні кошти є невід'ємною складовою будь-якого підприємства, і від підвищення ефективності їх використання залежать важливі показники діяльності підприємства, такі як фінансове положення, платоспроможність та конкурентоспроможність на ринку.

Проблема підвищення ефективності використання основних засобів є центральною в період переходу України до цивілізованих ринкових відносин. Визначивши роль основних засобів у виробничому процесі та чинниках, що впливають на використання основних засобів, можна виявити методи, напрями, за допомогою яких підвищується ефективність використання основних засобів і виробничих потужностей підприємства, що забезпечує зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці. Значну увагу вирішенню цієї проблеми приділено в працях П. Ю. Буряка, Ю. Н. Воропаєва, В. В. Ковальова, Т. Коллера, Т. Коупленда, Т. В. Момота, Л. А. Мочалова та інших економістів. Однак практично не розглянуто взаємозв'язок основних засобів та платоспроможності підприємства. Цими причинами визначено актуальність теми дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у висвітленні взаємозв'язку основних засобів і платоспроможності підприємства, враховуючи їх економічну сутність та роль у процесі виробництва й реалізації продукції.

III. Результати

Основні засоби являють собою матеріальні активи, які підприємство утримує з метою ви-

користання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року, або одного оборотного періоду.

Основними засобами є і запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких перевищує 6000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання в господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких від дня введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

З іншого боку, основні засоби визначаються як сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом. У плановій економіці використовувався термін "основні фонди".

Основні фонди включають сукупність вироблених суспільною працею матеріально-речових цінностей, що діють протягом тривалого періоду [3]. До основних фондів у соціалістичній економіці відносять будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини, обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий і

господарський інвентар, робоча і продуктивна худоба та ін. Основні фонди, що функціонують у сфері матеріального виробництва, є виробничими основними фондами, а ті, які не беруть участь безпосередньо в процесі виробництва, становлять невиробничі основні фонди.

Відповідно до чинної типової класифікації основні засоби групуються залежно від функціонального призначення, галузевої належності, речовинно-натурального складу тощо. Так, за галузевою належністю основні засоби поділяються на засоби промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, зв'язку тощо. Залежно від функціонального призначення основні засоби поділяються на виробничі та невиробничі.

Виробничі основні засоби безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню. До них належать будівлі, споруди, силові машини та устаткування, передавальні пристрої, транспортні засоби, робоча худоба, багаторічні насадження, інші основні засоби, що діють у сфері матеріального виробництва.

Невиробничі основні засоби не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва та передбачені для обслуговування потреб житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури. До них належать споруди, будівлі, машини, обладнання, апарати та інші засоби, що використовують у невиробничій сфері.

У процесі експлуатації основні засоби поступово втрачають частину своїх корисних властивостей, внаслідок фізичного або морального старіння. Цей процес називається зносом основних засобів. Зі зносом нерозривно пов'язаний процес амортизації, що є поступове перенесення вартості об'єкта, що амортизується, на витрати підприємства. Розрізняють два види зносу основних засобів [5]. Фізичний знос являє собою поступову втрату основними засобами споживної вартості в процесі експлуатації, тобто суто матеріальний знос їх окремих елементів. Повний знос передбачає повну заміну зношених основних засобів шляхом нового капітального будівництва або придбання нових основних засобів. Частковий знос компенсується здійсненням капітального ремонту основних засобів.

Моральний знос характеризує знос основних засобів внаслідок створення нових, прогресивніших і економічно ефективних машин та устаткування. Поява досконаліших видів устаткування з підвищеною продуктивністю робить економічно доцільною заміну діючих основних фондів до їх фізичного зносу.

Несвоєчасна заміна морально застарілих основних виробничих засобів призводить до того, що собівартість підвищується, а якість знижується порівняно з продукцією, виготовленою на досконаліших машинах та устаткуванні

[6]. Відтворення основних засобів являє процес їх безперервного поновлення (відновлення). Відтворення буває просте та розширене.

Просте відтворення основних засобів полягає у відновленні в тому самому обсязі, у якому вони були зношені та вибули. Воно здійснюється шляхом заміни окремих зношених частин основних засобів шляхом ремонтів або придбання нових засобів на заміну зношених. Головним джерелом простого відтворення основних засобів в умовах переходу до ринкових відносин є амортизаційні відрахування [1]. З метою визначення розміру амортизаційних відрахувань основні засоби поділяються також на відповідні групи (рис. 1). Розширене відтворення передбачає розширення основних засобів за рахунок збільшення їх кількості та поліпшення або придбання продуктивніших та економічних основних засобів. Розширене відтворення може здійснюватися у вигляді нового будівництва, технічного переозброєння, реконструкції або розширення діючих підприємств, модернізації обладнання або його придбання тощо. Основним джерелом розширеного відтворення основних засобів в умовах переходу до ринкових відносин та самофінансування підприємств є прибуток, що в кінцевому результаті це визначається рівнем платоспроможності підприємства.

До нового будівництва належить будівництво комплексу об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення новостворюваних підприємств, будівель, споруд, а також філій і окремих виробництв, які після введення в експлуатацію перебуватимуть на самостійному балансі, що здійснюється на нових площах з метою створення нової виробничої потужності. До розширення підприємств, що функціонують, належить будівництво додаткових виробництв на підприємстві, а також будівництво нових і розширення окремих цехів і об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення на території таких підприємств або на площах, що до них прилягають, з метою створення додаткових або нових виробничих потужностей [2].

До реконструкції підприємств, що функціонують, належить переобладнання цехів і об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення, як правило, без розширення будівель і споруд основного призначення.

До технічного переозброєння підприємств, що функціонують, належить комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів і дільниць на основі впровадження передової техніки і технології, механізації й автоматизації виробництва, модернізації і заміни застарілого та фізично зношеного устаткування на нове, продуктивніше, а також щодо вдосконалення загальнозаводського господарства й допоміжних служб [7].



Рис. 1. Класифікація основних засобів за умови простого їх відтворення

Технічне переозброєння підприємств здійснюється, як правило, без розширення виробничих площ за проектами і кошторисами на окремі об'єкти або види робіт, що розробляються на основі техніко-економічного обґрунтування [4].

Ступінь оновлення основних засобів вимірюється відношенням суми основних засобів, що надійшли за аналізований період до їх кількості на кінець року:

$$K = OC_i / OC_6, \quad (1)$$

де OC_i – сума основних засобів, що надійшли за аналізований період;

OC_6 – сума основних засобів на кінець року.

Таким чином, просте та розширене відтворення основних засобів на підприємстві, насамперед, визначається розміром грошових коштів від реалізації його продукції на ринку. Однак при цьому слід урахувати величину витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції та розмір дебіторської заборгованості, які значною мірою впливають на розмір прибутку підприємства та його платоспроможність.

У свою чергу, платоспроможність підприємства впливає на процес формування та відновлення основних засобів. Враховуючи вищевикладене, розроблено механізм взаємозв'язку основних засобів із платоспроможністю підприємства (рис. 2).

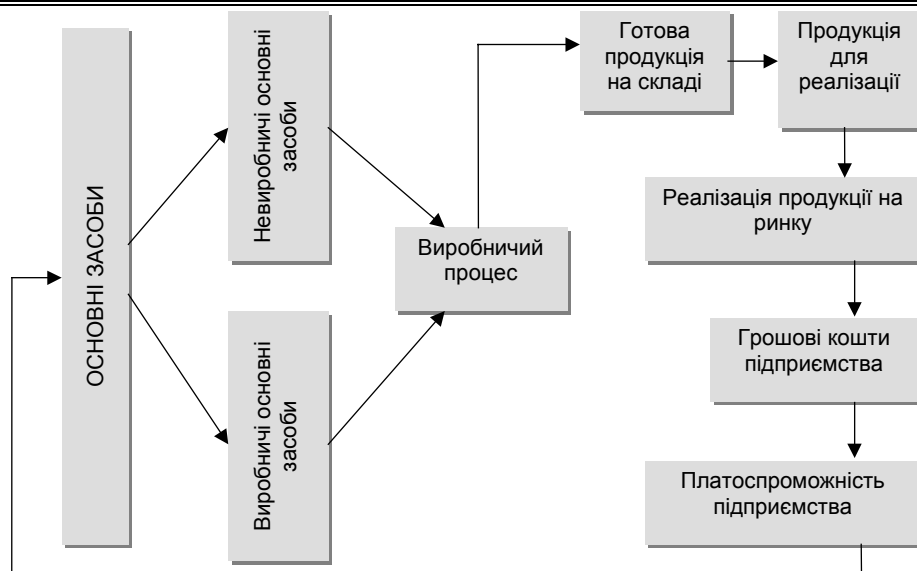


Рис. 2. Механізм взаємозв'язку основних засобів з платоспроможністю підприємства

Корегування показників платоспроможності необхідно розглядати як один з ключових елементів всього оперативного фінансового потенціалу підприємства. Для адекватного оцінювання платоспроможності використовувати методичний підхід, в основі якого закладена теза, що показники платоспроможності мають певне значення на конкретний достатньо обмежений проміжок часу. Ідеальним слід визнати розрахунок цих показників з викорис-

танням індикативних показників. При цьому, коли йдеться про платоспроможність підприємства, то, насамперед, про кількість днів, необхідних на виконання своїх фінансових зобов'язань перед споживачами, працівниками, органами державної влади, кредиторами тощо. У зв'язку з цим запропоновано підхід до дослідження потенціалу платоспроможності підприємства з використанням індикативних показників λ_i (рис. 3).



Рис. 3. Дослідження потенціалу платоспроможності підприємства з використанням індикативних показників

На першому етапі необхідно визначити два моменти: перше з безлічі показників ліквідності і платоспроможності вибрати ті, які надалі будуть використані. У пропонованій методиці доцільно використовувати не більше трьох показників, серед яких можна рекомендувати загальний обсяг реалізованої продукції, співвідношення грошових потоків і короткострокових зобов'язань, коефіцієнт швидкої ліквідності.

На другому етапі необхідно визначити три стандарти: нормальне значення показника, мінімально допустиме, максимально допустиме. Третій етап є розрахунком показників із заданою періодичністю і поданням інформації у

зручному для аналізу вигляді: табличний або графічний.

На четвертому етапі проводиться розрахунок трьох показників:

- коефіцієнта негативних відхилень, який є співвідношенням кількості випадків, коли розрахунковий показник був нижче мінімально допустимого значення до загальної кількості розрахунків. Крім того, на цьому етапі необхідно визначити середній ступінь відхилення того або іншого показника від заданого коридору;
- коефіцієнта позитивних відхилень, який є співвідношенням кількості випадків, коли

розрахунковий показник був вище за верхню межу до загальної кількості розрахунків;

- на підставі двох показників керівництво підприємства визначає рівень платоспроможності підприємства для відповідного періоду

часу. Розрахунки можна здійснювати різними способами з урахуванням як обох показників і рівня їх відхилення, так і тільки коефіцієнта негативних відхилень.

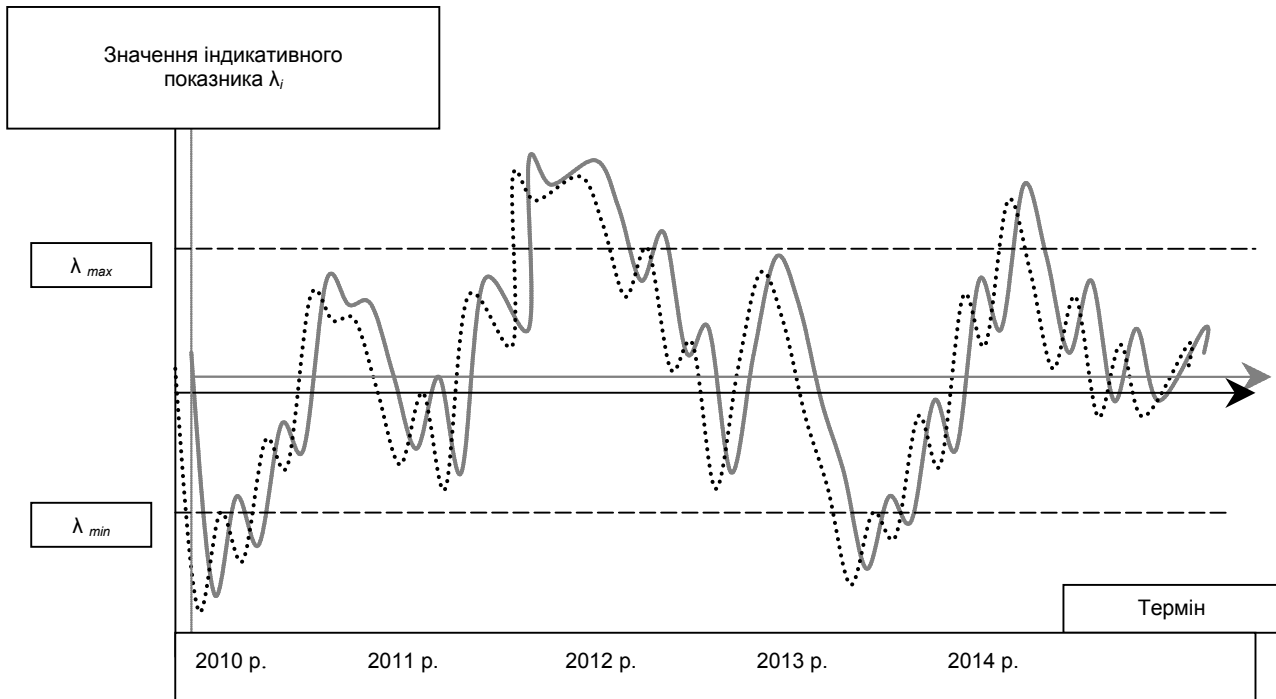


Рис. 4. Динаміка індикативних показників для умов підприємства ПАТ "Мотор-Січ"

Зміну індикативних показників у межах допустимих відхилень не розглядають. Кінцевою точкою аналізу слід визнати перший показник (коефіцієнт негативних відхилень), а другий показник призначений, насамперед, для внутрішнього користування як оцінка ефективності діяльності фінансових менеджерів і платіжного календаря.

На прикладі ПАТ "Мотор-Січ" (рис. 4) цей взаємозв'язок між основними засобами та платоспроможністю підприємства в досліджуваному періоді проходив певною мірою задовільно. Можливо, це покращило загальний стан у 2014 р. зі зростанням обсягів виробництва. Цьому сприяло підвищення рівня платоспроможності, яка зросла на 37,8% порівняно з 2013 р.

Виходячи з вищевикладеного, постійні зміни індикативних показників платоспроможності підприємства відповідним чином впливають на її рівень. У свою чергу, платоспроможність підприємства забезпечує йому формування нових основних засобів.

IV. Висновки

У результаті проведеного дослідження встановлено, що просте відтворення основних засобів на підприємстві відбувається у результаті амортизаційних відрахувань, які певним чином ураховуються в собівартості продукції. Розширене відтворення передбачає формування основних засобів за рахунок відрахувань від частини прибутку, яка використовується на розширення виробничої бази підприємства.

Доведено, що величина цих відрахувань повністю залежить від рівня платоспроможності підприємства. З іншого боку, зростання платоспроможності підприємства позитивно впливає на укріплення його матеріально-технічної бази. У цьому і проявляється зв'язок між основними засобами підприємства та його платоспроможністю. Урахування цього зв'язку дає змогу підприємству з науково обґрунтованих позицій підходити до вирішення проблеми більш ефективного використання його фінансового та виробничого потенціалу.

Список використаної літератури

1. Житна І. П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств: підручник / І. П. Житна. – Київ: Вища шк., 2012. – 473 с.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: монографія / Є. В. Мних, П. Ю. Буряк. – Львів: Світ, 2008. – 208 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: монография / В. В. Ковалев. – 2-е изд. перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 512 с.
4. Коупленд Т. Стоимость компаний: Оценка и управление: монография / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин [пер. с англ.]. – Москва: Олимп-Бизнес, 2012. – 576 с.
5. Момот Т. В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології: монографія / Т. В. Момот, 2007. – Харків: Фактор. – 244 с.

6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : монография / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2013. – 688 с.

7. Фінансовий і економічний аналіз діяльності підприємства : монографія / К. Хеддервік; під ред. Ю. Н. Воропаєва. – Москва : Фінанси і статистика, 2000. – 394 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2015.

Коринев В. Л. Исследование связи основных средств с платежеспособностью предприятия

В статье рассмотрена сущность основных средств предприятия и особенности их группирования. Исследован механизм их влияния на процесс производства и реализации продукции, а также взаимосвязь с платежеспособностью предприятия. При этом уточнена роль платежеспособности предприятия при условии простого и расширенного воспроизводства основных средств. Предложено использование индикативных показателей при оценке уровня платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: основные средства, платежеспособность предприятия, процесс производства, реализация продукции, индикативные показатели, расходы, прибыль.

Korineyv V. Research of Connection of Basic Facilities with Solvency of Enterprise

Essence of basic facilities of enterprise and feature of their grouping is considered in the article. It is investigational mechanism of their influence on the process of production and realization of products, and also intercommunication with solvency of enterprise. The simple and extended recreation of basic facilities on an enterprise above all things concerns by the size of monies facilities from realization of his products at the market. However here it follows to take into account the size of charges of enterprise on production and realization of products and size of account receivable, which to and great extent influence on and profit margin enterprises and his solvency.

In same queue solvency of enterprise influences on the process of forming and renewal of basic facilities. Taking into account higher the mechanism of intercommunication of basic facilities is developed with solvency of enterprise of Корегування indexes of solvency it is necessary to examine as one of key elements of all operative financial potential of enterprise is expounded. Coming everything from higher of вукладеного, follows that the permanent changes of indicatives indexes of solvency of enterprise properly influence on its level. In same queue, solvency of enterprise provides him forming of new basic facilities. It is set as and result of the conducted research, that the simple recreation of basic facilities on an enterprise takes place as and result of depreciations deductions which are definitely taken into account in an unit cost.

It is well-proven that the size of these deductions fully depends on the level of solvency of enterprise. From other side, growth of solvency of enterprise positively influences on strengthening of his material and technical base. Herein and connection shows up between basic facilities of enterprise and his solvency. The account of this connection allows to the enterprise from the scientifically grounded positions to fit for the decision of problem of more effective use of his financial and production potential.

Key words: basic facilities, solvency of enterprise, process of production, realization of products, indicatives indexes, charges, income.

УДК 657.338

О. Г. Лищенко

кандидат економічних наук, доцент

Ю. А. Герасименко

магістрант

Запорізький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

У статті розглянуто застосування стратегічного обліку на підприємствах як ефективного інструменту управління конкурентоспроможністю. Визначено конкурентні переваги за допомогою прогнозування і бюджетування, а також застосування дієвих методів для ефективної боротьби з конкуренцією. Застосовують такі методи стратегічного управлінського обліку на підприємствах з високим рівнем конкуренції, як облік витрат за видами діяльності, калькуляція стадій життєвого циклу, ціноутворення за цілями, система безперервного вдосконалення “кайзенкостинг”, концепція ланцюжка цінностей, система планування потреби в матеріалах, збалансована система показників в управлінні ключовими бізнес-процесами, бенчмаркінг, бюджетування. Розглянуто теоретичні основи стратегічного обліку, визначено сутність стратегічного управлінського обліку та його методи. Стратегічний облік розглянуто як дієвий інструмент для ефективного управління підприємством в пошуку дієвих методів у боротьбі з конкуренцією. Рекомендації щодо впровадження інноваційних методів стратегічного управлінського обліку як ефективного розвитку підприємства в майбутньому і підвищення рівня конкуренції з іншими конкурентами. Практична значущість результатів дослідження полягає у застосуванні таких методів стратегічного обліку на підприємствах та у фінансових установах, як бюджетування, що дає змогу застосовувати кращі практики інших компаній, виявити проблеми заздалегідь до їх реального виникнення, виробити послідовність дій по реалізації цілей і скоординувати діяльність підрозділів як ефективного інструменту в боротьбі з конкуренцією.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, конкурентоспроможність, бюджетування, прогноз, управління підприємством, бенчмаркінг.

I. Вступ

Конкурентоспроможність у нових соціально-економічних умовах загострюється та зростає. Виникає необхідність у пошуку нових більш дієвих методів боротьби з наростаючою конкуренцією. Сучасним, сильним і конкурентоспроможним підприємством може бути тільки те підприємство, що розвивається швидко та готове до інноваційних змін. Саме стратегічний управлінський облік покликано для того, щоб підприємство освоювало нові форми, методи і принципи управління для боротьби з іншими конкурентними підприємствами. Проблеми впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах як ефективного інструменту управління конкурентоспроможністю вивчали такі науковці, як К. Сімондс [1], стратегічний управлінський облік розглядає як надання і аналіз даних управлінського обліку про бізнес та його конкурентів, які використовуються для моніторингу і розвитку стратегії такого бізнесу, але не розглядає повною мірою вплив на конкурентну перевагу фірми всіх факторів внутрішнього середовища. О. Сумець, М. Бондаренко [2] розглядають стратегічне управління як “діяльність, яка забезпечує створення та

підтримку стратегічної відповідності між цілями організації, її потенціалом і можливостями в зовнішньому середовищі, що дає можливість організації добиватися конкурентних переваг, виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей”, але цього не достатньо для того, щоб організації мали конкурентні переваги. К. Уорд [3] зазначає, що стратегічний управлінський облік повинен відображати відносні фінансові результати, досягнуті бізнесом по відношенню з конкурентами, постачальниками і, можливо, споживачами; П. Й. Атамас [4] зауважує, що стратегічний управлінський облік повинен зосередитися на зовнішніх факторах (таких як прибутковість конкурентів, частка на ринку тощо), тоді як для традиційного обліку характерна зосередженість на внутрішніх процесах і явищах.

Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено взаємодії системи стратегічного управління та системи стратегічного обліку з метою формування і підтримки конкурентоспроможності підприємства або фінансової установи. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напрямку дослідження в науковому та практичному аспектах.

II. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення теоретичних і практичних рекомендацій та положень щодо

впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах та фінансових установах як ефективного інструменту управління конкурентоспроможністю.

III. Результати

За розвиток сучасного управління підприємством відповідає стратегічний управлінський облік, який потребує зміни облікових підходів з метою створення надійного інформаційного забезпечення. Словосполучення “стратегічний облік”, “стратегічний управлінський облік” у сучасній літературі з’явилося відносно недавно.

Надати повне та змістовне поняття такому напрямку, як стратегічний облік на сьогодні важко. Але виходячи з визначень, які розтлумачили вчені, можна побачити, що кожен вчений трактує по-своєму визначення стратегічного управлінського обліку і розглядає його як окремий вид обліку (П. Й. Атамас, В. В. Панков, В. Ф. Несветайлов, К. Уорд), як частину підсистеми обліку (В. З. Семанюк, А. В. Шайкан), як інформаційну систему (В. В. Іванов, О. К. Хан, К. Сімондс), як сам процес (С. Б. Сулоєва, К. Є. Землякова, Б. Райн) (табл. 1).

Таблиця 1

Поняття стратегічного управлінського обліку

Вчені	Визначення
П. Й. Атамас[4]	Це облік, який зосереджується на зовнішніх факторах (таких як прибутковість конкурентів, частка на ринку тощо), тоді як для традиційного обліку характерна зосередженість на внутрішніх процесах і явищах
К. Уорд [3]	Це облік для стратегічного менеджменту
В. В. Панков, В. Ф. Несветайлов [5]	Це облік, спрямований на підтримку стратегічно орієнтованих рішень, тісно пов’язаний з ринково орієнтованою зовнішньою інформацією, яка має як фінансовий, так і нефінансовий характер, спрямований не тільки на фіксацію конкретних фактів, а більше на відстежування трендів, тенденцій або суттєвих змін, оперує плановими і прогнозними даними довгострокового характеру
В. З. Семанюк [6]	Це підсистема обліку, функція стратегічного управління, яка забезпечує менеджерів інформацією про внутрішнє середовище діяльності підприємства для прийняття стратегічних рішень
А. В. Шайкан [8]	Це елемент ідеології управління підприємством загалом і облікової політики зокрема. Дає власне поняття “бухгалтерський облік з метою стратегічного управління”.
В. В. Іванов, О. К. Хан [7]	Це засіб інформаційної підтримки прийняття, реалізації й оцінювання стратегічних управлінських рішень і систематизованого збору й обробки показників, які характеризують стан не тільки внутрішньої фінансово-господарської діяльності, але й зовнішнього середовища (конкурентного, клієнтського тощо), яким керує організація
К. Сімондс [1]	Надання й аналіз даних управлінського обліку щодо бізнесу і його конкурентів, які використовують для моніторингу та розвитку стратегії такого бізнесу
С. Б. Сулоєва, К. Є. Землякова [9]	Процес надання інформації, яка спрямована на довгострокову перспективу, повинен забезпечити підтримку загальної конкурентоспроможної стратегії організації

Отже, дослідивши, як трактують вчені економічний термін “стратегічний облік”, можна сформулювати таке визначення: стратегічний управлінський облік – це система стратегічного управління підприємством, яка здійснює інформаційну підтримку процесу прийняття рішень шляхом збирання, реєстрації, аналізу, зберігання і передачі інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства з метою забезпечення його конкурентоспроможності.

В умовах нестабільного економічного середовища для підприємств та фінансових установ повстає питання пошуку більш дієвих та інноваційних методів боротьби з конкуренцією.

Саме стратегічний управлінський облік покликаний для розв’язання цих питань, адже від нього залежить своєчасність, достовірність і надійність прийнятих управлінських рішень.

Управління конкурентоспроможністю підприємства можна розподілити на дві частини: керовану систему та керівну систему, які допо-

внюють одне одного та взаємодіють. Керівна система складається з складових функцій, що забезпечують процес управління. Керована система складається з функцій, що забезпечують безпосередній процес виробничої, господарської, комерційної та іншої діяльності підприємства.

Під управлінням конкурентоспроможністю підприємства розуміють аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають стратегію і політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у цій сфері діяльності суб’єкта господарювання, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в межах певної системи конкурентоспроможності [10].

Об’єктом управління конкурентоспроможністю підприємства можна вважати рівень конкурентоспроможності підприємства, що забезпе-

чує можливості підприємства конкурувати на ринку в цей період часу шляхом випуску й реалізації конкурентоспроможних виробів і послуг.

Суб'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства виступає певне коло осіб, які належать до цілісної системи управління підприємством та беруть участь у розробці й реалізації управлінських рішень у сфері управління конкурентоспроможністю підприємства.

Головними критеріями управління конкурентоспроможністю підприємств повинно бути орієнтування на підвищення ефективності та якості роботи, досягнення високих кінцевих результатів, випуск продукції високої якості з мінімальними витратами.

В. В. Іванов та О. К. Хан [7] зазначають, що стратегічний управлінський облік являє собою не тільки облікову систему, а й важливий компонент корпоративного менеджменту, який формує й узагальнює інформацію як про тимчасові, так і якісні, вартісні результати всього підприємства, а також його окремих елементів – структурних підрозділів, співробітників, проектів тощо.

Головна ціль стратегічного управлінського обліку полягає в своєчасному забезпеченні всіх рівнів управління плановою фактичною та прогнозною інформацією з метою прийняття управлінських рішень за допомогою її оперативного та деталізованого збору, систематизації й аналізу.

Тому, виходячи з цілі стратегічного управлінського обліку, такі науковці, як: Л. І. Борисова [12], М. А. Вахрушина, В. В. Іванов, О. Є. Ніколаєва, О. В. Олексієва [11], М. І. Сидорова, О. К. Хан [7] визначили завдання стратегічного управлінського обліку:

- облік зовнішніх умов, які впливають на діяльність організації з метою вибору, здійснення й оцінювання ефективності корпоративної стратегії;
- використання в прогнозуванні, плануванні, обліку й аналізі системи якісних і кількісних критеріїв фінансово-господарської діяльності, у тому числі таких, які відображають якість, продуктивність, споживчу корисність товарів, лояльність співробітників;
- усебічне обґрунтування процесів прийняття і контролю реалізації управлінських рішень на всіх рівнях організаційно-функціональної структури компанії;
- моніторинг й оцінювання внутрішніх виробничих і управлінських процесів, своєчасна розробка і впровадження змін у функціонуванні з метою підвищення їхньої результативності та гнучкості і, відповідно, зростання конкурентоспроможності всього підприємства.

До основних принципів стратегічного управлінського обліку можна віднести такі:

- структуризація фінансово-господарської діяльності як сукупності взаємопов'язаних і неперервних бізнес-процесів – груп операцій,

дій, спрямованих на отримання визначеного кінцевого результату;

- постійне визначення й оцінювання прогнозних, запланованих і фактичних показників діяльності як по компанії загалом, так і в розрізі бізнес-процесів, центрів відповідальності – структурних підрозділів, співробітників, проектів компанії тощо;
- обов'язкова регламентація бізнес-процесів та операційного обліку, їх проведення на основі зовнішніх і внутрішніх нормативів міжнародного національного галузевого або корпоративного рівня, які визначають порядок, терміни і якість виконаних операцій;
- комплексність та аналітичність цільових критеріїв управлінського обліку та тих, які характеризують їхні оціночні показники, що забезпечують репродуктивність і збалансованість щодо визначених стратегій розвитку організації загалом, які приймають і реалізують управлінські рішення [12].

Основними технологіями стратегічного управлінського обліку для забезпечення високої конкуренції підприємств є:

- activity-based costing (ABC) – облік витрат за видами діяльності, який передбачає їх розподіл за носіями затрат (чинникам витрат) відповідно до обсягів і структури ресурсів, які споживають у процесі виконання операцій зі створення й виробництва продукції (товару, послуги);
- lifecycle costing – калькуляція стадій життєвого циклу, сутність якої полягає в тому, що вартість (товару, послуги) враховує витрати на всіх етапах його життєвого циклу: розробка, проектування, вихід і просування на ринок тощо;
- target costing – ціноутворення за цілями, сфокусоване на розробці заходів із оптимізації собівартості товару (послуги) з урахуванням цільового призначення параметрів, які впливають на співвідношення "ціна – якість", – споживчі якості терміну корисного використання, рівня сервісу, післяпродажного обслуговування тощо;
- Balanced Scorecard (BSC) – збалансована система показників в управлінні ключовими бізнес-процесами центрів відповідальності організації відповідно до встановленої мети, кількісно і якісно виявлених у цільових величинах оціночних критеріїв: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання;
- бенчмаркінг – постійний процес вивчення й оцінювання товарів, послуг і досвіду виробництва найсерйозніших конкурентів, визначених лідерами у своїх галузях;
- бюджетування або еталонне оцінювання (bench marking) – спосіб збору інформації, яку використовують компанії з метою виявлення найкращих практик інших компаній [13].

Перевагою бюджетування є підвищення конкурентоспроможності й фінансової стабільності страхової компанії ПрАТ "СК АСКО ДС". Бюджету-

вання дає змогу, по-перше, виявити проблеми заздалегідь до їх реального виникнення; по-друге, виробити послідовність дій з реалізації цілей; по-третє, скоординувати діяльність підрозділів.

Питання впровадження стратегічного управлінського обліку з метою забезпечення конкурентоспроможності для прийняття управлінських рішень також постає для фінансових установ.

Прикладом стратегічного обліку є розрахунок графіку очікуваних надходжень грошових коштів, що розраховується в страховій компанії ПрАТ “СК АСКО ДС”. У кожному кварталі сплачується 60% прибутку від страхових послуг; 35% сплачується в наступному кварталі; 5% є безнадійними до отримання боргами.

Таблиця 1

Графік очікуваних надходжень коштів ПрАТ “СК АСКО ДС”, тис. грн

Показники	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	Усього
1. Дебіторська заборгованість на 31.12.2014 р.	7989,00				7989,00
2. Прибуток від страхових послуг 1-го кварталу	33 396,72	19 481,42			52 878,14
3. Прибуток від страхових послуг 2-го кварталу		31 190,46	18 194,44		49 384,90
4. Прибуток від страхових послуг 3-го кварталу			37 852,50	22 080,63	59 933,13
5. Прибуток від страхових послуг 4-го кварталу				35 646,24	35 646,24
6. Загальні надходження грошових коштів	41 385,72	50 671,88	56 046,94	57 726,86	205 831,40

Отже, виходячи з табл. 1, страхова компанія отримує прибуток від страхових послуг у першому кварталі 52 878,14 тис. грн, у другому 49 384,90 тис. грн та значно більше ніж у першому отримує прибуток у третьому кварталі, який становитиме 59 933,13 тис. грн та значно менше у четвертому кварталі порівняно з попередніми кварталами.

Складовою стратегічного управлінського обліку є розрахунок точки беззбитковості. У фінансовій установі ПрАТ “СК АСКО ДС” проведемо розрахунок точки беззбитковості для прогнозу розвитку компанії на майбутнє.

Точка беззбитковості в кількісному вираженні розраховується за формулою (1):

$$\text{Кількість договорів за нульовим прибутком} = \frac{\text{Загальні постійні витрати}}{(\text{Середні доходи} - \text{Змінні витрати})}, \quad (1)$$

де Середні доходи – це середні доходи з одного договору страхування, розраховані шляхом ділення загальної спрогнозованої суми страхових внесків і доходів по інвестиціях на кількість договорів, що підлягають продажу; Змінні витрати – це питомі змінні витрати в розрахунку на один договір.

Проведемо розрахунок точки беззбитковості по страховому портфелю страхової компанії ПрАТ “СК АСКО ДС” за 2014–2015 рр. в табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок точки беззбитковості по страховому портфелю страхової компанії ПрАТ “СК АСКО ДС” за 2014–2015 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	
	сума, тис. грн	сума, тис. грн	темп приросту, %
1. Загальні постійні витрати	900	900	-
2. Прогнозована сукупна сума страхових внесків і доходів від інвестицій	19 200	20 500	+6,8
3. Кількість договорів, що підлягають продажу	1900	2000	+5,3
4. Середні доходи на один договір (р. 2: р. 3)	10,1	10,3	+2,0
5. Змінні витрати	3000	3159	+5,3
6. Змінні витрати на один договір	1,5	1,5	-
7. Точка беззбитковості (р. 1: (р. 4 – р. 6))	104	102	-1,9

Отже, з табл. 2 видно, що розрахунок точки беззбитковості страхового портфеля страхової компанії ПрАТ “СК АСКО ДС” за 2014–2015 рр показав, що у 2014 р. критичний обсяг портфеля досліджуваної страхової компанії незначно знизився за рахунок зростання страхових внесків, доходів від інвестицій і кількості договорів, що складають портфель. Зниження критичного обсягу портфеля є позитивним фактором, оскільки зменшується межа – кількість договорів, які слід укласти для досягнення нульової прибутку.

Провідним аспектом стратегічного управлінського обліку є розрахунок прогнозу за до-

помогою екстраполяції, методом визначення ковзної середньої в страховій компанії ПрАТ “СК АСКО ДС”, що прописано в обліковій політиці фінансової установи. Ковзна середня розраховується за формулою (2):

$$Kct = \frac{1}{t} \sum_{i=t-n+1}^t x_i. \quad (2)$$

Розрахунок проводиться методом ковзних середніх прогнозних показників страхових виплат ПрАТ “СК АСКО ДС” на майбутні роки. Досліджуваний інтервал становить $n=3$.

**Розрахунок прогнозних показників страхових виплат
ПрАТ "СК АСКО ДС" 2011–2018 рр., тис. грн**

Рік	Значення досліджуваного показника, хі Страхові виплати	Ковзна середня в граничному періоді, t	Розрахунок ковзної середньої, Kct
2011	18946,2	–	–
2012	22449,2	–	–
2013	27340,9	–	–
2014	32375,3	–	–
2015	35924,0	27340,9	$(27340,9+32375,3+35924,0)/3$
2016 (прогноз)	31880,1	31880,1	$(32375,3+35924,0+31880,1)/3$
2017 (прогноз)	31880,1	33393,1	$(35924,0+31880,1+31880,1)/3$
2018 (прогноз)	33393,1	–	–

Отже, використовуючи екстраполяцію методу визначення ковзної середньої для розрахунку прогнозних показників страхових виплат ПрАТ "СК АСКО ДС" 2011–2018 рр. у табл. 1, зазначимо, що у 2016 р. очікується отримати страхових виплат у розмірі 31880,1 тис. грн та на 1513 тис. грн більше у 2018 р. Це збільшення свідчить про позитивну динаміку страхової компанії.

IV. Висновки

Таким чином, стратегічний управлінський облік як інструмент управління конкурентоспроможністю на підприємствах та у фінансових установах є важливим компонентом у боротьбі з конкуренцією. У сучасних умовах економічний розвиток підприємства призупиняють різні фактори, які не дають закріпитись на мінливому сучасному ринку, а тому постає нагальна проблема в пошуку новітніх управлінських методів та вдосконаленні старих способів у боротьбі з наростаючою конкуренцією. Важливо правильно визначити стратегію. Підприємствам та фінансовим установам слід вивчати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище враховувати всі чинники, які можуть впливати на результати діяльності. Саме стратегічний управлінський облік покликано здійснювати інформаційну підтримку процесу прийняття рішень шляхом збирання, реєстрації, аналізу, зберігання і передачі інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства з метою забезпечення його конкурентоспроможності.

Стратегічний управлінський облік є необхідною інформаційною цілісною системою у прийнятті стратегічних управлінських рішень в умовах невизначеності й ризиків, які притаманні сучасному економічному середовищу. Тому він потребує подальших досліджень сутності стратегічного управлінського обліку, розробки його інструментарію, а також напрямів його впровадження у вітчизняну облікову практику сучасних підприємств.

Список використаної літератури

- Ivanov V. V. Upravlencheskij uchet dlja jefektivnogo menedzhmenta / V. V. Ivanov, O. K. Han. – Москва : INFRA-M, 2009. – 208 p.
- Simmonds K. The accounting assessment of competitive position / K. Simmonds // European Journal of Marketing, Organization and Society. – 1986. – № 12(4). – P. 357–374.

- Suloevap S. B. Strategicheskij upravlencheskij uchet na predpriyatii / S. B. Suloeva, E. E. Zemljakova / Uchenye zapiski Sankt-Peterburgskoj akademii upravlenija i jekonomiki. – 2006. – №1. – P. 84–95.
- Атамас П. Й. Управлінський облік : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
- Вахрушина М. А. Стратегический управленческий учет: полный курс МБА / М. А. Вахрушина, М. И. Сидорова, Л. И. Борисова. – Москва : Рид Групп, 2011. – 192 с.
- Кит У. Стратегический управленческий учёт / У. Кит ; пер. с англ. – Москва : Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.
- Николаева О. Е. Стратегический управленческий учет / О. Е. Николаева, О. В. Алексеева. – Москва : Едиториал УРСС, 2003. – 303 с.
- Панков В. В. Базовые принципы и допущения стратегического управленческого учета / В. В. Панков, В. Ф. Несветаилов // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 7. – С. 2–7.
- Семанюк В. З. Формування підсистеми стратегічного обліку в умовах ринкових відносин / В. З. Семанюк // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Вип. 11 (114) / наук. ред. І. Г. Манцуров. – Київ, 2010. – С. 59–64.
- Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / О. М. Сумець, М. І. Бондаренко. – Київ : Хай-Тек Прес, 2010. – 240 с.
- Управленческий учет / А. Э. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан, М. С. Янг ; пер. с англ. – 3-е изд. – Москва : Вильямс, 2007. – 880 с.
- Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : Эксмо, 2004. – 544 с.
- Шайкан А. В. Бухгалтерський облік з метою стратегічного управління як інструмент інтеграції вітчизняних підприємств у світове господарство [Електронний ресурс] / А. В. Шайкан. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1900/1/42.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2015.

Лищенко А. Г., Герасименко Ю. А. Стратегический управленческий учет как эффективный инструмент управления конкурентоспособностью на предприятиях

В статье рассмотрено применение стратегического учета на предприятиях как эффективного инструмента управления конкурентоспособностью. Определены конкурентные преимущества с помощью прогнозирования и бюджетирования, а также применение действенных методов для эффективной борьбы с конкуренцией. Применяются таких методы стратегического управленческого учета на предприятиях с высоким уровнем конкуренции, как учет затрат по видам деятельности, калькуляция стадий жизненного цикла, ценообразование по целям, система непрерывного совершенствования «кайзенкостинг», концепция цепочки ценностей, система планирования потребности в материалах, сбалансированная система показателей в управлении ключевыми бизнес-процессами, бенчмаркинг, бюджетирование. В статье рассмотрены теоретические основы стратегического учета, определена сущность стратегического управленческого учета и его методы. Стратегический учет рассматривается как действенный инструмент для эффективного управления предприятием в поиске действенных методов в борьбе с конкуренцией. Рекомендации по внедрению инновационных методов стратегического управленческого учета как эффективного развития предприятия в будущем и повышения уровня конкуренции с другими конкурентами. Практическая значимость результатов исследования заключается в применении таких методов стратегического учета на предприятиях, как бюджетирование, что позволяет применить лучшие практики других компаний, выявить проблемы заранее до их реального возникновения, выработать последовательность действий по реализации целей и скоординировать деятельность подразделений и эффективного инструмента в борьбе с конкуренцией.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, конкурентоспособность, бюджетирование, прогноз, управление предприятием, бенчмаркинг.

Lishchenko A., Gerasimenko Y. Strategic Management Accounting as an Effective Tool of Competitiveness Management at the Enterprises

In the article the strategic use of accounting as an effective tool of competitiveness management. Determination of competitive advantages with the help of forecasting and budgeting, and the use of effective methods for effectively dealing with competition. Apply such methods of strategic management accounting at the enterprises with high level of competition like cost accounting by types of activities, the cost estimate stages of the life cycle, pricing objectives, a system of continuous improvement "Kaizen costing", the concept of value chain, the system of planning of material requirements, balanced scorecard in the management of key business processes, benchmarking, budgeting. The article considers the theoretical foundations of the strategic account, defined the essence of strategic management accounting and its methods. Strategic accounting is considered as an effective tool for effective management of the enterprise in the search for effective methods in dealing with competition. Recommendations for the implementation of innovative methods of strategic management accounting as an effective enterprise development in the future and increase the level of competition with other competitors. The practical significance of the study lies in the use of such methods of strategic accounting, budgeting allows you to apply the best practices of other companies, to identify problems before they actually arise, work out the sequence of actions to implement the goals and coordinate activities of departments and an effective tool in dealing with competition.

Key words: strategic management accounting, competitive, budgeting, forecast, business management, benchmarking.

І. І. Павленкодоктор економічних наук, професор
ПВНЗ "Європейський університет", м. Київ**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Статтю присвячено розробці методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств хімічної промисловості. Визначено, що оцінювання конкурентоспроможності необхідно проводити для груп продукції в секторах хімічної промисловості. Запропоновано використовувати диференційований, комплексний та інтегральний методи оцінювання конкурентоспроможності продукції, що враховують характеристики груп продукції підприємств хімічної промисловості.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, хімічна промисловість, сектор промисловості.

I. Вступ

Хімічна промисловість є однією з провідних галузей промисловості України, яка має широку номенклатуру продукції, затребуваної іншими галузями народного господарства, у тому числі й виробництвами хімічної продукції, а також споживчим ринком. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості становить близько 6% у структурі експорту країни. Розмаїття конкурентних умов виробництва та реалізації хімічної продукції викликає необхідність формування науково-методичної бази щодо оцінювання конкурентоспроможності кожної групи продукції підприємств хімічної промисловості.

Питанням оцінювання конкурентоспроможності продукції присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців Л. В. Баумгардена, А. А. Воронова, А. Глухова, Є. Т. Гребнева, Г. М. Захарчин, В. Я. Кардаша, Й. Ф. Ліфіц, І. Максимової, В. А. Павлової, О. А. Паршиної, С. Ф. Покропівного, Л. Н. Родіонової, Х. А. Фасхіїєва, Р. А. Фатхутдінова та ін. Оцінювання конкурентоспроможності продукції з урахуванням галузевої специфіки розкрито в роботах [1, с. 16–17; 2, с. 12; 9, с. 182–190; 11, с. 10–12]. Концептуальний підхід до оцінювання конкурентоспроможності продукції шинного виробництва запропоновано в роботі [8, с. 46–48].

Незважаючи на наявність методичних підходів щодо оцінювання конкурентоспроможності продукції окремих галузей, у тому числі й виробництв хімічної промисловості, поза увагою вчених залишаються питання формування методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності кожної групи продукції підприємств хімічної промисловості з урахуванням різноспрямованості хімічної продукції за споживачами, призначенням та стадіями переробки.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності відповідно до груп продукції підприємств хімічної промисловості. Досягненню зазначеної мети сприяє вирішення таких завдань: визначен-

ня груп продукції хімічної промисловості залежно від рівня перероблення хімічної продукції, дослідження економічних показників діяльності підприємств хімічної промисловості; аналіз методів оцінювання конкурентоспроможності продукції; формування методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності в кожній групі хімічної продукції.

III. Результати

Основною класифікаційною ознакою, яка відображає специфіку виробництв хімічної промисловості, а також дає змогу визначити сфери використання хімічної продукції, є рівень переробки продукції, відповідно до якого в хімічній промисловості виділяють сектор основної хімії та сектор перероблення. Співвідношення між зазначеними секторами за обсягами виробництва опосередковано свідчить про рівень конкурентоспроможності продукції кожного з них та структурний стан хімічної промисловості.

Продукція сектору основної хімії представлена базовою органічною та неорганічною продукцією, первинними пластмасами, мінеральними добривами та пігментами і синтетичними барвниками, а основною продукцією сектору перероблення є пластмасові вироби, фармацевтична продукція, парфумерно-косметичні вироби, мийні засоби, лакофарбові матеріали й гумові вироби. У 2012 р. частка продукції основної хімії в структурі галузевого виробництва виросла порівняно з попереднім роком з 55% до 61%, що за дослідженнями автора [4, с. 4], вказує на посилення сировинної спеціалізації галузевого виробництва, незважаючи на зворотні тенденції на внутрішньому товарному ринку хімічної та нафтохімічної продукції і дає змогу стверджувати про зниження рівня конкурентоспроможності продукції сектору перероблення на внутрішньому ринку.

Структурують підприємствами галузі, за виключенням підприємств, що знаходяться на тимчасово окупованих територіях та в АР Крим, є ПрАТ "Сєверодонецьке об'єднання Азот", ПАТ "Азот", ПАТ "Рівнеазот" (усі – учасники холдингу OSTCHEM), ПАТ "Дніпро-Азот", ПАТ "Одеський припортовий завод", ПАТ "Укрпластик", ПАТ "Суміхімпром", ПрАТ "Ро-

сава", ТОВ "Карпатинафтохім" [5, с. 3]. Участь виробників мінеральних добрив у холдингу OSTCHEM дає змогу працювати за оптимальними логістичними схемами, формувати ефективну виробничу, збутову та маркетингову політику, скорочувати операційні витрати та підвищувати рівень конкурентоспроможності [10].

Економічні результати діяльності підприємств хімічної промисловості (табл. 1) свідчать про збитковість виробництва хімічних речовин та хімічної продукції, а також виробництв гумових та пластмасових виробів. Зокрема, збитковість підприємств основної хімії за останній рік збільшилася майже в 4 рази. Єдиним виробництвом, що зберегло прибутковість діяльності, є виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів, незважаючи на зниження чистого прибутку майже вдвічі. Варто зауважити, що частка прибуткових підприємств залишається в усіх виробництвах відносно стабільною та коливається в межах 60,1–66,7%, що свідчить про утворення в хімічній промисловості сегменту збиткових підприємств, збитковість яких з часом зростає, а також про зниження прибутків на прибуткових підприємствах.

За 2011–2014 рр. в усіх секторах хімічної промисловості, за винятком виробництва фар-

мацевтичних препаратів, спостерігається зниження обсягів виробництва продукції (табл. 2). Найбільших коливань зазнало виробництво полімерів – зниження від 37,52% до 61,77% на рік.

Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції автори [7, с. 106–107] класифікують за такими ознаками: номенклатура критеріїв, мета та стадія оцінювання, форма подання даних, аналітичні, графічні, співставлення властивостей виробу, порівняння зі зразком, визначення абсолютного рівня якості, визначення відносного рівня якості. Зазначено, що для оцінювання конкурентоспроможності продукції і конкурентоспроможності підприємства можуть бути застосовані однакові методи, які класифікують: за комплексним показником конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках за середніми та відносними величинами; за величиною комплексного чи інтегрального показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством; за об'єктивними характеристиками конкурентного статусу на основі складання матриць [7, с. 110–120].

Таблиця 1

Економічні результати діяльності підприємств хімічної промисловості (складено за даними) [6]

Структурна складова хімічної промисловості	Чистий прибуток (збиток), млн грн			Кількість підприємств, що одержали прибуток, %		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	-7980,8	-8538,8	-35006,6	62	63,3	64,2
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	916,4	1068,0	501,0	61,8	66,7	65,5
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	-1097,1	-948,5	-15378,8	60,1	62	61,3

Таблиця 2

Динаміка обсягів виробництва продукції підприємств хімічної промисловості*

Продукція підприємств хімічної промисловості	Обсяги виробництва				Ланцюгові темпи зростання обсягів виробництва, %		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р. до 2011 р.	2013 р. до 2012 р.	2014 р. до 2013 р.
Барвники синтетичні та препарати, виготовлені на їх основі, тис. т	5490	6360	7457	5476	115,85	117,25	73,43
Кислота сірчана, олеум, тис. т	1639	1454	1218	581	88,71	83,77	47,70
Аміак безводний, тис. т N	4321	4148	3480	2419	96,00	83,90	69,51
Сечовина, тис. т N	1833	1800	1355	997	98,20	75,28	73,58
Полімери, тис. т	249	266,3	101,8	63,6	106,95	38,23	62,48
Смоли, тис. т	198,5	188,4	180	170,4	94,91	95,54	94,67
Фарби та лаки, тис. т	188,2	188,2	182,4	162,2	100,00	96,92	88,93
Засоби мийні та засоби для чищення, тис. т	237	270	290	277	113,92	107,41	95,52
Препарати лікарські, тис. т	1061	1053	1230	1520	99,25	116,81	123,58
Шини пневматичні гумові нові для автобусів, вантажних автомобілів або літаків, тис. шт.	81,7	106	95,4	86,4	129,74	90,00	90,57

*Складено та розраховано за даними [6].

Враховуючи, що ключовою характеристикою поняття конкурентоспроможності продукції є відносність, пропонується взяти за методичну основу оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств хімічної промисловості класифікацію методів за порівнянням зі зразком, а саме: диференційний, комплексний та інтегральний.

У роботі [9, с. 70–71] серед методів розрахунку комплексного показника конкурентоспроможності продукції визначаються підсумовування одиничних показників конкурентоспроможності, середньозважені арифметичний та геометричний показники одиничних показників конкурентоспроможності, а інтегральний пока-

зник пропонується розраховувати на основі групових показників за технічними та економічними параметрами, за сумарними витратами на придбання й використання продукції та корисного ефекту, який отримано від продукції, з урахуванням ринкової частки та інших показників, методів "профілю" та алгоритмів нечіткої логіки.

Кількісне визначення показників конкурентоспроможності проводиться вимірним, реєстраційним, органолептичним, розрахунковим, статистичним, експертним та соціологічним методами [2, с. 35–36].

Вибір методу оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств хімічної промисловості характеристиками продукції, які залежать від сектору хімічної промисловості та сфери споживання продукції кожної групи.

Однорідність та високий рівень стандартизації продукції основної хімії зумовлюють оцінювання її конкурентоспроможності диференційованим методом за характеристиками, що нестандартизовані за чинною системою нормативно-правових актів, а також за складовими організаційно-економічного механізму управління підприємствами хімічної промисловості, які визначають ціну та собівартість продукції, логістичну та маркетингову складові її пропозиції на ринку. Широка номенклатура, індивідуальність та велика кількість споживчих характеристик продукції сектору перероблення зумовлюють необхідність використання інтегрального показника оцінювання з великою множиною показників якості, що оцінюють споживачи, та використання широкого спектру методів їх вимірювання, у тому числі експертних та соціологічних.

Таблиця 3

Формування методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств хімічної промисловості (авторська розробка)

Сектор	Група продукції	Сфера споживання продукції	Характеристика продукції	Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності продукції
Основна хімія	Базова органічна та неорганічна продукція	Промислові підприємства	Високий рівень стандартизації, однорідність	Диференційований для головних нестандартизованих характеристик у поєднанні з показниками ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством
	Первинні пластмаси			
	Пігменти та синтетичні барвники			
	Мінеральні добрива	Сільське господарство	Високий рівень стандартизації, однорідність, вузька сфера застосування	Комплексний з додаванням показників маркетингового просування у поєднанні з показниками ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством
Перероблення	Пластмасові вироби	Промислові підприємства та ринок споживчих товарів	Широка номенклатура продукції за призначенням, індивідуальність споживчих характеристик	Інтегральний з індивідуалізацією за споживачами та розширенням складу показників якості нестандартизованими показниками
	Гумові вироби			
	Фармацевтична продукція	Ринок споживчих товарів	Високий рівень контролю за номенклатурою та якістю з боку держави, широка номенклатура	Інтегральний, заснований на показниках витрат на придбання та використання продукції та корисного ефекту, який отримано від продукції
	Парфюмерно-косметичні та мийні засоби		Широка номенклатура, велика кількість характеристик, що оцінюються споживачами	Інтегральний з розширеними показниками якості, що оцінюються споживачами, з використанням експертних та соціологічних методів їх кількісного вимірювання
	Лакофарбові матеріали			

Використання диференційованого, комплексного та інтегрального методів оцінювання конкурентоспроможності залежно від груп продукції в секторах промисловості дасть змогу врахувати особливості виробництва хімічної продукції та сформулювати прикладні аспекти оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств хімічної промисловості, що сприятиме обґрунтуванню ефективних напрямів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції в секторах хімічної промисловості.

IV. Висновки

Визначено, що у виробництві продукції хімічної промисловості триває спадна тенденція, збільшується збитковість підприємств та посилюється сировинна спеціалізація. Запропоновано у якості методів оцінювання конкурентоспроможності використовувати диференційований у поєднанні з показниками ефективності організаційно-економічного механізму управ-

ління підприємством, комплексний та інтегральний, що дає змогу врахувати особливості виробництва та споживання у групах продукції залежно від секторів хімічної промисловості.

Напрямами подальших досліджень повинні стати розробка прикладних аспектів оцінювання конкурентоспроможності продукції у кожній групі продукції підприємств хімічної промисловості.

Список використаної літератури

1. Артюхова І. В. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств санаторно-курортного комплексу АР Крим : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / І. В. Артюхова. – Сімферополь, 2009. – 26 с.
2. Бужин О. А. Конкурентоспроможність продукції тваринництва сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04

- “Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)” / О. А. Бужин. – Луганськ, 2009. – 38 с.
3. Захарчин Г. М. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект: монографія / Г. М. Захарчин, Л. С. Лісовська, А. А. Теребук. – Львів: Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2009. – 440 с.
 4. Ковеня Т. В. Підсумки роботи підприємств хімічного комплексу України в 2012 р. Аналітична поточна та прогнозна оцінка стану хімічного комплексу України / Т. В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2013. – № 3. – С. 3–17.
 5. Ковеня Т. В. Підсумки роботи підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості України за 2011 р. / Т. В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2012. – № 3. – С. 3–20.
 6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
 7. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В. А. Павлова, О. В. Кузьменко, В. М. Орлова, Г. А. Рижкова. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП ім. Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.
 8. Паршина О. А. Концептуальний підхід до оцінювання конкурентоспроможності продукції шинного виробництва / О. А. Паршина, О. М. Чернишева // Культура народів Причорномор'я: наук. журнал. – Сімферополь, 2013. – № 253. – С. 45–49.
 9. Паршина О. А. Управління конкурентоспроможністю продукції машинобудування: концепції, рішення, стратегії: монографія / О. А. Паршина. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2010. – 287 с.
 10. Публічне акціонерне товариство “АЗОТ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.azot.cherkassy.net>.
 11. Слободянюк В. О. Оцінка конкурентоспроможності підприємств цукрової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / В. О. Слободянюк. – Одеса, 2009. – 21 с.

Стаття надійшла до редакції 22.12.2015.

Павленко И. И. Методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции предприятий химической промышленности

Статья посвящена разработке методических подходов к оценке конкурентоспособности продукции предприятий химической промышленности. Определено, что оценку конкурентоспособности необходимо проводить для групп продукции в секторах химической промышленности. Предложено использовать дифференцированный, комплексный и интегральный методы оценки конкурентоспособности продукции, которые учитывают характеристики групп продукции предприятий химической промышленности.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, химическая промышленность, сектор промышленности.

Pavlenko I. Methodic Approaches to the Evaluation of Chemical Industry Production Competitiveness

Devoted to working out the methodic approaches to the chemical industry of production competitiveness evaluation. The lack of methodic approaches to the chemical industry of production competitiveness evaluation for every group of production was revealed. These methodic approaches must take into account the differing vectors of chemical production by consumers, application and stages of refining. The tasks for the methodic approaches of working out are: to determine the groups of chemical production according to level of its refining; to research the economic indexes of enterprises of chemical industry; to analyze the methods of the product competitiveness evaluation; to form the methodic approaches to the product competitiveness evaluation for every group of production.

Chemical industry has sectors: main chemistry and refining. The proportion between these sectors determines the level of their production competitiveness and the structure of chemical industry.

According to statistic data in 2011–2014 the volumes of production were decreased in majority of groups and the chemical enterprises were unprofitable. The quantity of sector of main chemistry was increased from 55% to 61%.

Methods of the product competitiveness evaluation are classified by: nomenclature of criteria, purpose and stage of evaluation, form of data representation, analytic, graphics, comparison of product attributes, comparison with assay, determination of absolute level of quality, determination of comparative level of quality. The methods of comparison with assay are: differential, complex and integral. This methods were offered for the evaluation of chemical industry production competitiveness.

According to characteristics of every group of chemical industry the differential and complex methods consolidated with indexes of organize economic enterprise management mechanism efficiency were offered for groups of main chemistry and the integral method modifications were offered for groups of refining.

The using of these methods allows to take into account the features of production in every group of chemical products and to substantiate the effective directions to increase of the chemical product competitiveness. The applied aspects of chemical production competitiveness are the vector of further researches.

Key words: product competitiveness, chemical industry, sector of industry.

УДК 338.242

О. О. Розумчук

аспірант

Класичний приватний університет

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОЦІНЮВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті проаналізовано методичні підходи до діагностики фінансового стану та загрози банкрутства підприємства. Наведено моделі, формули розрахунку, переваги та недоліки найпопулярніших моделей вірогідності кризового стану та банкрутства. Проведено розрахунок вірогідності настання кризового стану та банкрутства за дослідженими моделями на прикладі машинобудівного підприємства.

Ключові слова: модель, діагностика, криза, загроза, стан, банкрутство, підприємство.

I. Вступ

Головним і необхідним етапом у процесі антикризового управління є оцінювання та діагностика кризи розвитку підприємства за допомогою систем оперативного, ретроспективного, перспективного та цільового аналізу. Це дає змогу визначити масштаби та ступінь розвитку кризи на підприємстві, виявити можливості подолання кризових явищ, обґрунтувати засоби та спрогнозувати антикризові наслідки.

Проблеми антикризового управління, окремі його аспекти та інструментарій висвітлено в працях зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: Е. Альтмана, І. О. Бланка, В. О. Василенка, В. М. Гейця, А. П. Градова, О. Г. Піскунова, Н. Г. Метеленко, Т. П. Лободзинської, Л. С. Ситник, О. О. Терещенка, В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО, Е. О. Уткіна, А. Д. Чернявського, З. Є. Шершньової, А. М. Штангрета та ін.

Незважаючи на цінність проведених досліджень, низка питань щодо ідентифікації кризи на ранніх етапах з метою застосування антикризових заходів залишаються не розглянутими повною мірою.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити найпопулярніші моделі оцінювання та діагностики фінансового стану та загрози банкрутства на прикладі підприємства.

III. Результати

У результаті аналізу існуючих методичних підходів щодо діагностики фінансового стану та загрози банкрутства підприємства [1; 2; 3; 4; 5], нами виділено найпоширеніші, а саме:

1. Коефіцієнтний підхід. Передбачає розрахунок певного переліку фінансових коефіцієнтів (фінансова платоспроможність, ліквідність, прибутковість, ділова активність, майнові показники), розрахунок яких проводиться згідно із загальними методиками, нормативних документів, а також методик, які узагальнені провідними вченими-економістами.
2. Методики, затверджені Міністерством економічного розвитку та торгівлі України

“Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства”, нормативне-методологічне забезпечення яких наведено у табл. [1].

3. Балансові (агрегатні) моделі оцінювання фінансового стану підприємств. Розраховуються на підставі фінансової звітності підприємств господарювання та мають широке розповсюдження в економічній літературі.
4. Матричні моделі ідентифікації та оцінювання стану. Засновуються на побудові діагностичної матриці, яка була запропонована французькими вченими-дослідниками Ж. Франшоном та І. Романе. Стан підприємства визначається згідно із сучасним місцезнаходженням та зміною положення підприємства в межах матриці.
5. На основі порівняння значень інтегральних показників з нормативними та граничними значеннями. Вони ґрунтуються на системі моделей, які визначають вірогідність настання банкрутства: моделі Альтмана, Ліса, Фулмера, Сайфуліна, Чессера, Спрінгейта та ін. [6].

Окрім найпоширеніших методик діагностики кризового стану, використовують експертні, графічні, оціночні, автоматизовані, рейтингові, статистичні та ін.

Так, в економічній теорії та практиці діагностики кризового стану та банкрутства існують методичні підходи та інструменти проведення діагностики. Вони поділяються на державні, тобто обов'язкові, а також – наукові, які мають рекомендаційний характер. Виходячи з того, що необхідно проводити не тільки внутрішню оцінку, а й оцінку впливу зовнішніх факторів середовища, вважаємо доцільним застосовувати різноманітні підходи та методичні рекомендації, які насамперед повинні відображати реальний сучасний стан підприємства, його сильні та слабкі сторони. У табл. 1 наведено моделі, формули розрахунку переваги та недоліки найпопулярніших моделей вірогідності кризового стану та банкрутства.

Таблиця 1

Моделі розрахунків вірогідності банкрутства підприємства, їх переваги та недоліки*

Модель	Розрахункова формула	Вірогідність банкрутства	Переваги та недоліки
Двофакторна модель Альтмана	$Z = -0.3877 \cdot kZl + 0.57 \cdot qprk$, де kZl – коефіцієнт загальної ліквідності; $qprk$ – частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу	$Z=0$ – приблизно дорівнює 50%; $Z<0$ – менше 50%, і зменшується разом зі зменшенням Z; $Z>0$ – більше 50%, і збільшується разом зі збільшенням Z	Нескладність розрахунків. Включає всього 2 фактори. Має формалізований вигляд. Модель не враховує макро- та мікроекономічні цикли українських реалій. Не розкриває рівень рентабельності, оборотності активів підприємства
Модифікована п'ятифакторна модель Альтмана	$Z=0.717 \cdot X_1+0.847 \cdot X_2+3.107 \cdot X_3+0.42 \cdot X_4+0.995 \cdot X_5$, де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів; X_2 – нерозподілений прибуток до суми активів; X_3 – прибуток до оподаткування до загальної вартості активів; X_4 – відношення балансової вартості власного капіталу до позикового капіталу; X_5 – обсяг продажів до загальної величини активів	$Z<1,23$ підприємство визнається банкрутом; Z від 1,23 до 2,89 ситуація невизначена; Z більше 2,9 ситуація на підприємстві стабільна	Послідовно досліджує підприємство з різних аспектів його діяльності. Нескладність розрахунків. У моделі значно заввищені пограничні значення показника Z. Український стандарт бухгалтерського обліку значно відрізняється від закордонного
Модель Таффлера-Тішоу	$Z=0.53 \cdot X_1+0.13 \cdot X_2+0.18 \cdot X_3+0.16 \cdot X_4$, де X_1 – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань; X_2 – відношення оборотних активів до суми всіх зобов'язань; X_3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів; X_4 – відношення виручки до суми всіх активів	$Z>0,3$ у підприємства непогані довгострокові перспективи; $Z<0,2$, то банкрутство більш ніж можливо	Нескладність розрахунку. Характерна висока точність прогнозу. Збудована на базі досвіду багатьох компаній. Обмеженість у можливості використання.
Модель Спрингейта	$Z=1,03 \cdot X_1+3,07 \cdot X_2+0,66 \cdot X_3+0,4 \cdot X_4$, де X_1 – відношення оборотного капіталу до валюти балансу; X_2 – відношення ЕВІТ (коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності) до валюти балансу; X_3 – ЕВІТ /короткострокові зобов'язання; X_4 – відношення виручка від реалізації до валюти балансу	$Z<0,862$ компанія є потенційним банкрутом	Висока точність прогнозів до ≥90%. Модель створена для компаній США та Канади. Відображає фінансовий стан. Враховує недоліки моделі Альтмана. Значення коефіцієнтів у доп. США.
4-x факторна модель ІТЕА	$Z=8,38 \cdot X_1+1 \cdot X_2+0,054 \cdot X_3+0,63 \cdot X_4$, де X_1 – чистий оборотний капітал/активи; X_2 – чистий прибуток/власний капітал; X_3 – чистий дохід/валюта балансу; X_4 – чистий прибуток/сумарні витрати	$Z<0$ – ймовірність банкрутства 90–100%; Z = від 0 до 0,18 – 60–80%; Z =18-0,32 – 35–50%; Z =0,32-0,42 – 15–20%; $Z>0,42$ – ймовірність банкрутства мінімальна до 10%	Нескладність розрахунків. Розроблена на основі статистичних даних. Ймовірність банкрутства виражає у процентному виразі. Модель прогнозує вже помітний очевидний кризовий стан підприємства
Модель Ліса	$Z=0,063 \cdot X_1+0,092 \cdot X_2+0,057 \cdot X_3+0,001 \cdot X_4$, де X_1 – оборотний капітал/сума активів; X_2 – операційний прибуток/сума активів; X_3 – нерозподілений прибуток/сума активів; X_4 – власний капітал/позиковий капітал	$Z<0,037$ – висока вірогідність; $Z>0,037$ – низька вірогідність	Нескладність розрахунків. Розроблена для англійських підприємств. Модель враховує західний розвиток. Показники домінують за кількісною ознакою та за значущістю для результатів оцінювання
Модель О. П. Зайцевой	$Z=0,25 \cdot X_1+0,1 \cdot X_2+0,2 \cdot X_3+0,25 \cdot X_4+0,1 \cdot X_5+0,1 \cdot X_6$, де X_1 – відношення чистого збитку до власного капіталу; X_2 – відношення кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості; X_3 – відношення короткострокових зобов'язань до найбільш ліквідних активів; X_4 – відношення чистого збитку до обсягу реалізації; X_5 – відношення позико-вого капіталу до власного капіталу; X_6 – відношення суми активів до виручки	Z факт> Z потр – висока вірогідність; Z факт< Z потр – низька вірогідність. Нормативні значення: $X_1=0$; $X_2=1$; $X_3=7$; $X_4=0$; $X_5=0,7$; $X_6=X_0$ у минулому періоді	Приспособлена до українських реалій. Простий розрахунок моделі. Є нормативні значення. Показує динаміку. Необхідність розрахунку даних за попередні періоди. Обмеженість можливостей. Нормативні значення не враховують поправку на відносні величини значень приватних коефіцієнтів
Модель Р. С. Сайфуллина, Г. Г. Кадикова	$Z=2 \cdot X_1+0,1 \cdot X_2+0,08 \cdot X_3+0,45 \cdot X_4+X_5$, де X_1 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; X_2 – коефіцієнт пото-чної ліквідності; X_3 – коефіцієнт оборотності активів; X_4 – рентабельність продажів; X_5 – рентабельність власного капіталу	Якщо значення підсумкового показника $R<1$, то ймовірність банкрутства підприємства висока, якщо $R>1$ – низька	Простота розрахунків моделі. Використання балансoвих даних. Залежність результатів оцінювання від досвіду і кваліфікації аналітика
Модель Бівера	Коефіцієнт Бівера (відношення суми чистого прибутку і амортизації до позиковими коштами) Рентабельність активів Питома вага позикових коштів у пасивах Коефіцієнт поточної ліквідності Частка чистого оборотного капіталу в активах	Сприятливо 5 років до банкрутства 0,4–0,45 0,17 4 <37 ≤0,3 ≤0,6 ≤2 ≤1	Вірогідність банкрутства розраховується за термінами настання кризових проявів на підприємстві. Модель має тривалий горизонт прогнозування. Відсутні вагові коефіцієнти. Не розраховується підсумкове значення показнику ризику банкрутства. Відносна складність інтерпретації результатів.

*Узагальнено на основі [16, 17, 18, 20].

Розглянемо модель Міністерства фінансів України оцінювання фінансового стану підприємства [16]. Розрахунок інтегрального показника для підприємств переробної промисловості здійснюють за такою формулою:

$$Z = 0,95 \times X_3 + 0,03 \times X_4 + 1,1 \times X_6 + 1,4 \times X_7 + 3,1 \times X_8 + 0,04 \times X_9 + 0,03 \times X_{10} - 0,45' \quad (1)$$

де X_3 – коефіцієнт фінансової незалежності;

X_4 – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом;

X_6 – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності;

X_7 – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності;

X_8 – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком;

X_9 – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

X_{10} – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності.

Висновок про якість фінансового стану досліджуваного підприємства здійснюється на основі присвоєння йому класу згідно з інтерпретацією значень розрахованого інтегрального показника. Інтерпретацію значень інтегрального показника фінансового стану для підприємств переробної промисловості згідно з наказом Міністерства фінансів України № 247 наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Інтерпретація значень інтегрального показника фінансового стану

№ з/п	Види економічної діяльності	Класи за рівнем фінансового стану позичальника				
		клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5
1.	Переробна промисловість 1 D (17-22, 36)	Більше ніж +0,81	Від +0,8 до +0,17	Від +0,16 до -0,5	Від -0,51 до -3,6	Менше ніж -3,7

Класи, згідно з наказом “Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану” [2]:

1. Клас 1 – високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та найменша ймовірність банкрутства.
2. Клас 2 – достатній рівень спроможності виконувати свої зобов'язання та незначна ймовірність банкрутства.
3. Клас 3 – нижче середнього рівень спроможності виконувати зобов'язання.

4. Клас 4 – фінансовий стан підприємства є нестабільний і свідчить про наявність ознак неплатоспроможності.

5. Клас 5 – високий рівень неплатежів та банкрутство.

Проаналізувавши моделі вірогідності банкрутства, їх переваги та недоліки, застосуємо ці методики для розрахунку вірогідності банкрутства на підприємстві ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”.

Результати розрахунку ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод” за 2012–2014 рр. наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок вірогідності банкрутства ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”

Моделі вірогідності банкрутства	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
Двофакторна модель Альтмана	-924,1%	менше 50%	-269,2%	менше 50%	-585,0%	менше 50%
Модифікована п'ятифакторна модель Альтмана	4,32	малоймовірно	2,19	=50%	1,91	=50%
Модель Таффлера-Тишоу	1,44	низка	0,67	низка	0,63	низка
Модель Спрингейта	2,91	низка	1,17	низка	-0,01	висока
4-х факторна модель ІГЕА	5,08	до 10%	3,41	до 10%	3,79	до 10%
Модель Ліса	0,08	стійке	0,04	стійке	0,03	незадовільно
Модель О.П. Зайцевої	Zф-0,31 Zн-1,63	нестійке	Zф-0,81 Zн-1,62	нестійке	Zф-0,43 Zн-1,69	нестійке
Модель Р. С. Сайфуліна, Г. Г. Кадикова	2,77	стійке	0,03	незадовільно	0,05	незадовільно
Модель Бівера	0,74	стійке	0,23	стійке	-0,37	незадовільно
Модель Міністерства фінансів України	0,09	Клас 3	-1,5	Клас 4	-2,5	Клас 4

Після проведення розрахунку ймовірності виникнення кризових явищ та банкрутства на підприємстві ПАТ “КВЗ” за дослідженими моделями, можна зробити висновок, що стан підприємства з кожним роком погіршується. Зокрема, ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод” за 2014 р. знизив виробництво вантажних вагонів на 54,7% порівняно з 2013 р. – до 2,406

тис. од. При цьому у 2013 р. падіння вже становило 51,7% порівняно з 2012 р. При річній потужності в 200 вагонів фактично побудовано лише один пасажирський вагон проти 2013 р. – 74 вагони [7]. Тобто, на 2014 р. підприємство має високий рівень ймовірності настання банкрутства. Це зумовлено зниженням обсягів ви-

робництва та зниженням рівня продажів за таких причин:

1. У 2012 р. офіційно введено в експлуатацію Тихвінський вагонобудівний завод у Північно-Західному федеральному окрузі, що призвело до зниження обсягів продажів та зумовило появу нового галузевого конкурента.
 2. Введення у дію нових машинобудівних потужностей в Індії, Ірані, Китаї та ряді країн Південно-Східної Азії, нерентабельними виявилось велика кількість підприємств по всьому світу.
 3. У 2013 р. – перехід на триденний робочий тиждень, у зв'язку зі зниженням обсягів виробництва.
 4. У 2014 р. – переплата податку на прибуток і неповернення ПДВ.
 5. У 2014 р. підприємство втратило понад 1000 робітників у зв'язку з малою оплатою праці.
- Після проведення аналізу вірогідності банкрутства ПАТ “КВЗ” за різними моделями можна зробити висновки, що ряд причин та факторів впливу зумовило різке погіршення фінансового стану підприємства, який є нестабільним.

IV. Висновки

У результаті дослідження динаміки змін фінансового стану досліджуваного підприємства машинобудування нами було виявлено, які саме фактори, критерії, показники мають несприятливий стан і можуть у майбутньому призвести до фінансових ускладнень та банкрутства підприємства, а саме:

1. Фінансові: підвищення кредиторської заборгованості; низький показник коефіцієнта ліквідності; нестача оборотних коштів; перевищення залучених коштів над власними; прострочена дебіторська заборгованість.
2. Виробничі: наявність товарів та виробничих запасів більш за нормативні показники; застосування у виробничих процесах підприємства обладнання, яке має прострочений строк експлуатації; невиконання обов'язків перед інвесторами, кредиторами і акціонерами; втрати довгострокових контрактів; зміни в портфелі замовлень на несприятливі; вимушені зупинки виробництва; порушення ритмічності виробничо-технологічного процесу; недостатня ди-

версифікація; недооцінка необхідності технічного й технологічного оновлення.

3. Банківські: погіршення відносин із банківською системою; високі процентні ставки; використання залучених фінансових ресурсів на відносно не вигідних умовах; участь підприємства в судових справах.
4. Персонал: втрата ключових співробітників адміністративно-управлінського апарату; різке скорочення персоналу.

Список використаної літератури

1. Захарова Н. Ю. Методичні підходи щодо оцінки фінансового стану підприємства / Н. Ю. Захарова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(3). – С. 128–133.
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
3. Піскунов О. Г. Еволюція підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О. Г. Піскунов, Н. Г. Мтеленко, Т. П. Лободзинська // Економічний вісник Національного технічного університету України “КПІ” – 2009. – № 6. – С. 80–88.
4. Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану [...] Мінфін України; наказ від 01.04.2003 № 247; редакція від 08.10.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0315-03>.
5. Ситник Л. С. Моделі фінансової діагностики банкрутства металургійних підприємств у системі антикризового управління [Електронний ресурс] / Л. С. Ситник, Р. В. Венжега // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2(3). – С. 232–241. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_2\(3\)_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_2(3)_52).
6. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О. О. Терещенко – 2-ге вид., без змін. – Київ: КНЕУ, 2006. – 268 с.
7. Щоденна всеукраїнська газета “День” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/kontakti>.

Стаття надійшла до редакції 08.12.2015.

Розумчук А. А. Анализ моделей оценивания кризисных явлений на предприятиях промышленности

В статье исследованы методические подходы к диагностике финансового состояния и угрозы банкротства предприятия. Приведены модели, формулы расчета, преимущества и недостатки самых популярных моделей вероятности кризисного состояния и банкротства. Проведен расчет вероятности наступления кризисного состояния и банкротства по исследованным моделям на примере машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: модель, диагностика, кризис, угроза, состояние, банкротство, предприятие.

Rozumchuk O. Analysis of Models of Evaluation of the Crisis Phenomena on Enterprises of Industry

In the article methodical approaches are investigational in relation to diagnostics of the financial state and threat of bankruptcy of enterprise. As a result of analysis it was distinguished most widespread, namely: coefficient approach; methodologies are ratified by Ministry of economic development and trade of Ukraine; balance (aggregate) models; matrix models of authentication and estimation of the state; models on the basis of comparison of values of integral indexes with normative and maximum values, that are base on system of models that determine authenticity of offensive of bankruptcy: models of Altman, Lisa, Fulmer, Sayfulina, Chesser, Springeyta et al. It is educed that there are enough methodical approaches and instruments of realization of diagnostics in an economic theory and practice of diagnostics of the crisis state and bankruptcy. They are divided into state, id est to the duty, and also - scientific that have recommendation character.

Models over, formulas of settling, advantage and lacks of the most popular models of authenticity of the crisis state and bankruptcy, are brought. Settling of authenticity of offensive of the crisis state and bankruptcy is conducted after investigational models on the example of machine-building enterprise. It is educed as a result of research of dynamics of changes of the financial state of enterprise, which one factors, criteria, indexes have the unfavorable state and can in the future result in financial complications and bankruptcy of enterprise.

Key words: model, diagnosis, crisis, threat status, bankruptcy, business.

ТЕХНОЛОГІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ У ПРОЕКТАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Визначено компоненти сучасного менеджменту підприємства, етапи реалізації технологій цільового управління з уточненням класифікації управлінських технологій. Для виноробної галузі запропоновано підхід у проектуванні системи бюджетного управління підприємством. Універсальним методом конструювання та впровадження управлінських технологій визнано метод організаційного проектування.

Ключові слова: управління, підприємство, технологія, проектування, бюджет, система, конструювання, проект, виноробна галузь, структура, менеджмент.

I. Вступ

В умовах сучасної України вкрай важливим для суб'єктів господарювання є підвищення своєї ефективності на основі технологізації процесів управління. Це пояснюється нестабільністю економічного середовища та нестійкістю фінансово-економічного становища підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати обґрунтований підхід у розробці та впровадженні системи бюджетування на виноробних підприємствах на основі аналізу існуючих технологій управління.

Питання проектного менеджменту досить глибоко розглянуті в роботах зарубіжних учених: А. Бусигіна [2], Я. Грітанса [3], Є. Колобова [7], В. Комарова [4], Т. Пітерса і Р. Уотермена [8], Соловйова В. [10] та ін. Питання реструктуризації описано в роботах В. Захарченко [5]. Питання технологізації опрацьовано В. Комаровим. На основі цих та інших робіт здійснено спробу обґрунтувати проект “Розробка та впровадження системи бюджетування” для виноробних підприємств, тим самим намагаючись усунути прогалину відсутності такого підходу у вивчених автором дослідженнях.

III. Результати

Класифікація управлінських технологій являє собою, фактично, класифікацію управлінської діяльності (або менеджменту). Є авторитетні точки зору: “Існують різні класифікації менеджменту, що відображають погляди різних шкіл, та всі вони не збігаються один з одним. Більше того, кожна з них на перший погляд здається неповною і тому вразливою для критики. Розподілити менеджмент на складові так, щоб компоненти виявилися незалежні й не перетиналися один з одним, неможливо” [9, с. 12]. Автори цієї книги зазначають, що класифікація видів управлінської діяльності повинна встановлюватися на кожному підприємстві з міркувань доцільності та закріплюватися внутрішнім стандартом підприємства.

Для чого потрібна класифікація технологій управління? На нашу думку, така класифікація необхідна, по-перше, для аналізу на підприємстві технологій, які функціонують, з метою їх вдоско-

налення. По-друге, для цілей розробки (проектування) та впровадження нових технологій управління. Доцільно виділити дві групи управлінських технологій – регулярні та нерегулярні. Якщо продовжити деталізацію цих категорій, то безліч можливих типів технологій управління можна подати у вигляді класифікаційної схеми, наведеної на рис. 1.

Будь-яка управлінська технологія з першої групи являє собою сукупність циклічно повторюваних процедур. Така технологія була спроектована та введена в дію. У процесі свого функціонування вона може, звичайно, перебувати в періодичному “ремонті” (коригуванні змісту, послідовності й термінів виконання процедур). Утім, загалом, такі технології не потребують втручання з боку вищих керівників підприємства. До цієї групи відносять технології, що реалізують функції управління (планування, облік, контроль, аналіз, регулювання) у розрізі певних сфер діяльності підприємства (маркетинг, НДДКР, виробництво, забезпечення).

1. Регулярні управлінські технології умовно можна розподілити на такі групи: безваріантні та варіантні.

До першої групи можна віднести такі управлінські технології, як бухгалтерський облік, податковий облік, статистична звітність, кадрове діловодство та ін. Підприємство змушене також вносити зміни в технології управління та у правила ведення господарської діяльності в силу вимог нормативних документів. Наприклад, розподіл повноважень в органах управління регламентує Закон України [1].

В інших випадках регламентні управлінські технології носять варіантний характер. Наприклад, кожне підприємство на початку року має затвердити документ під назвою “Облікова політика” для цілей бухгалтерського обліку. Цей документ допускає варіантність деяких облікових правил і процедур. Наприклад, допускає різні схеми списання матеріальних витрат на собівартість продукції, різні способи погашення вартості малоцінних предметів, різний порядок нарахування амортизації, різні правила формування резервів, різні способи оцінювання незавершеного виробництва або готової продукції тощо. Такі технології не є радикальними, не вимагають масштабних витрат або великих організаційних змін.

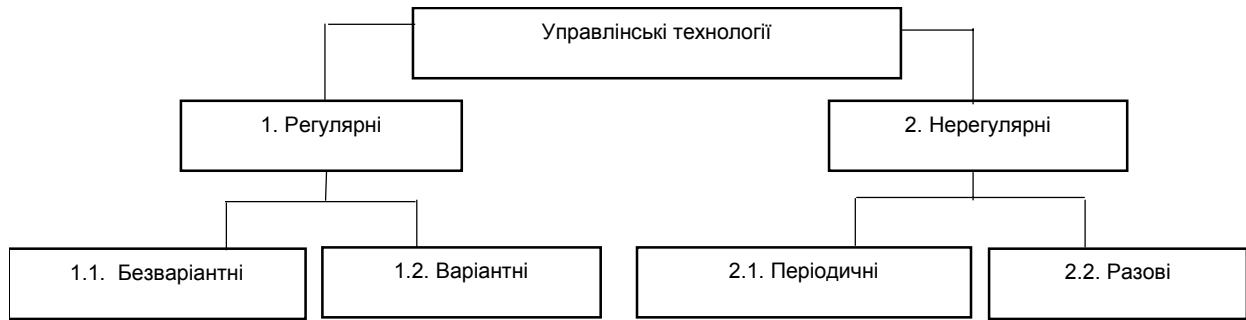


Рис. 1. Класифікація управлінських технологій

2. Нерегулярні управлінські технології можна розподілити на періодичні та разові.

Періодичні управлінські технології не є циклічними, тобто застосовують не за регламентом, а в міру необхідності. Періодичні технології застосовують при реалізації таких великих управлінських нововведень, як: структурні перетворення підприємства; впровадження нової схеми оплати праці; розробка бренду; освоєння нових ринків; розміщення акцій підприємства на фондовому ринку; здійснення великих заповічених на фінансовому ринку; постановка на виробництво нових виробів та ін. Названі управлінські нововведення розробляють та впроваджують за специфічними технологіями, кожна з яких має свій набір процедур та операцій. Разом з тим, за час життя підприємства такі управлінські “реформи” можуть повторюватися багаторазово, що й дає змогу віднести ці управлінські технології до категорії “періодичних”.

При реалізації таких технологій можна скористатися колишнім досвідом, що є їх відмінною ознакою порівняно з “разовими управлінськими технологіями”. Разові управлінські технології застосовують для впровадження унікальних управлінських нововведень: розробка та впровадження системи управління якістю; проектування та реалізація інформаційної системи; побудова корпоративної культури; здійснення процедури злиття або поглинання; постановка на підприємстві функції маркетингу; розробка та впровадження системи бюджетування та ін.

Зрозуміло, що тут у підприємства немає власного досвіду реалізації конкретних управлінських проектів. Отже, в цьому випадку застосувати можна тільки певну рамкову технологію управління, використовувати наявний досвід розробки великих управлінських нововведень. У багатьох випадках тут має місце ситуація, яку в промисловості називають “технологічна підготовка виробництва”. Тобто йдеться про управлінські технології, за допомогою яких створюються нові управлінські технології (система управління якістю, система бюджетування тощо). У цьому випадку доречно говорити про проектування управлінських технологій (за аналогією з проектуванням виробничих технологій). Більш того, разові управлін-

ські технології завжди мають форму проекту. Розглянемо це питання докладніше.

Нові управлінські технології та системи (управлінські нововведення) являють собою штучні системи. Штучні в тому сенсі, що вони є продуктом цілеспрямованої людської діяльності. Отже, створення та “запуск” нових управлінських технологій необхідно здійснювати на основі проекту.

У результаті організаційного проектування створюються управлінські нововведення (нові системи й технології управління). У свою чергу, будь-яка управлінська система являє собою колектив людей, що переслідують якусь мету і діють за певними правилами. Тому в результаті проектування нової управлінської технології необхідно: визначити склад і структуру колективу виконавців; сформулювати мету діяльності цього колективу; описати правила роботи людей і підрозділів; навчити їх цим правилам. Формально результатом організаційного проектування є сукупність текстових документів – положень, інструкцій, регламентів (згідно із ДСТУ).

Термін “організаційне проектування” зустрічається в багатьох літературних джерелах [2; 3; 10; 11]. Однак, у цих джерелах кожен автор по-своєму трактує зміст і послідовність розробки організаційних проектів. Немає жодної книги або статті, в якій були б визначені стадії, етапи і роботи з проектування управлінських систем та технологій. Ця обставина підтверджує нашу тезу про те, що етапи та документи організаційного проектування слід встановлювати “за місцем”, тобто визначати відповідно до розробки конкретної управлінської технології або системи.

Разом з тим, загальну методичну послідовність робіт, що відображають логіку конструювання та впровадження нової управлінської технології, визначити можна. Зокрема, заслуговує уваги логіка проектування управлінських технологій, запропонована А. Дугельною та В. Комаровим, для впровадження системи бюджетування [4]. Вони пропонують проектувати систему бюджетного управління підприємством шляхом виконання трьох етапів робіт (табл. 1.), з умовними іменами: “проектне завдання” (етап ПЗ), “проект” (етап ПР), “впровадження” (етап ВН). При цьому на кожному етапі формується певний комплект документів. Цей підхід можна

взяти за основу при розробці конкретних технологій проектування управлінських нововведень (як було сказано вище, технологія такого

проектування завжди має, на нашу думку, унікальний характер).

Таблиця 1

**Етапи та документи проекту “Розробка та впровадження системи бюджетування”
(на виноробних підприємствах)***

Етап	Проектний та експлуатаційний матеріал	
	Назва	Зміст
ПЗ	Пояснювальна записка	Аналітичний матеріал (результати досліджень функцій підприємства) та обґрунтування вимог до системи бюджетного управління з погляду цілей компанії і виконуваних нею функцій
	Проектне завдання	Короткий опис вимог до системи бюджетування, функціональна структура цієї системи (список бюджетів та звітів, які підлягають розробці), спільні рішення щодо кадрового, інструктивного, інформаційного та технічного забезпечення системи, порядок та терміни проектування і впровадження системи
ПР	Положення про систему бюджетного управління підприємством або бюджетний кодекс підприємства	Регламенти складання, розгляду, узгодження, коригування та затвердження бюджетів і звітів. Методи складання та аналізу бюджетів, методи проведення план-фактного контролю і аналізу, методи складання та аналізу звітів про виконання бюджетів
	Пакет інструкцій та положень	Посадові інструкції та положення про підрозділи
	Пакет технологічних інструкцій	Довідники, класифікатори, кодифікатори, комп'ютерні програми, технологічні інструкції
ВН	План заходів з підготовки підприємства до впровадження системи бюджетного управління	План заходів щодо: підготовки персоналу системи бюджетування; “виготовлення” положень та інструкцій; технічного оснащення системи обчислювальними засобами, засобами зв'язку, засобами розмноження інформації; видання директивних документів про запуск системи в експлуатацію
	Програма випробувань проектних рішень	Перелік випробовуваних проектних рішень, методика їх випробування, правила оформлення результатів випробування, формат звіту про результати випробувань

* [4, с. 118].

Серцевину технології проектування управлінських нововведень становить вибір основних проектних рішень за цим нововведенням.

Проектні рішення – це сукупність вибраних варіантів реалізації кожного блоку нововведення. Прагматично – це можуть бути, наприклад, обрані варіанти відповідей на складену раніше анкету. Так, для системи бюджетування проектні рішення – це: запропонований склад бюджетів та звітів (список бюджетних форм); список центрів господарської відповідальності, для яких доцільно складати бюджети; склад функціональних підрозділів та органів управління, які братимуть участь у бюджетуванні; схема адміністрування бюджетами та ін.

Важливим етапом проектної технології є етап, на якому здійснюється розробка, експертиза, погодження та затвердження комплексу експлуатаційної документації по спроектованому управлінському нововведенню. Під експлуатаційною документацією розуміють набір положень щодо впроваджуваної управлінської технології, положень про підрозділи, посадових та технологічних інструкцій, регламентів та інших документів, що визначають режим функціонування створюваної системи (управлінської технології).

Зрозуміло, що склад експлуатаційної документації залежить від характеру спроектованої управлінської технології. Наприклад, при створенні технології бюджетного управління підприємством розробляють три групи документів: 1) положення про систему бюджетного управління на підприємстві або бюджетний кодекс підприємства; 2) пакет положень про підрозді-

ли та посадових інструкцій; 3) пакет технологічних інструкцій.

Створювані управлінські технології та системи бувають різними. Тому й методи їх проектування та впровадження можуть сильно відрізнятися. Одна справа адаптувати до умов підприємства відому комп'ютерну систему бухгалтерського обліку і зовсім інша справа – “виросити” на підприємстві корпоративну культуру. Для управлінських технологій є великий набір формалізованих методик розробки. Так, за даними [5] існує більше 20 технологій проектування (інжинірингу) управлінських технологій і кількості комп'ютерних інструментів, призначених для автоматизації цієї діяльності. Для розробки інформаційних технологій можна скористатися стандартними методами проектування АСУ. Якісь нововведення можна створити шляхом запозичення відомого досвіду (методами бенчмаркінгу). Нарешті, існують управлінські технології, для проектування яких потрібно виконати оригінальні наукові дослідження та розробки.

На нашу думку, універсальним методом конструювання та впровадження управлінських технологій слід визнати метод організаційного проектування. Цей метод найкраще враховує специфіку та традиції підприємства, дає змогу використовувати існуючі на підприємстві стандарти управління та знання фахівців, дає можливість використовувати всі інші методи проектування (бенчмаркінг, інжиніринг бізнес-процесів, методики складання бізнес-планів [6]). Метод організаційного проектування вимагає, звичайно, індивідуального підходу до роз-

робки та впровадження конкретної управлінської технології.

Як зазначено [7], раціональна послідовність, комплексність і системність виконання процедур у межах управлінської технології є джерелом ефективності управління підприємством. У систематизованому вигляді фактори ефективності управлінських технологій подано в табл. 2. Після того, як класифіковано управлінські технології (див. рис. 1), з'явилася можливість оцінити роль технологізації управління в підвищенні ефективності роботи підприємства в розрізі окремих факторів і типів управлінських технологій.

Для отримання цих оцінок проведено анкетне опитування менеджерів виноробних підприємств Одеської області при проведенні на цих підприємствах експертних сесій з проблем їх реструктуризації. Анкета являє собою таблицю,

в якій додано графу "оцінка значущості фактора ефективності". У цій графі респонденти повинні написати свою оцінку значущості фактора ефективності управлінської технології в балах за такою шкалою: 0 – "нульовий прояв фактора"; 1 – "мінімальний прояв фактора"; 2 – "середній прояв фактора"; 3 – "повний прояв фактора".

Перед заповненням анкет учасники опитування мали можливість висловити свої судження про ступінь значущості того чи іншого фактора ефективності (для кожного типу управлінської технології) у ході спеціальної дискусії.

Усереднені результати анкетного опитування зведено в табл. 2. Дані цієї таблиці можуть служити орієнтиром для прийняття рішень про технологізацію управління на конкретних підприємствах.

Таблиця 2

Роль технологізації управління в підвищенні ефективності роботи виноробного підприємства

Фактор ефективності управлінських технологій	Ступінь прояву фактора ефективності залежно від типу управлінської технології			
	Регулярні технології		Нерегулярні технології	
	Безваріантні	Варіантні	Періодичні	Разові
1. Раціоналізація і спеціалізація управлінської праці	Мінімальний прояв фактора	Повний прояв фактора	Повний прояв фактора	Середній прояв фактора
2. Поетапний контроль та виявлення відхилень	Середній прояв фактора	Повний прояв фактора	Повний прояв фактора	Середній прояв фактора
3. Розділення стереотипних та творчих процедур	Нульовий прояв фактора	Середній прояв фактора	Повний прояв фактора	Повний прояв фактора
4. Тиражування передового досвіду	Нульовий прояв фактора	Повний прояв фактора	Середній прояв фактора	Повний прояв фактора
5. Адаптація наукових засобів та методів управління	Нульовий прояв фактора	Середній прояв фактора	Середній прояв фактора	Повний прояв фактора

IV. Висновки

Подано узагальнений аналіз проблем і рішень у проектуванні систем бюджетного управління виноробним підприємством, сформовано класифікацію управлінських технологій та визначено характеристики технології цільового управління. Обґрунтовано, що універсальним методом конструювання та впровадження управлінських технологій у виноробній галузі слід вважати метод організаційного проектування.

Список використаної літератури

1. Бусыгин А. В. Деловое проектирование и управление проектом : курс лекций / А. В. Бусыгин. – Москва : Бусыгин, 2003. – 516 с.
2. Гританс Я. М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов: экономические, управленческие и правовые аспекты / Я. М. Гританс. – Москва : Волтерс Клувер, 2005. – 205 с.
3. Дугельный А. П. Бюджетное управление предприятием : учеб. пособ. / А. П. Дугельный, В. Ф. Комаров. – Москва : Дело, 2004. – 432 с.
4. Закон України "Про акціонерні товариства" // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 202.

5. Захарченко В. И. Бизнес-планирование фирмы : учеб. пособ. / В. И. Захарченко, Н. В. Халикян. – Одесса : Наука и техника, 2008. – 112 с.
6. Захарченко В. И. Реструктуризация и аутсортинг на предприятии / В. И. Захарченко, О. Г. Борисов, Н. Н. Меркулов. – Одесса : Феникс, 2006. – 128 с.
7. Канискин В. Н. Разработка и внедрение управленческих нововведений на промышленном предприятии / В. Н. Канискин, А. Д. Андреев, Е. А. Колобова. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2005. – 214 с.
8. Питерс Т. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки / Т. Питерс, Р. Уотерман. – Москва : Вильямс, 2005. – 560 с.
9. Семь нот менеджмента. – 3-е изд. – Москва : Журнал Эксперт, 1998. – 290 с.
10. Соловьев В. С. Организационное проектирование систем управления / В. С. Соловьев. – Москва : ИНФРА, 2002. – 136 с.
11. Храброва И. А. Корпоративное управление / И. А. Храброва. – Москва : Альпина, 2000. – 20 с.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2015.

Стремядин В. М. Технологизация процесса управления в проектах реструктуризации предприятий винодельческой отрасли

Определены компоненты современного менеджмента предприятия этапы реализации технологий целевого управления с уточнением классификации управленческих технологий. Для винодельческой отрасли предложен подход в проектировании системы бюджетного управления предприятием. Универсальным методом конструирования и внедрения управленческих технологий признан метод организационного проектирования.

Ключевые слова: управление, предприятие, технология, проектирование, бюджет, система, конструирование, проект, винодельческая отрасль, структура, менеджмент.

Stremyadin V. Technologizing Management Process in Projects Defined as the Branch Restructuring of Wine

The components of modern management enterprise stages of target management techniques with specification classification management technologies. For the wine industry an approach in designing the budget management system now. Universal method of designing and implementing management techniques recognized method of organizational design.

This method is best to take into account the enterprise specifics and traditions, allows to use management standards and specialists knowledge existing on enterprise, enables to use all other methods of designing.

The composition of phases and the project documents "Developing and implementing budgeting system" (in wineries), which depends on the nature of the planned management technology is identified in the article. For example, while creating a budget management technologies they develop three groups of documents: provision for a system of the enterprise budget management or the Budget Code of the enterprise; a package of the units provisions and job descriptions; a package of technological instructions.

The author carried out to evaluate the role technologizing management to improve the efficiency of the enterprise in the context of individual factors and types of management techniques. To obtain these estimates questionnaire managers of wineries was conducted during the Odessa area at these companies expert sessions on their problems of restructuring. The evaluation determined technologizing management role in improving the efficiency of the winery.

Key words: management, enterprise, technology, design, budget, system design, project, wine industry, structure, management.

УДК 338:658.14

М. С. Шашкіна

аспірант

Запорізька державна інженерна академія

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті висвітлено динаміку основних показників розвитку економіки України 2010–2014 рр. Надано авторське бачення класифікації факторів, що здійснюють вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності промислових підприємств України. Детально розглянуто класифікацію факторів “за сферою впливу”, де виокремлено перелік основних негативних факторів та комплекс рішень, що можуть бути прийняті підприємством та спрямовані на ліквідацію дії негативних факторів. Проаналізовано вплив факторів на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств.

Ключові слова: ефективність, фінансово-господарська діяльність, промисловість, фактор, зовнішні фактори, внутрішні фактори, економічна криза.

I. Вступ

Сучасний стан більшості підприємств України, зокрема промислових, є кризовим, про що свідчать статистичні дані та загальні тенденції розвитку економіки України. Вивчення основних показників функціонування та розвитку економіки промисловості свідчить про те, що відбувається повільне погіршення стану промисловості України як бюджетоутворювальної складової та фундаменту сфери матеріального виробництва. Вплив факторів, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності промислових підприємств, досліджується вітчизняними та зарубіжними науковцями в контексті розгляду ними виробничого потенціалу підприємства, зокрема, такими вченими, як Н. В. Касьянова, О. К. Добикіна, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Беякова, О. Б. Балакай, а також в контексті здійснення аналізу господарської діяльності підприємств Г. В. Савицькою, О. О. Шереметом, І. В. Сіменком, Т. Д. Косовою, Б. Є. Грабовецьким, Л. Л. Єрмоловичем, Л. Г. Сивчик, Г. В. Толкач, І. В. Щитниковою. Втім єдиної наукової думки щодо систематизації та класифікації факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств промисловості немає, тому що функціонування та розвиток промисловості України відбувається хаотично, відсутня системність та, як наслідок, можливість планувати та прогнозувати результати діяльності.

II. Постановка завдання

Метою статті є класифікація та вимірювання дії факторів на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств України.

III. Результати

Аналіз сучасного стану промислових підприємств України свідчить про ситуацію, на-

ближену до банкрутства навіть на великих промислових підприємствах, результати діяльності яких забезпечують розвиток галузі, міжгалузеві зв'язки та наповнення бюджету країни. На розвиток економіки, зокрема промисловості, впливає низка факторів, що призвели до негативних змін як основних показників, що характеризують добробут країни, так і показників розвитку власне промисловості.

Аналізуючи основні показники розвитку України і промисловості зокрема, можемо зробити висновок про негативну тенденцію, враховуючи показники промисловості та загострення ситуації на промислових підприємствах України у 2014 р. (табл. 1).

У 2014 р. спостерігається стрімке погіршення рівня основних показників стану економіки України та промисловості, таких як обсяг прямих іноземних інвестицій, які у 2013–2014 рр. знизились на 21,05%; обсяг експорту 2014 р. знизився практично до рівня 2010 р.; обсяг імпорту у 2014 р. несуттєво перевищує обсяг 2011 р., а динаміка індексів промислової продукції свідчить про стабільну тенденцію зниження обсягу виробництва у промисловості в 2010–2014 рр. Зниження обсягів експорту і імпорту свідчить про зниження внутрішнього виробництва країни, зменшення працевлаштованого населення і рівня заробітної плати.

Таким чином, негативні тенденції, а особливо зниження основних показників розвитку у 2014 р. свідчать про кризову ситуацію у країні, що потребує вивчення основних причин її настання.

На підставі наукових думок Л. Л. Єрмоловича, Б. Є. Грабовецького, Н. В. Касьянової розроблено класифікацію факторів (рис. 1).

Таблиця 1

Тенденції базових показників стану економіки України* і промисловості у 2010–2014 рр.**

Показник/рік	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млрд грн	1120,6	1349,2	1459,1	1522,7	1566,7
Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США	44 708,0	49 362,3	54 462,4	58 156,9	45 916,0
Експорт, млн дол. США	11 381,38	13 347,73	13 115,97	14 233,23	11 520,85
Імпорт, млн дол. США	5402,11	6191,95	6639,22	7523,03	6373,13
Індекси промислової продукції в Україні, % до попереднього періоду	112,2	108,0	99,3	95,7	89,9
Абсолютне відхилення					
Показник	2011/2010 рік	2012 /2011 рік	2013/2012 рік	2014/2013 рік	
ВВП, +/- млрд грн	228,6	109,9	1459,1	44	
Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США	4654,3	5100,1	3694,5	-12240,9	
Експорт, млн дол. США	1966,35	-231,76	1117,26	-2712,38	
Імпорт, млн дол. США	789,84	447,27	883,81	-1149,9	
Темп росту, %					
ВВП	120,4	108,15	104,36	102,89	
Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну	110,41	110,33	106,78	78,95	
Експорт	117,28	98,26	108,52	80,94	
Імпорт	114,62	107,22	113,31	84,71	
Темп приросту, %					
ВВП	20,4	8,15	4,36	2,89	
Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну	10,41	10,33	6,78	-21,05	
Експорт	17,28	-1,74	8,52	-19,06	
Імпорт	14,62	7,22	13,31	-15,29	

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

**Розраховано автором на основі [5].

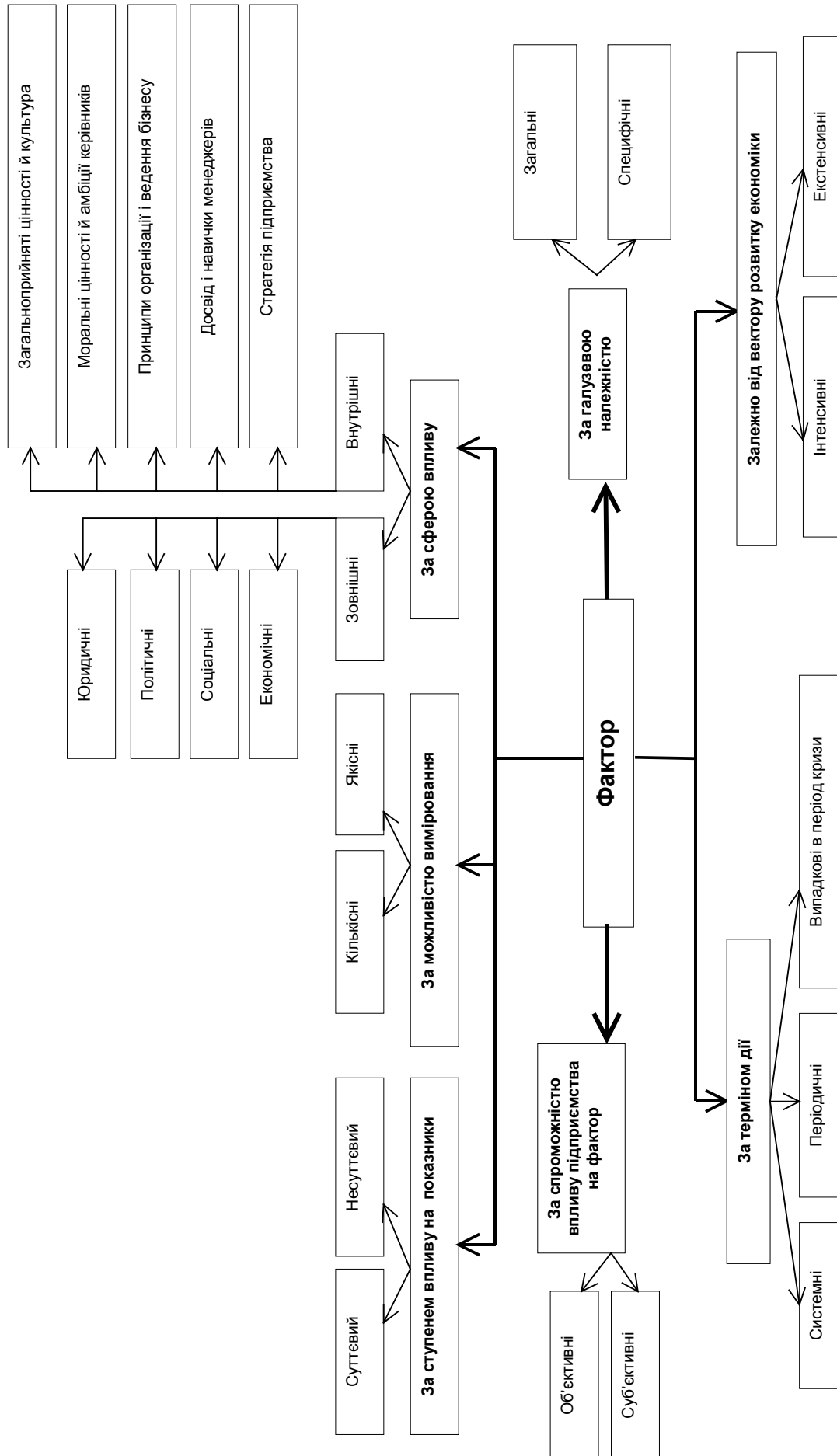


Рис. 1. Класифікація факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства*

*Складено автором на основі [2; 3; 4].

- Класифікація доповнена такими ознаками, як:
- за ступенем впливу на показники, що дає змогу виокремити несуттєві фактори, які мають незначний вплив на кінцевий результат діяльності підприємства (менше 10% відхилення) та суттєві, які можуть значно змінити результат діяльності промислового підприємства;
 - за терміном дії, де виділяємо системні, які постійно впливають на підприємство під час його фінансово-господарської діяльності; періодичні фактори, що впливають на підприємство в результаті настання чи зміни деяких обставин і які підприємство з нала-

годженою системою планування може спрогнозувати та випадкові в період кризи фактори. Останні ми не можемо спрогнозувати, вони виникають хаотично та пов'язані з настанням економічної кризи.

Проведене дослідження дало змогу деталізувати фактори ознаки “за сферою впливу”, обґрунтувати явища, що вплинули на дію цих факторів, та розробити комплекс дій, спрямованих на нейтралізацію впливу негативних факторів. Розглянемо більш детально класифікацію факторів за сферою впливу, в якій провідні науковці виокремлюють зовнішні та внутрішні фактори (рис. 2).

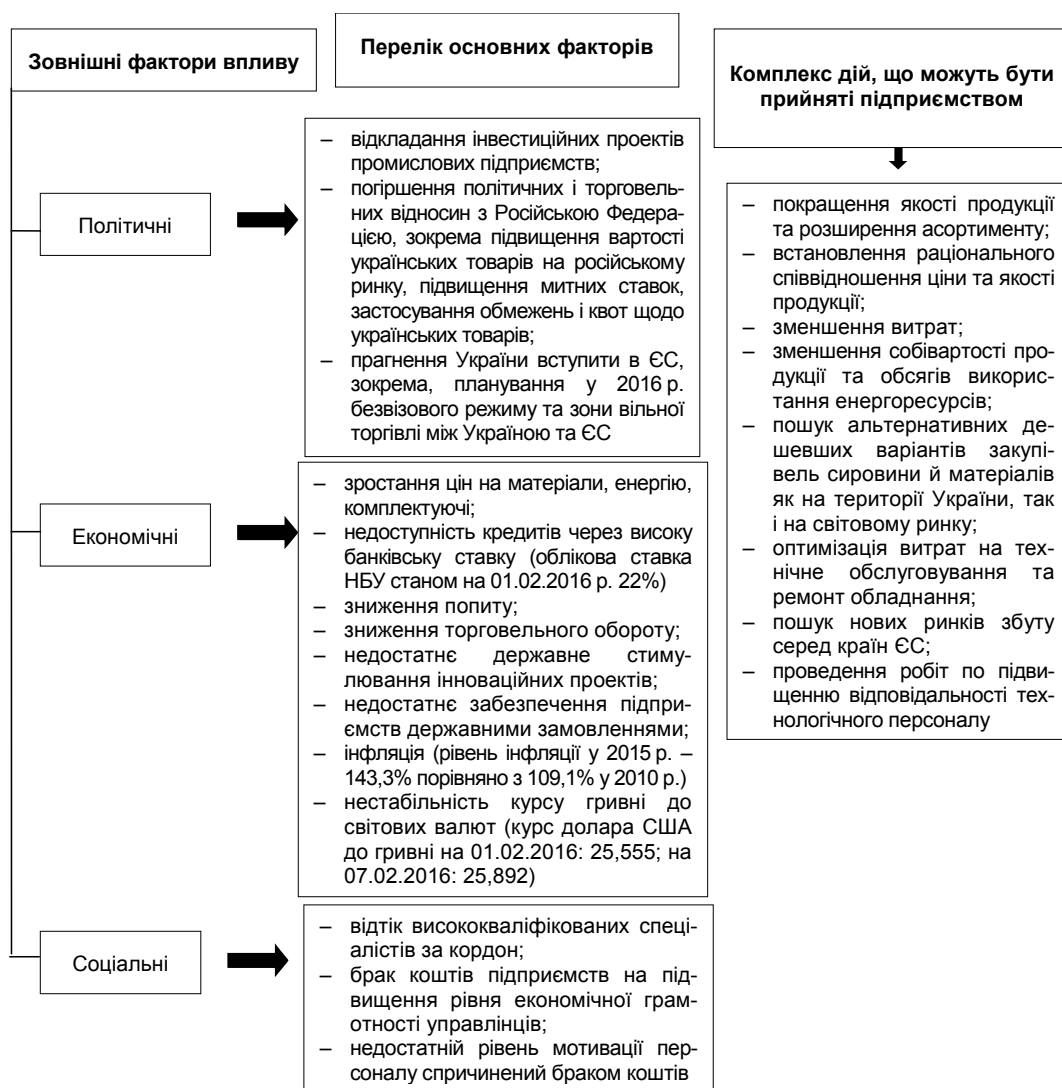


Рис. 2. Аналіз впливу зовнішніх факторів на становище підприємств промисловості

Таким чином, можемо зробити висновок, що навіть намагаючись звести до мінімуму негативний вплив зовнішніх факторів, промислові підприємства перебувають у значній залежності від економічної та політичної ситуації у країні, її стану та репутації на міжнародній арені, соці-

альної складової. Тому, для забезпечення життєдіяльності та недопущення банкрутства керівництву підприємств слід приділити увагу вирішенню тих проблем, що знаходяться у їх компетенції, тобто акцентуватися на впливі внутрішніх факторів (рис. 3).



Рис. 3. Аналіз впливу внутрішніх факторів на становище підприємств промисловості

Проаналізувавши вплив різних факторів на підприємства промисловості маємо таку тен-

денцію в розглянутій кількості й структурі підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз кількості і структури промислових підприємств України*

	Станом на 2010 р.	Станом на 2011 р.	Станом на 2012 р.	Станом на 2013 р.	Станом на 2014 р.
Загальна кількість промислових підприємств, одиниць	47 827	47 479	43 356	49 130	42 187
з них:					
великі підприємства	347	407	410	382	289
середні підприємства	6107	5998	5802	5569	4791
малі підприємства	41 373	41 074	37 144	43 179	37 107
Абсолютне відхилення, +/- одиниць					
	2011/2010 рік	2012/2011 рік	2013/2012 рік	2014/2013 рік	
великі підприємства	60	3	-28	-93	
середні підприємства	-109	-196	-233	-778	
малі підприємства	-299	-3930	6035	-6072	

* Таблицю складено на основі [5].

Таким чином, найгірша ситуація склалася у 2014 р., коли спостерігалася найменша кіль-

кість промислових підприємств в Україні за останні п'ять років (42187 од.). Великі й середні

підприємства, які складають основу будь-якої галузі також у кризовому стані, що в майбут-

ньому може привести до повного занепаду галузі (рис. 4).

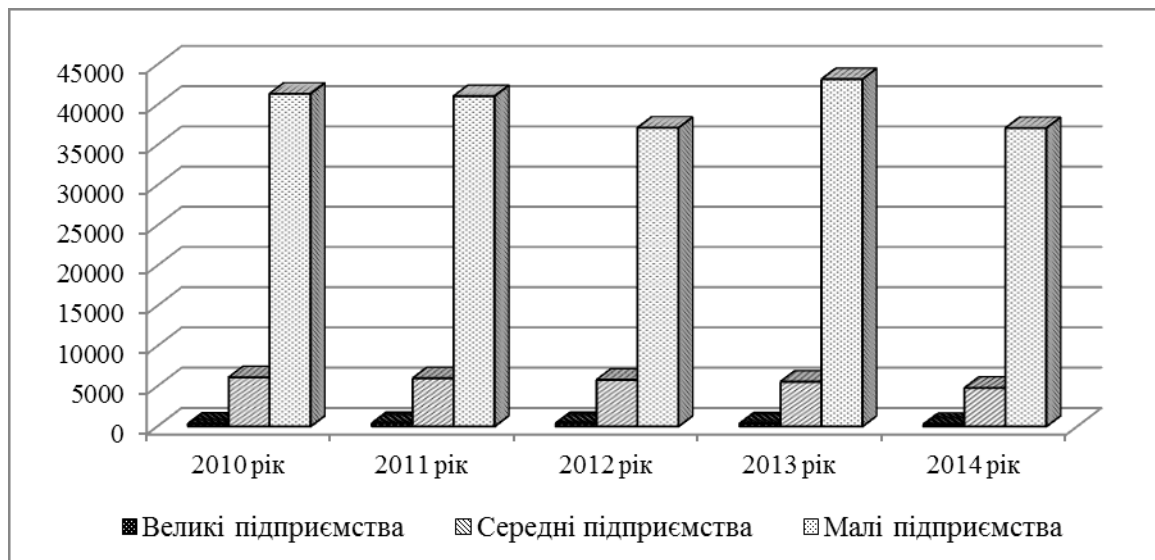


Рис. 4. Структура та динаміка промислових підприємств України за 2010–2014 рр.

Однією із причин, що спричинена впливом внутрішніх факторів, є несвоєчасне виявлення загрози банкрутства та відсутність розробки заходів, спрямованих на подолання негативних тенденцій.

Для аналізу загрози банкрутства підприємству застосуємо найвідоміші моделі, розроблені західними спеціалістами на прикладі вітчизняних промислових підприємств: модель Альтмана (1983 р.), модель Ліса (1972 р.), модель Теффлера (1977 р.).

Модель Альтмана включає п'ять складових, що визначають рівень ризику банкрутства:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,12 \times X_4 + 0,998 X_5 \quad (1)$$

де Z – рівень ризику банкрутства;

0,717; 0,847; 3,107; 0,42; 0,998 – константи;

X_1 – відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів;

X_2 – відношення чистого прибутку до сукупних активів;

X_3 – відношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до сукупних активів;

X_4 – відношення між власним і залученим капіталом;

X_5 – відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до сукупних активів.

Розраховані показники звірямо з нормативами, що характеризують рівень ймовірності банкрутства (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка ймовірності банкрутства

Значення Z-рахунку	Ймовірність банкрутства
1,80 і менше	Дуже висока
Від 1,81 до 2,70	Висока
Від 2,71 до 2,90	Існує ймовірність
2,91 і вище	Дуже низька

Порівняємо результати діяльності станом на кінець 2014 р. кількох найбільших промислових підприємств України, що знаходяться у різних територіальних промислових центрах,

зокрема: ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”, ПАТ “ММК ім. Ілліча” та ПАТ “Запоріжсталь” (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахунок ймовірності банкрутства промислових підприємств України за моделлю Альтмана

Показник	ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”	ПАТ “ММК ім. Ілліча”	ПАТ “Запоріжсталь”
X_1	0,11	0,016	-0,083
X_2	0	0,013	0,049
X_3	0,02	0,017	0,057
X_4	3,09	1,19	0,89
X_5	0,49	0,83	0,97
Z	1,928	1,402	1,502

Якщо порівняти результати з нормативами, поданими у табл. 3, то можна стверджувати,

що проаналізовані підприємства дійсно перебувають у кризовому стані і ступінь ймовірності

банкрутства у ПАТ “ММК ім. Ілліча” і ПАТ “Запоріжсталь” дуже висока. Оскільки в моделі Альтмана фактор X_1 характеризує певною мірою ліквідність балансу, то запроаналізованими даними, найгірша ситуація спостерігається на ПАТ “Запоріжсталь”. Фактори X_2 , X_3 визначають рентабельність активів і в усіх підприємств вони нижче нормативного значення, а отже, активи підприємств використовуються недостатньо ефективно. Фактори X_4 та X_5 характеризують, у свою чергу, структуру капіталу та оборотність активів відповідно, тобто ефективність використання усіх ресурсів підприємства та кількість повних циклів виробництва і обігу, що здійснюються на підприємстві. Отже, лише на ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ” ймовірність банкрутства висока на відміну від ПАТ

“ММК ім. Ілліча” і ПАТ “Запоріжсталь”, діяльність яких знаходиться під значною загрозою.

Модель Ліса передбачає розрахунок рівня ризику банкрутства за формулою (2):

$$Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4 \quad (2)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до всіх активів;

X_2 – відношення прибутку від реалізації до всіх активів;

X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до всіх активів;

X_4 – відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

Мінімальне значення $Z < 0,037$.

Для порівняння обчислимо ймовірність настання банкрутства на тих самих підприємствах, використовуючи модель Ліса (табл. 5).

Таблиця 5

Розрахунок ймовірності банкрутства промислових підприємств України за моделлю Ліса

Показник	ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”	ПАТ “ММК ім. Ілліча”	ПАТ “Запоріжсталь”
X_1	0,243	0,336	0,325
X_2	0,0233	0,004	0,187
X_3	0,3197	-0,198	0,092
X_4	3,087	3,614	0,887
Z	0,038	0,014	0,043

Порівнюючи отримані результати за підприємствами з мінімальним значенням показника можна сказати, що згідно з моделлю Ліса найбільш позитивна ситуація склалася на ПАТ “ММК ім. Ілліча” ($0,014 < 0,037$), а найгірша серед аналізованих підприємств – на ПАТ “Запоріжсталь” ($0,043$).

Розрахуємо ймовірність настання банкрутства на аналізованих підприємствах за останньою обраною моделлю – Теффлера (табл. 6):

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4 \quad (3)$$

де X_1 – відношення прибутку від реалізації продукції до короткострокових зобов'язань;

X_2 – відношення оборотних активів до зобов'язань;

X_3 – відношення короткострокових зобов'язань до всіх активів;

X_4 – відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

Таблиця 6

Розрахунок ймовірності банкрутства промислових підприємств України за моделлю Теффлера

Показник	ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”	ПАТ “ММК ім. Ілліча”	ПАТ “Запоріжсталь”
X_1	0,169	0,013	0,458
X_2	0,994	1,998	0,613
X_3	0,138	0,320	0,407
X_4	3,087	1,193	0,888
Z	0,738	0,515	0,538

Оскільки мінімальне значення $Z < 0,2$, то з розрахунків можемо зробити висновок, що всі три аналізовані підприємства, які є одними з найбільших промислових підприємств України знаходяться у скрутному становищі і ризикують збанкрутувати під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів [3, с. 233–236].

IV. Висновки

Проаналізувавши стан трьох промислових підприємств України, які є провідними та в значному обсязі впливають на стан галузі, можемо зробити висновок про їх наближений до банкрутства стан. Поліпшити ситуацію на підприємствах в умовах економічної кризи і політичної нестабільності досить складно, тож керівництво має сконцентрувати ресурси для усунення

негативного впливу внутрішніх факторів, тобто тих чинників, які вони в змозі контролювати.

Список використаної літератури

1. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / за заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособ. / ред. Л. Л. Ермолович. – Минск : Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. – 576 с.
3. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
4. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник /

Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева,
О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – Донецьк :
Цифрова фотографія, 2012. – 257 с.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2015.

Шашкина М. С. Классификация и оценка влияния факторов на финансово-хозяйственную деятельность промышленных предприятий Украины

В статье освещена динамика основных показателей развития экономики Украины в 2010–2014 гг. Предоставлено авторское видение классификации факторов, оказывающих влияние на эффективность финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий Украины. Подробно рассмотрена классификация факторов “по сферам влияния”, где выделены перечень основных негативных факторов и комплекс решений, которые могут быть приняты предприятием и направлены на ликвидацию действия негативных факторов. Проанализировано влияние факторов на финансово-хозяйственную деятельность промышленных предприятий.

Ключевые слова: эффективность, финансово-хозяйственная деятельность, промышленность, фактор, внешние факторы, внутренние факторы, экономический кризис.

Shashkina M. Classification and Evaluation of the Influence of Factors on the Financial and Economic Activities of the Industrial Enterprises of Ukraine

The article illustrates the dynamics of the main indicators of economic development in Ukraine during 2010–2014 years that allows to make conclusions about negative trends, particularly that the decrease of the indicators in 2014 means crisis in the country that requires the investigation of the main reasons of its occurrence.

Classification of the factors that could influence the efficiency of financial and economic activities of the industrial enterprises of Ukraine is studied and the author's vision of some classifications is presented. Classification of the factors is considered in detail for “sphere of influence”, where internal and external factors are highlighted, the list of major negative factors is presented, a set of solutions is given that can be undertaken and aimed for the elimination of negative factors. The factors which have an influence on the financial and economic activities of industrial enterprises are analyzed. One of the negative internal factors is the failure to identify the threat of bankruptcy and the lack of measures developing to overcome the negative trends.

Having investigated the number of large, middle and small industrial enterprises it was noticed that the worst situation was in 2014 year when it was the minimal number of industrial enterprises in Ukraine over the past five years (42187 units). Large and medium-sized enterprises which are the basis of any industry are also in crisis situation and in the future it may lead to a complete collapse of such important industry.

Analyzing the threat of the company's bankruptcy we apply the most famous models developed by Western specialists such as Altman's model (1983), Lisa's model (1972) and Tafflera's model (1977) on the example of the domestic industry enterprises. Three state industrial enterprises of Ukraine which have leading position in industry and have significant influence on the state of the industry are studied. We can conclude that they are in the state which is close to bankruptcy status. It is rather difficult to improve the situation at the enterprises in the situation of economic crisis and political instability, so directors and management departments should concentrate companies available resources for the elimination of the negative impact of internal factors, which they are able to control. Basis of decision making for providing of steady economic development of industrial enterprises has been formed.

Key words: efficiency, financial and economic activity, industry, factor, external factors, internal factors, crises economy.

УДК 657.3

Н. М. Шмигольдоктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет**А. А. Антонюк**кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**Г. Ю. Богатирьова**

Запорізький національний університет

**МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЗВЕДЕНОГО
РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті проаналізовано світовий досвід використання системи бюджетування. Наголошено, що особливості зарубіжних концепцій бюджетування можуть застосовуватися в межах ринкової концепції, яка формується у нашій країні, але при розробці вітчизняної концепції бюджетування необхідно враховувати національні традиції менеджменту. Запропоновано принципи бюджетування на підприємстві та їх змістовна характеристика. Наголошено, що контур бюджетного управління повинен включати формулювання цілей і завдань підприємства; фінансове планування і контроль за реалізацією планів; облік і контроль результатів; розрахунок параметрів для аналізу відхилень від плану; прийняття рішень щодо регулювання відхилень з урахуванням ризику. Вивчення різних типів бюджетування дало змогу: по-перше, зробити висновок про необхідність вдосконалення існуючої системи бюджетів за рахунок оцінювання ризиків не фінансових організацій та вартості управління ними, по-друге, обґрунтувати необхідність зміни процесу бюджетування в нефінансових організаціях. Введення додаткових ознак бюджетування дасть змогу діагностувати тип і стан рівня постановки бюджетування в організації та допоможе вибирати схему впровадження або переходу до ризик-орієнтованого бюджетування.

Ключові слова: бюджетування, ризик-орієнтований бюджет, система принципів бюджетування, технологія фінансового планування.

I. Вступ

Планування і контроль результатів діяльності підприємства стали неможливими без формування бюджету як основного інструменту гнучкого управління підприємством, що забезпечує точною, повною і своєчасною інформацією вище керівництво. У бюджеті підприємства знаходять своє відображення результати планування і контролю у вигляді планових, очікуваних і фактичних даних і відхилення фактичних показників від планових. З його допомогою розробляють стратегію ефективного розвитку промислового підприємства в умовах конкуренції і нестабільності, аналізують і контролюють роботу підприємства. Тому бюджет служить важливим інструментом керівництва при розробці заходів щодо досягнення цілей підприємства [1].

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути типи бюджетування, обґрунтувати необхідність зміни процесу бюджетування в сучасних умовах, вдосконалити існуючу систему бюджетів за рахунок урахування оцінювання ризиків.

III. Результати

Аналіз світового досвіду свідчить про те, що використання системи бюджетування є одним

із методів успішного розвитку підприємницьких структур. Особливості зарубіжних концепцій бюджетування можуть застосовуватися в межах ринкової концепції, яка формується в нашій країні, але при розробці вітчизняної концепції бюджетування необхідно враховувати національні традиції менеджменту [2].

Складання бюджетів для підприємств нашої країни не є принципово новим явищем. Поняття “бюджет” у вітчизняних економістів асоціюється з управлінням фінансами в основному на макrorівні. Є неоднозначне трактування й терміна “бюджетування”, що відображено в табл. 1.

Отже, бюджетування – один із основних інструментів управління компанією. Його давно й активно використовують компанії як технологію фінансового планування.

До числа основних завдань бюджетування віднесено такі:

- забезпечення поточного планування;
- забезпечення координації, кооперації та комунікації підрозділів підприємства;
- обґрунтування витрат підприємства;
- створення бази для оцінювання і контролю планів підприємства;
- виконання вимог законів і контрактів.

Таблиця 1

Трактування терміна “бюджетування” різними авторами

Автор	Трактування
А. М. Кармінський .	Бюджетування – це складання бюджету в межах формального процесу планування
С. А. Білобловський	Технологія фінансового планування, обліку, контролю доходів і витрат, одержуваних від бізнесу на всіх рівнях керування, що дає змогу аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники
Р. С. Квасницька С. О. Джерелейко	Процес розробки, виконання, контролю та аналізу фінансового плану, який охоплює всі сторони діяльності господарської структури, що дозволяє зіставити витрати й отримані результати на наступний період
О. П. Крайник	Процес планування майбутньої діяльності його результатів системою бюджетів
І. В. Сергєєв А. В. Шипіцин	Короткострокове планування витрат підрозділів

Як будь-яка процедура, бюджетування повинно здійснюватися за заздалегідь затвердженими правилами. Отже, насамперед необхідно виробити й затвердити єдині правила, на основі яких і буде будуватися система бюджетування: методологія, оформлення табличних форм, фінансова структура тощо. Слід домогтися, щоб ці правила запрацювали. І тут важливу роль відіграє “людський фактор”.

Обґрунтовану систему принципів бюджетування на підприємстві з їх змістовною характеристикою наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Принципи бюджетування на підприємстві та їх змістовна характеристика

Найменування принципу	Змістовна характеристика принципу
1. Повноти	Бюджетування повинне охоплювати всі сторони діяльності підприємства, що сприятиме відображенню в планах усіх операцій, які призводять до грошових витрат або доходів
2. Періодичності	Бюджети підприємства складаються на певні періоди (на день, тиждень, місяць, квартал тощо), тривалість яких залежить від потреб внутрішнього фірмового управління та специфіки фінансово-господарської діяльності підприємства
3. Безперервності	Процедури бюджетування планування та контролю здійснюються на підприємстві постійно, а не дискретно, що забезпечує взаємозв'язок показників фінансових планів поточного й майбутніх періодів
4. Відповідальності участі кожного працівника в бюджетному процесі	Кожен працівник бере участь у бюджетному процесі на підприємстві. Відповідальність за планування показників бюджетів, виконання планових завдань та контроль за виконанням розподіляється між керівниками та працівниками відповідних служб та підрозділів (центрів відповідальності)
5. Єдності (системності)	Передбачає необхідність розробки зведеного бюджету центрів відповідальності підприємства, що забезпечить взаємодію різних підрозділів на горизонтальному та вертикальному рівнях, тобто виконання функції координації

Зауважимо, що в остаточному підсумку контур бюджетного управління повинен включати:

- формулювання цілей і завдань підприємства;
- фінансове планування і контроль за реалізацією планів;
- облік і контроль результатів;
- розрахунок параметрів для аналізу відхилень від плану;
- прийняття рішень щодо регулювання відхилень (збереження позитивних відхилень та усунення негативних) з урахуванням ризику [3, с. 47].

Для подальшого дослідження методів бюджетування необхідно проаналізувати процес бюджетування та розглянути сильні та слабкі боки в його організації.

Отже, розглянуто методи контролю та аналізу виконання бюджету на ТОВ “Запоріжжя Нове місто”, основним видом діяльності якого є виробництво меблів. На підприємстві запропоновано напрями впровадження системи ризик-менеджменту при бюджетуванні, запроваджено систему ризик-орієнтованого бюджетування.

За результатами проведеного аналізу розроблений бюджет підприємства розвивається з позитивною тенденцією. Втім:

1. Купуючи меблі, споживач хоче отримати річ не тільки з привабливим зовнішнім виглядом, а й з хорошими функціональними властивостями, надійну й зручну в експлуатації.

Для продажу дуже важливо створити мотив для майбутньої покупки меблів в організації.

2. Ґрунтуючись на ці висновки, розроблено пріоритети планованого бюджетного періоду. Вони полягають у такому.

У комплекті м'яких меблів “Дніпро” застосовано 2-конусні пружини з діаметром опорного кільця 83 мм. Використання пружинного блоку підвищує пружність м'яких елементів, рівномірно розподіляє навантаження в м'яких елементах сидінь, забезпечує надійність і довговічність меблів.

Для забезпечення максимальної комфортності використовується новий об'ємний нетканний матеріал “Прут”. Це м'який, легкий, пружний наповнювач для меблів і матраців. Склад сировини: вовна, бавовна, льон з добавками поліестеру і поліпропілену. “Прут” нешкідливий для здоров'я людини, не викликає алергічної реакції навіть у людей, що страждають астматичними захворюваннями. Ідеальне поєднання м'якого настільного шару і пружинного блоку забезпечує максимальну зручність, створює ортопедичний ефект і комфорт під час відпочинку. Відмінною особливістю цієї моделі меблів є подушки сидіння зі знімними чохлами. Це надзвичайно зручно, тому що їх можна знімати для чищення або міняти не тільки в міру зношеності, але й залежності від настрою.

Для комплекту спального гарнітуру “Троянда” передбачено нововведення: замінено фанеру і

ДВП новим матеріалом OSB. Терміни служби цього матеріалу практично не обмежуються. У OSB багато переваг: висока міцність, однорідність структури, вологостійкість (розбухання у воді протягом 24 год. становить 17–25%, при цьому матеріал не руйнується і зберігає свою міцність, тому OSB можна використовувати для зведення опалубки); простота в обробці (досить легко різати і сверлити, можна фарбувати і клеювати); здатність міцно утримувати цвяхи й шурупи (фізико-механічні показники у OSB вище у 2,5 рази ніж у ДСП); екологічно та гігієнічно нешкідливий матеріал (незважаючи на застосування синтетичних зв'язуючих для виробництва, OSB відповідають класу гігієни Е-1) [4].

Отже, розроблено пріоритети майбутнього бюджетного періоду. Вони спрямовані на поліпшення якості продукції, що випускається, через модернізацію конструкції та дизайну моделі, використання новітніх видів матеріалів, застосованих при виготовленні меблів.

Пріоритети також націлені на розширення масштабів виробництва завдяки впровадженню на підприємстві мініфабрики з виготовлення меблів на замовлення. Це дасть перевагу перед іншими підприємствами за такими факторами, як простота, зручність і надійність меб-

лів. Саме наявність цих деталей додасть меблям додаткову цінність.

Розраховано ціни для моделей, у яких впроваджені пріоритети. Ці розрахунки обґрунтовують зміни попередніх цін. Розроблено зведений бюджет, у якому відбиті пріоритети. У зв'язку з чим заплановано зростання обсягів виробництва, реалізації і цін на вдосконалену продукцію, що в результаті повинно привести до збільшення виручки від реалізації та чистого прибутку.

Втім, як показує практика, подібні запропоновані, нововведення потребують детального аналізу ризику їх впровадження. Тому розглянуто можливості впровадження ризик-менеджменту при розробці бюджетів підприємств.

На наш погляд, аналіз процесу бюджетування у взаємозв'язку з процесом управління ризиками організації повинен здійснюватися поетапно: від постановки (коригування) цілей; аналізу ризиків (повторного аналізу); вибору (коригування) методів управління (як уникнути ризику, зниження ризику, прийняття ризику на себе, передача частини або всього ризику третім особам) [5] до контролю, повторної ідентифікації та переоцінки ризиків організації (рис. 2).

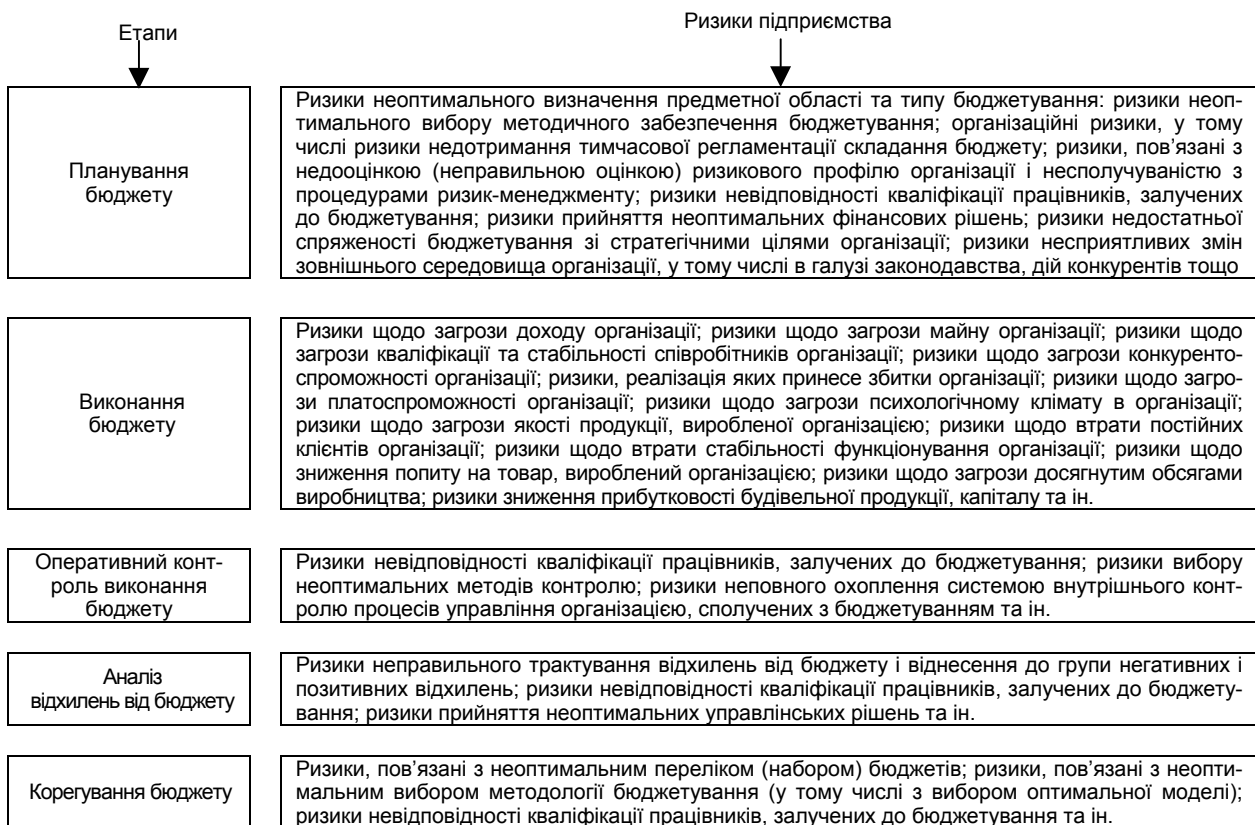


Рис. 2. Аналіз бюджетування у взаємозв'язку з процесом управління ризиками

Перелік вимог до бюджетування змінився відповідно до сучасних умов, які стали наслідком світової фінансової кризи і характеризуються зростанням фінансової невизначеності. Вважаємо важливим доповнити перелік цих вимог. Вивчення різних типів бюджетування дало змогу: по-перше, зробити висновок про

необхідність вдосконалення існуючої системи бюджетів нефінансових організацій, враховуючи оцінки ризиків нефінансових організацій та вартість управління ними та (або) відмови від управління в процесі бюджетування; по-друге, обґрунтувати необхідність зміни процесу бюджетування в нефінансових організаціях [6].

На наш погляд, зміни повинні торкнутися, насамперед, сполучення процедур бюджетування та управління ризиками організацій та оцінки вартості управління кожним ризиком різними (з можливих) методів управління.

Модель ризико-орієнтованого бюджетування може бути подана у такому вигляді (рис. 3). Модель формування зведеного ризик-

орієнтованого бюджету найбільш повно враховує ризиковий спектр організації; здійснює відбір методів управління фінансовими ризиками на базі урахування вартості управління ними або відмовою від нього; можливістю оптимізувати ставлення можливих доходів і витрат організації, пов'язаних з фінансовими ризиками.

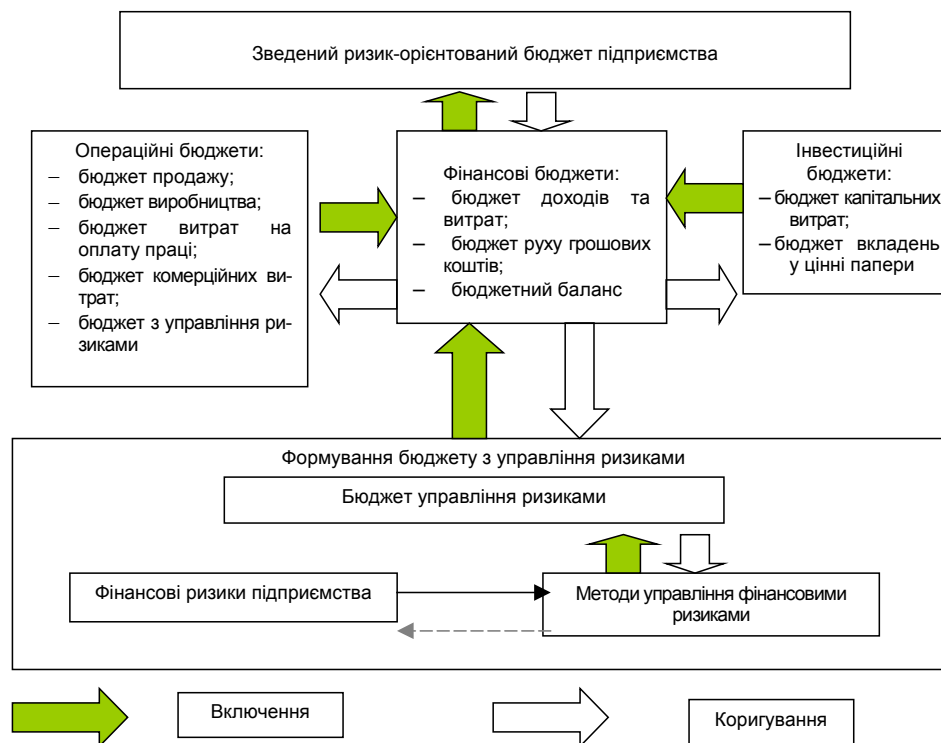


Рис. 3. Формування зведеного ризик-орієнтованого бюджету підприємства

Єдиний безперервний процес з виявлення, оцінювання та бюджетування фінансових ризиків також досить прозорий. Виявлення фінансових ризиків, оцінка їх імовірності та суми, формулювання заходів та оцінка їх впливу на ймовірність і / або суму фінансового ризику виробляються в межах системи управління фінансовими ризиками. Необхідно доповнити методику принципами віднесення фінансових ризиків і заходів щодо їх управління до істотних з точки зору їх включення в модель або виділення фінансових ризиків і заходів з управління ними, підлягають контролю на рівні бюджетного управління.

Наступним є уточнення системи бюджетного управління. Для істотних фінансових ризиків у фінансовій економічній моделі формується перелік ризикових подій та перелік пов'язаних з ними управлінських заходів. Ці переліки, як і решта бюджетних класифікаторів (статті бюджету, центри відповідальності тощо), управляються за загальними принципами системи бюджетування.

IV. Висновки

Отже, в умовах глобальної фінансової кризи сформувалися нові вимоги до інструментів фінансового планування, у тому числі до бюджетування.

По-перше, стала очевидною необхідність сполучення процесів бюджетування та ризик-менеджменту.

По-друге, загострилася необхідність врахування особливостей ризикового профілю організації, її підрозділів, видів діяльності при бюджетуванні.

По-третє, сформувалася необхідність формування не тільки доходів і витрат, а й упущеної вигоди організації, пов'язаної з відхиленням, прийняттям ризиків або відмовою від нього.

По-четверте, існуюча система бюджетів повинна бути вдосконалена в частині більш повного врахування оцінки фінансових ризиків і вартості управління ними та (або) відмови від управління в процесі бюджетування.

Введення додаткових ознак бюджетування дасть змогу діагностувати тип і стан рівня постановки бюджетування в організації та допоможе вибирати схему впровадження або переходу до ризик-орієнтованого бюджетування.

Список використаної літератури

1. Горобчук О. Ю. Особливості формування бюджету підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Горобчук, В. В. Хачатрян. – Режим

- доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/3_122302.doc.htm.
2. Велегура Ю. Г. Нормативно-правові аспекти організації бюджетного процесу на підприємстві [Електронний ресурс] / Ю. Г. Велегура. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68007>.
 3. Онищенко С. В. Упровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах / С. В. Онищенко // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 45–53.
 4. OSB – орієнтована стружкова плита [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gradostroitel.com.ua/osb-orientovano-struzhkova-plita/>.
 5. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/2003062553890/ekonomika/osoblivosti_upravlinnya_rizikami_zovnishnoekonomichniy_diyalnosti.
 6. Терещенко О. О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 17–23.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2015.

Шмыголь Н. Н., Антонюк А. А., Богатырева А. Ю. Методы формирования сводного риск-ориентированного бюджета предприятия

В статье проведен анализ мирового опыта использования системы бюджетирования. Отмечено, что особенности зарубежных концепций бюджетирования могут применяться в рамках рыночной концепции, формируемой в нашей стране, но при разработке отечественной концепции бюджетирования необходимо учитывать национальные традиции менеджмента. Предложенные принципы бюджетирования на предприятии и их содержательная характеристика. Отмечено, что контур бюджетного управления должен включать формулировку целей и задач предприятия; финансовое планирование и контроль за реализацией планов; учет и контроль результатов; расчет параметров для анализа отклонений от плана; принятия решений по регулированию отклонений с учетом риска. Исследования различных типов бюджетирования позволило: во-первых, сделать вывод о необходимости совершенствования существующей системы бюджетов за счет оценки рисков и стоимости управления ими, во-вторых, обосновать необходимость изменения процесса бюджетирования в нефинансовых организациях. Введение дополнительных признаков бюджетирования позволит диагностировать тип и состояние уровня постановки бюджетирования в организации и поможет выбрать схему внедрения или перехода на риск-ориентированное бюджетирование.

Ключевые слова: бюджетирование, риск-ориентированный бюджет, система принципов бюджетирования, технология финансового планирования.

Shmyhol N., Antoniuk A., Bogatyreva G. Methods of Forming a Consolidated Risk-Based Enterprise Budget

The article analyzes the world experience with budgeting. It is emphasized that the characteristics of foreign budgeting concepts can be applied within the market concept, emerging in our country, but in the development of national budgeting concept must take into account national management traditions. The principles of budgeting in the company and their meaningful description were proposed. It is emphasized that the outline of budget management should include the formulation of the goals and objectives of the company; financial planning and control of implementation plans; accounting and control results; calculation of parameters to analyze deviations from plan; decisions on regulation deviations on the basis of risk.

Introduction of additional features budgeting will diagnose the type and state level of budgeting in the organization and implementation of the scheme will select or move to risk-based budgeting. The methods of control and analysis of budget execution at "Zaporozhye New Town" was considered. Research the different types of budgeting has allowed us, first, to draw a conclusion about the need to improve the existing system budgets by taking into account risk assessment and cost management and (or) the failure of governance in the budgeting process, second, to justify the changes need in the budgeting process to non-financial organizations. It is specified need amendments the methods of financial risks and measures presentation principles for their control to the essential terms of their inclusion in the model or the allocation of financial risks and management measures to be explicit control at the level of budget management.

Key words: budgeting, risk-based budget, principles of budgeting, financial planning technology.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”**
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)

1. До друку приймаються неопубліковані 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:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

- 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.