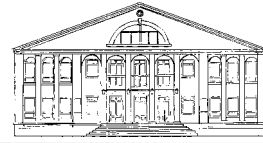


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2016 р., № 2 (89)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

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

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю. С. 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, професор

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

Редактори: І. Ю. Антоненко, С. В. Старкова

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

Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

ISSN 1814-1161

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 КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

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

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
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 № 58-16Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>О. В. Зибарева, Л. С. Гангал</i> АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УПРАВЛІННІ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ОСНОВІ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	3
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>А. П. Скоринін</i> ВАРІАТИВНІСТЬ І ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	11
<i>В. В. Остапенко</i> КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГІВЛІ ПАТЕНТНИМИ ЛІЦЕНЗІЯМИ НА ІННОВАЦІЇ	17

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

<i>К. Г. Васильченко</i> КОНЦЕПЦІЯ АГЕНТНО-ДИНАМІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕНТАЛІТЕТУ	23
<i>О. В. Лисенко</i> ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕАЛІЗОВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ ПІДПРИЄМСТВ	28

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Н. А. Абрамченко</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ	36
<i>М. Г. Белопольський, К. С. Безгін</i> КОНЦЕПЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	41
<i>М. В. Болдуєв</i> МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОРЯДКУ СКЛАДАННЯ АУДИТОРСЬКОГО ВИСНОВКУ ПРО БУХГАЛТЕРСЬКУ ЗВІТНІСТЬ	47
<i>А. Г. Братута</i> КОЛЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ	53
<i>К. І. Складанна</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	61
<i>А. Г. Тунік</i> ФОРМУВАННЯ АСОРИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ТОВ" ФОЗЗІ-ФУД" ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПОПИТУ ПРОДУКЦІЇ	68
<i>Н. М. Шмиголь, Д. С. Монастирська, А. А. Антонюк</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ У РОЗРІЗІ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ	71
ДО УВАГИ АВТОРІВ	76

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 657.504.064.3:631.11

О. В. Зибарева

доктор економічних наук, доцент

Л. С. Гангал

асистент

Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УПРАВЛІННІ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ОСНОВІ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

У статті проаналізовано інформативність фінансової та статистичної звітності сільськогосподарських підприємств щодо розкриття інформації про рівень їх конкурентних позицій за широким спектром показників. Визначено основні недоліки чинних форм звітності та розроблено рекомендації до впровадження форми управлінської звітності, що розкривають інформацію про еколого-економічну ефективність діяльності підприємства, удосконалено статистичну звітність та обґрунтовано модель формування звітності в інтегрованих сільськогосподарських структурах, що дасть змогу значно покращити аналітичні можливості цих джерел інформації в управлінні конкурентними позиціями суб'єктів агробізнесу.

Ключові слова: звітність підприємства, екологічні показники, конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства.

I. Вступ

Запорукою конкурентоспроможного функціонування сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі розвитку економіки є правильний вибір стратегічної орієнтації, достатня забезпеченість і ефективне використання виробничого, трудового, фінансового потенціалів, а також уміння швидко орієнтуватися в динамічних умовах ринку. Виконання зазначених завдань неможливе без якісного інформаційного забезпечення, одну з ключових позицій у якому займає звітність. Однак наразі фінансова та статистична звітність суб'єктів агробізнесу не розкриває цілу низку важливих критеріїв оцінювання конкурентних позицій, а саме – інформацію щодо еколого-економічної ефективності ведення їх господарської діяльності, що зумовлює актуальність досліджуваної тематики.

Аналітичні можливості звітності в управлінні конкурентоспроможністю підприємств розглядали в своїх працях Т. Є. Кучеренко, А. М. Малахова, Л. Ю. Мельник, В. Ф. Мервенецька, А. В. Озеран, Д. А. Панков, А. М. Стельмашук. Однак питання щодо порядку відображення у звітності сільськогосподарських підприємств інформації про екологічну діяльність як один з ключових факторів забезпечення їх конкурентного розвитку, потребують подальшого дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати інформативність фінансової та статистичної звітності

сільськогосподарських підприємств щодо розкриття інформації про рівень їх конкурентних позицій за широким спектром показників.

III. Результати

Звітність є основним елементом інформаційного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства, оскільки характеризує абсолютно всі аспекти його діяльності, відображаючи ефективність господарських процесів, стан матеріально-технічного забезпечення, фінансові можливості тощо. За своїм призначенням звітність є інформаційним ресурсом і основним носієм важливої облікової інформації для різних типів користувачів. Як об'єкт аналітичної діяльності її використовують для прогнозування сценарію розвитку підприємства й прийняття адекватних управлінських рішень.

Сільськогосподарські підприємства формують різні види звітності: фінансову, управлінську, статистичну, податкову. Кожний із них відведено важливе місце в управлінні конкурентоспроможністю господарюючого суб'єкта залежно від обсягу й виду інформаційних даних, які вона відображає.

Дані фінансової звітності використовують для оцінювання ефективності діяльності підприємства, а також для економічного аналізу. Вона необхідна для управління господарською діяльністю, оскільки відображає основні сильні та слабкі сторони господарюючого суб'єкта за допомогою низки показників, що є базою для визначення його конкурентних позицій на ринку за певними параметрами (табл. 1).

Аналітичні можливості фінансової звітності в оцінюванні конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств*

Вид фінансової звітності	Аналітичні можливості оцінювання конкурентоспроможності
Баланс (звіт про фінансовий стан)	Інформація щодо кількості необоротних активів, їх структури, стану (рівня зношеності), дані щодо кількості та складу оборотних активів, інформація про склад і обсяг власного капіталу підприємства, розмір і склад коротко- й довготермінових позик
Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)	Містить інформацію про витрати, доходи й фінансові результати підприємства за видами діяльності порівняно з минулим періодом, а також про дооцінку чи уцінку необоротних активів, фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу асоційованих й спільних підприємств, податок на прибуток, пов'язаний із іншим сукупним доходом. Відображає склад витрат виробництва господарюючого суб'єкта за елементами. Дані щодо кількості акцій, їх прибутковості та розміру дивідендів
Примітки до річної фінансової звітності	Відображають інформацію про: – структуру та склад активів, їх динаміку (за звітний і попередній періоди); – напрями інвестування, визначення доцільності та ефективності здійснених вкладень; – розмір отриманих доходів та витрат, що не відображено детально у Звіті про фінансові результати; – наявні грошові кошти; – структуру та розмір забезпечень і резервів, визначення доцільності їх створення; – забезпеченість виробничими запасами, дослідження їх обсягу, структури, ефективності використання; – дебіторську заборгованість за розмірами та строками погашення; – розмір витрат від нестачі і псування цінностей; – розмір отриманого доходу за будівельними контрактами, наявної заборгованості, сум затриманих коштів тощо; – розмір податків з прибутку, відстрочених податкових активів і зобов'язань; – напрями використання амортизаційних відрахувань; – обсяг і склад довгострокових і поточних біологічних активів, їх динаміки за рік, амортизації, втрат від зменшення корисності, доходів від її відновлення; – доходи і витрати від первинного визнання й реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів, дослідження витрат, пов'язаних з біологічними перетвореннями, аналіз собівартості та виручки від реалізації вказаних об'єктів
Звіт про рух грошових коштів	Містить інформацію про грошові потоки підприємства за звітний період у розрізі трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової
Звіт про власний капітал	Інформація щодо складу, структури та динаміки власного капіталу підприємства

*Складено автором.

Отже, фінансова звітність необхідна для управління господарською діяльністю, оскільки відображає основні сильні та слабкі сторони господарюючого суб'єкта за допомогою низки показників, що є базою для визначення його конкурентних позицій на ринку за певними параметрами. Ураховуючи важливість фінансової звітності в сучасних умовах господарювання, Т. Є. Кучеренко пропонує зарахувати її до окремої системи економічних знань [1, с. 24], а Д. А. Панков загалом вважає за необхідне розробити спеціальну теорію звітності суб'єктів господарювання, яка в інтересах зовнішніх і внутрішніх користувачів забезпечувала б формування прозорого інформаційного се-

редовища, сприятливого для прийняття ними економічних рішень [6, с. 38].

Важливу роль в аналізі конкурентних позицій сільськогосподарського підприємства відіграє статистична звітність, оскільки вона надає деталізовану інформацію щодо основних його виробничих процесів. Так, саме статистична звітність відображає структуру та обсяги виробничої діяльності господарюючого суб'єкта, ефективність виробництва кожного виду продукції, їх ціну, собівартість, обсяги й напрями реалізації, загальну структуру витрат підприємства, забезпеченість господарюючого суб'єкта енергетичними потужностями й сільськогосподарською технікою тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Використання статистичної звітності сільськогосподарських підприємств для оцінювання їх конкурентних позицій*

Найменування форми	Індекс форми	Аналітична інформація, яку використовують при аналізі конкурентних позицій
Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 20__ рік	50-сг	Інформація щодо виробництва й реалізації сільгосппродукції, її собівартості та прибутковості, витрати на основне виробництво, державна підтримка сільського господарства, забезпеченість сільськогосподарською технікою, інформація про кількість внесених добрив
Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства в сільському господарстві за 20__ рік	2-ферм	Загальні показники виробництва продукції, фінансові результати діяльності, витрати на виробництво, реалізація власної сільгосппродукції, внесення органічних, мінеральних добрив і обробка хімікатами, державна підтримка
Посівні площі сільськогосподарських культур під урожаєм 20__ року	4-сг	Інформація щодо розмірів посівних площ під різними видами сільськогосподарських культур

Продовження табл. 2

Звіт про збір урожаю сільськогосподарських культур	29-сг	Розмір посівних площ, відведених під окремі види сільськогосподарських культур, зібрана площа, урожайність, обсяг вирощеного посадкового матеріалу, стан меліорованих угідь
Внесення мінеральних, органічних добрив, гіпсування та вапнування ґрунтів під урожай	9-б-сг	Дані про кількість внесених добрив під різні види культур, що вирощує підприємство, інформація про загальний розмір посівних площ і посівних площ, удобрених мінеральними й органічними добривами
Облік тракторів сільськогосподарських машин і енергетичних потужностей	10-мех	Кількість, види й рух сільськогосподарської техніки, енергетичні потужності господарства, наявність устаткування для виробництва відновлювальної енергії
Стан тваринництва	24	Обсяги виробництва продукції тваринництва, рух худоби й птиці, стан звірівництва, баланс кормів
Баланс сільськогосподарської продукції	16-сг	Інформація про надходження та витрати різних видів сільськогосподарської продукції протягом звітного року
Реалізація сільськогосподарської продукції	21-заг	Обсяги й напрями реалізації сільськогосподарської продукції

* Складено на основі [2; 3; 4].

На основі зазначених форм статистичної звітності аналізують деякі показники ресурсозабезпеченості (розміри земельних угідь, що перебувають у розпорядженні підприємства, кількість сільськогосподарської техніки, енергетичні потужності), маркетингову політику підприємства, досліджують фінансові результати реалізації за наявними каналами збуту, аналізують обсяг внесених добрив і його вплив на якісні показники діяльності підприємства. Разом з тим, проведені дослідження продемонстрували наявність деяких недоліків, що знижують рівень інформативності статистичної та фінансової звітності аграріїв при оцінюванні їх конкурентних позицій. Так, жодна з форм не надає відомостей щодо якісного оцінювання земель, що обмежує можливості порівняння ефективно-

сті вирощування різних видів продукції на різних за якістю ґрунтах. Крім того, відсутня інформація щодо витрат, спрямованих на запобігання втраті якісних характеристик ґрунтів і їх відновлення, хоча ці фактори безпосередньо впливають на урожайність сільськогосподарських культур, а отже – на обсяг виробництва й дохід суб'єктів агробізнесу, що в результаті впливає на їх конкурентні позиції, а тому повинні обов'язково відображатися, як мінімум, у внутрішній звітності, що слугуватиме інформаційним підґрунтям управління їх конкурентоспроможністю. Із цією метою ми розробили форму управлінської звітності сільськогосподарських формувань для акумулювання цієї інформації (табл. 3).

Таблиця 3

**Рекомендована форма управлінської звітності для сільськогосподарських підприємств
“Відображення витрат екологічного характеру, спрямованих на запобігання втраті
якісних характеристик ґрунтів чи їх відновлення”***

Напрями витрат	Код	Сума, тис. грн	Кількість оброблених ділянок, га
Поточні витрати, усього			
Витрати на рекультивацию земель			
Витрати на захист земель від ерозії			
Заходи з підвищення рівня підземних вод, запобігання засоленню, розсоленню, реабілітації ґрунтів			
Використання енергозбережних, екологічно безпечних технологій обробітку ґрунту			
Використання ґрунтозбережних систем землеробства			
Придбання екологічно безпечних засобів захисту рослин і обробітку ґрунтів			
Аналітичні виміри, контроль, лабораторні дослідження тощо			
Інші поточні витрати на запобігання втраті якісних характеристик ґрунтів чи їх відновлення			
Капітальні витрати, усього			
Придбання очисної, ресурсозбережної техніки та іншого устаткування			
Капітальний ремонт очисної, ресурсозбережної техніки призначення			
Інші капітальні витрати на запобігання втраті якісних характеристик ґрунтів чи їх відновлення			

*Авторська розробка.

Значна кількість економічних показників діяльності сільськогосподарського підприємства залежить від стану земельних ресурсів, які є основним виробничим засобом цих господарюючих суб'єктів. Витрати на охорону та раціональне використання земель мають особливе значення для виробників рослинницької продукції. Вжиття підприємством належних заходів щодо запобі-

гання забрудненню, засоленню, ерозії, виснаженню, деградації ґрунтів, а також заходи щодо відновлюваності їх якісних характеристик впливають як на урожайність усіх видів культур, так і на їх якісні характеристики, а отже, на конкурентоспроможність. Тому витрати на ці заходи мають бути більш детально відображені в звітності сільськогосподарських підприємств порівняно з іншими екологічними ви-

тратами. Однак наводити цю інформацію у фінансових звітах недоцільно, оскільки вона має більшу значущість для внутрішніх користувачів, тому її варто відобразити в управлінській звітності суб'єктів агробізнесу.

Ще одним недоліком наявної структури собівартості продукції в наявній статистичній звітності є те, що вона не відображає її екологічну складову. Однак у сучасних умовах, коли виробництво екологічно безпечної сільськогосподарської продукції є одним із

головних шляхів підвищення конкурентних позицій підприємства, висвітлення такої інформації є основоположним фактором прийняття зважених управлінських рішень щодо управління конкурентоспроможністю.

Тому доцільним є доповнення фінансової звітності, а саме Приміток до річної фінансової звітності, інформацією про екологічну діяльність підприємства. Насамперед, до Приміток доцільно зарахувати дані щодо виробництва та реалізації органічної продукції (табл. 4)

Таблиця 4

Показники виробництва та реалізації виготовленої органічної продукції за ___ рік*

	Код	Виготовлено			Реалізовано			
		Зібрана площа, га/ середньорічне поголів'я, голів	Вироблено продукції, ц	Виробнича собівартість, тис. грн	У фізичній масі, ц	Виробнича собівартість, тис. грн	Повна собівартість, тис. грн	Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн
Продукція рослинництва, усього У тому числі: 1. 2. п								
Продукція тваринництва, усього У тому числі: 1. 2. п								

*Авторська розробка.

Інформація про обсяги виробництва та реалізації екологічно безпечної продукції, зокрема органічної, важлива як для менеджерів підприємства з метою аналізу впливу її виробництва на фінансові результати діяльності підприємства, так і для інвесторів, особливо зарубіжних, адже в сучасних умовах підприємства-виробники органічної продукції більш інвестиційно привабливі порівняно з іншими господарськими структурами. У цій таблиці необхідно відображати лише ті види продукції, відповідність яких екологічним

стандартам підтверджена шляхом сертифікації, проходження відповідних експертиз.

Наступною таблицею, яка необхідно зарахувати до складу Приміток для підвищення їх аналітичності в управлінні конкурентними позиціями, є таблиця з даними щодо всіх видів екологічних витрат, згруповані за основними об'єктами. Для управління конкурентоспроможністю на підставі вказаних даних необхідно відобразити їх у розрізі інвестицій, платежів і резервів, оскільки вказані витрати мають різну природу та по-різному впливають на конкурентні позиції господарюючого суб'єкта (табл. 5).

Таблиця 5

Екологічні витрати підприємства за ___ рік*

	Код	Екологічні інвестиції	Екологічні платежі	Екологічні резерви
Охорона атмосферного повітря				
Охорона та раціональне використання підземних і поверхневих вод				
Утилізація виробничих і побутових відходів, очищення зворотних вод				
Збереження біорізноманіття та середовища існування				
Зниження шумового й вібраційного впливу				
Радіаційна безпека				
Науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування				
Інші екологічні витрати				

*Авторська розробка.

Варто зазначити, що склад фінансової звітності України дещо відрізняється від фінансових звітів, що формуються в країнах

Європейського Союзу. Структуру й порядок

складання фінансових звітів країн ЄС визначає облікова Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26.06.2013 р. Згідно з вимогами Директиви, країни – члени ЄС мають зобов'язати підприємства складати в обов'язковому порядку Звіт керівництва (крім мікро й малих підприємств) і Примітки до фінансових звітів (крім мікропідприємств), що не передбачено чинним законодавством України. Звичайно, складання цих звітних форм означатиме деяке збільшення витрат, пов'язаних із формуванням звітності, однак ми погоджуємося з твердженням А. В. Озеран [5], що це сприятиме більшій прозорості діяльності господарюючих суб'єктів. Зокрема, включення до складу звіт-

ності малих підприємств Приміток у скороченій формі дасть змогу підвищити аналітичні можливості звітів щодо відображення ефективності організації управління конкурентоспроможністю, а також підвищить прозорість їх діяльності. В Україні на основі Приміток, рекомендованих Директивою 2013/34/ЄС, ми пропонуємо раціональну структуру скорочених Приміток для малих сільськогосподарських підприємств, що включають найважливіші розділи, які мають важливе значення для управління їх конкурентоспроможністю. Рекомендовану структуру Приміток для малих сільськогосподарських підприємств, розроблену згідно з вимогами Директиви 2013/34/ЄС, подано у табл. 6.

Таблиця 6

Рекомендована структура Приміток до фінансової звітності для малих сільськогосподарських підприємств України згідно з пропонованою формою Приміток Директиви 2013/34/ЄС*

Склад Приміток до фінансової звітності згідно з Директивою 2013/34/ЄС	Рекомендований склад скорочених Приміток для малих підприємств України
(а) прийнята облікова політика; (б) якщо основні засоби відображено за переоціненою вартістю, треба відобразити: (I) зміни резерву переоцінки протягом поточного року; (II) балансову вартість, яка була б показана, якби основні засоби не було переоцінено; (с) якщо фінансові інструменти та/або активи інші, ніж фінансові інструменти, оцінюють за справедливою вартістю, треба відобразити: (I) основні допущення, що є в основі моделей і методів оцінювання за справедливою вартістю; (II) для кожної категорії фінансових інструментів або активів, інших, ніж фінансові інструменти, – справедливу вартість і її зміни; (III) для кожного класу похідного фінансового інструменту – інформацію про величину та характер інструментів; (IV) таблицю, що показує зміни резервів справедливої вартості протягом поточного року; (d) загальна сума фінансових зобов'язань, гарантій і умовних зобов'язань, які не включено в баланс; (е) суми авансів і кредитів, наданих членам адміністративних, управлінських і контролюючих органів; (f) величина та характер окремих статей доходів або витрат, які показують значне збільшення або зменшення; (g) позикові кошти, що підлягають поверненню компанії більш ніж через п'ять років, а також уся заборгованість, забезпечена цінними паперами; (h) середня чисельність працівників протягом поточного року	1. Прийнята облікова політика. 2. Склад і структура нематеріальних активів. 3. Склад і структура основних засобів. 4. Загальна сума фінансових зобов'язань, гарантій і умовних зобов'язань, які не включені в баланс. 5. Позикові кошти, що підлягають поверненню компанії більш ніж через п'ять років, а також вся заборгованість, забезпечена цінними паперами. 6. Величина і характер окремих статей доходів або витрат, які показують значне збільшення або зменшення. 7. Біологічні активи. 8. Фінансові результати від первісного визнання й реалізації сільськогосподарської продукції або додаткових біологічних активів. 9. Виробництво органічної продукції. 10. Екологічні витрати підприємства

* Авторська розробка.

До рекомендованої скороченої форми Приміток вважаємо за доцільне включити розділи, аналіз яких дає змогу прийняти важливі управлінські рішення щодо менеджменту конкурентоспроможності та подальшого розвитку підприємства в цілому. Так, пропонована форма цієї звітності дає змогу приймати рішення щодо необхідності оптимізації структури активів і визначати основні напрями цих процесів, містить важливі інформаційні дані щодо управління фінансовим станом, ліквідністю та платоспроможністю господарюючого суб'єкта, дає можливість аналізувати причини значних відхилень у дохідності чи витратності певних напрямів діяльності. Важливими розділами для управління ефективністю сільськогосподарських підприємств є пункти Приміток, що відображають обсяг, структуру, вартість біологічних активів, фінансових результатів від первинного визнання та реалізації с/г продукції, виробництва органічної продукції та екологічної діяльності підприємства.

Оскільки проведені дослідження показують, що створення інтегрованих структур в українському агробізнесі – це чи не єдиний шлях формування потужного й конкурентоспроможного аграрного сектора [7], важливим завданням є обґрунтування методики й методології складання звітності в цих структурах, яка б була якісним підґрунтям управління їх конкурентоспроможністю. Особливістю формування звітності в інтегрованих організаціях є її багатоступеневість. Так, спершу відбувається формування первинних облікових документів кожним учасником кластеру, після цього – перенесення даних до облікових реєстрів, формування оборотних відомостей і головної книги, потім складають звітність у межах діяльності кожного учасника кластерного об'єднання, а вже потім на її основі формується консолідована й зведена звітність інтегрованих сільськогосподарських структур (рис. 1).

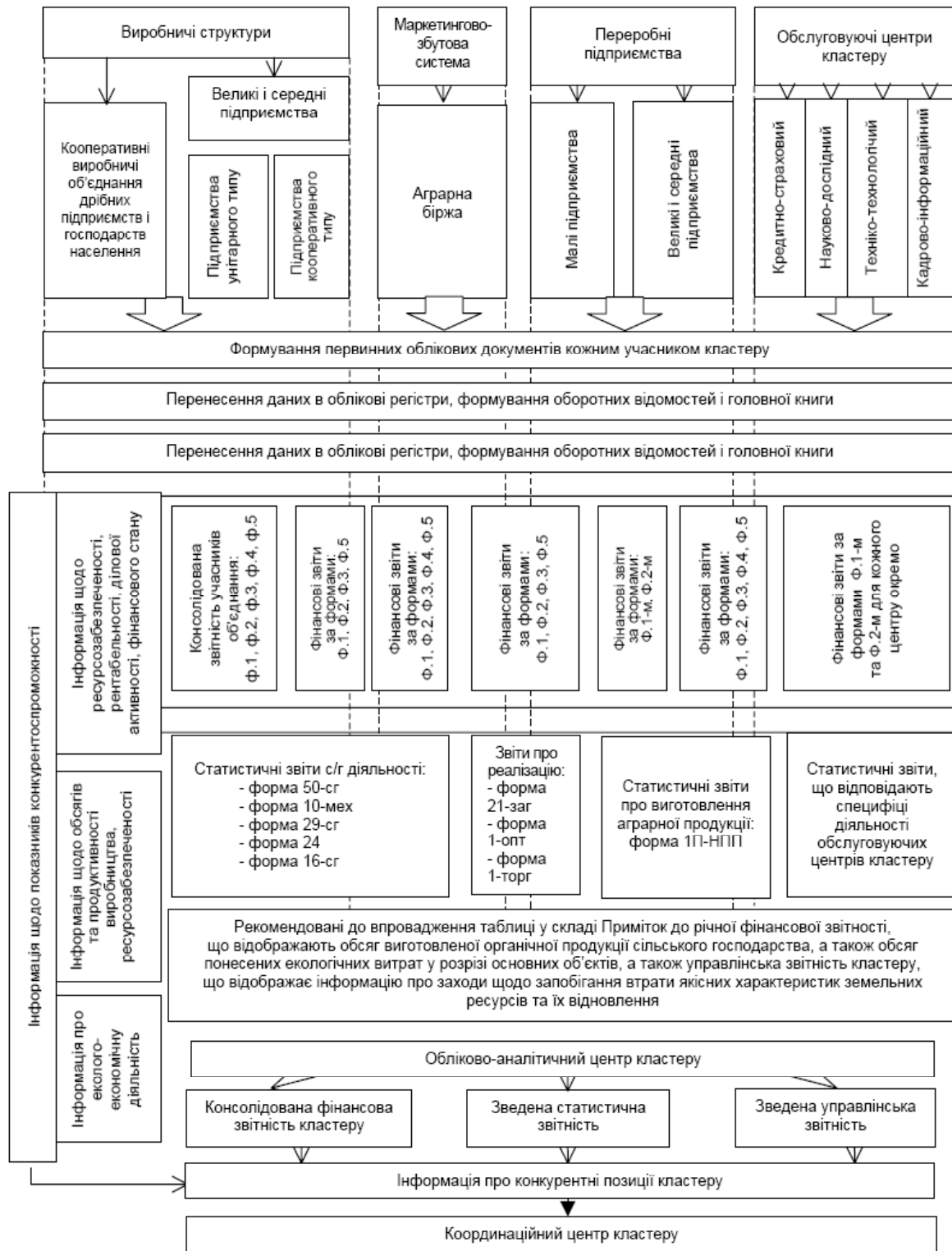


Рис. 1. Модель формування звітності інтегрованих сільськогосподарських формувань відповідно до потреб управління конкурентоспроможністю*

*Авторська розробка.

Отже, запропонована модель передбачає багатоступеневу систему формування різних видів звітності в межах інтегрованих сільськогосподарських формувань (кластерів). Учасники інтегрованого об'єднання як окремі юридичні одиниці, що входять до різних його підсистем (виробничої, переробної, маркетингово-збутової, обслуговуючої), формують усю необхідну статистичну, фінансову, податкову

звітність і подають її у відповідні державні органи регулювання та контролю. Подальшу обробку цієї документації здійснюють в обліково-аналітичному центрі кластеру, де здійснюється формування зведених статистичних, управлінських і консолідованих фінансових звітів. Потреба в даних узагальненої звітності кластеру є об'єктивним процесом інтеграційних зв'язків, де надано узагальнену

фінансову інформацію за результатами його діяльності.

Ураховуючи вищевикладені пропозиції щодо відображення екологічної діяльності

на рахунках бухгалтерського обліку, пропонуємо таку модель розкриття інформації щодо екологічної діяльності аграріїв у обліку та звітності (рис. 2).

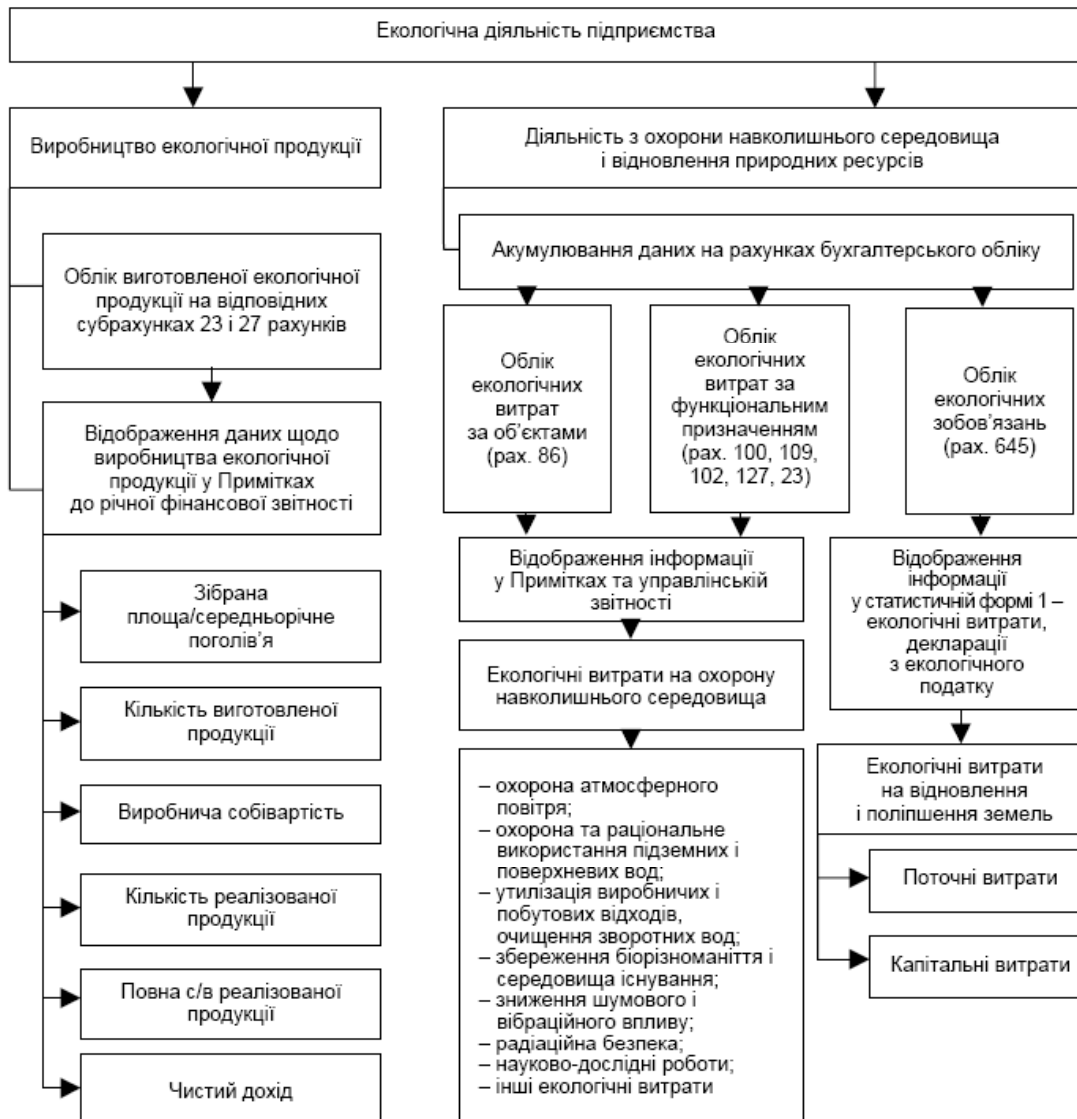


Рис. 2. Теоретико-методологічні основи обліково-інформаційного забезпечення з визначення конкурентоспроможності сільгоспформувань щодо екологічної діяльності

Як подано на рис. 2, основними складовими екологічної діяльності сільськогосподарських підприємств, що цікавлять інвесторів і можуть бути використані вищими рівнями менеджменту підприємства для управління конкурентоспроможністю, є виробництво екологічної (органічної) продукції, а також здійснення заходів щодо запобігання негативного впливу на стан навколишнього середовища, його ліквідації, раціонального використання ресурсів і відновлення їх якісних характеристик. Відповідно, їх і необхідно відобразити у звітності.

IV. Висновки

Отже, забезпечення ефективного конкурентного розвитку сільськогосподарських підприємств можливе шляхом продуманого та обґрунтованого управління керованими факторами конкурентоспроможності. Реалі-

зація цього процесу досягається лише за умови забезпеченості менеджменту підприємства достовірною, точною, своєчасною, релевантною, комплексною інформацією щодо зазначених чинників. Це зумовлює необхідність формування якісного механізму обліково-аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства на основі даних різних видів звітності суб'єктів господарювання, що відіграватиме роль дієвого інструменту регулювання їх конкурентних позицій та слугуватиме базисом для формування стратегії та тактики конкурентного розвитку. Оскільки екологічні проблеми наразі домінують у соціально-економічному житті, а їх вирішення, насамперед, потребує екологічно свідомого управління бізнес-процесами, то облік як основна інформацій-

на система підприємства має забезпечувати керівництво інформацією для прийняття управлінських рішень, які б гарантували існування підприємства в довгостроковій перспективі, що передбачає зниження/запобігання екологічним ризикам. Тому можна стверджувати, що відображення операцій і об'єктів екологічної діяльності в системі звітності сільськогосподарських підприємств на основі запропонованих нами рекомендацій забезпечить формування якісного інформаційного підґрунтя управління конкурентоспроможністю цих господарюючих суб'єктів, а також забезпечить виконання умов еколого-економічної політики держави.

Список використаної літератури

1. Кучеренко Т. Фінансова звітність як складова економічних наук / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 21–29.
2. Малахова А. М. Вплив особливостей галузі сільського господарства на формування інформації в обліку та звітності для прийняття управлінських рішень / А. В. Малахова. – Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 91–94.
3. Мельник Л. Ю. Місце і ролі статистичної звітності в системі управління сільськогосподарським підприємством [Електронний ресурс] / Л. Ю. Мельник. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nppdaa/econ/2011_3_2/90.pdf.
4. Мервенецька В. Ф. Звітність у системі інформаційного забезпечення управління діяльністю сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / В. Ф. Мервенецька. – Київ, 2011. – 24 с.
5. Озеран А. В. Директива 2013/34/ЄС щодо річної фінансової звітності: дискусійні питання та напрями її імплементації в нормативну базу України / А. В. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 5. – С. 2–10.
6. Панков Д. А. Финансовый кризис и бухгалтерский учет: взгляд Беларуси / Д. А. Панков // Проблемы теории та методологии бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 1 (13). – С. 31–48.
7. Стельмашук А. М. Перспективні напрями трансформації суб'єктів аграрного ринку в умовах глобалізації економічних процесів / А. М. Стельмашук, Л. С. Гангал // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 5–12.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2015.

Зыбарева О. В., Гангал Л. С. Аналитические возможности отчетности предприятий в управлении их конкурентоспособностью на основе экологических показателей

В статье проведен анализ информативности финансовой и статистической отчетности сельскохозяйственных хозяйственных предприятий по раскрытию информации об уровне их конкурентных позиций по ши-роким спектром показателей. Определены основные недостатки существующих форм отчетности и разработаны рекомендованные к внедрению формы управленческой отчетности, раскрывающих информацию об эколого-экономической эффективности деятельности предприятия, усовершенствована существующую статистическую отчетность и обоснована модель формирования отчетности в интегрированных сельскохозяйственных структурах, что позволит значительно улучшить аналитические возможности данных источников информации в управлении конкурентными позициями субъектов агробизнеса.

Ключевые слова: отчетность предприятия, экологические показатели, конкурентоспособность, сельскохозяйственные предприятия.

Zybareva O., Gangal L. Analytical Capabilities of Enterprises Reporting in the Management of Their Competitiveness on the Basis of Environmental Performance

The article analyzes the information content of financial and statistical reports of agricultural enterprises to disclose information about the level of their competitive position by Shih rokym range of indicators. The main disadvantages of existing reporting forms and developed recommendations that apply to the form of management reporting that reveal information about the environmental and economic efficiency of the enterprise, extending existing statistical reporting and grounded model of accountability in integrated agricultural structures, which will significantly improve the analytical capabilities of data sources in managing the competitive position of agribusiness.

Effective development of competitive agricultural enterprises possible by thoughtful and obtru-managed ntovano control factors of competitiveness.

This necessitates the formation mechanism of high-quality accounting and analytical-by ensuring management konkurentospromozhnis-bye agricultural enterprise based on different types of reporting first-spodaryuvannya.

As environmental issues currently dominate the socio-economic life and their decisions-tion primarily requires environmentally conscious business process management, the record as osno-VNA information system should provide management information for management decisions that would guarantee-shafts the existence of the company in the long term, which involves reducing / preventing over-environmental risks.

Key words: enterprise reporting, environmental performance, competitiveness, agricultural enterprises.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338.24:333.02

А. П. Скоринін

аспірант
Класичний приватний університет

ВАРІАТИВНІСТЬ І 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 між типами податкової політики та стадіями економічного циклу. Запропоновано підхід до формування податкової політики з урахуванням стадій економічного циклу, у результаті чого встановлено, що кожній стадії економічного циклу відповідає певна мета податкової політики, яка й визначає форму й тип останньої. Підтверджено, що реалізація кожного з типів і форм 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 і 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 й 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, у яких функціонує економіка, а й правильно спрогнозувати наслідки змін у оподаткуванні. Так, оподаткування – це інструмент не лише акумуляції бюджетних надходжень, а й регулювання економіки, тому його мають використовувати на підставі виважених управлінських рішень. Податкова політика при цьому повинна мати чітку стратегію розвитку, систему цілей, підкорених соціально-економічним пріоритетам розвитку держави.

Варіативність і типи податкової політики розглядали у своїх працях такі науковці, як: З. Варналій, О. Гусак, А. Кізима, А. Крисо-

ватий, 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 наразі не існує. Так само, як і немає одностайної думки науковців щодо того, застосування якого 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 інструмент регулювання національної економіки.

III. Результати

Сучасне формування податкової політики відбувається з урахуванням вимог Європейського Союзу. При цьому європейська спільнота не нав'язує нашій державі певну модель податкової системи, а навпаки – акцентує увагу на тому, що фіскальна система має формуватися на основі чинного державного устрою, ураховуючи 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., можна сказати, 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 недопустимим. Це неминуче призведе до зростання тіньового сектора економіки й поглиблення кризи у виробничій і фінансовій сферах.

Варто також наголосити й на тому, що Податковий Кодекс України, який було прийнято в 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 діяльності українських підприємств [5]. Але ці позитивні зміни не втілилися 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 на меті “збалансувати податкові надходження” згідно з бюджетними потребами, 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 та 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% і майже в два рази піднято ставки єдиного податку для сільгосппідприємств;

скасовано щомісячні авансові внески з податку на прибуток, проте посилено податковий контроль шляхом упровадження квартального звітного періоду для суб'єктів, результати діяльності яких у межах річного доходу вищі за 20 млн грн;

збільшено податкові ставки на 1% для спрощеної системи оподаткування, зокрема в 1,8 разів підвищилися 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 прийнято поділяти на

стимулюючу (або експансивну) та стримувальну (або рестрикційну);

недискреційну, застосування якої призводить до економічної рівноваги за допомогою автоматичних стабілізаторів без застосування спеціальних заходів з боку уряду.

Стимулююча фіскальна політика застосовується в період економічного спаду й виявляється у зменшенні податкових ставок і збільшенні державних видатків з метою стимулювання сукупного попиту. Стримувальна фіскальна політика, навпаки, покликана зменшити сукупний попит у період циклічного підйому, що має стримувати зростання інфляції.

Економіст І. Сосновський, крім вищезазначених типів податкової політики, виділяє також такі:

за функціями: політика податкових доходів і політика податкового регулювання;

за економічними рівнями: державна, регіональна та суб'єктів господарювання й 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 і розмірів податкових ставок тощо. В основі політики податкового регулювання лежить регулююча функція податків. Ця політика спрямована на регулювання економічних процесів шляхом встановлення способів і обсягів втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання.

Також 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 відносин між платниками податків і державою або територіальними громадами. Державна та регіональна податкові політики суттєво відрізняються лише в інструментах впливу та межах регулювання економіки. У свою чергу, податкова політика суб'єктів господарювання та фізичних осіб полягає у створенні відносин між платниками податків і органами, що здійснюють контроль, за яких перші, ураховуючи власні інтереси, мають дотримуватись законодавства й 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, які можна застосовувати на певному підприємстві [2, с. 85]:

обережний – керівництво підприємства в усьому дотримується вимог фіскальних органів і чинного законодавства, податковий облік ведуть у суворій відповідності до Податкового Кодексу України;

урівноважений – керівництво суб'єкта господарювання готове до оскарження певних позицій податкового обліку з органами податкового контролю, якщо має впевненість у своїй правоті;

ризикований – керівництво підприємства здатне оскаржувати у податкових органах правомірність ведення податкового обліку, навіть за умови, що конфлікт з органами, що здійснюють контроль, може бути вирішено не на користь суб'єкта господарювання через розбіжності в розумінні законодавчих норм керівництвом підприємства та роз'ясненнями податківців;

нейтральний – це тип податкової політики підприємства, що базується на ретельному моніторингу змін податкового законодавства, що дає змогу вчасно подавати податкову звітність і уникати суттєвих помилок у процесі ведення податкового обліку;

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;

агресивний – на підприємстві формується облікова політика, що включає бухгалтерський, податковий і фінансовий облік, із застосуванням методів податкової оптимізації (мінімізації) та податкового бюджетування.

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

Крім типів, провідні фахівці розглядають і певні форми податкової політики. Так, науковець М. Свєрдан 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 і запровадження різних видів пільг у 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].

Кожну з цих форм, як правило, самотійно не застосовують. На практиці прийнято поєднувати певні елементи кожної із зазначених форм податкової політики. Саме поєднання цих форм у різних комбінаціях породжує варіативність податкової політики, завдяки якій виникає її регуляторний потенціал.

Треба 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 боку, така політика призведе до економічного спаду та збільшення тіньового сектора економіки.

Перевагою політики економічного розвитку є те, що вона стимулює розвиток виробництва та сфери послуг, а отже, зумовлює економічне 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 зарахувати збалансування інтересів держави та платників податків, хоча на практиці такого збалансування інтересів майже неможливо досягти, оскільки їх інтереси обернені за цілями. Недоліком є складність утілення в життя такої політики, яка потребує високої фіскальної техніки й виваженої податкової моралі платників податків з поєднанням системного контролю з боку органів, що здійснюють контроль, за процесом оподаткування.

Між типами податкової політики та стадіями економічного циклу існує певний взаємозв'язок. Так, науковець М. Пашкевич запропонувала графічну модель, що відображає зв'язок бюджетного регулювання із 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 в зниженні та підвищенні податкових ставок. На нашу думку, ця графічна модель потребує вдосконалення, зокрема: треба розглядати не лише стадію спаду та підйому, а й "дно"

спаду та пік підйому. Також варто розглядати бюджетне регулювання як складніший 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 О. Кірєєв, В. Міщенко 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]. Автори [1] вважають, що ефективність податкової політики залежить від ступеня незалежності грошово-кредитної політики. З цією тезою важко не погодитися, адже саме

пряме фінансування Національним банком видатків уряду в 90-х рр. ХХ ст. і призвело до гіперінфляції та стагнації економіки.

На сучасному етапі розвитку податкової системи та економіки країни важливо сформувати таку податкову політику, яка б забезпечувала баланс інтересів суб'єктів господарювання, приватних підприємців і осіб, що потребують соціального захисту. Така політика має враховувати циклічність розвитку економіки. Базуючись на типах податкової політики та стадіях економічного циклу, пропонуємо підхід до формування податкової політики, що забезпечує її варіативність залежно від стадії циклу (рис. 1).

Як видно з рис. 1, на кожній із стадій економічного циклу податкова політика має свою мету.

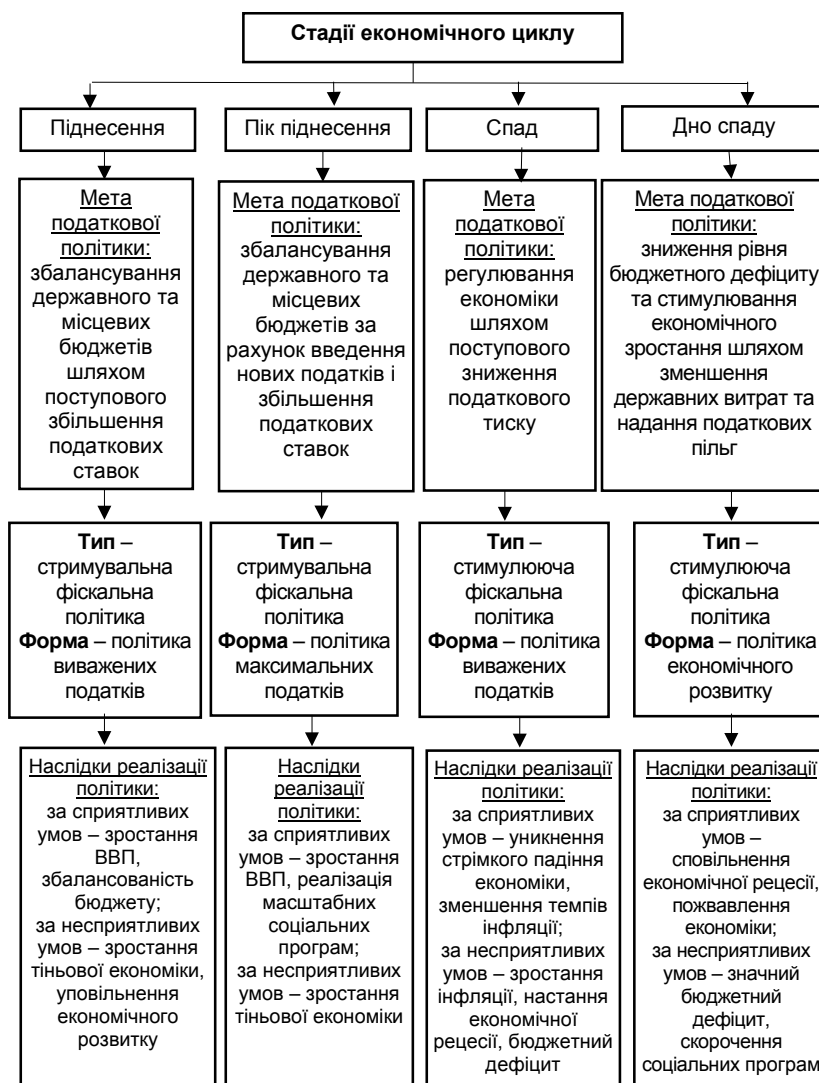


Рис. 1. Підхід до формування податкової політики, що забезпечує її варіативність залежно від стадій економічного циклу*

*Розроблено автором.

На стадії піднесення та в найвищій його точці мета податкової політики – максимізувати бюджетні надходження, але при цьому – стримати зростання тіньової економіки. Для

реалій української економіки подолати тіньову економіку вбачають неможливим завданням. На стадії спаду та на найнижчій його точці роль податкової політики зміню-

ється переважно в 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, яку ставить податкова політика на певній стадії економічного циклу, визначають тип і форму з метою формування її потенціалу конкурентоспроможності. Реалізація конкретної податкової політики може мати як позитивні, так і негативні наслідки для економіки, що й відображено на рис. 1. Треба зазначити, що немає ідеального типу або форми податкової політики. Кожен з типів податкової політики, регулюючи одні економічні процеси, завдає шкоди іншим. Саме тому конкурентоспроможність сучасної податкової політики формується на основі внутрішнього регуляторного потенціалу та її варіативності згідно з економічними позиціями 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 фіскальних інструментів. Визначено, що в цілому податкова політика поділяється на дискреційну та недискреційну. При цьому дискреційна політика включає в себе стимулюючу та стримувальну політику. Крім цього, за економічними рівнями прийнято виділяти державну, регіональну політику та політику суб'єктів господарювання й фізичних осіб. За часовими межами податкову політику поділяють на податкову тактику та податкову стратегію. Визначено форми податкової політики 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 й тип останньої. Реалізація кожного з типів і форм податкової політики матиме свої позитивні й негативні наслідки для національної економіки.

Список використаної літератури

1. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної 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. Коцук // Економіка України. – 2013. – № 3. – С. 73–85.
4. Пашкевич М. Трансфертно-варіативне бюджетне регулювання для розвитку територій: 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 30.11.2015.

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 каждо-

го 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

Variation and typology of tax policy is considered in the article. The article shows that the current tax policy has many disadvantages, such as the lack of a clear strategy and ignoring the need to regulate the economy through fiscal instruments. It was determined that the overall tax policy is divided into discretionary and nondiscretionary and involves stimulating and restraining policies. The proposed to highlight state policy, regional policy and policy of economic entities and individuals on economic levels. According to time factor it's proposed to divide tax policy on tax strategies and tax tactics. The forms of tax policy are defined and the relationship between tax policy types and stages of the economic cycle are established. It's determined that the forms of tax policy include: maximum tax policy, balanced tax policy and tax policy of economic development. It was determined that the use of any form and type of fiscal policy depends on the stage of the economic cycle.

The approach to the formation of tax policy on the basis of stages of the economic cycle is proposed, which should be based on the fact that each stage of the economic cycle corresponds to a certain goal of tax policy, which determines the shape and type of the latter. The implementation of each of the types and forms of tax policy should have its positive and negative consequences for the national economy.

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

УДК 316.6

В. В. Остапенкокандидат технічних наук, доцент
Запорізький обласний благодійний фонд "Соціально-технічне інноваційне агентство"
Запорізький національний технічний університет**КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГІВЛІ ПАТЕНТНИМИ ЛІЦЕНЗІЯМИ НА ІННОВАЦІЇ**

Розглянуто потенціал торгівлі патентними ліцензіями на розробки Запорізького регіону, проаналізовано вплив на соціально-економічну ситуацію правильної організації та проведення роботи з інтелектуальним капіталом і торгівлі патентними ліцензіями, зауважено на проблемах, що постають перед регіоном і державою в цій галузі. Надано рекомендації щодо організації патентно-ліцензійної роботи та виходу експлуатаційного режиму економіки на інноваційний рівень розвитку. У розвинутих країнах ця діяльність становить питому вагу національного доходу.

Ключові слова: інновація, патент, ліцензія, промислова власність, інтелектуальний капітал, комерціалізація, трансфер технологій, торгівля, кон'юнктурно-економічні дослідження.

I. Вступ

Наразі питання комерціалізації інтелектуального капіталу та виходу українських інновацій на рівень товарної продукції є особливо актуальним [2; 3; 4; 5].

Проте існують проблеми з продажем (торгівлею), рекламою та освоєнням на регіональних підприємствах об'єктів української інтелектуальної промислової власності, а також низка помилкових підходів, які ввійшли до практики господарювання та призводять до економічних збитків. П. Друкер у книзі "Ефективне управління" зазначав [1]: "Прибуток – це плата за ризик". Так, необхідно буде створити (відтворити) систему роботи з оцінкою та прийняттям інноваційних ризиків на рівні Запорізького регіону. Без цього стати успішним, економічно розвинути регіоном неможливо. На жаль, перестраховка, нерозуміння елементарних понять і авантюри призводять до непрацездатності, зокрема й здорових поки що елементів інноваційної системи діяльності, що загрожує вкрай тяжкими наслідками для населення.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути проблеми й результати торгівлі патентними ліцензіями на інновації: надати рекомендації щодо того, як зробити працездатною систему, що виробляє інновації: визначити моменти гармонізації законодавства з реаліями отримання прибутку на інноваціях, ефективної та результативної роботи цієї сфери економічного життя суспільства.

III. Результати

Десять років тому 10–20% прибутку промислових підприємств розвинутих країн становили торгівля ліцензіями та інжиніринг.

Крім того, грамотне патентування використовують для законної монополії на ринку та зростання вартості підприємств порівняно з вартістю їхніх виробничих фондів.

10–20%, а не 0% – це рівень, якого може досягти наша держава.

Вплив інновацій на різноманітні сфери життя відбувається у таких сферах:

1. Політика. Припинення рабовласництва в США після 70 років існування було зумовлено інновацією. Коли Е. Уїтні влаштував для групи друзів демонстрацію першої моделі своєї бавовноочищувальної машини, рабів уже почали масово відпускати на свободу, оскільки їх праця майже не окупала витрат. За годину він виконав на машині денну норму праці декількох робітників. У результаті обіцянки Е. Уїтні взяти патент на свій винахід і виготовити ще декілька машин було достатньо, щоб присутні на цій демонстрації віддали розпорядження засівати цілі поля бавовною.

Слава про машину поширювалася так швидко, що через кілька днів натовп плантаторів, що переживали скрутне становище, вибили двері житла винахідника та скопіювали машину.

Вона була сконструйована настільки геніально й просто, що згодом її принципово не змінювали. Е. Уїтні згодом багато судився, але не зміг заробити на цій машині більше, ніж витратив на судову тяганину.

Винахідник, що змінив вигляд Півдня та не отримав від цього нічого, переїхав на Північ США. Він заклав основи та винайшов обладнання для системи, що стала відомою як "американський спосіб виробництва".

Північ визнав заслуги Е. Уїтні та сплатив його послуги, тоді як Південь через 70 років був переможений у громадянській війні.

На жаль, у 2011 р. чиновник високого рангу в інноваційній сфері зазначив: "Ідеї винахідників – власність держави".

2. Відомість. Історія зберегла відомості про скіфського мудреця Анахарсиса, що жив у 638–559 рр. до н.е. та вигадав гру в шашки. Йому також приписують винайдення гончарного круга та якоря. Наразі вміння грати в шашки люди не вважають таким цінним, як ще тридцять років тому. Ці вічні ігри втратили актуальність для масової аудиторії.

Проте варто було лише запропонувати політичні шашки, орієнтовані на навчання виборців правильному вибору при голосуванні, як центральні телеканали, рекламна хвилина на яких коштує багато тисяч доларів, миттєво знайшли автора та створили сюжети про нову настільну гру.

3. Ціна акцій та продукції. Слава Т. Едісона була такою великою, що ще тільки чутки про те, що він вирішив проблему електричного освітлення, спричинили різке падіння цін на акції газових компаній.

Цікавим є курйозний випадок, що стався з молодим Т. Едісоном. Він вирішив, що повинен отримати 25 тис. дол. США за вугільний передавальний пристрій, але, перш ніж він встиг назвати цю суму, компанія "Вестерн Юніон" запропонувала йому 110 тис. А лише рік тому це компанія відмовилася сплатити таку саму суму А. Беллу за монополне право на телефон.

Т. Едісон погодився взяти гроші на абсолютно абсурдних умовах: він вимагав, щоб гроші виплачували йому по 6 тисяч на рік протягом сімнадцяти років (термін дії патенту).

Володіючи патентом на кінокамеру, він, як і Е. Уїтні, постійно стикався з охочими використати його винахід безкоштовно. Зірка німого кіно М. Пікфорд згадувала, як для зйомок фільмів доводилося виїжджати з США на Кубу, щоб не оплачувати покупку ліцензії на камеру й уникнути покарання з боку "громил Едісона".

Заводи "Дженерал Електрик", "Сіменс-Шуккерт", "Ачесон" корпорація "Белл" зобов'язані своїм існуванням Т. Едісону та його співробітниками.

Винахідники дають суспільству те, чого воно прагне, причому за меншу ціну, як і наказує економіка винахідництва. Але менше – не означає безкоштовно.

4. Галузеве домінування. Сім'я Кузнецових у Росії володіла підприємствами з фарфорового та фаянсового виробництва. Знання технологічних секретів було необхідним для контролю над фабриками.

Член-кореспондент АН УРСР, лауреат Ленінської премії, доктор технічних наук, професор Ю. А. Шульте розповідав про електроди фірми "Ачесон", що закуповували в США до того, як було побудовано Запорізький електродний завод. Дізнавшись про

можливість будівництва в СРСР подібного заводу, американська фірма запропонувала продавати електроди помітно дешевше. Українські електроди виявилися в 3,5 разів дешевші, ніж ті, що закуповували за кордоном.

5. Багатство. Б. Гейтс чудово зрозумів, як працювати з нематеріальними активами, і став на той момент найбагатшою людиною у світі. Так, у листопаді 1996 року IBM оцінювали в 70,7 млрд дол. США. А Microsoft – у 85,5 млрд дол. США, водночас як власність матеріальних активів компаній з урахуванням амортизації становила 16,6 і 0,93 млрд дол. США відповідно.

Стратегію сучасного винахідництва й торгівлі ліцензіями пояснюють за допомогою чотирьох термінів – інтелектуального капіталу та його складових: людського, структурного та споживчого капіталів.

Інтелектуальний капітал – це корисні знання (фонди знань), які, так само як і обладнання, існують і мають цінність тільки в контексті стратегії. Вартість компанії на ринку складається із суми основних фондів, оборотних коштів та інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал може бути як позитивним, так і негативним (наприклад, інтелектуальний капітал збільшив вартість Microsoft у 92 рази; запорізький завод "Дніпроспецсталь", частка якого у виробництві продукції на світовому ринку спецсталі становила 2,5%, було приватизовано за 5 млн дол. США).

Якщо продовжити цю аналогію, то всі підприємства галузі спеціальної сталі світу можна було б оцінити в 200 млн дол. США. А вартість ринку спецсталі реально значно вища, ніж ринку програмного забезпечення, тобто замість 200 млн дол. має бути хоча б 100 млрд дол. США. Тобто негативний інтелектуальний капітал знизив ринкову цінність "Дніпроспецсталі" в 500 разів. Інший аналог – "Криворіжсталь".

Щоб зрозуміти, як заробляти мільярди доларів на інтелектуальному капіталі, а зокрема, на торгівлі патентними ліцензіями, необхідно розглянути складові інтелектуального капіталу: людський, структурний і споживчий.

Людський капітал – це здатність винаходити, пропонувати клієнтам нові рішення. Радянська влада дала людям гарну освіту й зробила вагомий внесок у науку. Наразі ми маємо інтелектуальні сили, на створення яких СРСР віддав багато ресурсів. Деякі вчені та інженери виїхали за кордон, але це є неминучим у сфері людського капіталу.

У світі існує приблизно 7 млн патентів, термін дії патенту коливається від країни до країни, становлячи в середньому 20 років. У країнах з грамотним населенням проживає близько 7 млрд людей (тобто в середньому один патент на 20 тис. осіб населення на

рік). На 2 млн чоловік у Запорізькій області повинно бути у середньому 100 нових патентів на рік. Наша статистика є вищою (проте, тут є свої тонкощі – наразі є багато деклараційних патентів, а вони відрізняються від повних).

Розсортувати таку кількість інноваційних пропозицій (проектів) і виконати їх попередню економічну оцінку здатна лише одна компетентна людина. Наведено один конкретний випадок з практики, що в загальних рисах характеризує цей етап роботи.

У автора був патент і зразок випадку – одна банка свинцевого акумулятора. Він стверджував, що якщо зібрати акумулятор з таких банок, то він, маючи ті самі характеристики, буде в 5 разів легшим за звичайні акумулятори. Винахідник наполягав включити свою розробку до збірки “Інноваційний портрет Запоріжжя”. На його думку, це був технологічний прорив. Необхідно було провести технічну експертизу. Після зваження, вимірювання напруги та ампер-година, також розмови з технічним експертом було з’ясовано, що при знятих характеристиках акумулятор дійсно дасть 55 ампер-годин, але тільки при 2 вольтах. А от щоб було 12 вольт і 55 ампер-годин, треба в 6 разів більше банок. Відповідно, він уже не має переваги в масі. Винахіднику було пояснено, де він помилився, і запропоновано зустріч з експертом. Цей новатор зробив усе від нього залежне, але, на жаль, його технічне рішення містило прорахунки.

Це дуже важливо – втілити ідею в реальний зразок.

Для розуміння сутності роботи експерта з авторами пропонуємо власну класифікацію винаходів:

1. Новий винахід – винахід новий до закінчення конвенційного пріоритету (12 місяців). Після закінчення конвенційного пріоритету без проблем подати патент на такий винахід до країни, куди подали патент, уже неможливо. ЄСРП свого часу вдало запатентував електрошлаковий переплав (ЕШП), випередивши всього на дві години англійців. За ліцензії на ЕШП платили фірми США, Японії та інших країн. Новий винахід продати найвигідніше й найлегше.

Один запорізький автор, якому за його новий винахід пропонували 500 тис. дол. США, відмовився від продажу, а через рік йому вже нічого не пропонували.

2. “Зірка” – рідкісний різновид “нового винаходу”. “Зірки” – це, зазвичай, перші, так звані “піонерські винаходи”, що мають у майбутньому широке використання. Наприклад, лампа Едісона, телефон Белла, АК-47 Калашникова. “Дзеркальний ліхтар” Кулібіна “зіркою” вважати, ймовірно, не можна через малий комерційний потенціал, пов’язаний з низькою зрілістю “дзеркального ліхтаря” як

товару. Бавовноочищувальна машина Е. Уїтні також не “зірка”, точніше, вона була “зіркою” кілька днів, доки її не скопіювали та не зробили “барахолкою”. “Зірки” мають величезний споживчий і комерційний потенціал, оскільки в них, зазвичай, присутня геніальна простота, зумовлена їх близькістю до ідеального кінцевого результату. Їх можна вважати “аристократами” серед винаходів. Скажімо, більше 50% автоматів у світі – це АК, тільки-от заробляв на них, у основному, Китай.

Б. Гейтс чудово зрозумів, як просувати “зірку”, і став найбагатшою людиною у світі.

Варто зауважити, що ми не вміємо торгувати патентними ліцензіями, а просувати “зірку” – це мистецтво, яке потребує зрілості.

“Зірку” просувають або як продаж патентних ліцензій на неї, або організовуючи монопольне виробництво продукції на базі “зоряного патенту”. У другому випадку прибуток вищий приблизно в десять разів.

3. “Ноу-хау” – це винаходи, за якими закінчився термін конвенційного пріоритету, і вони не зареєстровані в країні продажу, але в них є тонкощі, які можна продати. Наші патентні фонди давно скопіювали іноземці. Українські патентні описи детальніші, ніж зарубіжні, а це для продажу “ноу-хау” є недоліком. Японці, наприклад, відомі тим, що запрошують наших фахівців до Японії на конференції, оплачуючи поїздку. Їм важливо перейняти їх досвід, а далі вони роблять усе самостійно.

Д. В. Іллінков, що був свого часу директором алюмінієвого заводу, вдало продав ліцензію в США. Це приклад правильної роботи.

4. “Барахолка” – це всі винаходи, що не діють у певній країні. У цій ситуації існує принцип “Бери безкоштовно все, що подобається”. Майже всі винаходи України запатентовані тільки в Україні, отже, через 12 місяців після подачі вони стають “барахолкою” для всього іншого світу, що є нерозумно та непристично для нашої країни.

5. “Пил”. Є багато фантазерів, ошуканців, “рятівників людства” та “графоманів від винахідництва”. Гарному експерту вони не є перешкодою, але створюють погану репутацію винахідництву. Ставитися до них треба дуже коректно. Наприклад, автор вважала, що вона винайшла пульт, що піднімає вантажі до 500 кг – щось на зразок пульта дистанційного керування телевізора, тільки якщо спрямувати його на предмет, він переносить його повітрям. Усе це виявилось фантазією. Так, експерт повинен бути ще й психологом.

Ще до нашої ери Л. Тіт зазначав: “Узагалі людські вигадки бувають гарними лише на словах, але якщо випробувати їх, а не лише розмірковувати про їх застосування, то вони не виправдовують очікувань”.

Робота експерта полягає в тому, щоб уміти відрізнити одне від іншого (це приходить з досвідом) і якнайшвидше оцінити економічний потенціал винаходу. Оцінити винахід простіше й дешевше, ніж його патентування, отже, насамперед необхідно зробити саме це. У процесі оцінювання можна зробити висновок, чи варто патентувати це технічне рішення, а також де і як його патентувати. Психологічно тут важливо, щоб люди почували себе гравцями, а не “м’ячем” у грі. Експерт, у свою чергу, повинен працювати з новими винаходами.

5. Структурний капітал – це структуризатор знань, що “упаковує” їх і систематизує. Його завдання – збереження “рецептів” і передача знань.

Структурний капітал організовує людський капітал так, щоб ним можна було користуватися знову й знову. Його можна відтворювати, виявляти пайову участь.

На жаль, ми не маємо повноцінної структури, що взаємопов’язано створює структурний капітал. Більше того, ми не маємо досвіду продажів патентних ліцензій і трансферу технологій, хоча могли б його швидко придбати.

Організувати продаж може повноцінна структура, яка здатна оцінити потенціал винаходу, взяти його в роботу, отримати на нього охоронні документи та успішно використовувати або продати його (це і є трансфер).

Для такої команди потрібні такі фахівці: економіст-керівник, технічні експерти (консультанти в галузях техніки, що залучає економіст-керівник), патентознавці, юристи, перекладачі, фахівці з протоколу та етикету (яких залучають), фінансист, бухгалтер.

Такий великий перелік фахівців можна пояснити тим, що одна людина не може одночасно все знати, тому кожен повинен виконувати свої “професійні функції”. Адже знайти те, що можна продати, дуже складно, і оформляти, наприклад, юридичну сторону повинен фахівець.

Економіст повинен уміти розраховувати витрати й економічну ефективність, володіти техніко-економічним і функціонально-вартісним аналізом, добре розбиратися в техніці та правильно відбирати базові варіанти, знати нормування та організацію виробництва, розбиратися в інвестиційних розрахунках. Він має володіти знаннями з патентознавства, стратегії та тактики винахідництва та теорії вирішення винахідницьких завдань (ТРВЗ).

Поки що в Україні створюється, в основному, структурний капітал у вигляді патентів України, яким “гріш ціна”. Пора почати працювати на економічний результат.

Споживчий капітал – це відносини (взаєморозуміння, довіра й доступність) організації із споживачами її продукції. Саме у

відносинах з покупцями та клієнтами інтелектуальний капітал перетворюється в гроші.

На жаль, через ненормальну ситуацію із структурним капіталом наші потенційні клієнти звикли брати в нас інтелектуальний продукт даром.

Винаходити ми вміємо, але користуватися винаходами з вигодою для держави – не можемо.

Окреслено реальний стан справ із структурами, покликаними торгувати ліцензіями.

Великих структур у Запоріжжі чотири:

- ЗЦНТЕІ;
- ЗТПП;
- Запорізький регіональний центр Державного агентства України з інвестицій та розвитку;
- Запорізька Рада Всеукраїнського товариства винахідників і раціоналізаторів.

Крім того, є ще сім приватних агентств, фондів і фірм, що займаються інноваціями. Успішно працює “Приватне патентне бюро”. Роботу всіх структур необхідно скоординувати – це різко підвищить їх результативність.

Коротко охарактеризуємо ці організації.

ЗЦНТЕІ (Запорізький центр науково-технічної та економічної інформації). Отримує патенти України та реєструє авторські права, “бізнес-інкубатор” без грошей – це декларація про наміри, “біржа інтелектуальної власності” – це теж тільки початок великого шляху. Традиційно автори та запорізькі підприємства звертаються до ЗЦНТЕІ.

ЗТПП (Запорізька торгово-промислова палата) – має зв’язки із зарубіжними палатами, штатом перекладачів і юристів. Займається реєстрацією підприємств і товарних знаків.

Запорізький регіональний центр Державного агентства України з інвестицій та розвитку. На сайті цього агентства розміщено всі інвестиційні об’єкти України, зокрема по галузях, що заслуговують на увагу.

Запорізька Рада Всеукраїнського товариства винахідників і раціоналізаторів має зв’язки з авторами та досвід громадської роботи.

Запорука успіху – сконцентрувати сили та скоординувати їх роботу.

У результаті будемо мати дуже прості можливості:

- провести технічну експертизу;
- оцінити об’єкт творчості економічно;
- рекомендувати країні патентування;
- задіяти патентний захист у першій країні;
- мати й використовувати закордонних агентів або самостійно отримати можливість провести переговори з потенційними зацікавленими у використанні інновації сторонами;
- гарантувати, що за 12 місяців ми дійсно можемо задіяти процес патентування в обраних країнах;

- фінансово та юридично так скласти договори, щоб усі зацікавлені сторони отримували прибуток, при цьому максимізуючи шанси й мінімізуючи ризики;
- забезпечувати самофінансування та зростання організаційних структур, які проводять цю діяльність.

Надзавданням при цьому є наведення порядку у винахідництві через гамонію в суспільстві. Можна уявити таку піраміду: на десять школярів – один студент вишу, на десять студентів вишу – один успішний інженер-винахідник-патентовласник, і всі інші працюють на нього, розуміючи, що якби не його ідеї, то їх заробіток був би набагато меншим. Це було б нормальним станом справ із “цінностями”. Інакше ми можемо й надалі стверджувати, що будь-хто може керувати державою.

Місія винахідництва й торгівлі патентними ліцензіями – робота на благо гуманізму та цивілізації шляхом надання кращих можливостей для задоволення потреб людей. Успіх приносить успіх!

IV. Висновки

Отже, маємо зробити такі практичні рекомендації:

1. Підготовка патентної служби до закордонного патентування.

Необхідно зібрати адреси патентних агентств країн світу, зразки форм для подання патентних заявок, суми до сплати та реквізити.

Ця робота формальна, але без неї неможливе закордонне патентування. Наразі такої готовності немає, тим більше – оптимізації патентування.

2. Оцінювання потенціалу інновацій.

Ця частина роботи – ключ до успіху.

3. Юридичний супровід.

Оцінювання потенціалу забезпечить ймовірний обсяг надходжень від продажів, дасть змогу визначити пайову участь, імовірні витрати та ризики. І хоча, у принципі, усе неначе зрозуміло, але тонкощів у законодавствах країн продажу патентних ліцензій буде багато. Тому юридичний супровід є необхідним.

4. Продажі.

Враховуючи наведені приклади значущості правильного закріплення прав, що не менш важливо, динамічно концентруючи зусилля, продаж може здійснювати тільки правильно сформована команда.

Спочатку ця команда розглядає можливість виробляти інноваційний продукт на українських виробничих потужностях, оскільки звичайним явищем для інноваційних продуктів є висока норма прибутку, що, поряд з патентним захистом ринків, може дати суттєві переваги промисловцям, що ними зацікавилися.

При правильній торгівлі створюється пропозиція, від якої “неможливо відмовитися”. Нею обов’язково скористаються якщо не одні, то інші.

Ситуація тут має розвиватися за приказкою “тисячі заробляти важко, мільйони – легко”.

5. Прогнозовані економічні результати.

У результаті приріст обсягів чистої продукції регіону становитиме 10–20%.

Список використаної літератури

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2008. – 288 с.
2. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій. Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – С. 434.
3. Про інноваційну діяльність. Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 36. – С. 266.
4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 13. – С. 93.
5. Питання створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки: розпорядження від 27.12.2006 р. № 669-р Кабінету Міністрів України.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2015.

Остапенко В. В. Концептуальный подход к повышению эффективности торговли патентными лицензиями на инновации

В статье рассмотрен потенциал торговли патентными лицензиями на разработки Запорожского региона, проанализировано влияние на социально-экономическую ситуацию правильной организации и проведения работы с интеллектуальным капиталом и торговли патентными лицензиями, отмечены проблемы, которые стоят перед регионом и государством в этой области. Даны рекомендации по организации патентно-лицензионной работы и выходу эксплуатационного режима существующей экономики на инновационный уровень развития. В развитых странах эта деятельность составляет существенную часть национального дохода.

Ключевые слова: инновация, патент, лицензия, промышленная собственность, интеллектуальный капитал, коммерциализация, трансфер технологий, торговля, конъюнктурно-экономические исследования.

Ostapenko V. Conceptual Propositions of Effectiveness Increase of Trade in Licenses under a Patent

The problem of commercialization of the existing intellectual capital and elimination of domestic innovations on the level of commercial products placed in recent years quite aggressively. Considered a likely potential trade patent licenses for the development of the Zaporozhye region. The influence of the socio-economic situation and the proper organization of the work with the intellectual capital and trade in patent licenses. Showing facing the region and power problems in this area. Recommendations on the organization of patent and licensing work and translating the operating mode of the existing economy to innovative development mode. Harmony in society is not possible without putting in order in invention. One can imagine the following pyramid: ten students there is one university student, ten university students account for a successful engineer. This engineer – is the inventor-patent holder. And all the others work for him. Using all of his ideas provides an increased salary. This is normal. The mission of invention and patent licensing trade – work for the good of humanity and civilization, by providing new and better opportunities to meet people’s needs. Success breeds success! With the right trade offer is created, “you can not refuse.” Its definitely buy if not one, then the other. Sometimes, it happens to put the invention “under the carpet”. The situation is developing in the saying “thousands of hard earned millions earned easily.” In developed countries, trade patents for invention and engineering bring a substantial portion of the national income. As a result, the proper organization of the work with the intellectual capital increase of volumes of production in the region of production will be 10–20%. And it does not require large material costs. A new original classification of inventions in order to maximize the rapid assessment of the commercial potential of patenting.

Key words: *innovation, patents, licenses, industrial property, intellectual capital, commercialization, technology transfer, trade, market and economic research.*

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 330.46

К. Г. Васильченко

викладач

Одеський національний економічний університет

КОНЦЕПЦІЯ АГЕНТНО-ДИНАМІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ ГОСПОДАРЬСЬКОГО МЕНТАЛІТЕТУ

У статті розглянуто можливість формалізації факторів господарського менталітету за допомогою національно-орієнтованої типології Г. Хофстеде в межах агентно-динамічного підходу, у якому агент, який приймає рішення згідно з власними вподобаннями, взаємодіє з динамічним економічним середовищем. Сформульовано концепцію створення агентної моделі, що враховує фактор господарського менталітету агентів – суб'єктів економічних відносин. Зроблено висновок щодо труднощів реалізації запропонованого підходу та перспектив його розвитку.

Ключові слова: агентне моделювання, господарський менталітет, неформальні інститути.

I. Вступ

Проблему менталітету, яку постійно розглядають соціологи, практично не враховують у економічних моделях. Причини зростання або навпаки – відставання в розвитку певної країни традиційно прийнято пояснювати технічними або економічними факторами. Проте Україна, держава, що має великий економічний потенціал, помітно відстає від сусідніх і практично перетворюється в країну “третього світу”.

Правила проведення реформ, регламентовані МВФ, передбачають економічне зростання, що супроводжується підвищенням рівня життя. Однак наслідки соціально-економічних перетворень в Україні відрізнялися від очікуваних, що змусило вчених з різних галузей науки замислитися про причини спотвореного впливу реформ на економіку. Аналізуючи причини економічного відставання України, багато соціологів і економістів вказують на суперечності формальних правил, що встановлює влада, і неформальних інститутів, що склалися історично, що перешкоджають підходам, які стосуються у процесі реформування.

Менталітет як неформальний інститут проектує накопичену за період існування етносу інформацію на всі сфери життя, зокрема політику та економіку. Як і більшість неформальних інститутів, він схильний мати стійкий стан, інертно розвивається та чинить опір зовнішньому впливу. Остання риса особливо стосується спроб нав'язування інститутів із чужих культур і товариств.

Велику увагу проблемі неформальних інститутів приділяли соціологи європейських країн і США. Японське економічне диво було

певним викликом європейській цивілізації, що змусило західних менеджерів переглянути погляди на управління персоналом підприємства. Ще одним стимулом до вивчення національних особливостей була поява великих міжнародних корпорацій, до співробітників яких були потрібні різні підходи. У ХХ ст. почали з'являтися національно орієнтовані типології, спрямовані на вивчення найістотніших переваг етносу. Вплив культурних норм на економічну поведінку відображено в типологіях, запропонованих у працях Р. Льюїса [6], У. Ноймана [11], У. Оучи [11], Е. Холла [9], Г. Хофстеде [10].

На пострадянському просторі активно проводять дослідження неформальних інститутів. Вони активізувалися з розпадом СРСР і початком проведення ринкових реформ [5]. Публікації останніх років свідчать про підвищення інтересу до проблеми менталітету з боку українських учених.

У праці В. Осецького [8] господарський менталітет розглянуто як фактор, що впливає на інституційне середовище. На думку автора, “на сучасному етапі соціально-економічного розвитку важливу роль відіграють інституціональні фактори, які визначають результати економічної діяльності на всіх рівнях господарювання, і навіть незначна динаміка інституційної структури має істотний, якщо не вирішальний, вплив на рівень економічної активності” [8, с. 76]. Учений розглядає господарський менталітет як неформальний інститут, активізація якого відбувається в умовах неефективності офіційних інститутів.

Спроби дослідити вплив господарського менталітету, що виміряно кількісно, на економічні показники країни було здійснено у праці українських учених З. Галушки та О. Лусте [2, с. 15]. За допомогою кореляцій-

но-регресійного аналізу вони дослідили залежності між ментальними характеристиками суспільства й показниками економічного розвитку країни, у якості яких було обрано ВВП на душу населення, індекс економічної свободи та глобальний інноваційний індекс.

Альтернативою статистичних методів дослідження впливу менталітету може бути агентне моделювання. За допомогою комплексу імітаційних моделей проблему можна розглянути характерним для агентного підходу способом – від низу до верху (наприклад, реакція колективу є результатом рішень окремих співробітників, економічне зростання країни визначає робота окремих підприємств тощо).

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути концепцію агентно-динамічного моделювання.

III. Результати

В агентно-динамічному методі, запропонованому на кафедрі економічної кібернетики Одеського національного економічного університету, розглянуто взаємодію агентів з деяким пасивним середовищем. Його можна

описати за допомогою класичних економічних моделей під час вирішення макроекономічних завдань, або воно може бути, наприклад, підприємством, якщо предметом вивчення є мікрорівень. Також можливе вивчення окремих складових економічної системи країни, зокрема, Пенсійного фонду [1, с. 94].

Вперше АДМ застосовували до моделі фон Неймана [12, с. 283]. За допомогою цього методу її було розширено, враховано маркетингову політику підприємців, що керують виробничими процесами. Динаміка окремих процесів і цін на окремі продукти пов'язана з динамікою на макрорівні.

Наразі АДМ не враховує впливу ментальних особливостей учасників економічних відносин. Проте ментальний фактор може істотно впливати на їх розвиток. У цьому дослідженні здійснено спробу описати концепцію розробки агентної моделі, що враховує фактор ментальності суб'єктів економічних відносин. Схематично концепцію агентно-динамічного моделювання із урахуванням фактора ментальності агентів подано на рис. 1.

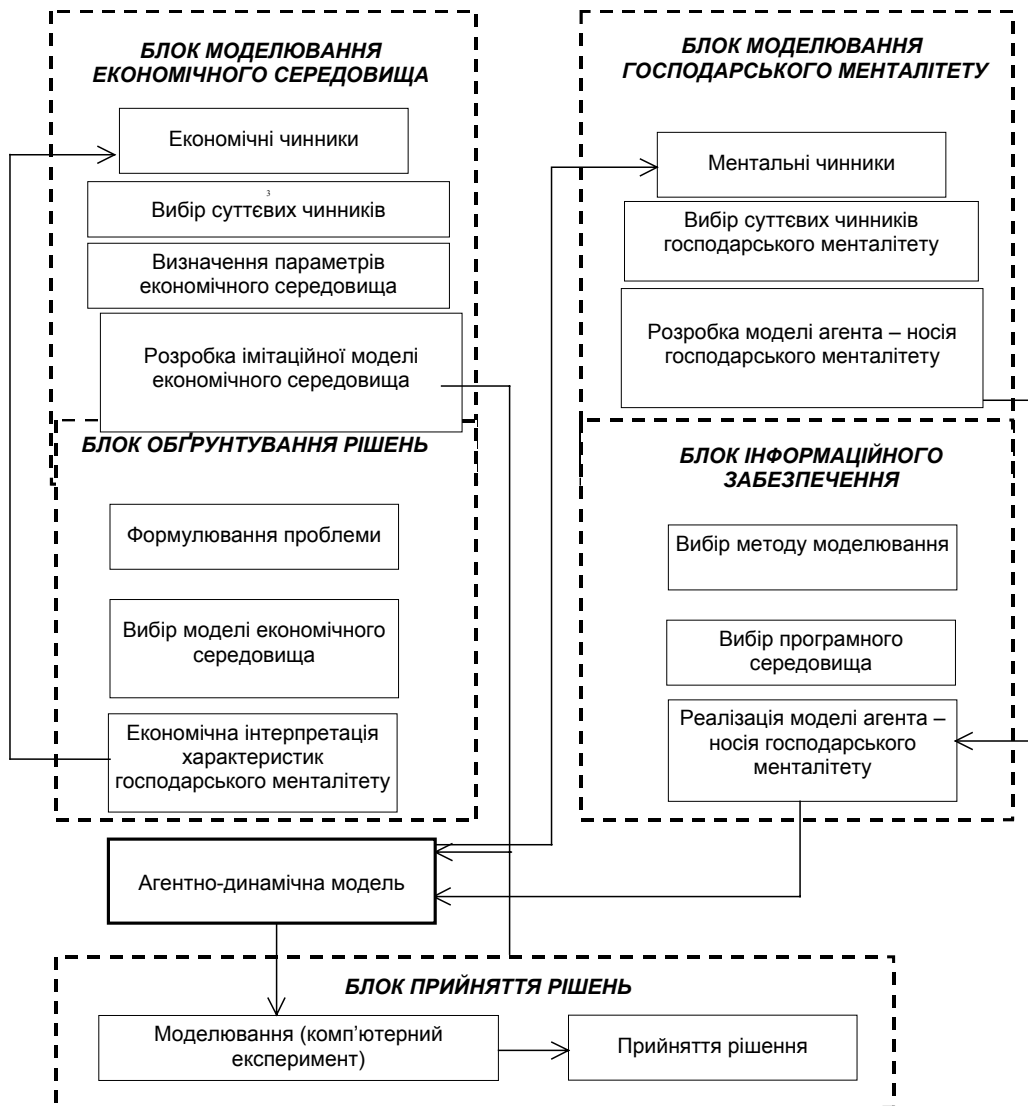


Рис. 1. Концепція агентно-динамічного моделювання із урахуванням фактора ментальності агента – суб'єкта економічних відносин

Постановка завдання є першим етапом, на якому важливо конкретизувати мету, об'єкт і предмет дослідження. Правильно сформульована мета дає змогу точно описати економічне середовище та вибрати ті економічні та ментальні чинники, які можуть істотно вплинути на процес або явище, яке досліджують.

Незважаючи на різноманіття факторів, що впливають на поведінку суб'єктів, необхідно виокремити найзначущі з них, які найбільшою мірою визначають вибір, і дати їм економічну інтерпретацію. Наприклад, дослідники українського національного менталітету звертають увагу на властиву українському господарнику націленість на максимізацію сьогочасної вигоди, а не на вирішення стратегічних завдань. Таким чином, ця характеристика впливає на розподіл доходів підприємства, а з огляду на дослідження впливу менталітету на економічне зростання її можна інтерпретувати як фактор, що впливає на норму накопичення.

Спроби врахувати ментальні чинники в моделі супроводжували дві проблеми:

1) труднощі формалізації цього чинника; 2) відсутність чітких функціональних залежностей між кількісними характеристиками господарського менталітету й економічними показниками, на які ці характеристики впливають. Очевидно, що вплив господарського менталітету відображається в поведінці суб'єктів економічних відносин, проте його кількісна оцінка викликає труднощі. Більшість розроблених соціологами класифікацій, присвячених структуризації поведінкових особливостей, обмежуються якісним описом ментальних відмінностей.

Для оцінювання впливу господарського менталітету в роботі використовують типологію організаційних культур голландського соціопсихолога Г. Хофстеде [10]. Основна ідея його теорії полягає в описі культури за допомогою шести характеристик, що деталізують властиві певному етносу переваги.

У табл. 1 наведено характеристики, які Г. Хофстеде називає "вимірами" [10], та їх короткий опис.

Таблиця 1

Характеристики національної культури (типологія Г. Хофстеде)

Характеристика	Короткий опис
Power Distance	Реакція суспільства на соціальну нерівність між людьми
Individualism	Прагнення дотримуватися власних інтересів або інтересів колективу
Masculinity	Характеристика демонструє, наскільки жорстко в суспільстві розподілено соціальні ролі й трудові функції між статями
Uncertainty Avoidance	Поведінка в умовах невизначеності
Long Term Orientation	Відображає рівень ощадливості у витратах
Indulgence	Ступінь свободи задоволення потреб

Значну частину відомостей про культурні цінності різних етносів отримано з опитувань, проведених серед службовців компанії IBM. У процесі дослідження було опитано 116 тис. службовців у 40 країнах. Результати дослідження дали змогу присвоїти кожній країні кількісний рейтинг по кожній з шести параметрів (рис. 2). Це було підставою для створення типології, яку, завдяки вдалому підбору параметрів, вважають однією з найпопулярніших у галузі дослідження господарського менталітету.

Як приклад економічної інтерпретації наведених характеристик порівнюємо чисельні значення характеристики "Long Term Orientation" для України, Китаю та Латвії, а також частки інвестицій у основний капітал цих країн. Частка інвестицій (2008 р.) у ВВП: Україна – 26%, Китай – понад 40%, Латвія – 30–35% [7, с. 220]. Значення "Long Term Orientation", відповідно, 55, 87 і 69 (рис. 2).

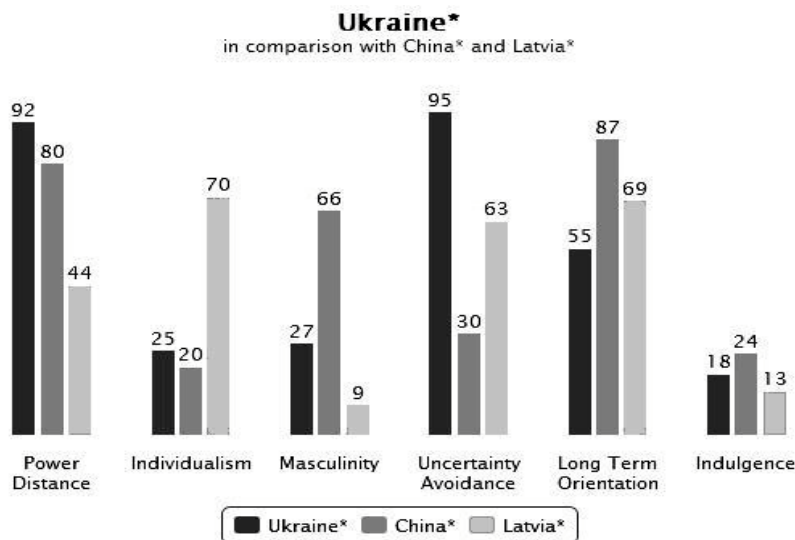


Рис. 2. Порівняльний аналіз характеристик господарського менталітету для України, Китаю та Латвії (типологія Г. Хофстеде) [3]

Таким чином, частка інвестицій у основний капітал корелює зі значеннями ментальної характеристики й може бути функціонально описана як $s \approx 0.005 lto$.

Програмним середовищем моделювання в роботі обрано AnyLogic [4, с. 35]. Економічне середовище, у якому доведеться діяти агенту, можна описати за допомогою рівнянь будь-якої класичної моделі або, наприклад, набором дискретних станів, за допомогою яких явище або процес, які розглядають, можуть бути адекватно описані. Ментальні властивості агента описуються за допомогою певного набору змінних. Значення цих змінних і визначають поведінку агента при впровадженні його в економічне середовище.

Важливим моментом є перевірка створеної моделі на адекватність. Незважаючи на визнану умовність функціональних взаємозв'язків ментальних характеристик і економічних параметрів, які є їх інтерпретацією, кінцевий результат моделювання повинен правильно описувати тенденцію розвитку досліджуваного об'єкта.

Якщо результати перевірки ставлять під сумнів якість моделі, необхідно повторити її калібрування з метою приведення її у відповідність з вимогами.

Отже, цей підхід дає змогу виявити реакцію економічної системи на поведінку неоднорідних агентних спільнот, члени яких по-різному поведуться в одному середовищі. Можливе створення змішаних колективів, у яких одні ментальні характеристики виявляються лише в частини агентів, а інші – у всього “населення”, з метою виявлення реакції системи на подібні поєднання.

IV. Висновки

Недосконалою з математичного погляду, ланкою запропонованої концепції є економічна інтерпретація ментальних характеристик, обчислених за методикою Г. Хофстеде. Певним обмеженням підходу є неточність функціональних залежностей; незначний набір характеристик менталітету, що мають кількісний вигляд; вільне трактування наведених у типології величин. Крім того, варто пам'ятати, що всі ментальні характеристики не є статичними величинами, і те, що було актуальним для етносу на момент розробки типології, може не бути актуальним пізніше.

Перспективи наведеного підходу полягають у можливості значного розширення економічних моделей з урахуванням психологічних особливостей суб'єктів економічних відносин, поведінку яких у більшості моделей вважають раціональною.

Список використаної літератури

1. Васильченко К. Г. Агентная модель динамики Пенсионного фонда / К. Г. Васи-

льченко // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2012. – № 7(159). – С. 90–98.

2. Галушка З. І. Аналіз впливу господарського менталітету на економічний розвиток країни / З. І. Галушка, О. О. Лусте // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія “Економіка”. – 2013. – № 12 (153). – С. 13–18.
3. Вимірювання національних культур. Порівняльні характеристики [Електронний ресурс] // Центр Хофстеде. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://geert-hofstede.com/ukraine.html>.
4. Карпов Ю. Г. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5/ Ю. Г. Карпов. – Санкт-Петербург: БХВ-Петербург, 2005. – 400 с.
5. Лемещенко П. С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия: научное издание / П. С. Лемещенко, А. М. Сидорова. – Минск: Мисанта, 2013. – 99 с.
6. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: пер. с англ. / Р. Д. Льюис. – Москва: Дело, 1999. – С. 448.
7. Миркин Я. М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски / Я. М. Миркин. – Москва: GELEOS PublishingHouse; Кэпитал Трейд Компани, 2011. – С. 480.
8. Осецький В. Л. Господарський менталітет як чинник розвитку інституційного середовища / В. Л. Осецький // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія “Економіка”. – 2013. – № 12 (153). – С. 75–79.
9. Холл Э. Т. За пределами культуры / Э. Т. Холл. – New York: Doubleday, 1976. – С. 298.
10. Hofstede G. Dimensionalizingcultures: the Hofstedemodelincontext [Електронний ресурс] / G. Hofstede// Університет Західного Вашингтона. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.wvu.edu/culture/hofstede.Htm/>.
11. Чайка Г. Л. Культура делового общения менеджера: учеб. пособ. / Г. Л. Чайка. – Киев: Знание, 2005. – С. 442.
12. Якуб Є. С. Агентно- и молекулярно-динамические методы моделирования. Аналогии и различия / Є. С. Якуб // Моніторинг, моделювання та менеджмент емерджентної економіки: зб. наук. пр. II Міжнародної науково-практичної конференції; 8–10 вересня 2010 р., м. Черкаси–Одеса. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – С. 283–284.

Стаття надійшла до редакції 22.12.2015.

Васильченко К. Г. Концепция агентно-динамического моделирования с учетом факторов хозяйственного менталитета

В статье рассмотрена возможность формализации факторов хозяйственного менталитета с помощью национально-ориентированной типологии Г. Хофстеде в рамках агентно-динамического подхода, в котором агент, принимающий решения в силу собственных предпочтений, взаимодействует с динамической экономической средой. Сформулирована концепция построения агентной модели, учитывающей фактор хозяйственного менталитета агентов – субъектов экономических отношений. Сделаны выводы о трудностях реализации предложенного подхода и перспективах его развития.

Ключевые слова: агентное моделирование, хозяйственный менталитет, неформальные институты.

Vasylychenko K. Concept of the Agent-Based Modeling with Accounting of Economical Mentality Factors

One of the problems of the Ukrainian economy is the presence of informal institutions, which often oppose a successful transformation. Scientific studies do not take into account the study of the informal rules of the game, missing many important motivation and incentives that drive people, their values and constraints that determine the economic and non-economic behavior. A significant outflow of capital to offshores, coupled with distrust of the legal system characterizes the Ukrainian business executive as short-term oriented subject that does not solve the strategic objectives. Therefore national economic mentality can be a factor that explains the reasons for economic backwardness compared to countries with similar economic characteristics.

The article describes the use of computer modeling in relation to socio-economic processes. Modern software tools allow you to create complex models using a variety of approaches. Agent approach is one of the computer simulation methods. As agents, endowed with the mentality in the model are the entrepreneurs who have different understandings of the purpose of the work of the enterprise. The agent acts as economic environment in which as one of the classical economic models may be used. Agent takes the decisions that determined of his mentality. System response is the result of decisions taken by its separate entities. Particular interest is the creation of mixed companies with variable behavior of subjects.

The author puts forward the hypothesis that the economic mentality of factors can be interpreted in economic terms. The possibility of formalizing economic factors with the help of the national mentality-oriented typology of G. Hofstede within agent-dynamic approach, in which the decision-making agents according their own preferences, interacts with a dynamic economic environment is discussed. A concept of the construction of the agent-based model, which takes into account factors of economic mentality, is formulated. Conclusions about the prospects of development and challenges of the implementation of the proposed approach are presented.

Key words: agent-based modeling, economical mentality, informal institutes.

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕАЛІЗОВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто структуру грошового потоку як математичної функції та створено моделі оцінювання різних методів прогнозування обсягу грошового потоку в майбутніх періодах. Як спосіб подолання ризику недосягнення запланованої доходності наступного виробничого періоду запропоновано створення операційного резервного фонду підприємства. Розроблено математичну модель операційного резервного фонду та здійснено розрахунок його обсягу на кожен наступний операційний період. Запропоновано підхід до розрахунку ефекту від використання операційного резервного фонду впродовж виробничого періоду.

Ключові слова: резервний фонд, експоненціальна функція, сила зростання, коефіцієнт дисконтування, грошовий потік.

I. Вступ

Виробничий план підприємства поділяється на операційні виробничі плани, де операційний період – місяць. Кожен операційний період повинен мати відповідне фінансове та матеріальне забезпечення. Але на певних етапах розрахунку може виникати фінансова та матеріальна нереалізованість операційного періоду. Фінансова реалізованість операційного періоду – це сукупність декількох видів оцінювання: ресурсна реалізованість, тобто наявність ресурсів; економічна реалізованість, яка вказує на мінімальність витрат у цьому операційному періоді; фінансова реалізованість, тобто забезпеченість фінансовими ресурсами планових показників періоду. Так, актуальним є дослідження умов достатнього фінансування кожного операційного періоду виробничого процесу, оперативне коригування тих ситуацій, коли виникають лаги між надходженням грошей на рахунок підприємства (наприклад, від дебіторської заборгованості) та виплатами за короткостроковими заборгованостями чи поточними обов'язковими витратами. Отже, фінансова реалізованість – це формування такої структури фінансових надходжень і фінансових витрат операційного періоду на кожному етапі розрахунку, в якій наявна достатня кількість коштів для забезпечення потреб операційного періоду. Процес прийняття таких фінансових рішень найчастіше ґрунтується на інструментальних (кількісних) методах. Одним із таких методів є прогнозування, яке дає змогу виявляти оптимальні варіанти дій у процесі управління підприємством. З погляду короткострокового операційного прогнозування та планування роботи підприємства в умовах невизначеності та ризику для розробки прогнозів на майбутній період, крім поширених

балансових методів, найдоцільнішим є використання кореляційних і автокореляційних методів. Адже гарантувати наявність пропорційних логічних зв'язків між показниками досліджуваного економічного процесу неможливо. Також неможливо гарантувати наявність безпомилкових експертних прогнозів для цього самого досліджуваного економічного процесу.

Дослідженням питання безперервного та повного фінансового забезпечення операційного періоду присвячено праці як українських (В. Ковалев, Н. Лутчин, А. Миронюк, Б. Москаль та ін.), так і зарубіжних учених (І. Ансофф, Дж. Котлер, Р. Минцберг, Дж. Фостер, Е. Хелферт, Ч. Хонгрен та ін.). Крім використання прогнозних методів, вважається, що створення внутрішніх фінансових резервів є ефективним засобом, який зміцнює фінансову стійкість підприємства та сприяє підвищенню його ринкової вартості. Із проведених раніше досліджень можна зробити висновок, що питання нестачі коштів усередині виробничого періоду завжди вирішували розміщенням на розрахунковому рахунку підприємства певної суми (цільового сальдо коштів). Для забезпечення витрат *i*-го періоду цих коштів може бути недостатньо. Існують ситуації, коли виникає часовий розрив між необхідністю обов'язкових виплат і відтермінуванням платежів. Таку нестачу коштів відновлюють декількома засобами: нарощуванням суми цільового сальдо коштів на розрахунковому рахунку та вилученням коштів із страхового запасу швидколіквідних активів, залученням зовнішніх кредитів. Також цю проблему можна вирішувати завдяки створенню операційного резервного фонду, обсяг якого є гнучким, розрахованим на період на підставі даних попереднього періоду.

II. Постановка завдання

Метою статті є вивчення умов достатнього фінансування операційного періоду на

підприємстві, тобто вирішення проблеми фінансової реалізованості операційного періоду. Для цього за допомогою кореляційних методів проаналізуємо структури функцій доходу, витрат, прибутку для можливості розробки на їх основі точного прогнозу значення виробничих показників наступного операційного періоду. Також метою статті є розробка дієвого засобу подолання ризику недостатності фінансування наступного операційного періоду, а саме – створення операційного резервного фонду підприємств.

III. Результати

Прогнозні показники діяльності підприємства на наступний операційний період, як правило, відображають у прогнозній балансовій документації. Для оцінювання точності прогнозування значення грошового потоку

на i -му інтервалі (операційному періоді) розглянемо пропорційний метод, який найчастіше використовують на практиці [9, с. 118]. Обсяг прогнозного грошового потоку розраховують на основі методу пропорцій:

$$D_{i+1} = \frac{D_i}{D_{i-1}} D_i \times 100\%. \quad (1)$$

Розглянемо п'ять додатних грошових потоків доходу на п'яти виробництвах [4, с. 236] (табл. 1). Знайдемо прогнозні значення D_i' грошових потоків 1–5 та порівняємо їх із наявними даними D_i . У кожній точці розрахуємо співвідношення:

$$E_i = \frac{D_i'}{D_i} \times 100\%. \quad (2)$$

Таблиця 1

Прогнозні та базові значення обсягів грошових потоків 1–5

D1												
D1	2,95	2,97	3,07	3,15	3,28	3,39	3,63	3,75	3,77	3,76	3,82	3,71
D1'	-	2,95	2,99	3,17	3,23	3,42	3,50	3,89	3,87	3,79	3,75	3,88
E1%	-	99,33	97,40	100,74	98,54	100,75	96,52	103,65	102,7	100,8	98,17	104,6
D2												
D2	5,10	5,00	4,80	5,70	5,80	6,00	7,10	6,70	5,30	9,30	8,40	11,40
D2'	-	5,10	4,90	4,61	6,77	5,90	6,21	8,40	6,32	4,19	16,32	7,59
E2%	-	102,0	102,1	80,84	116,70	98,36	87,42	125,40	119,2	45,08	194,2	66,5
D3												
D3	1,70	2,10	2,70	2,10	2,10	1,90	2,70	2,30	2,30	2,90	2,80	4,20
D3'	-	1,70	2,59	3,47	1,63	2,10	1,72	3,84	1,96	2,30	3,66	6,30
E3%	-	80,95	96,08	165,31	77,78	110,53	63,67	166,82	85,19	79,31	130,5	150,0
D4												
D4	6,76	7,15	9,00	9,15	9,92	13,12	14,22	4,20	4,48	3,24	3,24	3,24
D4'	-	6,76	7,56	11,33	9,30	10,75	17,36	15,41	1,24	4,78	2,34	3,24
E4%	-	94,55	84,03	123,81	93,78	81,95	122,10	366,85	27,69	147,5	72,32	100,0
D5												
D5	0,40	0,50	1,00	1,25	3,50	8,00	10,00	7,00	4,50	3,00	1,00	0,50
D5'	-	0,40	0,63	2,00	1,56	9,80	18,29	12,50	4,90	2,89	2,00	0,33
E5%	-	80,00	62,50	160,00	44,64	122,50	182,86	178,57	108,8	96,43	200,0	66,67

Запропонований інтервал $[\min E; \max E] = [27,69\%; 366,8\%]$ – це діапазон похибки. Така похибка унеможливує визначення точного значення обсягу майбутнього грошового потоку. Тому виникає необхідність розробки такого способу забезпечення дій, які страхують ситуації з тимчасовою відсутністю грошового забезпечення майбутнього операційного періоду.

Кожен додатний грошовий потік (наприклад, дохід підприємства) може мати вигляд математичної функції. Цей процес є випадковим і має певну структуру та особливості. Для дослідження застосуємо методи кореляційного (автокореляційного) аналізу. Функція доходу підприємства як випадкова функція має випадкову та невідповідну складові. Випадкова складова може змінюватися в часі приблизно однорідно та мати вигляд безперервних випадкових коливань навколо математичного сподівання. При цьому середня амплітуда (дисперсія) і характер цих коливань істотно в часі не змінюється [1, с. 419]. Випадкові складові процесів будуть характеризувати такі параметри [1, с. 80]:

1. Матсподівання $M(X_i)$, де X_i – обсяг грошового потоку на інтервалі часу i , $i = [1; n]$ [1, с. 86]:

$$M(X_i) = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}. \quad (3)$$

2. Дисперсія D_s , яка характеризує розсіювання точок X_i у напрямках вісі OX і вісі OY [1, с. 93]:

$$D_i = M(X_i - M(X_i)). \quad (4)$$

3. Кореляційна функція $K(X)$, яка характеризує взаємозв'язок аргументів [1, с. 175, 379]:

$$K(X) = M((X_i - M(X_i))(X_j - M(X_j))). \quad (5)$$

Невипадкова складова функцій доходу, що найчастіше є детермінованою періодичною функцією. Періодичний процес має такі параметри: середнє значення $m(x)$, максимальну амплітуду коливань значень процесу навколо середнього значення A_{\max} та пе-

ріод T . Матсподівання (середнє) періодичної функції також може мати характер коливань.

З'ясуємо, чи можливо виокремити випадкову та детерміновану періодичні складові автокореляційних функцій доходу, розраху-

вати та спрогнозувати обсяг часток цих процесів на наявному та майбутньому операційних періодах. Розглянемо п'ять додатних грошових потоків доходу на п'яти виробництвах [4, с. 236] (табл. 2).

Таблиця 2

Математичні характеристики функцій грошових потоків

D 1												
№	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
D	2,95	2,97	3,07	3,15	3,28	3,39	3,63	3,75	3,77	3,76	3,82	3,71
M(X)	2,95	3,00	3,06	3,17	3,27	3,43	3,59	3,72	3,76	3,76	3,76	-
D-M(X)	0,00	-0,03	0,01	-0,02	0,01	-0,04	0,04	0,03	0,01	0,00	0,06	-
K*10 ⁻³	0,82	-0,11	0,09	0,05	0,48	-0,58	-0,07	-0,31	0,2	-0,76	0,0	-
D 2												
D	5,10	5,00	4,80	5,7	5,8	6,0	7,10	6,7	5,30	9,30	8,40	11,4
M(X)	5,10	4,97	5,17	5,43	5,83	6,30	6,60	6,37	7,10	8,10	9,70	-
D-M(X)	0,00	-0,03	0,01	-0,02	0,01	-0,04	0,04	0,03	0,01	0,00	0,06	-
K	0,639	-0,441	0,185	0,117	-0,151	-0,039	0,207	-0,383	0,172	-0,022	0,000	-
D 3												
D	1,70	2,10	2,70	2,10	2,10	1,90	2,70	2,30	2,30	2,90	2,80	4,20
M(X)	1,70	2,17	2,30	2,30	2,03	2,23	2,30	2,43	2,50	2,83	3,30	-
D-M(X)	0,00	-0,07	0,40	-0,20	0,07	-0,33	0,40	-0,13	-0,20	0,07	-0,50	-
K	0,072	-0,035	0,021	-0,008	-0,004	0,022	-0,024	-0,165	-0,07	0,017	0,00	-
D 4												
D	6,76	7,15	9,00	9,15	9,92	13,12	14,22	4,20	4,48	3,24	3,24	3,24
M(X)	6,76	7,64	8,43	9,36	10,73	12,42	10,51	7,63	3,97	3,65	3,24	-
D-M(X)	0,00	-0,49	0,57	-0,21	-0,81	0,70	3,71	-3,43	0,51	-0,41	0,00	-
K	2,518	-1,286	-0,29	0,205	0,2522	-0,586	0,4086	-0,172	0,07	0,00	0,00	-
D 5												
D	0,40	0,50	1,00	1,25	3,50	8,00	10,00	7,00	4,50	3,00	1,00	0,50
M(X)	0,40	0,63	0,92	1,92	4,25	7,17	8,33	7,17	4,83	3,00	1,50	-
ΔD= D-M(X)	0,00	-0,13	0,08	-0,67	-0,75	0,83	1,67	-0,17	-0,33	0,00	-0,50	-
K _n	1,000	0,940	0,824	0,654	0,593	0,245	0,110	0,139	0,179	0,433	0,853	-
K _{nΔD}	1,000	-0,485	-0,114	0,055	0,729	-0,574	0,053	-0,080	0,311	0,000	-	-

D – функція доходу; $M(X)$ – функція матсподівання, розрахована з кроком "3"; $D-M(X)$ – відхилення доходу від матсподівання; K – ненормована автокореляційна функція; K_n – нормована автокореляційна функція; $K_{nΔD}$ – нормована автокореляційна функція відхилень доходу від матсподівання.

Аналіз отриманих результатів за п'ятьма наведеними прикладами дає змогу зробити висновок, що в структурі функції грошових потоків виокремлюють дві основні складові: невідповідну складову у вигляді періодичної функції та складову у вигляді випадкового процесу [10, с. 107]. Випадкову складову характеризують відрізки $[X_0; X_2]$ чи $[X_0; X_3]$ автокореляційних функцій. Про існування випадкової складової свідчить також пік функцій на графіках у областях X_0 [1, с. 419]. Для кожного процесу знаходимо значення середньоквадратичних відхилень:

$$\sigma_{0i} = \sqrt{\frac{(\sum (\Delta D_i))^2}{n}} \quad (6)$$

Уведемо коефіцієнт

$$L_i = \frac{\sigma_{0i}}{M_i} 100\%, \quad i \in [1; 5] \quad (7)$$

та розрахуємо ці коефіцієнти за п'ятьма процесами [9, с. 114].

Таблиця 3

Коефіцієнтні характеристики грошових потоків 1–5

№	1	2	3	4	5
M_i	0,03	0,650	0,250	0,25	0
σ_{0i}	0,028	0,765	0,257	0,639	1,515
L_i (%)	97,796	117,758	102,665	255,415	151,5

Аналізуючи значення L_i – L_5 , можна побачити, що діапазон коливань випадкового процесу як долі від його матсподівання коливається в межах: $[\min L_i; \max L_i] = [97,796; 255,415]$. Точність прогнозу розміру випадкової складової не є задовільною.

Аналіз періодичної складової функції грошового потоку можна здійснити, використуючи два підходи, дві математичні моделі [9, с. 115]. Перша модель: періодична складову функції грошового потоку може бути виражена сумою детермінованих періодичних функцій. Але існують такі труднощі для застосування цієї моделі:

1. Для виділення детермінованих періодичних складових треба мати великий інтервал спостереження з кількістю точок 12 і

вище. Якщо кількість точок спостереження не перевищує 12–15, вдається виділити детерміновані складові з періодами від 3 до 6 місяців. Але точність такого виділення незначна – про це свідчать графіки автокореляційних функцій.

2. Майбутній розвиток процесу може суттєво відрізнятись від періоду, який передував базовому.

Друга модель, яку варто назвати ймовірнісною, є такою: періодична складова може бути змальована матсподіванням у вигляді періодичної функції, параметри якої (A – амплітуда, T – період) змінюються випадково в часі. У цьому випадку процес надходження грошового потоку може бути виражений так:

$$D_i = A_i \sin(t_0 + T_i) + \Delta D_i, \quad (8)$$

де D_i – дохід у i -му періоді $i \in [1; n]$; $t_0 = const$ – початковий момент часу періоду; A_i – значення амплітуди функції в i -му періоді (має випадкове значення); T_i – період функції на i -му проміжку; ΔD_i – ордината випадкового процесу відхилень від матсподівання в періодичній складовій; $A(t) \sin(t_0 + t)$ – значення періодичної функції матсподівання в періоді i .

Прогноз із використанням другої моделі потребує наявності двох основних параметрів: напряму змінення прогнозного грошового потоку в наступному періоді спостереження та визначення прогнозного значення грошового потоку. Але майбутній напрям процесу визначити неможливо. Тобто такий прогноз також не є задовільним.

Розглянемо інший підхід до цієї проблеми. Фінансова стійкість підприємства означає, що в кожен наступний операційний період вкладено достатній обсяг коштів. Це зумовлює фінансову реалізованість наступного виробничого періоду [8, с. 97]. Оцінку обсягу коштів, необхідних для усунення прогнозних ризиків майбутнього операційного періоду, як правило, визнають у процесі прогнозування та планування майбутніх обсягів грошових припливів і відпливів майбутнього виробничого (операційного) періоду. Часто цієї суми недостатньо для покриття нестачі коштів, тому що надходження всередині періоду, як правило, є нерівномірним. Для усунення ризику фінансової нералізованості необхідні точніші обґрунтування та розрахунок обсягу грошового покриття, свого роду грошового страхування подій. У світовій практиці застосовують такий спосіб, як формування резервних фондів усередині підприємства для зниження негативних наслідків настання ризикових подій. Створення внутрішніх резервних фондів – це, певною мірою, аналог такого способу подолання ризиків, як хеджування, тобто розробки сис-

теми дій, за допомогою яких негативні наслідки ризиків буде зменшено.

Необхідною умовою створення внутрішнього резервного фонду RF кожного підприємства є додатне сальдо грошового потоку підприємства на кожному кроці розрахунку:

$$DP_i > 0 \quad i \in [1; n].$$

Також обсяг внутрішнього резервного фонду повинен мати певне граничне значення. У такому разі математичну модель внутрішнього резервного фонду можна зобразити у вигляді такої цільової функції [12, с. 207]:

$$RF = \lim_{i \rightarrow n} (RF_{i0} + ORF_i), \quad (9)$$

де RF – обсяг внутрішнього резервного фонду; RF_{i0} – внутрішній початковий (нульовий) резервний фонд, тобто внутрішній страховий запас активів підприємства всередині i -го виробничого періоду; ORF_i – операційний резервний фонд, призначений для вирівнювання витрат коштів усередині i -го виробничого періоду $i \in [1; n]$.

Так як обсяг страхового запасу активів підприємства є визначеним і постійним у кожному конкретному періоді i $RF_{i0} = const$, то має місце така математична модель внутрішнього резервного фонду:

$$RF_i = RF_{i0} + \lim_{i \rightarrow n} ORF_i. \quad (10)$$

Проведемо дослідження витрат підприємства Z за n періодів як математичної функції $f(Z)$. Застосуємо до області значення $f(Z)$ принцип аналітичного підходу “тимчасової вартості грошей”, який, як правило, не використовують для аналізу даних балансу [5, с. 250]:

$$z_i = \frac{Z_i - Z_{i-1}}{Z_{i-1}}, \quad (11)$$

де z_i – умовна норма приросту витрат. Значення z_i на кожному етапі розрахунку i , $i \in [1; n]$ будуть різними. Розрахуємо умовну норму приросту витрат z_i (аналог коефіцієнту нарощування) на основі формули розрахунку простих відсотків [3, с. 214]:

$$Z_i = Z_{i-1} (1 + z_i). \quad (12)$$

Але для підприємства, що працює успішно, функція витрат нарощується меншими темпами, ніж функція доходу. Тобто за невеликого приросту аргументу значення функції змінюються в незначних межах. Це означає, що можна досліджувати значення витрат не як дискретні величини, а як безперервну функцію $f(Z)$ [1, с. 41]. Для безперервної функції при розрахунку умовної но-

рми приросту z_i можна використовувати схему складних відсотків [3, с. 217]:

$$Z_i = Z_{i-1} \left(1 + \frac{z_i}{m}\right)^{mn}, \quad (13)$$

де m – кількість нарахувань упродовж періоду. Максимально можливе нарощення при розрахунках за схемою складних відсотків можна здійснити при нескінченному дробленні інтервалу спостереження, тому що частота накопичення, що зростає, збільшує суму грошей. Граничною межею зростання обсягу грошового потоку на кожному наступному інтервалі розрахунку

$$Z_i = \lim_{x \rightarrow \infty} Z_{i-1} \left(1 + \frac{z_i}{m}\right)^{mn} = Z_{i-1} e^{z_i n}. \quad (14)$$

Згідно з другою визначною границею [3, с. 217]:

$$\lim_{x \rightarrow \infty} Z_{i-1} \left(1 + \frac{1}{m}\right)^m = e \quad (15)$$

Якщо $e=2,718281\dots$,

$$Z_i = Z_{i-1} e^{z_i n} = Z_{i-1} e^{\delta n}, \quad (16)$$

де $\delta = z_i - u$ у межах одного року $n=1$.

Коефіцієнт δ в літературі має назву “сила зростання” i , у цьому випадку характеризує межу значення умовної норми приросту витрат: $Z_i = Z_{i-1} e^{\delta}$.

У межах одного року розрахунки за схемою простих відсотків прирівнюють до розрахунків за схемою складних [3, с. 217]. Але умова безперервності функції $f(Z)$ і, як наслідок, – зростання m числа подібнення інтервалу спостереження не дає можливості просто поставити знак рівності між розрахунком за схемою простих відсотків і розрахунком за схемою складних відсотків (знак рівності можна ставити, тільки коли $m=1$). Але можна казати про тяжіння розрахунків за схемою простих відсотків до певного максимального граничного значення [11, с. 43]:

$$Z_{i-1} (1 + z_i) \rightarrow Z_{i-1} e^{\delta}, \quad (17)$$

$$\begin{aligned} \lim_{i \rightarrow n} Z_{i-1} (1 + z_i) &= Z_{i-1} e^{\delta}; \\ Z_{i-1} \lim_{i \rightarrow n} (1 + z_i) &= Z_{i-1} e^{\delta}, \end{aligned} \quad (18)$$

$$\lim_{i \rightarrow n} (1 + z_i) = e^{\delta}$$

$$1 + \lim_{i \rightarrow n} z_i = e^{\delta}; \text{ тобто: } 1 + z_i = e^{\delta}. \quad (19)$$

є значення експоненціальної математичної функції помножені на обсяг грошового потоку на цьому інтервалі. Можна стверджувати, що умовою наближення функції грошового потоку до експоненціальної функції є велике подібнення інтервалу спостереження з безперервною ставкою нарощування. Цей показник обсягу грошового потоку для кожного наступного кроку спостереження має бути граничним. Отже, необхідно знайти максимально можливе значення функції $f(Z)$, верхню його межу на інтервалі i , та відповідне їй значення:

Значення формули $\lim_{i \rightarrow n} z_i = const$, тому що формула

$$z_i = \frac{Z_i - Z_{i-1}}{Z_{i-1}} \quad (20)$$

надає конкретні числові значення на кожному кроці розрахунку:

$$1 + z_i = e^{\delta}. \quad (21)$$

Значення сили зростання δ_i для конкретного періоду легко розрахувати за таблицями значень експоненціальної функції e^x . Значення сили δ_i відображає максимально можливу умовну норму приросту витрат для цього періоду (аналогічно коефіцієнту нарощення). Розрахунок грошового потоку для кожного наступного кроку спостереження (операційного періоду) з використанням коефіцієнта δ сили зростання буде відображати фінансову межу розвитку процесу в наступному періоді. Тоді: $Z_i = Z_{i-1} + Z_{i-1} \delta_i$, де $Z_{i-1} * \delta_i$ – приріст витрат періоду i відносно періоду $i-1$. Саме в такому обсязі приросту витрат необхідно страхувати ризик нестачі коштів для запланованого темпу зростання виробництва періоду i . Крім того, необхідна страхова сума, яка не буде меншою, для забезпечення тимчасової нестачі коштів усередині періоду. Тому запропоновано обсяг операційного резервного фонду розраховувати так:

$$ORF_i = 2\delta_i Z_{i-1}. \quad (22)$$

Тоді математична модель внутрішнього резервного фонду буде мати вигляд:

$$RF_i = RF_{i0} + 2\delta_i Z_{i-1}, \quad (23)$$

де $1 + z_i = e^{\delta}$, δ_i – розраховують за таблицями експоненціальної функції.

Розглянемо створення внутрішнього резервного фонду підприємства RF на конкретному прикладі [3, с. 463]. Початковий резервний фонд підприємства створено рішенням керівництва підприємства в обсязі $RF_0 = 100$ тис. грн. Залишок коштів на початок першого місяця визначено в сумі 10 тис. грн. Цієї суми недостатньо для успішної роботи, тому вирі-

шено мати цільовий залишок коштів у обсязі 18 тис. грн. У третьому виробничому періоді підприємство купує обладнання на суму 25 тис. грн. У табл. 4 наведено значення доходу D_i , витрат Z_i , чистого нерозподіленого прибутку PN_i , а також розрахунок операційного резервного фонду ORF_i .

Таблиця 4

Розрахунок обсягу операційного резервного фонду підприємства

Період	11	12	1	2	3	4	5	6
Дохід D_i	115,8	125,6	136,3	148,00	160,80	174,8	189,90	206,4
$d_i = (D_i - D_{i-1}) / D_{i-1}$	-	0,0	0,085	0,085	0,086	0,086	0,087	0,086
Витрати Z_i	101,5	109,2	118,5	128,80	139,90	152,1	165,20	179,6
Придбання обладнання	-	-	-	-	25,0	-	-	-
$Z_i = (Z_i - Z_{i-1}) / Z_{i-1}$	-	0,081	0,080	0,087	0,086	0,087	0,086	0,087
$e^{\delta} = 1 + z_i$	-	1,081	1,080	1,087	1,086	1,087	1,086	1,087
δ_i	0,08	0,08	0,080	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090
$ORF_{i+1} = 2\delta Z_i$	-	16,24	17,5	18,96	23,184	25,18	27,378	29,73
PN_i	-	16,4	17,8	19,2	20,9	22,7	24,7	26,8
$DP_i = D_i - Z_i$ (сальдо ДП)	-	-	6,9	7,2	-17,1	8,4	9,3	9,9
$O_{DSi}(H)$ DS (на поч. міс.)	-	-	10,0	16,9	24,1	7,0	15,4	24,7
$O_{DSi}(K)$ DS (на кін. мес.)	-	-	16,9	24,1	7,0	15,4	24,7	34,6
S_{DSi} (цільове сальдо DS)	-	-	18,0	18,9	19,8	20,8	21,9	23,0
$\Delta DS_i = DP_i - O_{DSi}(K)$ (стр. 14 – стр. 13)	-	-	-1,1	5,2	-12,8	-5,4	2,8	11,6
$ORF_i(H)$ (РФ початку періоду)	-	-	16,24	17,5	18,96	23,18	25,18	27,37
$ORF_i(K) = ORF_i(H)$ (РФ кінця періоду) (стр. 16+стр. 15)	-	-	15,14	22,7	6,16	17,78	27,98	38,97
ORF_{i+1} (РФ розрахований)	-	-	17,5	18,96	23,18	25,18	27,37	29,73
$\Delta ORF_i = ORF_{i+1} - O_{DSi}(K)$ (відновлення РФ) (стр. 18 – стр. 17)	-	-	2,36	-3,74	17,02	7,4	-0,61	-9,24
$(D_i - D_{i-1}) / (Z_i - Z_{i-1})$	-	-	-	-	1,15	1,13	1,15	1,14

PN_i – чистий нерозподілений прибуток; δ – сила зростання (аналог ставки нарощення; використовують як граничне значення умовної норми приросту витрат; знаходять за таблицями експоненціальної функції); DS – кошти; DP_i – грошовий потік періоду i ; $O_{DSi}(H)$ – залишок коштів на початок періоду; $O_{DSi}(K)$ – залишок коштів на кінець періоду; S_{DSi} – цільове сальдо коштів; $\Delta DS_i = DP_i - O_{DSi}(K)$ – надлишок (нестача) коштів на розрахунковому рахунку; ORF_i (початку місяця) – розрахований обсяг операційного резервного фонду на період i ; ORF_i (кінця місяця) – обсяг операційного резервного фонду по закінченні періоду i , який потребує корегування щодо розрахованого ORF_{i+1} ; $\Delta ORF_i = ORF_{i+1} - ORF_i(k)$, $(+)\Delta ORF_i$ – додавання коштів DS у операційний резервний фонд наступного періоду ORF_{i+1} із початкового (нульового) резервного фонду RF_0 ; упродовж виробничого періоду підприємству не вистачало коштів p/r , і підприємство відновило їх за рахунок операційного резервного фонду. Обсяг самого фонду відновлюється за рахунок початкового резервного; $(-)\Delta ORF_i$ – додавання коштів DS у операційний резервний фонд наступного періоду ORF_{i+1} із чистого нерозподіленого прибутку PN_i , тобто підприємство нарощує операційний резервний фонд за рахунок отриманого прибутку.

Розглянемо період 4. Операційний резервний фонд початку цього періоду розраховано в обсязі $ORF_4 = 23,18$ тис. грн. Із цього фонду компенсують нестачу грошей упродовж місяця (-5,4 тис. грн). Наприкінці місяця в операційному резервному фонді залишається 17,78 тис. грн. Розрахований обсяг операційного резервного фонду наступного періоду: $ORF_5 = 25,18$ тис. грн, тоді знак (+) результату означає необхідність відновлення коштів у операційному резервному фонді в обсязі 7,4 тис. грн (якщо операційний резервний фонд у періоді 3 не було відновлено, тобто він залишився в обсязі 6,16 тис. грн, то його кошти частково відновлять нестачу 7,4 тис. грн. Необхідно в періоді 5 відновити 1,24 тис. грн. Знак (-) у деяких періодах означає, що після відновлення операційного резервного фонду на розрахунковому рахунку за-

лишається надлишок коштів, які підприємство може використати для своєї потреби.

Останнім питанням є оцінювання ефекту від створення й використання операційного резервного фонду підприємства. Це може бути: додатковий валовий чи чистий прибуток; приріст ринкової вартості підприємства; обсяг чистого грошового потоку. Розглянемо приклад: у табл. 4 розраховано показники операційної діяльності підприємства [3, с. 463]. Так, математичний ряд, який характеризує прибуток підприємства PN_i , не відображає ефект від створення й використання операційного резервного фонду підприємства. Він навіть не відображає того факту, що підприємство в третьому місяці придбало обладнання на 25,000 тис. за рахунок операційних трат [7, с. 122].

Показники операційної діяльності підприємства

Період	1	2	3	4	5	6	Сума
Дохід D_i	136,300	148,000	160,800	174,800	189,900	206,400	
Витрати Z_i	118,500	128,800	139,900	152,100	165,200	179,600	
Придбання обл.	-	-	25,000	-	-	-	
δ_i	0,080	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	
$ORF_{i+1}=2\delta Z_i$	17,500	18,960	23,184	25,180	27,378	29,730	
Прибуток PN_i	17,800	19,200	20,900	22,700	24,700	26,800	
DP_i (сальдо ДП)	6,900	7,200	-17,100	8,400	9,300	9,900	$\Sigma DP_i = 24,600$
ΔORF_i (відновлення РФ)	2,360	-3,740	17,020	7,400	-0,610	-9,240	$\Sigma \Delta ORF_i = 13,190$

Нестача коштів у операційному періоді, який закривають з операційного резервного фонду, та зростання обсягів операційного резервного фонду буде компенсуватися за рахунок чистого прибутку підприємства за минулий період. Це означає, що обсяг чистого грошового потоку буде скориговано на обсяг відновлення операційного резервного фонду за період. А обсяг сумарного чистого грошового потоку буде скориговано на обсяг сумарного відновлення операційного резервного фонду за періоди, які розглядають. Тому пропонують ефект від створення та використання операційного резервного фонду оцінювати як різницю обсягу сумарного чистого грошового потоку та обсягу сумарного відновлення операційного резервного фонду в розрахованому обсязі. Якщо підприємство працює успішно, та ця різниця буде додатною [7, с. 122]:

$$\sum_{i=1}^n DP_i - \sum_{i=1}^n \Delta ORF_i > 0. \quad (24)$$

За даними, наведеними та розрахованими в табл. 4, ефект від створення та використання операційного резервного фонду є додатним:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n DP_i - \sum_{i=1}^n \Delta ORF_i &= \\ &= 24,600 - 13,19 = 11,41 \end{aligned} \quad (25)$$

Тому можна вважати, що створення операційного резервного фонду є ефективним і сприятиме підвищенню ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства та зростанню його ринкової вартості.

IV. Висновки

- Структурний аналіз функцій грошових потоків із використанням кореляційних (автокореляційних) методів показали, що в структурі кореляційних (автокореляційних) функцій грошових потоків можна виділити дві складові: періодичну функцію та випадковий процес. Але прогнозування обсягів грошових потоків за допомогою прогнозування обсягів періодичної та випадкової частин функції є складним процесом, який важко застосовувати.
- Для збільшення доходності та прибутковості в майбутніх операційних періодах доцільно розробляти систему заходів, які будуть, до певної міри, страхувати ризик

недосягнення завданої доходності. В якості страхового заходу пропонується створювати внутрішній операційний резервний фонд підприємства. При створенні внутрішнього операційного фонду підприємства пропонується проводити аналіз обсягів доходу, витрат та чистого нерозподіленого прибутку з точки зору ризику недосягнення завданої доходності. Сформульовано математичну модель внутрішнього резервного фонду підприємства.

- Для визначення обсягу операційного резервного фонду, до аналізу функцій доходу та витрат застосовано аналітичний принцип "вартості грошей у часі". Верхньою межею зростання обсягу грошового потоку на кожному наступному інтервалі розрахунку є значення експоненціальної математичної функції помножені на обсяг грошового потоку на даному інтервалі, де в якості сили зростання δ виступає безперервна ставка нарощування. У такому випадку можна говорити про обсяг коштів, наявність яких забезпечить фінансову реалізованість наступного операційного періоду. Це значення функції грошового потоку мають бути граничним для планування обсягу фінансування наступного виробничого періоду.
- Запропоновано ефект від створення та використання операційного резервного фонду оцінювати як різницю обсягу сумарного чистого грошового потоку та обсягу сумарного відновлення операційного резервного фонду у розрахованому обсязі.

Список використаної літератури

- Вентцель Е. С. Теория вероятностей : учебн. для вузов [изд. 6-е] / Е. С. Вентцель. – Москва : Высшая школа, 1999. – 576 с.
- Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
- Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика [2-е изд., перераб. и доп.] / В. В. Ковалев. – Москва : Велби, 2007. – 1024 с.
- Лутчин Н. П. Статистика фінансів : навч. посіб. / Н. П. Лутчин, А. К. Миронюк. – Львів : Новий Світ–2000, 2005. – С. 57–90.
- Хелферт Э. Техника финансового анализа [10-е изд.] / Э. Хелферт. – Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 640 с.
- Лисенко О. В. Структурний аналіз грошових потоків із метою підвищення надій-

- ності їх прогнозування / О. В. Лисенко, Р. Б. Тянь // *Фінанси України*. – 2012. – № 5. – С. 110–120.
7. Лисенко О. В. Эффект від створення та використання операційного резервного фонду підприємства / О. В. Лисенко, І. Д. Падерін // *Вісник економічної науки України*. – 2013. – № 2. – С. 121–123.
 8. Лисенко О. В. Облік невизначеності та ризику в оцінюванні ефективності інвестиційних проектів / О. В. Лисенко, Є. Р. Тянь // *Економічний вісник Національного гірничого університету*. – Донецьк : Національний гірничий університет, 2012. – № 2. – С. 96–101.
 9. Лисенко О. В. Структурний аналіз грошових потоків із метою підвищення надійності їх прогнозування / О. В. Лисенко, Р. Б. Тянь // *Фінанси України*. – 2012. – № 5. – С. 110 – 120.
 10. Лысенко Е. В. Анализ, структура и классификация денежных потоков предприятия / Е. В. Лысенко // *Вісник Харківського національного університету*. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. – С. 103–109.
 11. Лысенко Е. В. Методологический подход к определению величины и динамики внутреннего резервного фонда предприятия / Е. В. Лысенко // *Интегрированные основы инновационного и устойчивого развития экономики : сборник научных статей / под ред. В. М. Володина*. – Пенза : Приволжский Дом знаний, 2013. – С. 40–49.
 12. Лысенко Е. В. Создание, использование и источники формирования операционного резервного фонда предприятия / Е. В. Лысенко // *Економічний простір : збірник наукових праць*. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – № 68. – С. 205–214.

Стаття надійшла до редакції 21.12.2015.

Лысенко Е. В. Пути обеспечения финансовой реализуемости операционного периода предприятий

В статье исследована структура денежного потока как математической функции и созданы модели оценивания разных методов прогнозирования объёмов денежного потока в будущих периодах. В качестве способа преодоления риска недостижения запланированной доходности следующего производственного периода предложено создание операционного резервного фонда предприятия. Разработана математическая модель операционного резервного фонда и осуществлён расчёт его величины на каждый следующий производственный период. Предложен расчёт эффекта от использования операционного резервного фонда в течение производственного периода.

Ключевые слова: резервный фонд, экспоненциальная функция, сила роста, коэффициент дисконтирования, денежный поток.

Lysenko O. Devices of Backing a Firm's Financial Marketability for Operational Period

This work suggests the structure of cash flow as a mathematic function is being held under consideration. At the same time, the patterns of evaluating diverse methods of prognosing amounts of cash flow for the subsequent periods are put forward. Creation of a firm's operating surplus fund is set forward as an instrument of surmounting the risk of unattainability of a firm's designated profitableness for next industrial period. The mathematical model of operating surplus fund, as well as calculation of its amount for every next industrial period, is being set forward. The authors suggest the approach brought forward in order to estimate the effect of resorting to operating surplus fund in the course of either one.

The article scrutinizes the question of a firm's capability to back manufacturing in a forthcoming operational period, i. e. the question of financial marketability in terms of short-term forecasting. Concept of financial marketability of an operational period is put forward here. The term "financial marketability of an operational period" stands for composing the receipts and expenditures pattern of an operational period on each step of calculation, which presupposes that there are enough funds in stock to cover the needs of an operational period.

*The problem of insufficient funds within an industrial period is normally solved through allocation of a definite sum of money (target net of cash means) in the firm's settlement account. However, this amount may fail to cover the expenses of a certain period *i*. And sometimes it happens that there emerges a time gap between the necessity of required disbursements and the deferment of payments. Such a shortage in funds can be restored by following operations: by short-term loans, by an increase in the amount of target net of cash means in settlement account, as well as by cash withdrawals from an insurance fund of cash assets. But these tools are not always practicable due to a firm's incapability to take on a short-term credit or due to a lack of its own funds.*

*Thereby, we suggest the following approach to handling the issue of cash flow leveling within each step of calculation. This way, a firm should create an intrinsic surplus fund. It comprises both an initial (zero) surplus fund *RF*₀, i. e. a reserve stock of cash assets, and an operational surplus fund *ORF*. Furthermore, the authors put forward a mathematical model of a firm's intrinsic surplus fund. Resort to the operational surplus fund will help to level lags between cash flux and reflux within a period. That is why it appears so essential to calculate the amount of an operational surplus fund so as to minimize the risk of money stringency within an industrial period.*

Key words: surplus fund, exponential function, increase power, discount coefficient, cash flow.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

У статті здійснено спробу обґрунтувати методичний підхід до оцінювання податкового потенціалу платників єдиного податку в Запорізькій області. Загальну оцінку сформовано на основі використання інтегрального оцінювання, а саме – середньої геометричної індексів добутків восьми індексів (кількості платників єдиного податку, кількості найманих працівників, сплаченого єдиного податку, сплаченого ПДФО за найманих працівників, податкової зобов'язаності за ПДФО, податкового боргу з єдиного податку, застосованих штрафних санкцій з ПДФО юридичних і фізичних осіб, застосованих штрафних санкцій з єдиного податку юридичних і фізичних осіб), що розраховано на основі відповідних показників щодо їх середнього значення за останні п'ять років. Індекс податкового потенціалу платників єдиного податку в 2015 р. перебуває на рівні 0,43, що відповідає середньому значенню.

Ключові слова: єдиний податок, платники податків, податкові доходи фізичних осіб, інтегральний показник, податковий потенціал.

I. Вступ

Малий бізнес України найчутливіший до змін зовнішнього та внутрішнього середовища бізнес-процесів, саме тому податкові ризики його діяльності найбільші. Це можна пояснити тим, що оподаткування операцій здійснюється не за місцем їх формування, що в умовах низької податкової культури та фінансово-економічної кризи загалом сприяє розширенню можливостей ухилення від сплати податків. Проте саме малий бізнес приховує в собі потужний антикризовий потенціал відновлення економіки країни, оскільки більш швидкими темпами здатний адаптуватися до нових умов і переорієнтувати діяльність. Тому гнучка та стимулююча податкова політика щодо оподаткування малого бізнесу є запорукою відновлення тенденцій, що зростають.

Питання податкового потенціалу розглядали такі провідні вчені, як: В. Л. Андрущенко, С. В. Каламбет, А. Я. Кізіма, А. І. Крисоватий, С. Л. Лондар, П. В. Мельник, В. М. Опарін, А. М. Соколовська, В. М. Федосов, Н. П. Фліссак, С. І. Юрій та ін. Проте в умовах систематичних податкових змін і кризи в державі оцінювання та моніторинг показників податкового потенціалу платників єдиного податку дають підставу для обґрунтування ефективності податкової політики та податкових заходів.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінювання податкового

потенціалу платників єдиного податку (на прикладі Запорізької області).

III. Результати

Г. І. Кузьменко, О. М. Струтинська суть поняття податкового потенціалу розкривають як "цільову ідентифікативну величину ресурсів суб'єкта господарювання, які можна трансформувати в податкові надходження до бюджетів різних рівнів за певних умов формування та використання таких ресурсів у процесі провадження звичайної діяльності суб'єкта господарювання та створення ним доданої вартості та забезпечення її максимізації, а з огляду на місце й роль податкового потенціалу суб'єкта господарювання в системі податкових відносин доцільно виділити такі його види, як оптимальний і фактичний" [1].

У свою чергу, С. В. Каламбет зауважує, що "на мікрорівні, згідно зі структурою економічної діяльності суб'єктів господарювання, під податковим потенціалом розуміють сукупність статичних і динамічних складових забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства" [2, с. 163].

У сфері аудиту податків податковий потенціал суб'єкта господарювання взагалі досліджують у межах вирішення завдань виявлення приховування податкового зобов'язання та переплат податків і зборів тощо.

У зарубіжних дослідженнях податковий потенціал розкрито через обґрунтування детермінантів формування податкових надходжень регіонів і країни та оцінено шляхом застосування регресійного аналізу. До того ж, дослідники наголошують, що податковий потенціал

поняття певною мірою абстрактне, а його значення динамічно змінюється в часі, тому потребує систематичного моніторингу основних детермінант і методів оцінювання. У праці [3] наведено таке формулювання поняття податкового потенціалу: "tax capacity of a state and local governments is the amount of revenue they would raise if national average tax rates were applied to each states tax base for individual taxes. Therefore, because the tax's rates are the same for each state, potential revenue yields vary directly with the size of the underlying tax base".

Отже, податковий потенціал стосується аспектів можливих і доступних обсягів податкових надходжень за рівних інших умов. Показник податкового потенціалу може бути подано у фактичному вимірі (тобто в наявному значенні) та в перспективному вимірі (тобто в прогнозованому або перспективному).

На наш погляд, з метою оцінювання наявного податкового потенціалу доречно враховувати фактично отримані податкові надходження, що скориговано на обсяги податкових боргів і штрафних санкцій. Розрахунок інтегрального показника податкового потенціалу платників єдиного податку пропонуємо здійснювати за таким методичним підходом:

$$I_i^{KP} = \frac{KP_i^E}{KP_t^E}, \quad (1)$$

де I_i^{KP} – індекс кількості платників єдиного податку на i -й період, ум. од.;

KP_i^E – кількість платників єдиного податку на i -й період, осіб;

KP_t^E – середній показник кількості платників єдиного податку на t -й період, осіб;

$$I_i^{NP} = \frac{NP_i}{NP_t}, \quad (2)$$

де I_i^{NP} – індекс кількості найманих працівників на i -й період, ум.од.;

KP_i^E – кількість найманих працівників на i -й період, осіб;

KP_t^E – середній показник кількості найманих працівників на t -й період, осіб;

$$I_i^{PN(PDFO)} = \frac{PN_i^{PDFO}}{PN_t^{PDFO}}, \quad (3)$$

де $I_i^{PN(PDFO)}$ – індекс акумулювання податкових надходжень від податку на доходи від фізичних осіб, розрахований на i -й період, ум. од.;

PN_i^{PDFO} – обсяги податкових надходжень від сплаченого ПДФО за найманих осіб, грн;

PN_t^{PDFO} – середній показник обсягів податкових надходжень від сплаченого ПДФО за найманих осіб за період t , грн;

$$I_i^{PN(E)} = \frac{PN_i^E}{PN_t^E}, \quad (4)$$

де $I_i^{PN(E)}$ – індекс податкових надходжень від єдиного податку, ум. од.;

PN_i^E – обсяги податкових надходжень від єдиного податку, грн;

PN_t^E – середній показник обсягів податкових надходжень від єдиного податку, грн;

$$I_i^{PB(PDFO)} = \frac{PB_i^{PDFO}}{PB_t^{PDFO}}, \quad (5)$$

де $I_i^{PB(PDFO)}$ – індекс накопичення податкової заборгованості з ПДФО, розрахований на i -й період, ум. од.;

PB_i – обсяги податкової заборгованості з ПДФО, грн;

PB_t – середній показник обсягів податкової заборгованості з ПДФО за період t , грн;

$$I_i^{PB(E)} = \frac{PB_i^E}{PB_t^E}, \quad (6)$$

де $I_i^{PB(E)}$ – індекс накопичення податкового боргу з єдиного податку, розрахований на i -й період, ум. од.;

PB_i – обсяги податкового боргу з єдиного податку, грн;

PB_t – середній показник обсягів податкового боргу з єдиного податку за період t , грн;

$$I_i^{S(PDFO)} = \frac{S_i^{PDFO}}{S_t^{PDFO}}, \quad (7)$$

де $I_i^{S(PDFO)}$ – індекс застосованих штрафних санкцій щодо сплати ПДФО розрахований на i -й період, ум. од.;

S_i – обсяги застосованих штрафних санкцій щодо сплати ПДФО, грн;

S_t – середній показник обсягів застосованих штрафних санкцій щодо сплати ПДФО за період t , грн;

$$I_i^{S(E)} = \frac{S_i^E}{S_i^E}, \quad (8)$$

де $I_i^{S(E)}$ – індекс застосованих штрафних санкцій щодо сплати єдиного податку, розрахований на i -й період, ум. од.;

S_i – обсяги застосованих штрафних санкцій щодо сплати єдиного податку, грн;

\overline{S}_i – середній показник обсягів застосованих штрафних санкцій щодо сплати єдиного податку за період t , грн.

$$I_i^{PP} = \sqrt[n]{I_i^{KP} \times I_i^{NP} \times I_i^{PN(PDFO)} \times I_i^{PN(E)} \times I_i^{PB(PDFO)} \times I_i^{PB(E)} \times I_i^{S(PDFO)} \times I_i^{S(E)}}; \quad (9)$$

$$I_i^{PP} \in [0;1],$$

де I_i^{PP} – індекс податкового потенціалу платників єдиного податку, ум. од.;

n – кількість індексів, що входять у базу оцінювання податкового потенціалу платників єдиного податку ($n=8$).

Базою розрахунку середніх показників є дані за останні п'ять років.

У результаті, за формулою 9, маємо отримати показник наявного податкового потенціалу, тобто фактичного, який може стати базою для розрахунку можливого податкового потенціалу в перспективі розвитку регіону та країни загалом.

Вхідні дані для розрахунків наявного податкового потенціалу платників єдиного податку (показники сплати податків платників єдиного податку, показники податкової заборгованості та застосовані штрафні санкції платників єдиного податку Запорізької області) (табл. 1–4).

Для унаочнення про тенденції показників наведено їх темпи росту за досліджуваний період (табл. 2).

Таблиця 1

Показники сплати податків платників єдиного податку Запорізької області*

Роки	Кількість платників єдиного податку – фізичних осіб	Сплачено єдиного податку, тис. грн	Кількість найманих осіб	Сплачено ПДФО за найманих працівників, тис. грн
2011	33 208	40 426,0982	17 825	2415,78254
2012	45 950	80 419,1258	18 839	2553,2077
2013	43 082	156 311,505	17 982	6039,40154
2014	38 813	199 396,731	15 499	2846,75739
2015	38 426	249 313,095	14 576	2663,0352

*Узагальнено на основі даних територіальних органів ДФС у Запорізькій області.

Таблиця 2

Темпи росту показників сплати податків платників єдиного податку Запорізької області, %*

Роки	Кількість платників єдиного податку – фізичних осіб	Сплачено єдиного податку, тис. грн	Кількість найманих осіб	Сплачено ПДФО за найманих працівників, тис. грн
2012	138,37	198,93	105,69	105,69
2013	93,76	194,37	95,45	236,54
2014	90,09	127,56	86,19	47,14
2015	99,00	125,03	94,04	93,55
2011/2015	115,71	616,71	81,77	110,23

*Розраховано на основі даних територіальних органів ДФС у Запорізькій області.

За даними табл. 1–2 можна побачити, що стрімко зростають обсяги сплаченого єдиного податку, динамічно коливаються значення сплаченого ПДФО за найманих працівників із суттєвим скороченням обсягів показника за останні 2 роки. Скорочуються показники кількості найманих працівників за досліджуваний період на тлі зростання кількості платників єдиного податку на 15% за 5 років.

Загалом, тенденції показників поступово зростають до 2014 р. і стрімко знижуються

вже в 2015 р. Темп росту показників обсягів податкової заборгованості за ПДФО за досліджуваний період становить 167%, тоді як податкового боргу з єдиного податку – 523%, а суми застосованих штрафних санкцій – 156% з ПДФО юридичних та фізичних осіб і 240% єдиного податку.

Розглянемо показники податкової заборгованості та застосованих штрафних санкцій платників єдиного податку Запорізької області.

Таблиця 3

Показників податкової заборгованості та застосованих штрафних санкцій платників єдиного податку Запорізької області*

Роки	Загальна податкова заборгованість за ПДФО, тис. грн	Загальний податковий борг з єдиного податку, тис. грн	Сума застосованих штрафних санкцій з ПДФО юридичних і фізичних осіб, тис. грн	Сума застосованих штрафних санкцій з єдиного податку юридичних і фізичних осіб, тис. грн
2011	25074,8	970,4	3212,7	931,2
2012	17555,6	963,9	2842,4	729,5
2013	14088,7	1924,3	3621,9	1042,4
2014	36307,3	3612,3	5585,1	9554,2
2015	42029,6	5084,0	5023,9	2237,0

*Узагальнено на основі даних територіальних органів ДФС у Запорізькій області.

Зазначимо темпи росту показників податкової заборгованості та застосованих штрафних санкцій платників єдиного податку Запорізької області за досліджуваний період (табл. 4).

У результаті проведених розрахунків за формулами (1)–(9) отримано такі показники індексів (рис. 1).

Таблиця 4

Темпи зростання показників податкової заборгованості та застосованих штрафних санкцій платників єдиного податку Запорізької області, %*

Роки	Загальна податкова заборгованість за ПДФО	Загальний податковий борг з єдиного податку	Сума застосованих штрафних санкцій з ПДФО юридичних і фізичних осіб	Сума застосованих штрафних санкцій з єдиного податку юридичних і фізичних осіб
2012	70,01	99,33	88,47	78,34
2013	80,25	199,64	127,42	142,89
2014	257,71	187,72	154,20	916,56
2015	115,76	140,74	89,95	23,41
2011/2015	167,62	523,91	156,38	240,23

*Розраховано на основі даних територіальних органів ДФС у Запорізькій області.

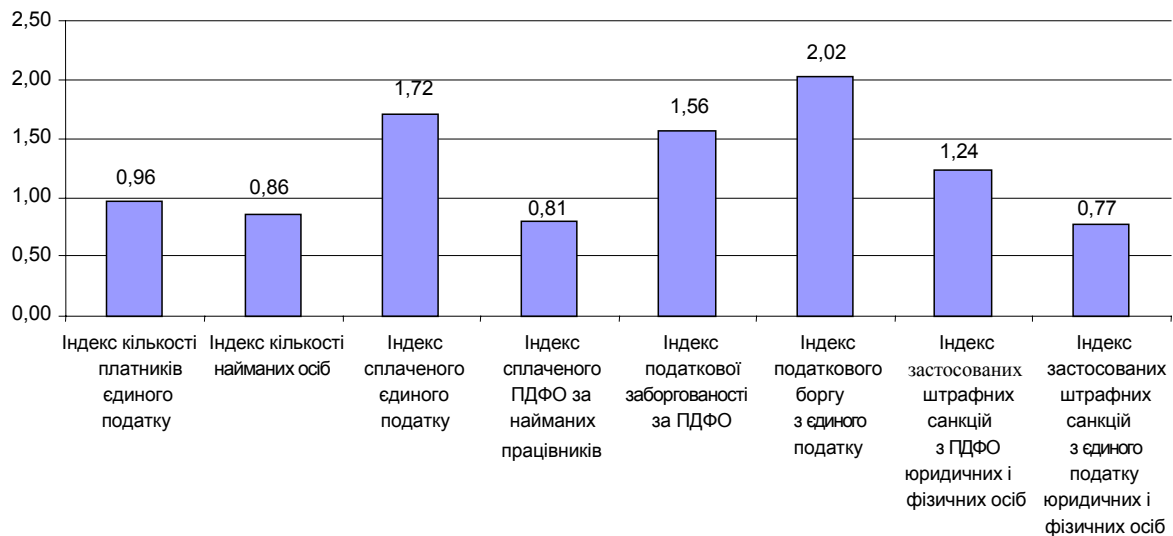


Рис. 1. Складові індекси податкового потенціалу платників єдиного податку на 2015 рік*

*Розраховано автором.

Отже, за даними рис. 1 індекс сплаченого єдиного податку в 2015 р. становить 1,72, і це свідчить про те, що показники податкових надходжень у 2015 р. у 1,72 рази перевищують їх середнє значення за останні п'ять років. Тоді, як індекс сплаченого ПДФО за найманих працівників у 2015 р. менший за середнє значення на 19%.

Проте індекс податкової заборгованості за ПДФО перевищує середнє значення за останні п'ять років у 1,56 рази, а аналогічний показник з єдиного податку перевищує середній рівень більше ніж у 2 рази. Незважаючи на це, індекс застосованих штрафних санкцій з ПДФО юридичних і фізичних осіб перевищує середній рівень на 24%, а щодо застосованих штрафних санкцій з єдиного податку – менший за середнє значення на 23%.

Тобто в умовах стрімкого зростання обсягів податкових надходжень від єдиного податку швидко зростають і борги за ним на тлі скорочення обсягів надходжень від штрафних санкцій. Ситуація з ПДФО, що

сплачують платники податків, інша: стрімко знижуються обсяги податкових надходжень на тлі податкової заборгованості, що стрімко зростає, та застосування штрафних санкцій. Випереджально скорочуються показники кількості найманих осіб на тлі індексу кількості платників єдиного податку. Це ще раз підтверджує скрутне поточне становище малого бізнесу в Україні та недосконалість спрощеної системи оподаткування.

Індекс податкового потенціалу платників єдиного податку в 2015 р. становить 0,43. Ураховуючи його обмеження, наведене у формулі 9 та шкалі бажаності Харінгтона, можна вважати його середнім за значенням.

IV. Висновки

Під час дослідження здійснено інтегральне оцінювання фактичного податкового потенціалу платників єдиного податку в Запорізькій області на основі середньої геометричної добутків індексів: кількості платників єдиного податку, кількості найманих працівників, сплаченого єдиного податку, сплаченого ПДФО за найманих працівників, подат-

кової заборгованості за ПДФО, податкового боргу з єдиного податку, застосованих штрафних санкцій з ПДФО юридичних і фізичних осіб, застосованих штрафних санкцій з єдиного податку юридичних і фізичних осіб. Зазначені індекси розраховано на основі відповідних показників щодо їх середнього значення за останні п'ять років.

Індекс податкового потенціалу платників єдиного податку в 2015 р. становить 0,43, що відповідає середньому значенню. Зазначений показник фактичного податкового потенціалу платників єдиного податку можна використовувати для оцінювання можливого його значення в перспективі розвитку регіону. Також запропоновано методичний підхід є універсальним на макрорівні, тому його можна використовувати для обґрунту-

вання оцінювання поточного податкового потенціалу країни загалом.

Список використаної літератури

1. Кузьменко Г. І. Сутність податкового потенціалу як економічної категорії / Г. І. Кузьменко, О. М. Струтинська // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 297–306.
2. Каламбет С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: наукова монографія / С. В. Каламбет. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2001. – 304 с.
3. Robert Tannenwald. The Representative Tax System – Tax Capacity and Tax Effort in the Ocean State [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ripecc.com/rts2k.html>.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2015.

Абрамченко Н. А. Методический подход к оцениванию налогового потенциала плательщиков единого налога

В статье предпринята попытка обосновать методический подход к оцениванию налогового потенциала плательщиков единого налога в Запорожской области. Общая оценка построена на основе использования интегрального оценивания, а именно – средней геометрической индексов произведений восьми индексов (количества плательщиков единого налога, количества наемных работников, уплаченного единого налога, уплаченного НДС за наемных работников, налоговой задолженности за НДС налогового долга по единому налогу, применяемых штрафных санкций по НДС юридических и физических лиц, примененных штрафных санкций по единому налогу юридических и физических лиц), которая рассчитана на основе соответствующих показателей по отношению к их среднему значению за последние пять лет. Индекс налогового потенциала плательщиков единого налога в 2015 году находится на уровне 0,43, что соответствует среднему значению.

Ключевые слова: единый налог, налогоплательщики, налоговые доходы физических лиц, интегральный показатель, налоговый потенциал.

Abramchenko N. Methodology Evaluation Approach Potential Tax Single Tax Payer

The article shows an attempt to justify the methodological approach evaluating tax potential of a single tax payers in the Zaporizhzhia region.

Overall evaluation is based on the integrated assessment, namely the geometric mean of the indices of products of eight indices: the number of single taxpayers, the number of employees paid a single tax paid, tax on personal income for employees, the tax debt for tax on personal income, the tax debt of the single tax, applied penalty tax on personal income of businesses and individuals penalized with a single tax businesses and individuals that are based on the relevant indicators in relation to their average of the past five years. The index of potential tax payers of the single tax in 2015 is at 0.43, which corresponds to the average meaning.

It's determined that within the rapid growth of tax revenues from the single tax, the debts grow faster and there's the decline in revenues from penalties. The situation with the income tax of individuals who pay a single tax, is different: there's a declining tax revenue during rapidly growing tax debt and penalties. Outrun reduced is the number of employed persons in the background of index number of single taxpayers. The above confirms difficult current situation of small business in Ukraine and imperfection of simplified tax system.

Key words: a single tax, taxpayers, tax personal income, integral index, tax potential.

УДК 338.242

М. Г. Белопольский
доктор економічних наук, професор

К. С. Безгін
кандидат економічних наук, докторант
ДВНЗ "Приазовський державний технічний університет"
Міністерства освіти і науки України, м. Маріуполь

КОНЦЕПЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано основні положення концепції антикризового управління процесом створення цінності на промислових підприємствах. Доведено, що основу концепції становить розуміння процесу створення цінності на підприємстві, що орієнтується під час досліджень і розробки продукту на активне використання креативного та інноваційного потенціалу суб'єктів зовнішнього середовища.

Ключові слова: цінність, підприємство, оцінка, положення, підходи, управління.

I. Вступ

Під концепцією управління процесом створення цінності розуміють систему теоретико-методологічних положень, що інтегрують методологічні підходи, цілі, принципи та методи, технологію реалізації управління процесом створення цінності, а також організаційно-практичні підходи (завдання, методики, інструменти) щодо формування механізму її реалізації на конкретному підприємстві. Основу концепції становить розуміння процесу створення цінності на підприємстві, що орієнтується під час досліджень і розробки продукту на активне використання креативного та інноваційного потенціалу суб'єктів зовнішнього середовища, яке засноване на функціонуванні колаборативних середовищ створення цінності. При цьому відносини підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища реалізуються як відносини з позаштатними співробітниками (без формального працевлаштування). Вони допускають здійснення спільної дослідницької та конструкторської роботи, обмін ідеями, концептами й образами інноваційних цінностей, конструктивну критику та раціоналізацію на основі широкого спектра поглядів стейкхолдерів. Інноваційно-активне середовище створення цінності передбачає використання "м'яких" методів управління, орієнтованих як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище. Цей вид управління ґрунтується на допущенні того, що в умовах потоку інноваційної та аксіологічної складності, що нарастає, суб'єкт управління (дослідник) досягає меж своїх когнітивних можливостей, що вимагає розширення когнітивної гетерогенності процесу аксіогенезу за рахунок "акторів" зовнішнього середовища, порівняних за ступенем досконалості з суб'єктом управління.

II. Постановка завдання

Мета статті – надати основні положення концепції антикризового управління процесом створення цінності на промислових підприємствах.

III. Результати

Управління процесом створення цінності не дає можливості прорахувати всі параметри інноваційних цінностей, що змінюються, аж до їх кількісної інтерпретації та алгоритмізації, що вимагає розробки принципово нового підходу до їх управління. Оскільки в цьому контексті йдеться про поширення процесу управління творчою активністю на зовнішні системи з нечіткою структурою, це вимагає розробки, апробації та вдосконалення інноваційних методів і механізмів, що пояснюється залученням до колабораційного аксіогенезу сфер, які традиційно не беруть участі в процесі створення цінностей. Управління системами з нечіткою структурою неможливе без опори на самоорганізацію, тобто на пошук джерела розвитку всередині самої системи, що вимагає переорієнтації управлінської методології з "жорстких" (реактивних) на "м'які" (рефлексивні) методи. Також до об'єктивних причин поширення "м'яких" методів управління варто зарахувати високу інтелектуалізацію та інформованість суб'єктів процесу створення цінності, що актуалізує принципи меритократії та вимагає активного переходу від директивних методів управління до рефлексивних. Традиційний реактивний підхід вимагає від підлеглого відмовитися від осмислення й критичного аналізу прийнятих керівництвом рішень, а реалізовувати їх на основі принципів механістичного виконання, що в сучасних умовах недопустимо, тому що кожен суб'єкт є потенційним носієм знання, здатного радикально вплинути на результати

процесу створення цінності. Формування суспільства рефлексії, що зростає, призводить до ускладнення когнітивних конструктів особистості та, як наслідок, його мотиваційної сфери. Тому стимулювання творчої активності, засноване на економічних методах, переходить до розряду необхідних, але недостатніх умов ефективного аксіогенезу, що вимагає розширення управлінського інструментарію, орієнтованого на рефлексивно-аксіологічні підстави. Суб'єкт господарювання активно впливає на стейкхолдерів, потенційних "акторів" процесу створення цінності, за рахунок використання "м'яких" методів управління з метою підвищення ступеня консонансності (відповідності) створюваної інноваційної цінності основним ринковим тенденціям. Для створення консонансної об'єктної цінності, що містить комбінацію властивостей і характеристик, які відображають архітектуру суб'єктних цінностей, підприємство збирає полусуб'єктне середовище спільного створення інноваційної цінності. Реалізуючи цей підхід, підприємство трансформує лінійну парадигму створення інноваційної цінності та формує антиципуючий пояс стабільності, що характеризується зниженням соціально-економічного ризику та перманентним упередженням спадних хвиль життєвих циклів основних продуктів підприємства. Основні положення запропонованої концепції полягають у такому.

Положення 1. Управління підприємством у середовищі, детермінованому перманентними нововведеннями, у якому параметри створюваної цінності динамічно змінюються, і, як наслідок, інноваційними процесами, що багатократно ускладнюються через цілий ряд об'єктивних факторів (глобалізація, інтелектуалізація, краудсорсинг, міждисциплінарність тощо), орієнтує підприємство на пошук потенційних можливостей підтримки стану динамічної відповідності між підприємством і зовнішнім середовищем за допомогою створення консонансних цінностей.

Положення 2. Одну з можливостей підтримки стану динамічної відповідності вбачають у розширенні поля рефлексії за межі суб'єкта господарювання за допомогою організації інноваційно-активних полісуб'єктних середовищ спільного створення цінності, що дасть змогу задіяти колективний рефлексивно-аксіологічний потенціал колабораційного середовища та оптимізувати процес створення інноваційних цінностей на підприємстві. У сучасних умовах організація інноваційно-активних середовищ спільного створення цінності є превентивним заходом, який використовує суб'єкт господарювання з метою структурної та функціональної адаптації до ринкових змін.

Положення 3. До основних науково-практичних передумов, що зумовлюють не-

обхідність управління процесом створення цінності, треба зарахувати: споживчий вибір продуктів, що випускають конкуруючі підприємства, детерміновано найбільш цінною пропозицією, здатною підвищити економічну, технологічну, соціальну ефективність споживача; об'єктні цінності, необхідні кінцевому клієнту для задоволення певних потреб і бажань, динамічно розвиваються за допомогою асортименту, що активно оновлюється, і номенклатури продуктів на конкурентному ринку, тому підприємство повинно здійснювати постійний моніторинг інновацій, попиту й потреб, використовуючи сучасні інфокомунікаційні технології, а також через створення відповідних мотиваційних аспектів, у межах яких споживач може бути зацікавленим у генерації проблемного поля кінцевого образу інноваційної цінності із включенням до нього потенційних атрибутів, а також повідомлення своїх потреб, переваг і вимог виробнику; у довгостроковому періоді підприємство прагне зберегти стабільні відносини із споживачами, що зумовлено високими витратами на залучення нових, тому що продукт індивідуалізується під персональні вимоги й зумовлює витрати на створення унікальної пропозиції для нового споживача; споживча цінність пропозиції організації формується під впливом зацікавлених сторін, надаючи організації різні ресурси; інформованість і інтелектуалізація споживачів характеризується підвищенням обізнаністю та активністю цих суб'єктів, що вимагає врахування їх ціннісно-цільових орієнтирів, а також інтеграцію (віртуальну або реальну) до процесів створення цінності. Це відповідає основним аспектам взаємовигідного співробітництва, з одного боку, інноваційно-активний полісуб'єкт зовнішнього середовища отримує можливість визнання, поваги й самореалізації, що для суб'єктів, орієнтованих на вирішення складних творчих завдань, є значущим способом афіліації до цікавих проєктів, демонструючи компетенцію й отримуючи задоволення від виконаної роботи. А з іншого – суб'єкт господарювання отримує можливість використовувати інтелектуальний потенціал множини позаштатних співробітників, що беруть участь у процесі створення цінності, мінімізуючи власні витрати на розробку й дослідження інноваційної цінності, а також підвищуючи її потребуваність на ринку. Передвісником глибоких соціальних перетворень в умовах постіндустріального суспільства є Е. Тоффлер [1], який передбачив, що кордони між виробником і споживачем стирають напівпрофесіонали (prosumer), які можуть самі задовольнити всі свої потреби, Д. Керков назвав це "масовою кастомізацією". У цьому контексті подібні перетворення вимагають переходу від бюрократичної форми органі-

зації до адхократичної, коли соціальні та виробничі структури створюють тимчасово, для вирішення конкретних завдань, а кожен їх учасник може вільно взаємодіяти з іншими – як по вертикалі, так і по горизонталі. На цій основі для вирішення наукових, технічних, економічних завдань можуть створювати тимчасові асоціації вільних творців. Їм доведеться витіснити складні та авторитарні структури великих корпорацій. І. Валлерстайн висловлював аналогічні ідеї в аспекті формування інтелектуального класу як виробника ідей і знання [2]. Позначений цими соціологами “інтелектуальний клас” можна інтерпретувати як інноваційно-активний полісуб’єкт, здатний до “креативного руйнування” [3] техніко-технологічних умов.

Положення 4. Ефективність управління процесом створення цінності на підприємстві залежить від повноти інформації про суб’єкти, об’єкти, процеси, задіяні в ньому. Найбільш відповідним із усіх підходів для такого дослідження є системний, що містить сукупність методів і засобів, які дають змогу досліджувати властивості, структуру та функції об’єктів або процесів у цілому – як системи з усіма складними міжелементними взаємозв’язками, взаємовпливами елементів на систему й на навколишнє середовище, а також вплив самої системи на її структурні елементи. Потреби цього дослідження пов’язані зі специфічною сферою взаємодії різних систем, а саме – аналізом процесів спільного створення цінності в межах інноваційно-активних середовищ, що вимагає розробки та застосування специфічного підходу, орієнтованого на міжсистемні взаємодії [4]. Низька ефективність технологій зниження певних і ймовірнісних процесів, що характеризують сприйняття ринком інноваційної цінності, базуються на лінійних причинно-наслідкових зв’язках, зумовлених редукціонізмом системного аналізу. Сучасна практика менеджменту вимагає від дослідника врахування складності процесів перманентної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем із максимальним урахуванням причин, що їх детермінують. Процес створення цінності та кінцева інноваційна цінність як “вихід” цього процесу є результатом взаємодії множини факторів, і його дослідження в гомогенному контексті призводить до помилкових висновків. Тому можливості системного аналізу для дослідження процесів діяльності підприємства, метою яких є спільне створення цінності й задоволення зовнішніх споживачів, є обмеженими. Сукупність систем, що взаємодіють, у процесі спільного створення цінності є міжсистемним комплексом, що складається з систем, що взаємодіють ірраціонально. Привнесення в поле міжсистемних взаємодій раціонального початку призводить до появи

квазіструктури системного комплексу, що дає можливість говорити про детермінуючий вплив на нього та створення “метасистеми” [5]. Згідно з концептуальною моделлю управління процесом створення цінності, яка схематизує загальну архітектуру цієї квазіструктури як сукупності систем підприємства та інноваційно-активних суб’єктів зовнішнього середовища, які взаємодіють у межах міжсистемного комплексу за допомогою організації полісуб’єктного середовища.

Положення 5. Управління процесом створення цінності на підприємстві передбачає розширення поля рефлексії за межі організаційної структури, що вимагає радикального переосмислення процесів менеджменту творчої діяльності суб’єктів співтворчості, які не перебувають у субординаційних відносинах із суб’єктом управління. Базовим є підхід, орієнтований на рефлексивно-аксіологічне управління.

Положення 6. Рефлексивно-аксіологічне управління полісуб’єктом спільного аксіогенезу реалізується шляхом передачі суб’єктом управління підстав для прийняття рішення керованому полісуб’єкту творчої діяльності за допомогою формування аксіологічного ядра створюваного об’єкта й образу мети процесу аксіогенезу для встановлення балансу їх інтересів, які перебувають у техніко-технологічній, соціально-психологічній і організаційно-економічній сферах. До техніко-технологічних інтересів належать удосконалення техніки й технології створення цінності. Соціально-психологічний компонент пов’язаний із процесами мотивації, комунікації, взаємодії, орієнтації в процесі функціонування інноваційно-активного середовища спільного створення цінності. Організаційно-економічний блок інтересів спрямований на розробку та вдосконалення алгоритму спільного створення цінності (структурні, функціональні, телеологічного, мотиваційні та інші елементи).

Положення 7. Організація інноваційно-активних середовищ спільного створення цінності ґрунтується на положеннях полісуб’єктного підходу. У його межах передбачено, що сутність суб’єкта значно багатша, різнобічніша та складніша, ніж його діяльність. Полісуб’єктний підхід заснований на допущенні, що позитивний потенціал суб’єктів із їх необмеженими творчими можливостями постійного розвитку та самовдосконалення при симбіотичній збірці здатний мультиплікативно збільшувати результати колаборації. Важливим при цьому є те, що інноваційна активність суб’єкта, його потреби в самовдосконаленні розглядають не ізольовано, а розвивають в умовах полісуб’єктних взаємин, що склалися за принципом комунікаційної конвенційності.

Положення 8. Рефлексивне управління інноваційно активними середовищами спільного створення цінності можливе в системних комплексах, що складаються з множини в певному сенсі аналогічних один одному елементів (полісуб'єкт). Суб'єкт як окремий елемент цього міжсистемного комплексу, що розглядається сам по собі, може виявитися системою або частиною іншого міжсистемного комплексу. Актори міжсистемного комплексу мають здатність зберігати інформацію, що проходить через них імовірно, і також імовірно передавати інформацію іншим суб'єктам, що входять у цю множину, тобто для них характерні процеси прямого та зворотного відображення [6]. Поведінка акторів цієї множини зумовлена їх внутрішнім інформаційно-алгоритмічним станом. У сукупності це означає, що: усі суб'єкти самокеровані на основі інформації, якою вони володіють; кожним з них можна управляти ззовні за допомогою "м'яких" інфокомунікаційних технологій управління; вони можуть управляти іншими суб'єктами множини за допомогою передачі їм відповідної інформації та образів. Рефлексивний вплив має ймовірну зумовленість зміни інформаційного стану полісуб'єкта, що призводить до зміни параметрів їх самоуправління. Якщо поширення інформації в цій множині та його наслідки мають стійку передбачуваність у статистичному розумінні (тобто породжує передбачувану статистику явищ), тоді рефлексивне управління цією множиною можливе. У такій множині елементів, що володіють різною інформаційною обізнаністю, підпорядкованим статистичним закономірностям, існує ймовірнісна зумовленість того, що циркулярне безадресне проходження в середовищі інформаційного модуля певного змісту призведе до того, що елементи множини на основі самоуправління будуть становити одну (або більше) квазіструктуру, орієнтовану на відповідний вектор цілей протягом певного інтервалу, а вектор помилки у процесі управління, що виникає, не перетне допустимі межі. Так, принципова відмінність рефлексивного управління від традиційного адміністративного полягає в тому, що формування квазіструктури інноваційно-активної сфери взаємодії для спільного створення цінності виникає внаслідок створення безадресного інформаційного поля, що мотивує до певної ініціативної діяльності, на відміну від адресного директивного впливу, який передбачає конкретний безініціативний алгоритм дій.

Положення 9. Управління процесом створення цінності на підприємстві здійснюють на міждисциплінарних засадах з урахуванням положень: економіки (концепція обмеженої раціональності; концепція ринків з асиметричною інформацією; теорія перспектив; масові інновації; нейроеконіміка;

економічний аналіз людської поведінки; концепція поведінкової економіки); менеджменту (концепція ціннісно-орієнтованого менеджменту; концепція організації, що навчається; концепція стейкхолдерів; загальне управління якістю; квантифікація цінності; концепція організаційної самооцінки; концепції процесного й системного підходів до управління; суб'єктно-орієнтований підхід; концепція підштовхувального управління; концепція потоку створення цінності); інноватики (нелінійна парадигма інноваційного розвитку; краудсорсинг; дифузія інновацій; концепція множинності джерел інновацій); маркетингу (концепція кроскультурного споживання; нейромаркетинг; поведінка споживачів); психології (теорія поля; концепція когнітивних конструктів; есенціальний підхід до сприйняття цінності); гносеології (концепція постнекласичної раціональності); соціології (семіотична цінність; закони наслідування; демонстративне споживання; концепція моди та постсоціальних відносин).

Положення 10. Методи й моделі управління процесом створення цінності на підприємстві реалізуються за допомогою міждисциплінарного підходу із залученням науковців таких наук: філософії, економіки, менеджменту, інноватики, управління якістю, кваліметрії, маркетингу, психології, гносеології, соціології. При управлінні процесом створення цінності на підприємстві треба використовувати методи, адекватні предметній сфері дослідження, які базуються на методологічних принципах управління, суб'єктності, синергетики та організації інноваційно-активних середовищ.

Положення 11. Як методологічну основу процедури розробки методів, моделей та інструментів управління процесом створення цінності на підприємстві пропонують використовувати процесно-полісуб'єктний підхід, потенційно здатний вирішити науково-практичні суперечності, що виникають при створенні та управлінні інноваційно-активними міжсистемними комплексами спільного створення цінності. Суть процесно-полісуб'єктного підходу полягає в тому, що для управління процесом створення цінності необхідно узгоджувати елементи міжсистемного комплексу в просторі та часі, що детермінує архітектуру процесів взаємодії інноваційно-активних суб'єктів створення цінності. З позиції процесного підходу до управління процесом створення цінності кожен процес необхідно описати формально та фактично. Формалізований підхід дає змогу побудувати структуру процесу, тобто описати його як послідовність процедур і дій, закріплених за рівнями управління підрозділами та конкретними виконавцями. Фактичний підхід пов'язаний з поведінковим аспектом процесу, тобто з визначенням не-

обхідних інтеракцій суб'єктів і діапазону можливих альтернатив у ланцюгу взаємопов'язаних процесів із встановленням його параметрів з урахуванням вимог до якості кінцевих результатів. Полісуб'єктний підхід до спільного створення інноваційної цінності передбачає таку форму суб'єкт-суб'єктних відносин, у межах яких суб'єкти об'єднані спільною інноваційною діяльністю, що виявляється в здатності до колабораційної активності, інтеграції, "креативному руйнуванню" техніко-технологічних засад, здатності бути цілісним суб'єктом у процесах самоуправління й саморозвитку.

Положення 12. Полісуб'єктна взаємодія як форма суб'єкт-суб'єктних відносин генерує взаємозумовленість як особливий ступінь взаємозв'язку, найбільш сприятливі умови для створення інноваційної цінності та характеризується особливим типом соціальної групи – полісуб'єктом, який визначено як цілісне динамічне соціально-психологічне утворення, що відображає феномен спільної творчості суб'єктів, які перебувають у суб'єкт-суб'єктних відносинах. Сутність полісуб'єкта виявляється в здатності до творчої активності, до усвідомлення системи відносин між суб'єктами, до утворення спільного комунікаційного та семантичного простору, а також у здатності до перетворення техніко-технологічних засад.

Положення 13. До ключових "акторів" взаємодії в процесі спільного створення цінності треба зарахувати суб'єкти науки, інженерії, управління, споживання. Структурування рефлексивно-активного поля взаємодії дасть змогу визначити специфіку управління процесом створення цінності та розробити відповідний науково-практичний інструментарій.

Положення 14. Технологія управління процесом створення цінності передбачає: модель вибору режиму реалізації процесу аксіогенезу; економічне обґрунтування прийнятого рішення; формування умов подолання когнітивної дисфункціональності; інтеграцію міждіяльнісних розривів; процедуру збірки та підвищення ефективності полісуб'єктного середовища спільного створення цінності; етапізацію аксіогенезу; визначення архітектоніки концепту цінності, який представлено його структурою атрибутів, порядок унесення яких регламентують суб'єкти колаборації (базові атрибути наповнюють суб'єкти інженерії; потенційні атрибути вносять суб'єкти науки; очікувані та розширені атрибути пропонують суб'єкти споживання).

Положення 15. Визначення ефективності процесу створення цінності здійснюють за допомогою таких кількісних і якісних показників: темпи зростання збуту; кількість повторних продажів; ступінь задоволеності споживача; період технологічного напіврозпаду; оцінка

цінності пропозиції; квантифікація продуктів і процесів; рівень трансакційних витрат.

Положення 16. До основних компетенцій суб'єкта управління належать здатність впливати на основі "м'яких" технологій управління (рефлексивно-аксіологічне управління; модерація та медіація колабораційних процесів; соціально-психологічні методи; демократичний і ліберальний стилі управління тощо).

Положення 17. Базовим елементом бізнес-моделі сучасного підприємства є процес створення цінності, від рівня розвитку якого залежать темпи створення та виведення інноваційних цінностей на ринок, ступінь задоволеності кінцевого споживача, залучення вільного інтелектуального потенціалу до розробки та оцінювання створюваної цінності, а також додаткові фактори, які підвищують цінність створюваних інновацій (самоактуалізація, творче споживання, докладання додаткових зусиль при розробці чи збірці продукту тощо).

IV. Висновки

Ці положення є основою для розробки методології управління процесом створення цінності на підприємстві. У статті розроблено й теоретично обґрунтовано концепцію управління процесом створення цінності на підприємстві, яка передбачає розширення когнітивної сфери процесу класичного аксіогенезу за рахунок інтеграції інноваційно-активних суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища в межах міжсистемних комплексів, втілених у полісуб'єктних середовищах спільного створення цінності.

Список використаної літератури

1. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер ; пер. с англ. – Москва : АСТ, 2004. – 781 с.
2. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: введение / И. Валлерстайн ; пер. Н. Тюкиной. – Москва : Территория будущего, 2006. – 248 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательства, прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с нем. – Москва : Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Голиков Ю. Я. Проблемы и принципы исследования межсистемных взаимодействий в сложных человеко-машинных комплексах / Ю. Я. Голиков, А. Н. Костин // Системные исследования. – Ежегодник 1992–1994. – Москва : Эдиториал Урсс, 1996. – С. 293–316.
5. Прангишвили И. В. Системный подход и общественные закономерности / И. В. Прангишвили. – Москва : СИНЕГ, 2000. – 528 с.
6. Достаточно общая теория управления. – Санкт-Петербург : СПбГУ, 2003. – 420 с.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2015.

Белопольский Н. Г., Безгин К. С. Концепция антикризисного управления процессом создания ценности промышленных предприятий

В статье предложены основные положения концепции антикризисного управления процессом создания ценности на промышленных предприятиях. Доказано, что основу концепции составляет понимание процесса создания ценности на предприятии, которое ориентируется во время исследований и разработки продукта на активное использование креативного и инновационного потенциала субъектов внешней среды.

Ключевые слова: ценность, предприятие, оценка, положения, подходы, управление.

Belopolsky M., Bezghyn K. Conception of Anticrisis Process Control of Creation of Value of Industrial Enterprises

In the article the basic provisions concerning the concept of crisis management process of value creation in the industry. Shows that the basis of the concept of understanding of value creation in the company based in the research and product development for active use creative and innovative potential of the environment, which is based on the operation of collaborative environments create value. This relationship with business enterprise environment implemented as from freelancers without formal employment. They suggest the implementation of joint research and design work, exchange ideas, innovative concepts and images of values, constructive criticism and streamlined based on a wide range of stakeholder perspectives. Building innovation-active medium value creation involves the use of "soft" management focused both on the internal and the external environment. This type of control is based on the assumption that in terms of increasing the flow of innovation and axiological complexity management entity (researcher) has reached the limits of their cognitive abilities, requiring expansion of cognitive heterogeneity aksiohenezu process, by the actors of the environment, the degree of perfection comparable with sub 'object of control.

By implementing this approach, the company transforms the linear paradigm of value creation and innovation are shaping antytsypuyuchy stability, characterized by a decrease in socio-economic risk permanently uperedzhuyuchy descending wave lifetime of the main products of the company.

Key words: value, enterprise valuation, provisions, approaches, management.

УДК 657.01

М. В. Болдуєвдоктор наук з державного управління, професор
Класичний приватний університет**МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОРЯДКУ СКЛАДАННЯ АУДИТОРСЬКОГО
ВИСНОВКУ ПРО БУХГАЛТЕРСЬКУ ЗВІТНІСТЬ**

У статті узагальнено фактори, що визначають варіанти аудиторських висновків, розроблено таблицю, призначену для методичного забезпечення вибору рішень, систематизовано основні ситуації, які зумовлюють підготовку аудиторського висновку різних видів.

Ключові слова: аудит, аудиторський висновок, результати аудиту, умови надання висновку.

I. Вступ

Докорінна зміна організації виробництва, перехід до ринкової системи господарювання супроводжуються розвитком і становленням адекватних форм контролю фінансово-господарської діяльності підприємств, у структурі яких важливу роль відіграє аудит. Він є складною економічною категорією та, з одного боку, організаційною формою фінансово-господарського контролю, а з іншого – одним із видів підприємницької діяльності, що базується на самостійній ініціативі та власному ризику з метою отримання прибутку.

В Україні ринок аудиторських послуг перебуває на стадії становлення. Як результат – на практиці спостерігаємо недооцінку можливостей аудиту, відсутність кваліфікованих кадрів, недосконалу нормативно-правову базу регулювання аудиторської діяльності, що зумовило великий інтерес учених і практиків до його глибокого аналізу.

У працях А. А. Адамса, В. Д. Андрєєва, Е. А. Аренса, Н. П. Барішнікова, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, З. В. Гуцелюка, Ю. В. Данилевського, Й. Я. Даньківа, М. Я. Дем'яненка, Ф. Д. Дефліза, Г. Р. Дженніка, Н. І. Дорош, К. П. Дудки, В. М. Жука, С. Я. Зубілевич, М. В. Кужельного, А. М. Кузьмінського, Ю. А. Кузьмінського, Л. П. Кулаковської, Дж. К. Лоббека, М. Р. Лучка, В. Б. Моссаковського, В. М. О'Рейлі, М. Я. Остап'юка, О. А. Петрик, Дж. Робертсона, В. С. Рудницького, В. Я. Савченка, В. П. Суїця, А. А. Терехова, Б. Ф. Усача розкрито різні аспекти суті аудиту та його складових, а в працях Д. А. Ватне, С. І. Волкова, Г. М. Давидова, Е. Джіма, В. П. Завгороднього, Г. Корабельникова, Р. И. Криницького, К. Майка, Р. Ю. Овчарника, Б. Е. Одінцова, А. Н. Романова, П. Т. Саблука, Л. С. Шатковської порушено проблеми комп'ютеризації аудиторського процесу, застосування експертних систем у аудиті тощо. Але в зазначених працях недостатньо акцентовано на питаннях органі-

заційно-методичного забезпечення аудиторської діяльності.

Незважаючи на зростання кількості досліджень і публікацій, присвячених цій проблемі, ще багато методичних і організаційних аспектів повною мірою науково не обґрунтували та не довели до рівня практичного використання.

II. Постановка завдання

Мета статті – узагальнити основні вимоги до розкриття інформації в аудиторському висновку та систематизувати основні ситуації, які зумовлюють підготовку аудиторського висновку.

III. Результати

Результатом аудиторської діяльності є висновки про достовірність бухгалтерської звітності за спеціальним аудиторським завданням, інша інформація аудитора керівництву економічного суб'єкта.

Використовуючи поєднання системного та нормативного підходів до формування внутрішніх стандартів аудиторських організацій, узагальнено правила складання аудиторського висновку про достовірність бухгалтерської звітності із застосуванням положень з цього питання, які містять зовнішні аудиторські стандарти [5; 6].

Розрізняють такі види аудиторського висновку: безумовно-позитивний і той, що відрізняється від безумовно-позитивного. Перший різновид аудиторського висновку може містити пояснювальні параграфи, другий – умовно-позитивний, негативний аудиторський висновок, а також відмову аудитора від висловлення думки в аудиторському висновку (рис. 1).

Фактори, що визначають варіанти аудиторських висновків, треба поділити на групи, що характеризують:

- можливість допущення безперервності діяльності;
- суттєвість і аудиторський ризик;
- достовірність початкових і порівняльних показників бухгалтерської звітності;
- вплив спірних нормативних актів;
- використання роботи іншої аудиторської організації;

- використання роботи експерта;
- суперечність бухгалтерської звітності та іншої інформації, що містить бухгалтерську звітність;

- операції економічного суб'єкта з пов'язаними сторонами;
- невизначеність оціночних значень і неповнота інформації.

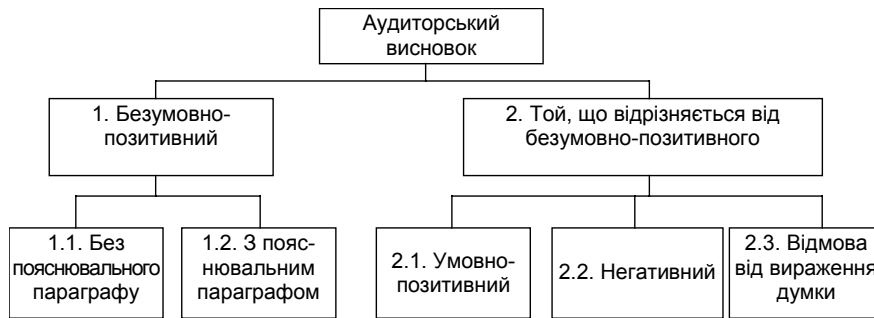


Рис. 1. Види аудиторських висновків

Основні ситуації, пов'язані з оцінюванням можливості допущення безперервності діяльності (МПБД) організації, що впливають на вибір варіанта аудиторського висновку, характеризуються тим, що в аудитора не виникає сумнівів у застосовності цього принципу функціонування організації; при нестійкому фінансовому стані господарюючого суб'єкта відомості про це розкриває або не розкриває клієнт у бухгалтерській звітності. Аудитор може встановити недостовірність бухгалтерської звітності внаслідок неправильного використання МПБД, а також може зберегтися невизначеність щодо МПБД [4].

Умови суттєвості та аудиторського ризику диференціюють залежно від розміру виявлених і передбачуваних спотворень бухгалтерської звітності та характеру відхилень порядку формування бухгалтерської звітності, який використовує клієнт, від установлених нормативними актами, від поведінки керівництва економічного суб'єкта при виявленні аудитором спотворень бухгалтерської звітності, оцінки рівня аудиторського ризику [1].

Зарахування початкових і порівняльних показників бухгалтерської звітності до достовірних або недостовірних за наявності істотних спотворень окремих показників або через неможливість підтвердити достовірність звітності внаслідок достатнього обсягу аудиторських доказів є підставами різних видів аудиторського висновку [2].

При оцінюванні впливу спірних нормативних актів на висловлення думки аудитора про достовірність бухгалтерської звітності виділяють ситуації, у яких цей вплив оцінено як істотний; має місце невиконання вимог нормативних актів або факти порушення останніх встановити неможливо.

Вибір варіанта аудиторського висновку залежить від результатів роботи іншої аудиторської організації та експерта [3]. При цьому інша аудиторська організація або не має намірів сформулювати аудиторський висновок, який відрізняється від безумовно-позитивного, а також включити пояснювальний параграф, або такий намір обґрунтова-

но. Неможливість отримати й використати результати роботи експерта, іншої аудиторської організації, відмова економічного суб'єкта від використання роботи експерта, не вирішені розбіжності між експертом і керівництвом об'єкта аудиту або між експертом і аудиторською організацією також впливають на варіант аудиторського висновку.

За наявності суперечності даних бухгалтерської звітності та іншої інформації, яка містить цю звітність, вид аудиторського висновку залежить від того, що саме підлягає коригуванню – бухгалтерська звітність або інша інформація, а також від поведінки господарюючого суб'єкта щодо подібного коригування.

Істотний негативний вплив способу відображення та розкриття в бухгалтерській звітності інформації про операції з пов'язаними сторонами, недостатність інформації про подібні операції, а також ситуації невизначеності оцінок, неповнота інформації зумовлюють, як правило, формування аудиторського висновку, що відрізняється від безумовно-позитивного.

У табл. 1, яка виконує роль таблиці рішень, систематизовано основні ситуації, якими зумовлено підготовку аудиторських висновків зазначених видів. Як відомо, в безумовно-позитивному аудиторському висновку думка аудиторської фірми про достовірність бухгалтерської звітності економічного суб'єкта означає, що цю звітність підготовлено так, щоб забезпечити в усіх істотних аспектах відображення активів і пасивів економічного суб'єкта на звітну дату та фінансових результатів його діяльності за звітний період на основі нормативних актів, що регулюють бухгалтерський облік і звітність в Україні [7]. Аудитор має право зробити висновок про те, що звітність економічного суб'єкта є достовірною в усіх істотних відносинах, якщо:

- визначені в процесі аудиту та передбачувані спотворення в сукупності становлять величину, яка набагато менша за рівень суттєвості, та якісні розбіжності порядку ведення обліку та підготовки звітності, що використовує економічний суб'єкт, від відповідних нормативних до-

- кументів, згідно з професійним судженням аудитора, є несуттєвими;
- персонал економічного суб'єкта зробив необхідні виправлення в даних бухгалтерського обліку й бухгалтерській звітності;
 - отримано достатньо аудиторських доказів того, що початкові й порівняльні показники бухгалтерської звітності достовірні й не містять суттєвих відхилень.

Таблиця 1

Умови та види аудиторського висновку

Умови	Види аудиторського висновку					
	БПВ	БПВ з ПП	ВБПВ	УПВ	НАВ	ВВ
А	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
1. Застосовність можливості допущення безперервності діяльності (МПБД) при підготовці бухгалтерської звітності економічного суб'єкта						
1.1. Відсутність сумнівів у МПБД	+					
1.2. Є сумніви в МПБД, але бухгалтерська звітність містить необхідні при цьому відомості		+				
1.3. Є сумніви в МПБД, але бухгалтерська звітність не містить необхідні при цьому відомості, або там неясно й неповно розкрито ці відомості				+	+	
1.4. Недостовірність бухгалтерської звітності внаслідок невірного використання МПБД					+	
1.5. Істотна невизначеність щодо МПБД						+
2. Суттєвість і аудиторський ризик						
2.1. Виявлені й передбачувані спотворення бухгалтерської звітності в сукупності становлять величину, набагато меншу за рівень суттєвості	+					
2.2. Несуттєві якісні розбіжності нормативного порядку ведення обліку та підготовки звітності, що використовує економічний суб'єкт	+					
2.3. Незгода керівництва підприємства, що перевіряють з внесенням виправлень щодо усунення виявлених і передбачуваних спотворень бухгалтерської звітності, що мають істотний характер			+			
2.4. Неможливо знизити ризик невиявлення до прийнятного рівня			+			
2.5. Виявлені й передбачувані спотворення бухгалтерської звітності в сукупності становлять величину, набагато більшу за рівень суттєвості					+	
2.6. Істотний характер якісних розбіжностей і нормативного порядку ведення обліку та підготовки звітності, що використовує економічний суб'єкт					+	
3. Достовірність початкових і порівняльних показників бухгалтерської звітності						
3.1. Початкові й порівняльні показники бухгалтерської звітності достовірні та не містять суттєвих відхилень						
3.2. Окремі початкові й порівняльні показники бухгалтерської звітності містять спотворення, що мають істотний вплив на достовірність бухгалтерської звітності				+		
3.3. Початкові й порівняльні показники бухгалтерської звітності недостовірні					+	
3.4. Неможливо отримати достатньо аудиторських доказів, які підтверджують достовірність початкових і порівняльних показників бухгалтерської звітності						+
4. Вплив спірних нормативних актів						
4.1. Істотний вплив спірного нормативного документа на висловлення думки про достовірність бухгалтерської звітності			+		+	
4.2. Неможливо встановити факти порушення вимог нормативних актів через обмеження, причиною яких є випадкові обставини, а не дії керівництва та (або) персоналу економічного суб'єкта				+		+
4.3. Невиконання вимог нормативних актів суттєво вплинуло на достовірність бухгалтерської звітності					+	
4.4. Керівництво та (або) персонал економічного суб'єкта перешкоджають аудитору в отриманні достатньої інформації про істотне спотворення бухгалтерської звітності, наявність фактів невиконання нормативних актів					+	+
5. Використання роботи іншої аудиторської організації						
5.1. Відсутні наміри іншої аудиторської організації видати аудиторський висновок, який відрізняється від безумовно позитивного, або включити пояснюючий параграф		+				
5.2. Обґрунтоване складання або намір скласти іншою аудиторською організацією аудиторський висновок, що відрізняється від безумовно позитивного			+			
5.3. Неможливо використовувати результати роботи іншої аудиторської організації та здійснити необхідні додаткові процедури щодо показників підрозділу				+		+
6. Використання роботи експерта						
6.1. Відмова економічного суб'єкта від використання роботи експерта			+			
6.2. Неможливо отримати висновок експерта			+			
6.3. Істотна невпевненість експерта в оцінці досліджених обставин						

1	2	3	4	5	6	7
6.4. Невирішені розбіжності між економічним суб'єктом і експертом			+			
6.5. Невирішені розбіжності між аудиторською організацією та експертом			+			
7. Суперечності між іншою інформацією й даними бухгалтерської звітності						
7.1. Виявлено суттєві суперечності, коригуванню підлягає інша інформація, але керівництво економічного суб'єкта відмовляється від такого коригування		+				
7.2. Виявлено суттєве протиріччя, коригуванню підлягає бухгалтерська звітність, але керівництво економічного суб'єкта відмовляється від такого коригування				+		+
8. Операції економічного суб'єкта з пов'язаними сторонами						
8.1. Істотний негативний вплив способу відображення та розкриття в бухгалтерській звітності інформації про операції з пов'язаними сторонами				+	+	
8.2. Недостатньо інформації про операції з пов'язаними сторонами, що мають істотне значення				+		+
9. Інші умови						
9.1. Економічний суб'єкт не представив необхідні для аудиту документи в повному обсязі			+			
9.2. Неможливо зібрати достатні аудиторські докази щодо якогось рахунку та (або) операції			+			
9.3. Відмова в особливих випадках керівництва економічного суб'єкта надати інформацію за запитом аудитора або неповне надання таких даних			+			
9.4. Виправлення економічним суб'єктом виявлених аудитором порушень і спотворень	+					
9.5. Невизначеність оцінок, відсутність об'єктивних даних для отримання достатньо достовірної оцінки						+

БПВ – безумовно-позитивний аудиторський висновок;

БПВ з ПП – безумовно-позитивний аудиторський висновок з пояснювальним параграфом;

ВБПВ – аудиторський висновок, що відрізняється від безумовно-позитивного;

УПВ – умовно-позитивний аудиторський висновок;

НАВ – негативне аудиторський висновок;

ВВ – відмова від висловлення думки в аудиторському висновку.

Спеціальний пояснювальний параграф включають до аудиторського висновку за наявністю сумніву в можливості допущення безперервності діяльності економічного суб'єкта; якщо інша аудиторська організація, залучена до аудиторської перевірки, не має наміру видати аудиторський висновок, який відрізняється від безумовно-позитивного; якщо аудитори виявили суперечності між даними бухгалтерської звітності та документами, що її містять, але коригуванню підлягає інша інформація.

Якщо в бухгалтерській звітності економічного суб'єкта зазначено, що існує серйозний сумнів із приводу можливості цього суб'єкта продовжувати діяльність і виконувати зобов'язання протягом, як мінімум, 12 місяців після звітного періоду, але до бухгалтерської звітності не внесли поправки, пов'язані з оцінкою та класифікацією активів і (або) кредиторської заборгованості, які можуть стати необхідними через неспроможність, то для звернення уваги зацікавлених користувачів аудиторського висновку до цих відомостей аудитор повинен включити в

підсумкову частину аудиторського висновку спеціальний пояснювальний параграф.

При використанні роботи іншої аудиторської організації в спеціальному пояснювальному параграфі аудиторського висновку, що видає основна аудиторська фірма, зазначено, що остання не проводила аудит показників певного підрозділу економічного суб'єкта, що перевіряли, охарактеризовано частки активів і виручки від продажу підрозділу в сукупності аналогічних показників бухгалтерської звітності економічного суб'єкта, констатовано, що аудиторський висновок про бухгалтерську звітність у частині даних про підрозділ заснований виключно на аудиторському висновку іншої аудиторської організації.

У пояснювальному параграфі до безумовно-позитивного аудиторського висновку аудитор може сформулювати результати його оцінки можливих наслідків подій після звітної дати й умовні факти господарської діяльності.

Підставами для підготовки аудиторського висновку, що відрізняється від безумовно-позитивного, є:

- незгода керівництва підприємства, яке перевіряють, із внесенням виправлень щодо усунення виявлених аудитором спотворень бухгалтерської звітності, що мають істотний характер;
- неможливість аудитора знизити ризик невиявлення щодо статей балансу, що мають істотний характер, або однотипної групи господарських операцій до прийнятного рівня;
- відмова економічного суб'єкта від використання роботи експерта;

- неможливість отримати висновок експерта, наявність суттєвої невпевненості експерта в оцінці досліджених обставин, а також невіршених розбіжностей між економічним суб'єктом і експертом або між аудиторською організацією та експертом;
- неподання аудитором економічним суб'єктом необхідної інформації в повному обсязі й неможливість аудиторської організації зібрати достатні аудиторські докази щодо якогось рахунку і (або) операції;
- обґрунтоване складання або намір скласти іншою аудиторською організацією аудиторський висновок про показники підрозділу господарюючого суб'єкта, що відрізняється від безумовно-позитивного;
- істотний вплив на висловлення думки про достовірність бухгалтерської звітності спірного нормативного документа.

В умовно-позитивному аудиторському висновку думка аудиторської фірми про достовірність бухгалтерської звітності економічного суб'єкта означає, що, за винятком визначених у аудиторському висновку обставин, бухгалтерська звітність підготовлена так, щоб забезпечити в усіх істотних аспектах відображення активів і пасивів економічного суб'єкта та фінансових результатів його діяльності. Причини видачі умовно-позитивного аудиторського висновку такі:

- невиключення економічним суб'єктом у бухгалтерську звітність відомостей, визнаних аудиторською організацією необхідними за наявності серйозного сумніву в застосовності допущення безперервності діяльності;
- наявність спотворень окремих початкових і порівняльних показників бухгалтерської звітності, що мають істотний вплив на достовірність звітності, що перевіряють;
- відсутність необхідної інформації щодо операцій з пов'язаними сторонами, які мають істотне значення;
- неможливість використовувати результати роботи іншої аудиторської організації, яка проводить аудит підрозділу господарюючого суб'єкта, і здійснити необхідні додаткові процедури щодо показників підрозділу;
- суттєва суперечність іншої інформації та бухгалтерської звітності, при цьому коригуванню підлягає бухгалтерська звітність, але керівництво економічного суб'єкта відмовляється від такого коригування;
- негативний вплив на достовірність бухгалтерської звітності способу розкриття та відображення операцій з пов'язаними сторонами.

У негативному аудиторському висновку думка аудиторської фірми про достовірність бухгалтерської звітності економічного суб'єкта означає, що у зв'язку з певними обставинами цю звітність підготовлено так, що вона не забезпечує в усіх істотних аспектах відображення активів і пасивів економі-

чного суб'єкта й фінансових результатів його діяльності.

Висновок про недостовірність бухгалтерської звітності аудитор видає за наявності таких обставин:

- маючі серйозні сумніви в застосовності допущення безперервності діяльності, економічний суб'єкт не включає в бухгалтерську звітність відомості, які аудиторська організація визначила необхідними, або є достатні докази незастосовності допущення безперервності діяльності при підготовці бухгалтерської звітності економічного суб'єкта;
- зазначені під час аудиту та передбачувані спотворення в сукупності становлять величину, набагато більшу за рівень суттєвості, або мають істотний характер, якісні відхилення від правил ведення обліку та підготовки звітності економічного суб'єкта;
- невиконання економічним суб'єктом вимог нормативних документів з бухгалтерського обліку та оподаткування істотно вплинули на достовірність бухгалтерської звітності, або керівництво і (або) персонал економічного суб'єкта перешкоджають аудиторам в отриманні достатньої інформації про це;
- початкові й порівняльні показники бухгалтерської звітності недостовірні;
- розкриття та відображення економічним суб'єктом у бухгалтерському обліку операцій з пов'язаними сторонами негативно впливає на достовірність бухгалтерської звітності.

Відмова аудиторської фірми від висловлення думки про достовірність бухгалтерської звітності економічного суб'єкта в аудиторському висновку означає, що в результаті певних обставин аудиторська фірма не може висловити й не висловлює таку думку.

Якщо зберігається невизначеність у оцінці фактів діяльності господарюючого суб'єкта, а також відсутній достатній обсяг аудиторських доказів щодо підтвердження достовірності бухгалтерської звітності, що не дає можливості аудиторам підготувати безумовно-позитивний, умовно-позитивний чи негативний аудиторський висновок, то аудиторська організація повинна відмовитися в аудиторському висновку від вираження своєї думки.

IV. Висновки

Результатом аудиторської діяльності є аудиторський висновок про бухгалтерську звітність, а також звіти, що містять висновки та рекомендації аудиторської організації, отримані під час надання супутніх аудиту послуг і виконання спеціальних завдань.

Фактори, що визначають варіанти аудиторського висновку про достовірність бухгалтерської звітності, доцільно поділити на групи, що характеризують можливість допущення безперервності діяльності: суттєвість і аудиторський ризик; достовірність початко-

вих і порівняльних значень показників бухгалтерської звітності; вплив спірних нормативних актів; використання роботи експерта та іншої аудиторської організації; суперечність бухгалтерської звітності та іншої інформації; операції економічного суб'єкта з пов'язаними сторонами; невизначеність оціночних значень і неповнота інформації.

Запропонована форма таблиці рішень, у якій систематизовано основні ситуації, що зумовлюють підготовку аудиторських висновків різних видів (безумовно-позитивного, умовно-позитивного, негативного, відмови від висловлення думки), сприяє методичному обґрунтуванню практичного складання аудиторського висновку.

Список використаної літератури

1. Гончарук С. Аудиторський ризик та помилки у звітності / С. Гончарук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 1997. – Вип. 2. – С. 355–361.
2. Дорош Н. І. Міжнародна практика відображення результатів аудиторської перевірки / Н. І. Дорош // Актуальні проблеми розвитку економіки України в перехідний період до ринку. – Тернопіль, 1996. – Ч. 1. – С. 64–65.
3. Загородній А. Ризики аудиторської діяльності: їх сутність і класифікація / А. Загородній // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів, 2005. – Спецвип. 15. – Ч. 2: Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. – С. 13–16.
4. Машталяр Г. П. Удосконалення системи показників оцінки безперервності діяльності підприємства для аудиторських висновків / Г. П. Машталяр // Науковий вісник. – Чернівці, 2009. – Вип. 2 (34): Економічні науки. – С. 367–371.
5. Стандарти аудиту та етики. – Київ: Паритет-інформ, 2010. – 712 с.
6. Усач Б. Ф. Аудиторська звітність за міжнародними стандартами / Б. Ф. Усач // Вісник. – Львів, 2007. – № 577: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 384–388.
7. Шалімова Н. Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансової звітності суб'єктів господарювання / Н. Шалімова // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2007. – Вип. 1 (17). – С. 336–341.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2015.

Болдуев М. В. Методическое обеспечение порядка составления аудиторского заключения о бухгалтерской отчетности

В статье обобщены факторы, определяющие варианты аудиторских заключений, разработана таблица, предназначенная для методического обеспечения выбора решений, систематизированы основные ситуации, которые обуславливают подготовку аудиторского заключения различных видов.

Ключевые слова: аудит, аудиторское заключение, результаты аудита, условия предоставления заключения.

Bolduev M. Supportive Order Compiling the Audit Report on the Financial Statements

The article summarizes the factors that determine variations audit findings, developed a table designed for methodological support selection decisions systematically the basic situation that caused the audit report preparation of various kinds.

In Ukraine the market of audit services is in its infancy. In practice there is underestimation audit capabilities, lack of qualified personnel, imperfect legal framework regulating auditing activities, resulting in great interest of scientists and practitioners to its analysis.

The result of the audit is an audit opinion on the financial statements and reports containing conclusions and recommendations of the audit obtained by the provision of audit related services and perform specific tasks.

Factors that determine variations audit opinion on the reliability of financial statements, should be divided into groups, describing the possibility of going concern; materiality and audit risk; reliability and initial values of comparative financial statements; the impact of controversial regulations; use of experts and other auditing organizations; the contradiction between the financial statements and other information; Economic transactions with related parties subject; uncertainty of estimated values and incomplete information.

The proposed form of decision tables, which systematized the basic situation, causing preparing the audit report different species (unqualified, conditionally positive, negative, disclaimer of opinion), promotes methodical substantiation of practical compilation of the audit report.

According to the algorithm of forming the audit opinion the article detail the conditions that determine the level of reliability of the financial statements of the economic entity means, namely how it can ensure all material respects reflected the assets and liabilities of the economic entity at the reporting date and financial results its activities during the reporting period, based on regulations governing the accounting and reporting in Ukraine.

Key words: audit, audit report, audit results, provided an opinion.

УДК 330.3:658

А. Г. Братутакандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет",
м. Дніпропетровськ**КОЛЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ**

У статті досліджено зміст поняття процесу економічного розвитку в контексті загального процесу еволюції економічних систем, а також зміст поняття "компанія" як видової форми поняття "підприємство". Визначено економічний зміст понять "процес економічного розвитку підприємства" та "стратегія економічного розвитку компанії". Розглянуто класифікацію стратегій розвитку підприємства. Систематизовано та розширено класифікацію колективних стратегій розвитку компанії. Охарактеризовано можливості використання компаніями колективних стратегій економічного розвитку.

Ключові слова: процес економічного розвитку, компанія, колективні стратегії розвитку.

I. Вступ

Магістральний процес еволюції економічної сфери буття виявляється у змістовних і формальних змінах, що стосуються як економічних відносин на всіх рівнях зазначеної сфери, так і суб'єктів цих відносин. У сучасних умовах розвинутої форми товарного господарства спостерігають такі ключові трансформації в процесі відтворення суспільного виробництва: глобалізація економічного простору; загострення конкурентної боротьби між підприємствами; перенесення акценту в орієнтації суб'єктів господарювання на підприємницьку форму ведення господарської діяльності; прогресуюче розширення й домінування підприємницького середовища в реальному секторі економіки тощо. За таких обставин перед суб'єктами господарської діяльності постають стратегічні завдання: оптимізувати реалізацію власного економічного інтересу (максимізувати обсяг балансового прибутку, в основному, за рахунок отримання економічного прибутку); забезпечити безперервність життєвого циклу підприємств.

Необхідність вирішення цих завдань зумовлює проведення кардинальних змін у ієрархічному складі видів господарської діяльності підприємств. Акцент необхідно зробити не на триумвіраті виробничої, комерційної та інвестиційної видах діяльності, а на інноваційній та управлінській. Від першої з цих нових базових видів господарської діяльності підприємства залежить можливість забезпечення та посилення його конкурентоспроможності через створення певних видів базисних інновацій (товарних, технологічних, технічних і організаційних). Кардинально новою метою управлінської діяльності підприємства є організація перманентного в часі й просторі процесу вті-

лення вищезазначених інновацій у конкурентні переваги в процесі його господарської діяльності.

Реалізація зазначених фундаментальних цілей для забезпечення безперервності життєвого циклу підприємства можлива лише в довгостроковій перспективі, що, у свою чергу, передбачає введення до складу такої блоку системи управління, як засоби (інструменти) управління, у якості базового елемента – стратегічного планування. Його об'єктом є процес розвитку суб'єкта господарювання. Так, першочерговим базисним об'єктом управління стає не процес простого відтворення підприємства в короткостроковому періоді його господарської діяльності як автономної економічної системи (суб'єкта економічних відносин на мікро- й наноекономічному рівнях економічної сфери буття) або процес зростання цієї системи як простої форми її розширеного відтворення, а вища форма розширеного відтворення зазначеного базового виду економічних систем – процес розвитку.

Забезпечення управління процесом економічного розвитку підприємства є комплексною й недостатньо вирішеною в теоретичному плані проблемою. Зокрема, це стосується таких питань: розкриття сутності процесу економічного розвитку підприємства; визначення певної форми підприємства, у межах якої може бути забезпечено процес його економічного розвитку; визначення форм організаційних структур підприємства, у межах яких виникає можливість забезпечити процес економічного розвитку підприємства; класифікація стратегій процесу економічного розвитку підприємства; класифікація колективних стратегій процесу економічного розвитку підприємства.

Зазначені питання є об'єктом досліджень як українських, так і зарубіжних науковців, зокрема І. Алексєєва, П. Беленького, Б. Га-

рета, Т. Гринько, Л. Жданової, А. Какаєвої, Д. Меттьюза, О. Паршиної, М. Радієвського, О. Раєвнєвої, Б. Мільнера, О. Сухарева та ін. Водночас для цих досліджень характерна певна методологічна недосконалість, що виявляється в недостатньому фрагментарному рівні комплексності їх предмета, а також обмеженість досліджень лише емпіричним рівнем.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити поняття процесу економічного розвитку підприємства та компанії як його видової форми й господарського механізму здійснення відповідного процесу; визначити поняття компанія; уточнити класифікацію стратегій економічного розвитку компанії; уточнити класифікацію колективних стратегій економічного розвитку компанії.

III. Результати

В економічній науці виділяють дві форми процесу – розширеного відтворення суспільного виробництва: економічне зростання й економічний розвиток [3; 4]. Широке застосування зазначених інструментів логічного аналізу наразі обмежено дослідженнями економічних систем більш високого рівня, зокрема економічної сфери буття, мега- й макроекономічних систем. В історичному аспекті першою, більш розробленою та теоретично завершеною є теорія економічного зростання макроекономічної системи, апарат позитивного аналізу якої використовують як методологічну базу для проведення досліджень на глобальному й мегарівнях економічних систем. Водночас на сучасному етапі еволюції економічної сфери буття й розвитку економічної науки актуальними є теоретичні проблеми процесу розширеного відтворення підприємства як господарської системи наноекономічного рівня, що є одним із основних чинників забезпечення процесів економічного зростання та економічного розвитку національних і світової економік [5–7].

Узагальнюючи підходи до трактування економічної сутності процесів економічного зростання й економічного розвитку на гранично вищому логічному рівні абстрагування, можна виділити такі їх характерні особливості: економічне зростання – це форма процесу розширеного відтворення суспільного виробництва на будь-якому рівні економічної сфери буття, що здійснюється за допомогою екстенсивних чи інтенсивно-екстенсивних засобів і супроводжується змінами параметрів (кількісними або кількісно-якісними) здатності економічної системи певного рівня до продукування економічних благ; економічний розвиток – це форма процесу розширеного відтворення суспільного виробництва на будь-якому рівні економічної сфери буття, що здійснюється за допомогою інтенсивних засобів і супрово-

джується кардинальними змінами параметрів здатності економічної системи певного рівня до продукування економічних благ.

На основі теоретичних концепцій процесу розширеного відтворення суспільного виробництва та його базових форм, життєвого циклу економічної системи, зокрема підприємства, щодо зазначеної наноекономічної системи процеси економічного зростання та економічного розвитку можна трактувати так.

Під процесом економічного зростання підприємства розуміють форму процесу розширеного відтворення зазначеної господарської системи, що здійснюється на таких етапах її життєвого циклу, як підйом і стабілізація.

Під процесом економічного розвитку підприємства треба розуміти форму процесу розширеного відтворення зазначеної господарської системи, що здійснюється на такому етапі її життєвого циклу, як оновлення.

Змістові відмінності між етапами життєвого циклу підприємства, а також форми розширеного відтворення зазначеної економічної системи визначають характерні особливості організаційно-економічного механізму, що забезпечує безперервність його життєвого циклу.

В економічній науці на загальному рівні абстрагування поняття “організаційно-економічний (господарський) механізм” трактують як сукупність інститутів, що забезпечують функціонування економічної системи.

На базовому рівні економічної сфери буття – це функціонування наноекономічних систем, до яких належить підприємство. На більш високих рівнях – функціонування відповідних економічних систем, що відбувається в процесі взаємодій суб’єктів базового рівня, а також суб’єктів, що регулюють умови їх діяльності з різним масштабом охоплення простору економічної сфери буття.

Господарський механізм для економічних систем будь-якого рівня містить такі групи інститутів: мотиваційні, що зумовлюють процес функціонування економічної системи; формальні, що виявляються в особливостях організаційної структури, через яку відбувається процес функціонування економічної системи; інструментальні, завдяки яким забезпечено процес функціонування економічної системи.

Для підприємства загальними елементами його господарського механізму у складі мотиваційних інститутів є такі: економічний інтерес (максимальний обсяг загального прибутку); забезпечення безперервності життєвого циклу підприємства.

У різних формах процесу розширеного відтворення підприємства відмінності господарського механізму виявляються в такому:

1) щодо економічного інтересу:

- для процесу економічного зростання – орієнтація, насамперед, на нормальний прибуток (оптимізація обсягу загального прибутку завдяки ефекту масштабу);
 - для процесу економічного розвитку – орієнтація виключно на економічний прибуток (підприємницький);
- 2) забезпечення безперервності життєвого циклу:
- для процесу економічного зростання – протягом середньострокового періоду;
 - для процесу економічного розвитку – протягом довгострокового періоду.

Елементами господарського механізму функціонування підприємства у складі формальних інститутів є такі: організаційно-правова форма підприємства; організаційна структура підприємства; виробнича структура підприємства.

У межах цієї групи інститутів немає диференціації за формами розширеного відтворення підприємства.

Для підприємства загальними елементами його господарського механізму у складі інструментальних інститутів є тип і склад інновацій.

Для забезпечення процесу економічного зростання підприємства застосовують інновації таких типів: поліпшувальні, локальні, наслідувальні.

У свою чергу, їх використовують на таких етапах життєвого циклу підприємства, як: 1) підйом – товарні, технічні й технологічні; 2) стабілізація – організаційні, управлінські, соціальні, екологічні.

Для забезпечення процесу економічного розвитку підприємства застосовують інновації таких типів: базисні, глобальні, піонерні.

На етапі оновлення, у межах якого відбувається процес економічного розвитку підприємства, інновації є такими: товарні, технічні, технологічні, організаційні, управлінські, соціальні та екологічні.

На підставі вищезазначеного трактування процесу економічного розвитку підприємства можна зробити висновок, що не всі видові форми підприємства здатні самостійно забезпечувати процес свого розширеного відтворення. Багато в чому це залежить від того, чи є в підприємства достатній потенціал для організації повномасштабної інноваційної діяльності, а також від його стратегічної орієнтації на здійснення господарської діяльності у формі підприємництва. Ураховуючи це, необхідно теоретично вирішити завдання щодо визначення певної видової форми підприємства.

У спеціальній українській і зарубіжній літературі щодо ідентифікації суб'єкта господарської діяльності застосовують декілька термінологічних аналогів: фірма, підприємство, компанія.

Якщо категорії “підприємство” та “фірма” можна охарактеризувати як різні стилістичні іншомовні форми одного поняття, то категорії “підприємство” та “компанія” відрізняються між собою онтологічно. Це категорії різного рівня логічного узагальнення та змістовного наповнення. Термін “підприємство”, порівняно з терміном “компанія”, співвідносять як категорії родового рівня щодо особливості. Логічно розмежувати зазначені категорії можна на основі базових положень теорії підприємництва та підприємства.

У суспільному економічному світогляді на рівні світосприйняття підприємництво ідентифікують із поняттям “господарська діяльність”, а тому в економічній науці підприємництво визначають як певну історичну форму зазначеної діяльності в її референтній якості.

Підприємницька діяльність, з урахуванням сучасних форм (індивідуальна, групова) і засобів (цінові, нецінові, організаційні) ведення конкурентної боротьби, формалізується в певних організаційних структурах. На сучасному етапі розвитку економічної сфери буття можна виділити такі організаційні типи зазначеного виду господарської діяльності: підприємство, холдинг, об'єднання підприємств [1].

Підприємство є першою та базовою організаційною формою здійснення підприємницької діяльності. Водночас треба розглядати не родову форму відповідної організаційної структури підприємництва, а її видо-ву, зокрема ту, яка є референтною на сучасному історичному етапі розвитку економічної сфери буття – компанію.

Семантика слова “компанія” в перекладі з латинської означає групу людей, що разом проводять свій вільний час. Таким чином, ідеться про групу суб'єктів, що здійснюють конкретну діяльність у певній сфері. У аспекті економічної сфери буття й конкретно господарської діяльності цей термін можна використовувати для позначення відносин власності щодо утворення певного типу підприємства – корпоративного за формою.

Отже, компанія – це корпорація, тобто підприємство, економічну сутність якого визначають корпоративні способи заснування й формування його статутного фонду.

Цьому типу підприємства притаманні усі характерні риси підприємства, а до особливостей можна зарахувати такі: 1) мета та характер діяльності – комерційна організаційна структура; 2) форма власності – колективна; 3) організаційно-правова форма – господарське товариство (акціонерне товариство); 4) розміри – велике; 5) межі охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності – національне або міжнародне (транснаціональне) підприємство.

Основним засобом управління процесом розширеного відтворення підприємства є такий інструмент процесу стратегічного управління його господарською діяльністю, як стратегія. Під стратегією розвитку компанії розуміють засадний плановий документ, у якому визначено повний видовий склад базисних глобальних інновацій, що забезпечують набуття відповідним суб'єктом господарювання кардинально нового рівня конкурентоспроможності на певному історичному етапі його економічного буття.

Стратегії розвитку з урахуванням наявних організаційно-економічних можливостей у підприємства можна сформулювати й застосувати в межах такого його виду, як компанія, або таких організаційних форм підприємництва, як холдинг або об'єднання підприємств. За таких обставин той чи інший вид стратегії розвитку розробляє безпосередньо компанія, але вибір якогось із них визначено можливостями та економічною доцільністю ведення підприємством конкурентної боротьби в індивідуальній або груповій формі.

В економічній літературі стратегії розвитку підприємств поділяють на корпоративні та колективні [5]. За загальною формою групування ця класифікація прийнятна і для компаній. Водночас вона повинна мати в основі інші класифікаційні ознаки, зокрема такі, як форми ведення конкурентної боротьби, а також тип організаційної структури підприємництва.

І корпоративну, і колективну стратегії розвитку компанії ідентифікують як самостійні економічні явища з використанням такої категорії економічного аналізу, як "особливе", а отже, передбачають їх типологізацію вже на рівні такої логічної категорії, як "одиничне". Теоретична та практична необхідність такої класифікації зумовлена суттєвими відмінностями форм логічного зв'язку, що виникають між різними групами видових інновацій базисного типу, що, у свою чергу, визначає їх глобальний і піонерний характер. Необхідно виділяти три форми зв'язку між видовими інноваціями: доповненості (застосування однієї групи впливає на масштаби використання іншої); взаємопроникливості (інновації однієї групи виявляються в існуванні інших груп); зумовленості (одна група викликає необхідність появи інших груп).

Подані форми зв'язку, у свою чергу, визначають місце й роль у складі стратегії розвитку компанії окремих груп видових базисних інновацій: засадні (взаємодіють між собою у формі доповненості); споріднені (взаємопроникливості); похідні (зумовленості).

До складу засадних базисних інновацій треба зарахувати: товарні, технологічні, технічні й організаційні (організаційні щодо

перших трьох є засобом масштабів їх поширення); до споріднених – екологічні, що враховують, відповідно, у товарних, технологічних і технічних інноваціях; до похідних – управлінські та соціальні (зокрема, тип корпоративної культури компанії), засадними щодо яких є організаційні інновації.

Корпоративні стратегії розвитку компанії, залежно від форми та засобів її організаційного розвитку, мають такі види: горизонтального розвитку, вертикального розвитку, диверсифікаційного розвитку [3]. Так, ця класифікація потребує семантичного та стилістичного уточнення: горизонтальної інтеграції, вертикальної інтеграції, диверсифікації.

Альтернативними щодо корпоративних стратегій розвитку є колективні стратегії розвитку компанії. Необхідно констатувати, що класифікація цього типу стратегій не є достатньо розробленою за своїм масштабом, а тому обмежена лише стратегічними альянсами [2; 5]. Вони виникли на початку другої половини ХХ ст., і їх починають масово застосовувати компанії у той самий період, що й стратегії диверсифікаційного розвитку компанії.

Необхідність використання цього типу стратегій економічного розвитку зумовлено такими обставинами: глобалізацією економічного простору здійснення господарської діяльності підприємствами внаслідок зняття або суттєвого зменшення кількості бар'єрів щодо входження на національні галузеві ринки; виникнення нових видів процесу відтворення суспільного виробництва (зокрема поляризації та об'єднання), що призвело до появи нових альтернативних підприємству організаційних структур підприємництва (холдингу й об'єднання підприємств); масова переорієнтація підприємств практично всіх народногосподарських галузей економічної сфери буття на підприємницьку форму ведення господарської діяльності; кардинальне переформатування умов ведення конкурентної боротьби між підприємствами, що зумовило появу нової форми її ведення (групової конкуренції), а також розширення складу групи організаційних методів її здійснення; суттєва диференціація форм існування підприємства (за розмірами, формою власності, організаційно-правовою формою, широтою охоплення економічного простору господарською діяльністю тощо); кардинальна зміна в акцентах державної політики антимонопольного регулювання, унаслідок чого об'єктом впливу стає не розмір сегмента галузевого ринку, який контролює певне підприємство, а його налаштованість (націленість) контролювати параметри функціонування окремої ринкової структури; утвердження в практиці господарської діяльності більшості компаній стратегічного плануван-

ня як методу управління процесами їх економічного зростання та економічного розвитку.

За таких обставин для того, щоб забезпечити досягнення власних засадних стратегічних цілей, компаніям довелося впровадити в практику їх управлінської діяльності новий тип стратегії економічного розвитку – колективні стратегії розвитку підприємства. Суттєва особливість цього типу стратегій економічного розвитку полягає в тому, що як розробка, так і застосування зазначених стратегій є результатом спільних зусиль і скоординованої діяльності групи компаній. Отже, під колективними стратегіями розвитку компанії треба розуміти різновид стратегій економічного розвитку, що забезпечують набуття окремими підприємствами кардинально нового рівня конкурентоспроможності в процесі їх організаційної взаємодії.

За типом організаційної структури підприємництва зазначений тип стратегії економічного розвитку треба класифікувати за такими групами: колективні стратегії розвитку компанії через створення холдингу; колективні стратегії розвитку компанії шляхом участі в об'єднанні підприємств.

Під холдингом розуміють певний тип організаційної структури підприємництва у формі комерційної структури, що сформована з підприємств корпоративного типу й функціонує на мікроекономічному рівні господарської сфери буття з метою реалізації економічного інтересу того підприємства, що володіє контрольними пакетами акцій інших її членів.

Холдинг утворюється в процесі організаційно-інвестиційної взаємодії між компанією, яка є ініціатором його формування, та іншими корпоративними підприємствами, що залучені до складу зазначеної організаційної структури, на основі такого сучасного виду процесу відтворення суспільного виробництва, як поляризація. Процес поляризації передбачає встановлення між підприємствами відносин у формі складного підпорядкування. Реалізується він за допомогою такого формотворчого способу, як поглинання. Визначальною особливістю цього процесу є залежний контрольований характер права власності на капітал корпоративних підприємств унаслідок нерівномірного його розподілу (поляризованої дифузії) між акціонерами. За таких обставин виникає своєрідна гібридна організаційна господарська форма сукупності підприємств – холдингова система, для якої характерна наявність мажоритарного акціонера як юридичної особи – холдингової компанії. Корпоративні підприємства, що входять до складу цієї системи, формально залишаючись юридичними особами, втрачають економічну самостійність, як правило, у питаннях

вирішення засадних стратегічних цілей здійснення їх господарської діяльності.

Через холдинг як форму організаційної взаємодії підприємств забезпечується процес розвитку холдингової компанії. Щодо корпоративних підприємств, то процес вирішення їх засадних стратегічних цілей має опосередкований характер. Варто додати, що використання холдингу практикується у двох формах: виробничій і фінансовій. Якщо в першій формі холдинговою компанією є підприємство однієї з виробничих галузей, то в другій ініціатором створення холдингу є комерційний банк. На основі наведеної класифікації визначають компанію, чиї стратегічні цілі вирішуються завдяки утворенню холдингу.

Класифікація колективних стратегій розвитку компанії через створення холдингу базується на виокремленні форм холдингу за характером фінансово-виробничого зв'язку між членами холдингової системи (горизонтальний, вертикальний, конгломеративний): стратегія розвитку компанії через створення горизонтального холдингу; стратегія розвитку компанії через створення вертикального холдингу; стратегія розвитку компанії через створення конгломеративного холдингу. Наведена класифікація свідчить про те, що колективні стратегії розвитку компанії через створення холдингу є альтернативними щодо відповідних корпоративних стратегій розвитку.

Переваги для компанії в застосуванні холдингових колективних стратегій над відповідними корпоративними стратегіями полягають у тому, що перші потребують менше часу на їх запровадження, а також меншого обсягу інвестиційних ресурсів. Поряд із наведеними перевагами, при використанні колективних стратегій розвитку компанії через створення холдингу можуть виникати певні типові проблеми, зокрема: об'єктивний конфлікт інтересів між холдинговою компанією та корпоративними підприємствами, насамперед – між їх акціонерами; необхідність створення механізму узгодження цілей господарської діяльності між членами холдингової системи, а також контролю за функціонуванням корпоративних підприємств (це потребує додаткових значних поточних витрат); наявність у холдингової компанії постійного ризику втрати впливу на господарську діяльність корпоративних підприємств унаслідок можливих рейдерських атак з боку конкурентів. Вирішення цієї проблеми також потребує додаткових значних поточних витрат у сфері забезпечення економічної безпеки материнської компанії.

Колективні стратегії розвитку компанії через створення холдингу мають можливість використовувати як національні, так і

міжнародні компанії, які належать до групи лідерів на галузевих ринках.

Порівняно нове економічне явище “об’єднання підприємств” треба трактувати як певний тип організаційної структури підприємництва у формі некомерційної структури, утвореної добровільно зацікавленими підприємствами для координації їх господарської діяльності щодо спільного використання наявних або формування нових конкурентних переваг з метою реалізації економічних інтересів окремо кожного з учасників цього об’єднання.

Зазначена організаційна структура підприємництва формується в процесі організаційно-господарської взаємодії між підприємствами та її учасниками на основі такого сучасного виду процесу відтворення суспільного виробництва, як об’єднання. Реалізується процес об’єднання за допомогою такого формотворчого способу, як консолідація.

Процес об’єднання передбачає встановлення між господарюючими суб’єктами протягом певного терміну функціонування конкретного виду об’єднання підприємств економічних відносин у формі або обміну правами щодо користування певними конкурентними перевагами партнерів, або узгодження певних видів їх господарської діяльності щодо формування конкурентних переваг спільного користування.

Основними принципами, завдяки яким забезпечуються процеси створення та функціонування об’єднання підприємств як некомерційної організаційної структури, є такі: добровільності входження, балансу інтересів членів об’єднання, підпорядкованості об’єднання в проведенні власної діяльності інтересам його членів, консенсусу в прийнятті управлінських рішень.

Класифікація об’єднання підприємств як організаційної структури підприємництва містить досить значну кількість його конкретних видів.

Зокрема, за метою створення можна виділити такі класифікаційні форми об’єднання підприємств: асоціація, картель, консорціум, холдингове об’єднання підприємств (перехресний холдинг), галузево-фінансова (промислово-фінансова) група, економічний кластер, стратегічний альянс.

Різноманіття видів об’єднання підприємств пов’язане безпосередньо з певними типами процесу розширеного відтворення підприємства, а також його розмірами та цілями господарської діяльності. Так, у процесі економічного зростання підприємствам доцільно використовувати такі форми, як асоціація, картель, консорціум, економічний кластер; у процесі економічного розвитку – галузево-фінансова група, холдингове об’єднання підприємств, стратегічний альянс.

Холдингове об’єднання підприємств – це форма об’єднання підприємств, метою якої є здійснення скоординованого стратегічного управління інвестиційно-інноваційною та фінансовою діяльністю його членів через механізм спільної участі в капіталі підприємств-учасників цього виду об’єднання. Принципові онтологічні відмінності між холдингом і холдинговим об’єднанням підприємств полягають у: характері відносин власності (концентрація на протипагу децентрації, тобто дифузії акціонерної власності корпорації); принципах організації різних форм підприємництва та здійсненні ними господарської діяльності (єдиноначальність і примус і, відповідно, консенсусу та добровільності); характері системи управління (централізована на протипагу солідарній); мотивах їх утворення (реалізація економічного інтересу холдингової компанії через управління господарською діяльністю або фінансово-економічними ресурсами корпоративних підприємств і, відповідно, спільна реалізація власних економічних інтересів підприємств); господарському механізмі реалізації економічного інтересу підприємств (ієрархічного та, відповідно, координаційного типу).

Галузево-фінансова група – це форма об’єднання підприємств, у межах якої здійснюється координація господарської діяльності великих виробничих (промислових) підприємств і крупних фінансово-кредитних установ щодо реалізації цільових державних економічних програм, направлених на вирішення засадних проблем структурної перебудови та розвитку на інноваційній основі базових галузей народногосподарського комплексу країни.

Стратегічний альянс – це форма об’єднання підприємств, створена з метою довгострокової координації господарської діяльності міжнародних підприємств на основі стратегій зростання та розвитку.

Колективна стратегія розвитку компанії шляхом участі в об’єднанні підприємств базується на виокремленні тих форм об’єднання підприємств, що забезпечують процес економічного розвитку. Відповідно, необхідно так представити класифікацію цього типу колективної стратегії: стратегія розвитку компанії шляхом участі в галузево-фінансовій групі; стратегія розвитку компанії шляхом участі в холдинговому об’єднанні підприємств; стратегія розвитку компанії шляхом участі в стратегічному альянсі.

Колективні стратегії розвитку компанії шляхом участі в об’єднанні підприємств є альтернативними як до відповідних корпоративних стратегій розвитку, так і колективних стратегій розвитку компанії через створення холдингу. Переваги для компанії в застосуванні колективних стратегій розвитку

шляхом участі в об'єднанні підприємств над вищезазначеними корпоративними та колективними стратегіями полягають у тому, що вони потребують: коротших термінів на впровадження цих стратегій; коротших термінів на мобілізацію фінансово-економічних ресурсів; меншого обсягу інвестиційних ресурсів.

Поряд з наведеними перевагами, при використанні колективних стратегій розвитку шляхом участі в об'єднанні підприємств мають місце певні типові проблеми, зокрема: наявність постійного ризику дострокового припинення функціонування об'єднання підприємств унаслідок досягнення окремими учасниками власних стратегічних цілей; значні поточні витрати трансакційного характеру; необхідність створення механізму координації певних видів господарської діяльності учасників об'єднання, а також контролю за дотриманням ними прийнятих зобов'язань. Це потребує додаткових значних поточних витрат.

Колективні стратегії розвитку компанії шляхом участі в галузево-фінансовій групі мають можливість використовувати національні компанії, які входять до групи лідерів на відповідних галузевих ринках. Колективні стратегії розвитку компанії шляхом участі в холдинговому об'єднанні підприємств мають можливість використовувати національні компанії, що входять як до середньої групи, так і до групи лідерів на відповідних галузевих ринках. Колективні стратегії розвитку компанії шляхом участі в стратегічному альянсі мають можливість використовувати лише міжнародні компанії, зокрема транснаціональні та глобальні транснаціональні корпорації.

IV. Висновки

Наукова цінність поданих у статті результатів дослідження полягає в розкритті змісту понять "економічний розвиток підприємства" та "компанія" як певної видової форми підприємства, ґрунтовній і розгорнутій

систематизації класифікацій стратегій розвитку компаній, зокрема колективні стратегії.

Практична цінність результатів дослідження полягає у визначенні переваг і проблем при використанні окремих видів колективних стратегій розвитку компанії, а також рекомендацій щодо їх застосування компаніями, які належать до різних структурних груп галузевого ринку.

Щодо перспектив подальших розробок у цьому напрямі досліджень треба визначити такі: розробка методики оцінювання економічного обґрунтування вибору компанією певного виду колективної стратегії її розвитку; визначення методичних положень щодо засад планування та реалізації колективних стратегій розвитку компанії

Список використаної літератури

1. Братута О. Г. Загальна характеристика сучасних форм підприємництва: сутність, зміст і класифікація / О. Г. Братута // *Economic efficiency of business in the conditions of unstable economy: Collective monograph – Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2015. – С. 281–286.*
2. Гаррет Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
3. Економічна теорія: політекономія : підручник ; за ред. В. Д. Базилевича. – 2-е вид., випр. – Київ : Знання-Прес, 2003. – 581 с.
4. Економічна теорія : підручник / за ред. В. М. Тарасевича. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.
5. Какаева А. Е. Инновационный бизнес. Стратегическое управление развитием : учеб. пособие. / А. Е. Какаева, Е. Н. Дуненкова. – Москва : Дело, 2010. – 176 с.
6. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
7. Сухарев О. С. Стратегия эффективного развития фирмы : учебник / О. С. Сухарев. – Москва : Экзамен, 2008. – 287 с.

Стаття надійшла до редакції 17.12.2015.

Братута А. Г. Коллективные стратегии развития компании

В статье исследовано содержание понятия процесса экономического роста в контексте общего процесса эволюции экономических систем, а также содержание понятия "компания" как видовой формы понятия "предприятие". Определено экономическое содержание понятий "процесс экономического роста предприятия" и "стратегия экономического роста компании". Рассмотрена классификация стратегий роста предприятия. Систематизирована и расширена классификация коллективных стратегий роста компании. Охарактеризованы возможности использования компаниями коллективных стратегий их роста.

Ключевые слова: процесс экономического роста, компания, коллективные стратегии роста.

Bratuta O. Collective Strategies of the Growth of the Company

Content of the notions "process of economic growth", "company" and "strategy of economic growth of the enterprise" have been examined. Classification of strategies of the growth of the enterprise has

been considered. Strategies of the growth of enterprises are classified as corporate and collective. This classification is acceptable for the companies as well.

Collective strategies of the growth of the company are alternative for the corporate strategies of the growth. It should be stated that the classification of this type of strategies has not been sufficiently developed in its scope, and therefore is limited by strategic alliances. The type of strategy of the economic growth by the type of organizational structure of entrepreneurship should be classified in the following groups: collective strategies of the growth of the company through the creation of the holding; collective strategies of the growth of the company through participation in the uniting of enterprises.

Classification of the collective strategies of the growth of the company through the creation of the holding is based on the isolation of the forms of the holding with considering of the financial and productive communication between the members of the holding system (horizontal, vertical, conglomerate): strategy of the growth of the company through the creation of horizontal holding; strategy of the growth of the company through the creation of vertical holding; strategy of the growth of the company through the creation of conglomerate holding.

Relatively new economic phenomenon "uniting of enterprises" should be interpreted as certain type of organizational structure of entrepreneurship in the form of a non-commercial structure, which has been formed by voluntarily interested companies for coordination of their economic activity with the purpose of the general use of present or forming of new competitive advantages and with the purpose of realization of economic interests of each of participants of this association.

Classification of this type of collective strategy: strategy of the growth of the company through participation in the industrial-financial group; strategy of the growth of the company through participation in the cross holding; strategy of the growth of the company through participation in strategic alliance.

The features of the use of collective strategies of the economic growth by companies have been defined.

Key words: *the process of the economic growth, the company, collective strategies of the growth.*

УДК 362. 331.5

К. І. Складаннааспірант
Класичний приватний університет**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті розглянуто підвищення ефективності управління фондом оплати праці на ПрАТ “Завод напівпровідників” шляхом впровадження нової системи преміювання. Наголошено на підвищенні ефективності управління фондом оплати праці, а також напрямках його вдосконалення на підприємстві. Визначено, що заробітна плата є основною формою винагороди робітників за їх працю та забезпечує їх матеріальну зацікавленість у її результатах, а також дуже часто є єдиним джерелом доходу робітників. Зауважено на питаннях удосконалення організації оплати праці, які є першочерговими для керівників підприємств.

Ключові слова: ефективність, механізм, мотивація, оплата праці, управління, результати роботи.

I. Вступ

Удосконалення організації оплати праці – важливе завдання для керівників підприємств [3].

Вагомий внесок у дослідження механізмів управління фондом оплати праці на підприємствах України зробили такі науковці, як: А. В. Базиліук, Д. П. Богиня, І. К. Бондар, М. П. Войнаренко, А. С. Гальчинський, В. М. Данюк, С. І. Дем'яненко, П. С. Єщенко, Г. Т. Завіновська, А. В. Калина, А. М. Колот, Г. Т. Куліков, Г. І. Купалова, Л. А. Костін, В. Д. Лагутін, Е. М. Лібанова, І. Ф. Ломанов, Н. Д. Лук'яненко, Л. М. Фільштейн, М. Г. Чумаченко та ін. У їхніх працях висвітлено різні підходи до досліджень організації праці та її оплати.

Тому тема підвищення ефективності управління фондом оплати праці на підприємстві потребує належної уваги та наразі є актуальною.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути підвищення ефективності управління фондом оплати праці на ПрАТ “Завод напівпровідників” шляхом впровадження нової системи преміювання.

III. Результати

На прикладі однієї ланки металургійної ділянки цеху з виробництвом монокристалічного кремнію № 22 ПрАТ “Завод напівпровідників” запропоновано впровадити інші види преміювання замість 10% премії, а саме – коефіцієнт трудової участі (табл. 1).

Згідно з табл. 1, сума премії становить 2 611,7 грн, з урахуванням КТУ 2 421,4 грн. Отже, сума заробітної плати з усіма доплатами та надбавками з урахуванням 10% премії становить 36 199,8 грн, а з урахуванням КТУ – 36 009,9 грн, відхилення – 189,9 грн.

Базовим значенням КТУ є одиниця. Діапазон змін може коливатися від 0 до 1,5.

Зниження або підвищення КТУ проводять згідно з переліком підвищувальних і понижувальних факторів, особистим внеском працівника залежно від продуктивності праці, якості роботи, дотримання виробничої, технологічної та трудової дисципліни, дотримання правил охорони праці, пожежної та техногенної безпеки [2].

Оцінку трудового внеску виставляє начальник ділянки на екрані виконання планових завдань, узгоджує із старшим майстром, оцінку затверджує начальник цеху і її переносять у таблицю накопичувальної відомості. Коригування КТУ є допустимим протягом двох діб. Критеріями для визначення КТУ є: виконання планових завдань з виробництва полікристалічного кремнію із встановленою якістю; виконання розпоряджень керівника (як письмових, так і усних); своєчасне достовірне ведення оперативної технічної документації; дотримання правил охорони праці, промислової, пожежної безпеки та охорони навколишнього середовища.

Рішення про величину КТУ майстру та зміні за підсумками роботи за місяць приймає начальник цеху (ділянки), старший майстер виробничої ділянки та профгрупорг цеху. Рішення оформляють протоколом, після чого відомість оцінок КТУ та протокол передають у ВОПіЗ для нарахування заробітної плати. За підсумками роботи за місяць майстер і старший майстер визначають КТУ для кожного працівника зміни.

Суму загальної премії ділянки за присвоєними окладами й тарифними ставками майстрам і змінами робочих розподілено залежно від КТУ, виставленого в протоколі. Суму премії кожному робітнику розраховують за КТУ, проставленим майстром зміни.

Фактори, що підвищують НТУ:

- виконання, перевиконання виробничих завдань, норм виробітку чи норм обслу-

- говування, більша, ніж у інших працівників, інтенсивність праці (+0,1 +0,3);
 - професійна майстерність, що передбачає якісне виконання робіт порівняно з іншими членами бригади, які мають однакові розряди (+0,1 +0,2);
 - виконання більш складних робіт (+0,1 +0,2);
 - прояв ініціативи працівника, запобігання простоїв і аварій (+0,1 +0,2);
 - наставництво (+0,1 +0,2);
 - виконання робіт суміжних професій (+0,1 +0,2);
 - дбайливе ставлення до обладнання та інструменту, утримання в порядку робочого місця (+0,1 +0,2);
 - економія матеріалів і енергоресурсів (+0,1 +0,2);
 - інші досягнення, які збільшують загальнобригадний виробіток (+0,1 +0,2).
- Фактори, що знижують НТУ:
- несвоєчасний прийом та неякісна здача зміни, запізнення, неявка на змінно-зустрічні збори, необ'єктивна інформація про результати своєї роботи в зміні на робочому місці (-0,1 -0,3);
 - запізнення або передчасне залишення робочого місця, інші порушення трудової дисципліни (-0,1 -0,5);
 - порушення виробничо-технологічної дисципліни, допущення браку в роботі (-0,1 -1,0);
 - недотримання правил охорони праці, пожежної безпеки, виробничої та технологічної дисципліни (-0,2 -0,5);

- недостатня інтенсивність праці, систематичне відставання від досягнутого рівня продуктивності праці в колективі (-0,1 -0,3);
- нерациональне використання матеріалів і енергетичних ресурсів (-0,1 -0,15);
- порушення правил технічної експлуатації обладнання; дії, що призвели до його простою (-0,2 -0,3);
- грубі порушення технології та виробничого процесу, що призвели до аварійної ситуації – КТУ = 0.

Для визначення економічної ефективності підприємства необхідно здійснити розрахунки в табл. 2.

Отже, загальне зменшення фонду оплати праці робітників становить 4149,93 тис. грн.

Із поступовим виходом підприємства на виробничі потужності необхідно збільшити кількість працівників основного виробництва до 90 чоловік, отже, загальна кількість виробничого персоналу становитиме 1149 чоловік.

Із підвищенням середньої заробітної плати, згідно із законодавством, щорічно підвищують тарифи та тарифні ставки, отже, заплановано підвищення на 10%, тому, з урахуванням підвищених тарифних ставок, фонд оплати праці виробничого персоналу становитиме 44 590,73 тис. грн.

Якщо для підвищення мотивації працівників провести нарахування коефіцієнта трудової участі, фонд оплати праці становитиме 44 899,87 тис. грн.

На рисунку наведено динаміку фонду оплати праці з урахуванням як премії 10%, так і КТУ.

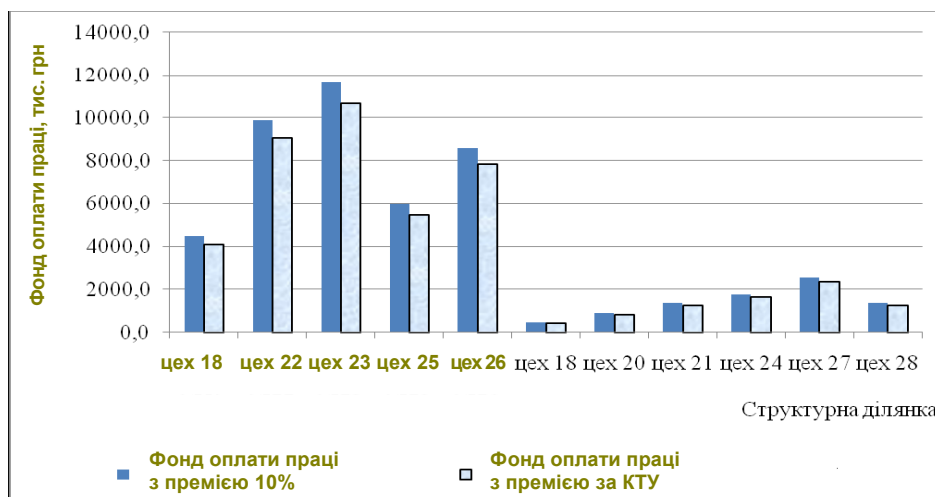


Рис. Динаміка зміни фонду оплати праці

Як зазначено на рисунку, найістотніше зменшення фонду оплати праці спостерігаємо у виробничих цехах, де кількість працівників є більшою.

Застосування моделі матеріального заохочення на основі оцінки трудової діяльності працівників ПрАТ “Завод напівпровідників” дасть можливість мотивувати працівників до високоякісного виконання роботи.

У табл. 3 здійснено розрахунок підвищення фонду оплати праці для апарату управління з урахуванням підвищення ставок на 15% і збільшення премії з 10% до 12%. Отже, заплановано незначне підвищення тарифних ставок для апарату управління. Загальна сума фонду оплати праці апарату управління становитиме 21 223,2 тис. грн, з урахуванням 12% премії – 27 130,0 тис. грн, загальне збільшення фонду оплати праці – 3 960,0 тис. грн.

Таблиця 1

Порівняння видів преміювання працівників, грн

№ з/п	ПІБ	Професія	Сума за тарифом	Значення КТУ, розрахунковий період	% премія	Сума премії, грн	Сума премії КТУ, грн	% премії з урахуванням КТУ	Доплата за керівництво ланкою (7,5%), грн	Доплата за шкідливість	Нічні	Сума заробітної плати з премією за КТУ	Сума заробітної плати з премією	Відхилення
1	Качан А. В.	апаратник	3238,6	1	10	323,9	290,2	8,96	242,9	259,1	637,4	4701,8	4668,2	-33,6
2	Дерябин А. І.	апаратник	3238,6	1,5	10	323,9	435,3	13,44	-	259,1	637,4	4458,9	4570,4	111,5
3	Іванов К. В.	апаратник	3238,6	0,7	10	323,9	203,1	6,27	-	259,1	637,4	4458,9	4338,2	-120,7
4	Шульга І. Є.	апаратник	3238,6	0,5	10	323,9	290,2	8,96	-	259,1	637,4	4458,9	4425,3	-33,6
5	Баранник О. В.	апаратник	2821,0	1	10	282,1	290,2	10,29	-	225,7	555,0	3883,7	3891,9	8,2
6	Овсянников І. С.	апаратник	2821,0	1,5	10	282,1	435,3	15,43	-	225,7	555,0	3883,7	4037	153,3
7	Швец Б. Р.	апаратник	2507,0	1	10	250,7	290,2	11,58	-	200,6	493,0	3451,3	3490,8	39,5
8	Саблін С. М.	апаратник	2507,0	1,5	10	250,7	41,8	1,67	-	200,6	493,0	3451,3	3242,4	-208,9
9	Маковський М. І.	апаратник	2507,0	0,5	10	250,7	145,1	5,79	-	200,6	493,0	3451,3	3345,7	-105,6
	Разом		26 117,3			2611,7	2421,4		242,9	1830,3	5138,5	36199,8	36009,9	-189,9

Таблиця 2

Економічний ефект від упровадження коефіцієнта трудової участі

Виробнича ділянка	Чисельність	Середня	Фонд оплати праці	2013 рік		Сума КТУ на цех	Фонд оплати з премією за КТУ	Відхилення
				Фонд оплати з премією (10%)	Фонд оплати з премією за КТУ			
Цех № 19	105	38,81	4074,87	4482,36	4103,12	28,25	4103,12	-379,24
Цех № 22	232	38,81	9003,52	9903,87	9065,94	62,42	9065,94	-837,93
Цех № 23	273	38,81	10 594,66	11654,13	10668,11	73,45	10668,11	-986,02
Цех № 25	140	38,81	5433,16	5976,48	5470,83	37,67	5470,83	-505,65
Цех № 26	201	38,81	7800,47	8580,52	7854,55	54,08	7854,55	-725,97
Цех № 18	11	38,81	426,89	469,58	429,85	2,96	429,85	-39,73
Цех № 20	21	38,81	814,97	896,47	820,62	5,65	820,62	-75,85
Цех № 21	32	38,81	1241,87	1366,06	1250,48	8,61	1250,48	-115,58
Цех № 24	42	38,81	1629,95	1792,95	1641,25	11,3	1641,25	-151,70
Цех № 27	60	38,81	2328,5	2561,35	2344,64	16,14	2344,64	-216,71
Цех № 28	32	38,81	1241,87	1366,06	1250,48	8,61	1250,48	-115,58
Усього	1149		44 590,73	49049,80	44899,87	309,14	44899,87	-4149,93

Таблиця 3

Економічний ефект від впровадження мотиваційного заходу для керівного складу підприємства

Структурні підрозділи	2012 рік				2013 рік			
	Кількість робітників	Фонд оплати праці без премії	Фонд оплати праці з премією (10%)	Кількість робітників	Фонд оплати з підвищенням окладів на 15%	Фонд оплати праці з премією 12 %	Відхилення	
Відділ зовнішньоекономічних зв'язків	7	488,2	537,1	9	561,5	628,8	91,8	
Відділ маркетингу та збуту	6	418,5	460,3	8	481,3	539,0	78,7	
Виробничий відділ	12	837,0	920,7	14	962,5	1078,0	157,3	
Служба охорони праці, охорони довкілля та промислової безпеки	17	1185,7	1304,3	17	1363,6	1527,2	222,9	
Склад готової продукції	4	279,0	306,9	4	320,8	359,3	52,4	
Технічний відділ	7	488,2	537,1	9	561,5	628,8	91,8	
Відділ технічного контролю	17	1185,7	1304,3	17	1363,6	1527,2	222,9	
Відділ стандартизації та сертифікації	4	279,0	306,9	4	320,8	359,3	52,4	
Відділ планово-оперативного ремонту	6	418,5	460,3	6	481,3	539,0	78,7	
Відділ головного метролога	2	139,5	153,4	2	160,4	179,7	26,2	
Відділ механізації та автоматизації виробничих процесів	11	767,2	843,9	11	882,3	988,2	144,2	
Відділ головного механіка	6	418,5	460,3	6	481,3	539,0	78,7	
Управління капітального будівництва	21	1464,7	1611,2	21	1684,4	1886,5	275,4	
Планово-економічний відділ	7	488,2	537,1	7	561,5	628,8	91,8	
Відділ організації праці та заробітної плати	8	558,0	613,8	8	641,7	718,7	104,9	
Відділ кадрів	5	348,7	383,6	5	401,0	449,2	65,6	
Відділ інформаційних технологій і телекомунікацій	5	348,7	383,6	5	401,0	449,2	65,6	
Планово-конструкторський відділ	9	627,7	690,5	9	721,9	808,5	118,0	
Відділ головного енергетика	8	558,0	613,8	8	641,7	718,7	104,9	
Фінансовий відділ	4	279,0	306,9	4	320,8	359,3	52,4	
Відділ бюджетування	2	139,5	153,4	2	160,4	179,7	26,2	
Відділ матеріально-технічного забезпечення	5	348,7	383,6	7	401,0	449,2	65,6	
Бухгалтерія	16	1116,0	1227,5	16	1283,3	1437,3	209,8	
Юридичний відділ	3	209,2	230,2	3	240,6	269,5	39,3	
Адміністративно-господарський відділ	7	488,2	537,1	7	561,5	628,8	91,8	
Служба режиму та безпеки	103	7184,0	7902,4	103	8261,5	9252,9	1350,6	
Усього	302	21 063,6	23 170	312	24 223,2	27 130,0	3960,0	

Із урахуванням упровадження мотиваційних заходів підвищиться продуктивність праці та, як наслідок, зростуть обсяги виробництва продукції. Аналіз результативних показників упровадження цих заходів подано в табл. 4.

бництва продукції. Аналіз результативних показників упровадження цих заходів подано в табл. 4.

Таблиця 4

Аналіз результативних показників після впровадження заходів

Показник	Од. вим.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення абсолютне, тис. грн		Темп зростання, %	
					2013 р. до 2012 р.	2014 р. до 2013 р.	2013 р. до 2012 р.	2014 р. до 2013 р.
Обсяг виробництва у вартісному вираженні	тис. грн	65 158	124 169	176 319,98	59 011	52 151	191	142
Середньоспівкова чисельність	чол.	1197	1361	1461	164	100,0	114	107,3
зокрема: робітники	чол.	938	1059	1149	121	90,0	113	108,5
Питома вага робітників у складі ПВП	%	78,4	77,8	78,6	-0,55	0,8	99	101,1
Кількість відпрацьованих								
людино-днів	тис.	206,4	235,1	255,1	28,7	20,0	114	108,5
людино-годин	тис.	1539,8	1738,5	1886,2	198,6	147,7	113	108,5
Кількість відпрацьованих днів одним робітником	дні	220	222	222	2,00	0,0	101	100,0
Тривалість робочого дня	год.	7,6	7,9	7,9	0,30	0,0	104	100,0
Середньорічний виробіток								
працівника	грн	54 434,4	91 233,7	12 0684,4	36 799,2	29 450,8	168	132,3
робітника	грн	69 464,8	11 7251,2	15 3455,2	47 786,4	36 204,0	169	130,9
Середньоденний виробіток робітника	грн	315,7	528,2	691,2	212,4	163,1	167	130,9
Середньогодинний виробіток одного робітника	грн	41,55	66,86	87,50	25,3	20,6	161	130,9
Фонд оплати праці	тис. грн	44 654	60 532	72 029,82	15 878,0	11 497,82	136	119
середньорічна	грн	37 304,93	44 476,12	49 301,72	7 171,19	4825,60	119	111
середньомісячна	грн	3 108,74	3 706,34	4 108,48	597,60	402,13	119	111
середньоденна	грн	169,57	200,34	222,08	30,78	21,74	118	111
середньогодинна	грн	22,31	25,36	28,11	3,05	2,75	114	111

Отже, згідно з табл. 4, збільшення фонду оплати праці суттєво впливає на продуктивність працівників, і, як наслідок, збільшується обсяг виробництва продукції.

Для виводу підприємства на виробничі потужності необхідно працевлаштувати 100 чоловік, із них 10 до апарату управління, 90 – до виробничих цехів. Загальна чисельність працівників збільшується на 7,3% у плановому році, виробничого персоналу – на 8,5%, що впливає на збільшення питомої ваги робітників у складі ПВП на 1,1%. Збільшується середньорічний виробіток (продуктивність праці) працівника на 32,3%, робітника – на 30,9%. У сфері управління фондом оплати праці передбачено збільшення оплати в плановому році на 19%; середньомісячна, середньоденна, середньогодинна ставки збільшуються на 11%. Ці зміни докорінно впливають на збіль-

шення обсягів виробництва, оскільки працівники зацікавлені у виконанні плану. Обсяг виробництва заплановано збільшити на 42%, що становитиме 176 319,98 тис. грн.

Із метою формування ефективного мотиваційного механізму загалом та задоволення ключового матеріального мотиваційного фактора зокрема пропонуємо скористатися універсальним методичним підходом до оцінювання мотивації праці робітників різних кваліфікаційних категорій [1].

За допомогою методики стимулювання праці на підставі розрахунку коефіцієнта складності робіт можна скласти кваліметричну факторно-критеріальну модель оцінювання складності робіт, що виконують працівники ПрАТ “Завод напівпровідників” (табл. 5).

Таблиця 5

Кваліметрична факторно-критеріальна модель оцінювання складності робіт працівників ПрАТ “Завод напівпровідників”

Фактори складності робіт (i)	Вагомість факторів (a _i)	Критерії оцінки факторів (j = 1,2,3...)	Значущість критеріїв (x _{ij})
1	2	3	4
1. Ступінь творчості	0,3	Праця: – творча (x ₁₁); – формально-логічна (x ₁₂); – технічна (x ₁₃)	1,0 0,6 0,2
2. Ступінь новизни	0,25	Праця: – яка починається вперше (x ₂₁); – та, що повторюється (x ₂₂); – та, що повторюється регулярно протягом кварталу (x ₂₃)	1,0 0,5 0,2

1	2	3	4
3. Ступінь самостійності виконання	0,2	Виконання роботи: – повністю самостійне (x_{31}); – під загальним керівництвом керівника або згідно з інструкцією (x_{32}); – під безпосереднім керівництвом керівника (x_{33})	1,0 0,6 0,2
4. Ступінь відповідальності	0,15	Відповідальний: – за колектив (x_{41}); – за роботу групи (2 та більше працівників) (x_{42}); – за себе особисто (x_{43})	1,0 0,6 0,2
5. Ступінь спеціалізації	0,1	Праця: – різноманітна щодо всіх завдань підрозділу (x_{51}); – різноманітна в окремих розділах певної сфери (x_{52}); – однорідна вузькоспеціалізована (x_{53})	1,0 0,6 0,2

Розрахунок комплексного оцінювання складності кожної окремої роботи можна здійснювати за допомогою формули:

$$K_{\text{скл}} = \sum a_i \times x_{ij}, \quad (1)$$

де a_i – вагомість факторів;

x_{ij} – значущість критеріїв.

Перевагами кваліметричної факторно-критеріальної моделі оцінювання складності робіт є те, що вона забезпечує більш індивідуальну оцінку роботи, що виконує кожен конкретний працівник. Розрахований за такою моделлю коефіцієнт складності робіт є мультиплікатором, який збі-

льшує розмір базового окладу чи ставки працівника в певному розмірі залежно від функцій, які він безпосередньо виконує.

На основі виявлених факторів мотивації праці розроблено кваліметричну факторно-критеріальну модель мотивації праці. При цьому на підставі проведеної процедури демократичного оцінювання факторів за певними критеріями формуються параметри моделі розрахунку матеріального заохочення працівників. Відобразимо кваліметричну факторно-критеріальну модель мотивації праці в табл. 6.

Таблиця 6

Кваліметрична факторно-критеріальна модель мотивації праці працівників ПрАТ “Завод напівпровідників”

№ з/п	Фактор	Вагомість факторів	Критерії оцінки факторів	Значимість критеріїв
1.	Мотиваційний потенціал: $K_{\text{мп}} = O_{\text{факт}} / O_{\text{мах}}$	0,25	Різноманітність навичок	1,0
			Значимість роботи	1,0
			Винахідливість	1,0
			Самостійність	1,0
			Розумові здібності	1,0
			Працьовитість	0,8
2.	Виробнича активність: $K_{\text{ва}} = O_{\text{факт}} / O_{\text{мах}}$	0,35	Акуратність	0,7
			Продуктивність праці	1,0
			Якість роботи, яку виконують	1,0
			Рівень кваліфікації	1,0
			Дотримання технологічного процесу	0,9
			Трудова дисципліна	0,9
3.	Соціальна активність: $K_{\text{са}} = O_{\text{факт}} / O_{\text{мах}}$	0,15	Ставлення до технічних засобів	0,8
			Комунікабельність	0,7
			Відносини з колегами	1,0
			Відносини з керівництвом	0,8
			Відносини з керівництвом	0,7
			Участь у колективних заходах	0,6
4.	Творча активність: $K_{\text{та}} = O_{\text{факт}} / O_{\text{мах}}$	0,25	Ставлення до нововведень	1,0
			Участь у раціоналізаторстві	0,8

Під час нарахування працівникам заробітної плати треба керуватися отриманими в процесі оцінювання результатами та враховувати їх при матеріальному заохоченні.

IV. Висновки

Отже, використання моделі матеріального заохочення на основі оцінки трудової діяльності працівників ПрАТ “Завод напівпровідників” дасть можливість мотивувати працівників до високоякісного виконання роботи, допоможе ефективно проводити атестацію

кадрів і моніторинг якості кваліфікаційних знань і вмінь.

Мотиваційний механізм управління фондом оплати праці ПрАТ “Завод напівпровідників” має функціонувати комплексно, з урахуванням умов і змісту праці, зокрема матеріальної та моральної складових, що сприятиме підвищенню продуктивності праці й забезпечить конкурентоспроможність підприємства.

За результатами мотиваційного моніторингу необхідно розробляти конкретні ре-

комендації, спрямовані на посилення трудового потенціалу працівників, спонукання їх до високопродуктивної діяльності.

Список використаної літератури

1. Кривов'язюк І. В. Підприємство в умовах ринку : навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – Київ : Кондор, 2009. – 840 с.
2. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка / А. В. Калина. – Київ : МАУП, 2003. – 312 с.
3. Колот А. М. Оплата праці на підприємстві: організація та вдосконалення / А. М. Колот. – Київ : КНЕУ, 2003. – 249 с.

Стаття надійшла до редакції 08.12.2015.

Складанная Е. И. Повышение эффективности управления фондом оплаты труда на предприятии

В статье рассмотрено повышение эффективности управления фондом оплаты труда на ПАО "Завод полупроводников" путем внедрения новой системы премирования. Отмечено, повышение эффективности управления фондом оплаты труда, а также подчеркнуты направления его совершенствования на предприятии. Обозначено, что заработная плата является основной формой вознаграждения работников за их труд и обеспечивает их материальную заинтересованность в ее результатах, а также очень часто является единственным источником дохода рабочих. Особое внимание уделено вопросам совершенствования организации оплаты труда, которые являются первоочередным для руководителей предприятий.

Ключевые слова: эффективность, механизм, мотивация, оплата труда, управления, результаты работы.

Składanna E. Improving the Management Effectiveness of the Wage Fund in the Enterprise

The article considers improving the efficiency of Fund management remuneration at PJSC "semiconductor Plant" by introducing a new system of bonuses. To improve the efficiency of Fund management remuneration, as well as the directions of its improvement is paid great attention. Salary is the main form of remuneration for their work and protects their economic interest in its outcome, and very often the only source of income workers. In this regard, the issues of improving the organization of wage cost in the first place business leaders.

To properly accrue employee salaries, to analyze the use of working time, wage system, necessary to analyze the industries and categories of workers: of personnel, use of time, volume of work performed, products and services.

The composition of the types of payments and non-payroll, are defined by "regulations on the composition of the remuneration Fund and other payments" according to which the wage Fund includes all costs on wages does not include severance pay, which is paid when the reduction of number of staff, reorganization or liquidation of an enterprise, assistance, and payments from the Fund of remuneration, allowances to the pensions, one-time assistance to people who are retiring, the cost of carrying out cultural, educational and recreational activities, the purchase of sports uniforms, the fee for the stay of children in preschool institutions at the expense of the employer, compensation for rise in cost of food of children in kindergartens, sanatoriums and the like.

At the enterprise there is strict control over the wage bill, this is because the majority of payroll is included in the cost of production and affects the size of the profit. In addition, payroll is the basis for calculation of taxes in the budget. In these circumstances, the head of the company can not rely only on your intuition. All management decisions and actions must be based on accurate calculations, in-depth and comprehensive economic analysis.

Key words: efficiency, mechanism, motivation, remuneration, governance, results.

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ТОВ “ФОЗЗІ-ФУД” ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПОПИТУ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто проблеми управління попитом на підприємстві. Визначено необхідність правильно підібрати персонал, розподілити повноваження й мотивувати працівників для досягнення поставлених цілей. Проаналізовано маркетингову діяльність, запропоновано певні корективи щодо організації попиту.

Ключові слова: підприємство, послуги, аналіз, маркетинг, прибуток, клієнти, заробітна плата, виплати, праця, посада.

I. Вступ

Дослідження попиту та продукції означає, що розглядається процес впливу на ринок, для прийняття обґрунтованих комерційних рішень на рівні підприємства є вивчення існуючого стану конкурентного товарного ринку.

II. Постановка завдання

Мета статті – висвітлити формування асортиментної політики в ТОВ “Фоззі-Фуд” під час дослідження попиту на продукцію.

III. Результати

У сформованих умовах конкуренції ТОВ “Фоззі-Фуд” мережа магазинів “Сільпо” під час продажу товарів змушена особливо чітко формувати асортименти. У ідеалі, звичайно, було б бажано мати повні асортименти товарів на складі, але на практиці ситуація є іншою. Проблема полягає в тому, що внаслідок обмеженості ресурсів ТОВ “Фоззі-Фуд” підприємство не може собі цього дозволити. І його мета – вибрати оптимальний асортимент, що задовольнятиме максимальний попит клієнтів.

Асортимент продукції буквально означає підбір предметів, сукупність їхніх найменувань за певними ознаками. Так, асортимент може бути простим або складним, вузьким або широким. Така класифікація передбачає виділення груп однорідної продукції або товарів за видом, сортом, маркою тощо.

Ключові моменти, які перевіряють під час аудиту виробництва: контроль сировини, яку використовують для виробництва продукції; відповідність технології виробництва міжнародним і національним стандартам; контроль за дотриманням температурних режимів та інших вимог до зберігання продукції до вивозу із заводу.

Також у ТОВ “Фоззі-Фуд” звертають увагу на те, як виробник працює з рекламаціями, тобто наскільки він здатний швидко виявити проблемні моменти, оперативно вжити заходи щодо їх усунення й надалі вдосконалювати систему менеджменту якості.

Наступний крок контролю за якістю продукції – організована система внутрішньої логістики групи. Уся продукція надходить до магазинів через розподільні центри або за допомогою прямих поставок безпосередньо в магазин. Кожен склад має свій температурний режим, необхідний для окремих груп продуктів: стелажний, заморожених і охолоджених продуктів, охолодженої свіжої риби й для свіжих овочів/фруктів.

Крім того, на кожному розподільному центрі функціонує окрема служба контролю за якістю й розроблено низку вимог, яким продукція, яку доставляють, повинна відповідати: наявність усієї необхідної документації; правильне маркування; цілісність упакування товару; відповідність строків виробництва продукції на загальному й одиничному пакуванні датам, які зазначено в документах; дотримання потрібного температурного режиму під час доставки товару.

У всіх виробників у договорах детально прописано ці вимоги, а крім того, працівники департаменту якості ТОВ регулярно висилають пам’ятки про параметри якості продукції. Наприклад, якщо товар має строк придатності 30 осіб, то найпізніша дата його приймання на склад – на другий день після виробництва. Максимально швидка доставка продукту до покупця – це пріоритет, тому розроблено систему зменшення тимчасових витрат. Уже на етапі знаходження продукції на розподільних центрах спеціальна програма стежить за оборотністю продукції. Товар рідко перебуває на розподільному центрі більше 2-х днів.

Формування асортиментів передбачає розробку торговельним підприємством асортиментної концепції. Вона є спрямованим створенням оптимальної асортиментної структури, товарної пропозиції, при цьому основою є, з одного боку, споживчі вимоги певних груп (сегментів ринку), а з іншого – необхідність забезпечити найбільш ефективно використання підприємством сировинних, технологічних, фінан-

сових та інших ресурсів для того, щоб створювати вироби з низькими витратами.

Завданнями асортиментної політики в ТОВ “Фоззі-Фуд” є: задоволення запитів споживачів – один із основних принципів маркетингу, що відповідає завданню глибокої сегментації та диференціації ринку й забезпечує тісний зв'язок із споживачами; оптимальне використання технологічних знань і досвіду підприємства; оптимізація фінансових результатів торговельного підприємства – формування асортименту ґрунтується на очікуваній рентабельності й величині прибутку; залучення нових покупців шляхом розширення сфери застосування виробничої програми.

Асортиментну стратегію можна планувати також за такими напрямками: товарна диференціація, пов'язана з виділенням ТОВ “Фоззі-Фуд” своїх товарів як особливих, тих, що відрізняються від товарів конкурентів, і забезпеченням окремих “ніш” попиту на них (товари ВТМ “Премія”, “Повна чаша” тощо); бажання й перевага покупців отримувати велику кількість найменувань продукції одного підприємства; оптимальність продажів збутової мережі декількох видів продукції одночасно; розвиток торгівлі за спеціальними замовленнями окремих споживачів, що передбачає індивідуальне виготовлення продукції заданих властивостей і характеристик; прагнення уникнути наявності невикористаних або незавантажених потужностей за рахунок виробництва інших, додаткових видів продукції; бажання використати побічні продукти для виробництва нових видів продукції та підвищити загальну ефективність діяльності підприємства.

Наразі ВТМ “Премія” представляють 700 позицій у 100 товарних категоріях, а частка товарів цієї марки в продажах категорій становить від 20 до 60%. У 2015 р. ТОВ “Фоззі-Фуд” випустило більше 100 асортиментних одиниць і досягли 7%-ву частку в загальному обороті мережі групи компанії.

Товарна політика ТОВ “Фоззі-Фуд” вимагає зміни в тому випадку, якщо протягом тривалого періоду є надлишкові виробничі потужності; основний прибуток дають два-три види продукції; немає досатньої кількості видів продукції, що відповідає можливостям ринку й обсягу пропонованого попиту; обсяг продажів і прибуток підприємства постійно знижуються.

Раціональну структуру продукції, що випускають, можна визначити за допомогою показника “крапка беззбитковості”, що відображає мінімальний рівень збуту, при якому відсутній збиток, але немає прибутку. Коли підприємство робить і реалізує одне видання, “крапку беззбитковості” визначають за формулою:

$$R_b = C / (1 - k), \quad (1)$$

де R_b – обсяг реалізації продукції, при якому підприємство не має збитків, а також і прибутку; C – постійні витрати підприємства, що не

залежать від обсягу виробництва; k – коефіцієнт, що виражає стан між змінними витратами підприємства, що залежать від обсягу виробництва V та виторгом від реалізації R (тобто $k = V/R$).

Сутність планування асортиментів продукції для ТОВ “Фоззі-Фуд” визначено як планування всіх видів діяльності, спрямованих на відбір виробів для майбутньої реалізації та на приведення технічних, функціональних та естетичних властивостей цих товарів у найбільш повну відповідність із вимогами потенційних споживачів.

При формуванні асортименту в ТОВ “Фоззі-Фуд” головним принципом відбору товару для реалізації повинна бути обов'язкова апробація перших партій нових товарів. Реалізація традиційних товарів і отриманих через товарообмін повинна бути допоміжною функцією продажу (хоча це й не виключає значної частки таких товарів у структурі продажу).

Отже, асортимент товарів, реалізований у ТОВ “Фоззі-Фуд”, повинен складатися з таких груп товарного надходження: пробних партій нових товарів (головна група); традиційних (раніше апробованих) товарів у ТОВ “Фоззі-Фуд”; товарів, отриманих через товарообмін, тобто від інших підприємств (об'єднань), що виробляють родинні або додаткові види товарів; супутніх товарів.

Асортимент перелічених груп повинен складатися на основі домінуючої функції забезпечення апробації нових товарів і вивчення попиту. Інші групи формуються за результатами раніше проведеного вивчення попиту з метою складання асортиментів.

Основними елементами планування асортименту продукції в ТОВ “Фоззі-Фуд” є: виявлення поточних і потенційних (незадоволених) потреб покупців; аналіз способів використання відповідної продукції, а також особливостей поведінки покупців (споживачів) у певному сегменті ринку; оцінювання конкуруючих виробів-аналогів під тим самим кутом зору; аналіз споживчих оцінок якості виробів, тобто визначення ступеня їхньої відповідності запитам покупців (споживачів) із погляду здатності задовольнити конкретну потребу у функціональному й естетичному відношенні; визначення того, якими товарами необхідно поповнити асортиментний ряд продукції та які товари варто виключити з нього через недостатню рентабельність, моральне зношування, зниження конкурентоздатності тощо; розробка специфікацій нових або покращених виробів згідно з вимогами покупців; тестування продукції із залученням потенційних споживачів для виявлення її відповідності споживчого попиту за всіма основними показниками: якість, зовнішній вигляд, міцність, зручність у експлуатації тощо; розробка спеціальних рекомендацій для виробників продукції щодо її якості, найменування, ціни, упакування, технічного обслуговування тощо згідно з ре-

зультатами проведеного тестування, пробних продажів тощо; підготовка рекомендацій зі збуту продукції, зокрема: визначення строків і графік введення на ринок нового або вдосконаленого товару, масштабів і початкової форми його реалізації, планів збуту продукції; розробка програми проведення рекламних кампаній та інших заходів щодо стимулювання збуту.

При цьому треба зауважити, що планування асортиментів продукції – це безперервний процес, що триває протягом усього життєвого циклу товару – від зародження ідеї до зняття його із продажу.

Передовий український і світовий досвід переконливо довів, що самообслуговування в торгівлі є найбільш зручною для населення й економічно вигідною для торгівлі формою продажу товарів.

Подальший розвиток і ефективність роботи ТОВ “Фоззі-Фуд” багато в чому залежить від правильної організації роботи, дотримання в цих магазинах усіх принципів самообслуговування. Переваги самообслуговування можна відчутти тільки після усуненні недоліків, раціонального впровадження основних принципів цієї форми продажу, оптимальних технологічних рішень і використання передового досвіду.

IV. Висновки

Вивчення попиту на товари та послуги повинне стати основою для організації та поточного управління господарською діяльністю ТОВ “Фоззі-Фуд”, планування обсягу продажів, забезпечення процесу закупівлі товарів, підвищення організації та рівня обслуговування покупців, а також для аналізу ефективної цінової політики. Тому вивчення попиту є не самоціллю, а об’єктивною необхідністю, що передбачає вдосконалення всіх аспектів господарської діяльності ТОВ “Фоззі-Фуд”, підвищення його конкурентоспроможності та ролі на ринку конкретних товарів і послуг.

Список використаної літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – Санкт-Петербург, 2008. – 135 с.
2. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б. А. Вейтц. – Санкт-Петербург: Питр, 2009. – 220 с.
3. Макконел К. Экономикс / К. Макконел, С. Брю. – Москва: Республика, 2002. – 113 с.
4. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Середина. – Москва, 2002. – 358 с.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2015.

Туник А. Г. Формирование ассортиментной политики в ООО “Фоззи-Фуд” при исследовании спроса продукции

В статье рассмотрены проблемы управления спросом на предприятии. Обозначена необходимость правильно подобрать персонал, распределить полномочия и мотивировать работников для достижения поставленных целей. Проанализирована маркетинговая деятельность, предложены некоторые коррективы касательно организации управления спросом.

Ключевые слова: предприятие, услуги, анализ, маркетинг, прибыль, клиенты, заработная плата, выплаты, труд, должность.

Tunik A. Formation of Product Policy in ООО “Fozzi-Fud” in the Study of Product Demand

Master’s work is devoted to the problems of improving the sprosom activities in the company. To achieve these goals, you need to find the right staff, to distribute authority and motivate employees. Good work should be well rewarded. But if you want workers not to lose interest to their work you should encourage them.

The main things in marketing are bilateral and complementary approach. On the one hand, this is a thorough and comprehensive study of the market, demand, tastes and needs, focus on their production, targeting products that are available. From the other hand, an active influence on the market and the demand, the formation of the needs and demands of customers. The initial idea which lies at the heart of marketing is the idea of human needs, where the term “need” understands the sense of a lack of person for some reason.

People’s needs are diverse and complex. This are physical needs for food, clothing, warmth, safety, and social needs in spiritual intimacy, influence and favor, and personal needs for knowledge and self-expression. They are derived from the complex nature of man.

The second original idea of marketing is a request or suggestion. Request is the need, which adopted a specific form in accordance with the level of culture and personality of the individual.

In the course of the master’s thesis examined the theoretical foundations of competitiveness, which revealed the nature, principles, methods and management mechanism of enterprise’s competitiveness. Also, an analysis of the competitiveness of the object of study of commercial enterprise in which examined the organizational and economic performance, competitiveness and the staff of the enterprise. Based on the results on the competitiveness of enterprises were offered for ways to enhance and improve the competitiveness of enterprises “Fozzi-Fud”.

In this paper, the analysis of factors influence the marketing environment for the company. Considered organizational and economic characteristics. Analyzed diagnosis marketing enterprise.

Ways of improving the marketing of Fozzi-Fud. Grounded enhance enterprise competitiveness. The practical recommendations to stimulate sales of Enterprise “Fozzi-Fud”.

Key words: enterprise, service, analysis, marketing, profits, customers, wages, promotions, and advertising.

УДК 331.2

Н. М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор

Д. С. Монастирська

Запорізький національний університет

А. А. Антонюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ У РОЗРІЗІ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розглянуто особливості сучасних систем оплати праці та різноманітні методи стимулювання персоналу, визначено роль держави в організації оплати праці в різних країнах. Розкрито основні аспекти організації оплати праці в зарубіжних країнах. Для стрімкого розвитку економіки нового типу та забезпечення високого рівня життя населення необхідною умовою стає механізм реформування оплати праці, саме тому вкрай важливим є вивчення зарубіжного досвіду організації оплати праці розвинених країн та застосування такого досвіду в сучасних реаліях розвитку української економіки.

Ключові слова: заробітна плата, стимулювання персоналу, продуктивність праці, системи оплати праці, форми оплати праці.

I. Вступ

Формування в Україні ринкової системи, створення економіки нового типу та забезпечення на цій основі підвищення рівня життя населення вимагають здійснення низки заходів щодо системного реформування оплати праці на всіх рівнях економіки. Система оплати праці в Україні не відповідає вимогам соціально орієнтованої ринкової економіки й свідчить про відсутність чітко налагодженого механізму взаємодії своїх основних елементів та належного державного регулювання процесу оплати праці. Саме за таких умов великого значення набуває використання зарубіжного досвіду організації праці, визначення заходів матеріального стимулювання задля підвищення продуктивності праці персоналу. Регулювання та організація оплати праці в різних країнах різняться своєю специфікою, спостерігається загальна спрямованість систем заробітної плати на підвищення ефективності виробництва.

II. Постановка завдання

На цьому етапі розвитку економіки України в умовах її глобалізації йдеться про характерну низку негативних явищ, основним з яких є спад виробництва і, як результат, поглиблення кризи, проблеми єдності і функціонування фінансової системи, зниження рівня добробуту населення, збільшення безробіття. Основним завданням підприємств, організацій та установ як складових системи економічних відносин на макrorівні є пошук шляхів забезпечення високого рівня життя населення за рахунок раціоналізації

організації обліку праці та її оплати, враховуючи дуальність заробітної плати.

З розвитком ринкових відносин і підвищення рівня конкуренції кожне підприємство намагається знайти дієвий механізм регулювання втрат на оплату праці, що й зумовило актуальність дослідження. Тому за нових економічних умов набуває реального значення застосування зарубіжного й передового українського досвіду матеріального стимулювання персоналу.

Метою статті є дослідження особливостей сучасних систем оплати праці та різноманітних методів стимулювання персоналу, визначена роль держави в організації оплати праці в різних країнах, розкрито основні аспекти організації праці в зарубіжних країнах, визначено системи оплати праці, які можуть мати місце на підприємствах України залежно від необхідності досягнення поставлених цілей стимулювання високопродуктивної праці.

III. Результати

Заробітну плату як найважливішу економічну категорію розглянуто з позицій різних теоретичних і світоглядних підходів класиками економічної теорії В. К. Дмитрієва, Дж. Кейнс, Д. Кларком, Н. Д. Кондратьєва, К. Марксом, Л. Маршаллом, Д. Рікардо, А. Смітом, Е. Е. Слуцкім, М. І. Туган-Барановським та ін. Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних і прикладних аспектів заробітної плати та соціального захисту працюючих зробили українські вчені: В. Ф. Андрієнко, А. В. Базиліук, Д. П. Богиня, І. К. Бондар, М. Д. Ведерніков, В. Ф. Волик, В. М. Данюк, Г. А. Дмитренко, Г. Т. Завіновська та ін.

Питання зарубіжного досвіду відображено в роботах таких учених, як С. Лазарев [3, с. 48], Д. Петраченко [5, с. 23], С. Русаков [7, с. 95], де яскраво проаналізовано системи управління персоналом розвинутих країн, а саме Японії, ФРН, США, Франції, Англії. І тільки в дослідженні Ю. Лободи та Є. Стаценко здійснено спробу адаптації міжнародних нематеріальних методів мотивації персоналу до сучасної системи стимулювання праці в Україні. Аналіз досліджень свідчить про потребу більш детального вивчення зарубіжного досвіду та можливостей застосування різних систем мотивації, а також адаптації їх і практичного впровадження в умови підприємств України.

Попри негаразди кожне підприємство має скористатися результатами наукових досліджень, передовим досвідом для опрацювання власної, найприйнятнішої системи матеріального стимулювання для вирішення двоєдиного завдання:

- забезпечити оплату праці кожного працівника відповідно до кількості, якості й результатів його праці та вартості послуг робочої сили на ринку праці;
- забезпечити роботодавцю досягнення в процесі виробництва такого результату, який дасть йому змогу (після реалізації продукції на ринку товарів) відшкодувати ви-

трати, отримати прибуток, закріпити свої позиції на ринку та розширити свою “нішу”.

Зарубіжна практика організації заробітної плати працівників налічує чимало різноманітних систем оплати праці, де спостерігається загальна спрямованість систем заробітної плати на підвищення ефективності виробництва. У країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається перехід від традиційних форм оплати праці залежно від індивідуальної вироблення на почасові форми оплати праці. Це пов'язано з тим, що, по-перше, в умовах НТП все важче виміряти особистий внесок окремого робітника в загальний продуктивний процес, по-друге, пріоритетними є завдання стимулювання співпраці всередині трудового колективу, здібностей їх членів до розвитку і сприйняття нововведень, формування у працівників почуття причетності до спільної справи, зацікавленості в результатах праці як особистого, так і колективного [4, с. 30].

Охарактеризуємо організацію оплати праці в тих країнах, які мають найвищі показники рівня мінімального розміру заробітної плати і, відповідно, є найбільш соціально спрямованими для забезпечення безбідного рівня життя населення (табл. 1) [1, с. 30–31; 2, с. 90–94; 4, с. 155–160; 6, с. 104–106].

Таблиця 1

Аналіз систем оплати праці деяких зарубіжних країн за окремими характеристиками

1	Японія	Швеція	Франція
Системи та форми опл. праці	Синтезована тарифна форма, що базується на використанні двох ставок – особистої і трудової	Модель солідарної заробітної плати	Французька модель індивідуалізації
Принципи	1) Довічний найм – гарантує винагорода за вислугу років, премії, підвищення професійної підготовки, соціальні пільги, неформальну турботу про співробітника; 2) ротация – полягає в переміщенні працівників по горизонталі й вертикалі кожні 2–3 роки; 3) система репутації забезпечує якісну, творчу й перспективну діяльність усіх співробітників; 4) важлива роль в ефективності роботи підприємств відведено професійному навчанню всередині фірми	1) Рівна оплата за рівну працю на основі середньогалузевих показників і галузевих угод; 2) скорочення розриву між мінімальною і максимальною заробітною платою	1) Оплата за індивідуальний виробіток; 2) фіксована частина зарплати забезпечується кваліфікацією працівника, а змінна – результатами роботи команди і власними успіхами; 3) рівень оплати інженерно-технічного персоналу і фахівців залежить від стану ринку праці, досягнутих результатів та оптимального використання виділених коштів
Додаткові виплати та методи стимулювання працівників	Велике значення надано додатковим виплатам (допомоги – сімейна, транспортна, регіональна, за особливі умови праці). Два-три рази на рік працівники отримують кілька посадових окладів у вигляді бонусів за результатами праці, використовується система “плаваючих окладів”	Два способи преміювання: щорічно виплачувані кошти, і перекладні кошти – перераховуються на банківський рахунок не раніше, ніж через 5 років, які утворюють кредитний фонд	Працівникам багатьох підприємств залежно від якості та ефективності праці нараховано щорічну премію, яка виплачується лише через 5 років. Протягом цього часу винагорода зберігається на банківському рахунку, нараховані на неї відсотки не оподатковуються
Диференціація заробітної плати	Потрібно відзначити низьку диференціацію в оплаті праці: працівник найнижчої кваліфікації в середньому отримує всього в 4–5 разів менше, ніж працівник найвищої кваліфікації	Податки відраховуються так, що після їх сплати співвідношення зарплати між будь-якими категоріями населення Швеції не перевищує 1:3. Ще не одна країна світу не відзначилася такою незначною диференціацією заробітної плати	

Необхідно виділити США. У політиці заробітної плати США використовують систему "оцінювання заслуг". Вона призначена для встановлення заробітної плати працівникам однакової кваліфікації, але з різними показниками якості роботи. Показники, за якими оцінюються працівники, можуть бути виробничими (виконання норм, рівень браку, використання робочого часу) і особистісними (ініціативність, трудова і творча активність, прийняття на себе відповідальності за рішення на виробництві, уміння працювати в колективі). Методи оцінювання заслуг працівників різні – бальна оцінка, анкетування, експертна оцінка, угруповання працівників за результатами оцінювання їх роботи. Система оплати праці в США побудована таким чином, що фіксована зарплата, як правило, може тільки збільшуватися і практично ніколи не зменшується.

До основних видів додаткової оплати праці в США відносять: премії залежно від прибутку, компенсаційні виплати при виході на пенсію, доплати за підвищення кваліфікації та стаж роботи, продаж працівникам акцій компаній, преміювання до свят, 13-а зарплата.

Стимулювання перспективних фахівців здійснюється за допомогою не тільки грошової винагороди, але й пільг і безкоштовних послуг з фондів соціального споживання. Великі компанії виплачують працівникам премію до свят в розмірі 25-50% місячної зарплати; здійснюють виплати до чергової відпустки; надають в особисте користування автотранспортом з оплатою бензину; повністю або частково компенсують вартість житла; покривають витрати на відпочинок з сім'єю; встановлюють гнучкий робочий графік. Для стимулювання талановитих фахівців застосовують систему "двох напрямів у кар'єрі" або адміністративно-посадовий ріст, або робота на цій же посаді з поступовим підвищенням окладу до рівня оплати праці керівників [2, с.93].

Найсуттєвіші складові зарубіжного досвіду:

1. Повсюдне використання тарифної системи як інструменту диференціації оплати праці залежно від складності, умов праці, важливості роботи в різноманітних її модифікаціях (єдина тарифна сітка, гнучкий тариф, пайова тарифна система тощо).

При цьому на тарифну систему одночасно покладається як функція диференціації оплати праці залежно від загально прийнятих зарплатоутворювальних чинників, так і функції відтворення здатності до праці та підвищення її результативності. Кожна галузь, як правило,

розробляє свої тарифні сітки, які, у свою чергу, модифікуються на рівні фірм.

2. Переважне застосування почасової форми заробітної плати в різних її модифікаціях. Почасова форма оплати праці як головна в зарубіжній практиці та відрядна, що є другорядною, мають багато найрізноманітніших способів застосування. Це, як правило, системи, що передбачають преміювання за якісні показники роботи.
3. Характерна особливість сучасних систем стимулювання на Заході – повсюдне поширення заохочення нововведень. Так, на більшості західноєвропейських фірм формуються преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, їх розмір пов'язується з приростом обсягу продажу нової продукції, її питомою вагою в загальному обсязі виробництва тощо.
4. Стіяка тенденція до індивідуалізації заробітної плати, виходячи з оцінювання конкретних заслуг працівника. Політика індивідуалізації трудових доходів найманих працівників – це намагання найповніше врахувати як індивідуальні результати праці, так і особисті ділові якості, включаючи кваліфікацію, відповідальність, творчу ініціативу, швидкість і точність, досконалість рішень і неодмінно – якість роботи.
5. Стратегія залучення та партнерства. Йдеться про участь найманих працівників у прибутках підприємства, про безоплатну передачу акцій чи продаж їх за ціною, нижчою від ринкової, про продаж привілейованих акцій без права голосу, заснування товариства з пайовою участю працівників, накопичення коштів на спеціальних рахунках.

За оцінкою фахівців західних фірм, запровадження таких форм матеріального стимулювання сприяє формуванню в персоналі підприємницького мислення, заінтересованості в розвитку фірми, залученню до процесу прийняття рішень.

6. Стимулювання наданням різних пільг, що відповідають потребам працівників і стилю їх життя. Це сприяє залученню кваліфікованих кадрів та їх закріпленню на підприємстві. Наприклад, стимулювання вільним часом, надання оплачуваної відпустки для підвищення кваліфікації, безоплатне підвищення кваліфікації, довгострокова відпустка для заняття іншим видом діяльності (бізнесом).

На сьогодні у розвинутих країнах застосовують різноманітні системи оплати, з яких доцільно запозичити відповідні риси для застосування їх на підприємствах нашої країни (табл. 2).

<i>Система</i>	<i>Основні риси</i>
Система контролю денного виробітку	В її межах годинна тарифну ставку переглядають один раз на квартал або раз у півроку, підвищуючи чи знижуючи її, залежно від виконання норм, рівня використання робочого часу, дотримання трудової дисципліни, сумісництва. Кожен із цих факторів оцінюється окремо, а потім інтегрується в загальну оцінку, яка впливає на тарифну ставку
Система оплати з урахуванням підвищення кваліфікації	Основа становить кількість набраних умовних "одиниць кваліфікації", яких може бути до 90. За освоєння нової спеціальності працівник одержує надбавки
Система оплати праці з врахуванням заслуг	Оплата залежить не тільки від кількості та якості праці, але й від професійних і особистих якостей працівника
Система Хелсі	Заробіток складається із двох частин: першу визначає фіксована погодинна ставка і фактично визначений час, другу – відрядний підробіток або премія за те, що фактичні затрати праці були менші за нормативні. Її величина визначається тарифною ставкою, з економічним часом і є коефіцієнтом, який визначає, яка частка зекономленого часу оплачується (від 0,3 до 0,7)
Система Бедо	Кожна робоча хвилина називається "точкою". Працівник крім основної зар. плати одержує винагорода, яка визначається як добуток 0,75 кількості точок, виконаних працівником за годину, на 1/60 погодинної ставки
Система Роурена	На виконання роботи встановлюється певна норма часу й гарантується погодинна ставка, якщо працівник не виконує норми. Винагорода становить частку погодинної ставки, рівну частці часу, яку й було зекономлено. Її розмір залежить від приросту продуктивності праці
Система Варта із вібрующим розподілом	Вона не гарантує збереження тарифної ставки при перевиконанні норми. Величина заробітної плати визначається шляхом множення тарифної ставки на квадратний корінь з добутку нормативного й фактичного часу
Система Сканлона	Основним показником преміювання є зниження зарплатомісткості продукції за рахунок економії заробітної плати порівняно з нормативною величиною. Якщо витрати на заробітну плату були нижче нормативної величини, то формується преміальний фонд у розмірі 75% економії, з яких 20% спрямовуються в розмірі виплат у скрутні часи
Емпіричні системи заробітної плати (Емерсона, Бігелу, Кнаппеля та ін.)	Відрізняються коефіцієнтами корегування ставки при підвищенні рівня виконання норм. При зміні виконання від 67–75% до 100% оплата здійснюється за підвищеними до 20–25% тарифними ставками, коефіцієнти визначаються емпірично, але, як правило, за кожен відсоток росту ефективність підвищується на 1–1,25%
Система Раккера	Передбачає виплату колективних премій за зниження частки витрат на оплату праці в структурі додаткової вартості, яка розраховується як середня величина за останні 3–7 років
Система "Умпротейр"	Передбачає виплату премій за зниження трудомісткості. Нормативна трудомісткість визначається для кожного виду продукції, одночасно встановлюється базовий рівень продуктивності праці

IV. Висновки

Отже, основою організації оплати праці є тарифна система, яка являє собою сукупність нормативних матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень заробітної плати працівників підприємства залежно від їхньої кваліфікації, складності робіт, умов праці.

Тарифна система оплати праці включає: тарифні сітки, тарифні ставки, надбавки й доплати до тарифних ставок, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Розрізняють дві основні форми заробітної плати: почасову й відрядну.

Обираючи чи розробляючи конкретну систему заробітної плати, потрібно ретельно враховувати конкретні внутрішньовиробничі умови.

Останнім часом набувають поширення так звані безтарифні моделі організації оплати праці. За допомогою їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової мотивації працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи загалом.

Список використаної літератури

1. Брезицька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах /

К. Ф. Брезицька // Управління розвитком. – 2011. – № 8 (105). – С. 30–31.

2. Волгин М. А. Економіку Японії вивела вперед не техніка, а людина / М. А. Волгин // Людина й праця. – 2010. – № 5. – С. 90–94.

3. Лазарев С. В. Японський варіант управління мотивацією труда сотрудников / С. В. Лазарев, Н. С. Лазарев // Мотивация и оплата труда. – 2007. – № 1. – С. 48–53.

4. Матюх С. А. Західноєвропейський досвід організації оплати праці / С. А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету. – 2003. – Ч. 2. – № 6. – С. 155–160.

5. Петраченко Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства / Д. Петраченко // Схід. – 2009. – № 9. – С. 23–27.

6. Петров У. Як регулюють зарплатню в Швеції / У. Петров // Соціалістична праця. – 2010. – № 7. – С. 104–106.

7. Рукасов С. В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С. В. Рукасов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 93–96.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2015.

Шмыголь Н. Н., Монастырская Д. С., Антонюк А. А. Современные тенденции в организации оплаты труда в зарубежных странах в разрезе систем оплаты труда

Целью статьи является исследование особенностей современных систем оплаты труда и разнообразных методов стимулирования персонала, определенная роль государства в организации оплаты труда в разных странах. В статье раскрыты основные аспекты организации оплаты труда в зарубежных странах. Для условий стремительного развития экономики нового типа и, соответственно, обеспечение высокого уровня жизни населения необходимым условием становится механизм реформирования оплаты труда, поэтому крайне важно изучение зарубежного опыта организации оплаты труда развитых стран и применения такого опыта в современных реалиях развития украинской экономики.

Ключевые слова: заработная плата, стимулирование персонала, производительность труда, системы оплаты труда, формы оплаты труда.

Shmyhol N., Monastyrskaya D., Antoniuk A. Current Trends in the Payment in Foreign Countries by Payment Systems

The aim of this paper is to study the characteristics of modern systems of remuneration and different methods of encouraging staff determined the state's role in the organization of wages in different countries.

It is indicated that the formation of the Ukraine market system, creating a new type of economy and on that basis, improving living standards require a series of measures to reform the wage system at all levels of the economy.

The existing Ukrainian remuneration system does not meet the social market economy and indicates a lack of well-established mechanism of interaction between its main elements and proper state regulation of wages.

In pursuance of these conditions the use of foreign experience labour organization gained great importance, identification a number of financial stimulation measures for increasing productivity of staff. Regulation and organization of wages in different countries differ in their specifics; there is a general trend of wages to increase production efficiency.

The article deals with the basic aspects of remuneration in foreign countries. For the rapid economic development of a new type, and accordingly to ensure a high standard of living is a prerequisite gear wage reform, which is why it is extremely important study foreign experience of wage developed countries and use this experience in modern realities of the Ukrainian economy.

In the article it is emphasized that there are two basic forms of wages, hourly and piece.

When choosing or developing a specific system of wages should carefully consider the specific inner condition.

We can see that recently becoming more common so-called tariff-free model of remuneration. With their competent implementation can achieve a significant increase of motivation of employees, which will lead to increase in productivity and efficiency as a whole.

Key words: wages, personnel incentives, productivity, wage system, forms of remuneration.

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 файлу 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.