



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 6/2'2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази *Index Copernicus*.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 16 від 12 червня

2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 19 від 14 червня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 25.06.2018

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2018
© "Економіка. Фінанси. Право",
2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єр міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор.

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., професор

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент

Невелев Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОН, член Аудиторської палати України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент

Кононенко Леонід Миколайович, к.ю.н., професор

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

А.А. БАЛАН, І.В. МОСТОВА. Проблеми та рекомендації щодо здійснення операцій з давальницькою сировиною	4
Л.В. БОГАЧ. Розвиток земельних відносин та ефективність використання земельних ресурсів у сільському господарстві	9
О.О. ОЛЕЙНИКОВА, А.Е. БОЙКО. Стратегічне управління конкурентними перевагами підприємства	13
І.О. ПАВЛЮК. Аналіз чинників, що впливають на формування величини прибутковості сільськогосподарських підприємств	16
О.В. ПЕТРУШКА. Домінування резервних валют у міжнародних фінансово-кредитних відносинах	20
М.М. ПАВЛЮК. Моніторинг стану галузі тваринництва України під впливом євроінтеграційних процесів	24
Є.О. ПІДГОРА, О.В. ЛАТИШЕВА, М.Ю. МІЛЯВСЬКИЙ. Сучасні клієнтоорієнтовані ІТ-технології "CRM-системи": суть і доцільність їх впровадження на підприємствах	28
І.О. ПЕНСЬКА, В.С. ШАТОВ. Шляхи подолання боргової кризи в Україні	33
В.В. РОЗДОБУДЬКО. Проблеми формування ключових питань аудиту при аудиті фінансових установ в Україні	39
Л.О. РУБАН, О.О. ВЛАСЕНКО. Факторний аналіз рентабельності витрат на оплату праці	42
Л.А. САРАНА, О.М. СУКАЧ. Регіональні кластери: конкурентоспроможність та економічний розвиток регіону	45
С.А. ТКАЧЕНКО, О.М. ПОТИШНЯК. Ідея методології ефективної економічної діагностики	49

БАЛАН

Алла Аліджанівна
allabalan@ukr.net

УДК 657

ПРОБЛЕМИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО
ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З
ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ

МОСТОВА

Інна Вячеславівна
innamostova27@gmail.comPROBLEMS AND RECOMMENDATIONS
FOR THE OPERATION OF TOLLING RAW
MATERIALSк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університетстудент, Одеський
національний політехнічний
університет

У статті проаналізовано основні проблеми пов'язані з операціями давальницької сировини. Висвітлено інформацію щодо регулювання операцій з давальницькою сировиною в бухгалтерському обліку. Відображено бухгалтерські проводки, щодо обліку операцій у замовника та виконавця. Розглянуто давальницьку схему переробки сировини. Запропоновано спеціальні документи обліку руху давальницької сировини у виконавця та замовника. Розроблено загальний план аудиту операцій з давальницькою сировиною та тест внутрішнього контролю. Надані рекомендації щодо здійснення операцій з давальницькою сировиною.

* * *

В статье проанализированы основные проблемы связанные с операциями давальческого сырья. Освещены информацию по регулированию операций с давальческим сырьем в бухгалтерском учете. Отражено бухгалтерские проводки, по учету операций у заказчика и исполнителя. Рассмотрены давальческую схему переработки сырья. Предложено специальные документы учета движения давальческого сырья у исполнителя и заказчика. Разработан общий план аудита операций с давальческим сырьем и тест внутреннего контроля. Даны рекомендации по осуществлению операций с давальческим сырьем.

* * *

Effective business activity depends on resource provision, which is why the use of raw material transactions became popular on the new year's day, which contributed to the reduction of production costs, as well as the transformation of low liquid into more liquid finished products. The article analyzes the main problems associated with the operations of raw materials. The information on the regulation of operations with raw materials in accounting is covered. The order of reflection of accounting transactions on accounting of transactions with raw materials from the customer and the contractor is reflected. The authors consider the tolling scheme of raw materials processing. It is determined that the peculiarity of operations with raw materials is that the transferring party retains ownership of the raw material or materials transferred to the processing, and the finished products obtained as a result of processing, and the processor only provides processing services. The main stages of operations with raw materials are considered. Proposed by the introduction of a special statement of account for the movement of raw material and manufactured of a finished product, but also offer the customer to implement the working capital statement taking into account the number of raw materials in special form. Developed overall audit plan of operations with tolling raw materials, which will dobrogicly all kinds of work. For the evaluation of transactions with tolling raw materials proposed to use a test of internal control that will provide answers to the right questions. Recommendations on the implementation of operations with raw materials are provided. The introduction of the proposed special documents of accounting for the movement of raw materials will ensure the improvement of the accounting system of operations with raw materials from the customer and the processor. The proposed audit plan will allow the auditor to investigate the correctness, legality and timeliness of accounting for transactions with raw materials.

Ключові слова: давальницька сировина, операції з давальницькою сировиною, давальницька схема, бухгалтерський облік, оподаткування

Ключевые слова: давальческое сырье, операции с давальческим сырьем, давальческая схема, бухгалтерский учёт, налогообложение

Keywords: tolling raw materials, operations with tolling raw materials, tolling scheme, accounting, taxation

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективна підприємницька діяльність залежить від ресурсного забезпечення, саме тому на сьогоднішній день встало популярним використання операцій з давальницькою сировиною, це сприяло зниження витрат на продукцію, а також перетворення низько ліквідної сировини в більш ліквідну готову продукцію. Давальницькі операції стали використовувати багато підприємств, через те що у них, наприклад, потужна сировинна база або нехватка грошей на придбання переробного обладнання. Деякі підприємства категорично не хочуть переробляти продукцію так як їм дешевше заплатити за її перероблення. Саме тому дослідження операцій з давальницькою сировиною

набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблемами обліку здійснення операцій з давальницькою сировиною займалися такі вчені як: В.С. Житний., Ф.Ф. Бутинець, Н.С. Білінська, О.В. Кіляр. Проблемами регулювання операцій з давальницькою сировиною в бухгалтерському обліку займалась О.В. Кіляр, яка вважала, що головною проблемою є відсутність встановленої методики обліку давальницької сировини у замовника на законодавчому рівні. Вирішенням цієї проблеми вона запропонувала ввести положення (стандарту) бухгалтерського обліку 35 «Операції з давальницькою сировиною», де автор пропонує 5 розділів: загальні положення, визнання та

оцінка давальницької сировини та продуктів її переробки, облік операцій з давальницькою сировиною у замовника, облік операцій з давальницькою сировиною у виконавця та відображення операцій з давальницькою сировиною у фінансовій звітності [1].

На думку таких вчених як Т.С. Єдинак, О.А. Ганича, О.В. Кіляр, Н.О. Козіцьку, В.М. Тоцьку, вони розглядають операції з давальницької сировини як порушення податкового законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. А.Є. Гутника вважає, що порушенням є ввезення готової продукції у вигляді давальницької сировини. Ребізонт Р. вважає, що давальницькі схеми є способом ухилення від сплати податків шляхом звільнення від митних зборів, що дозволяє провозити товари безкоштовно. Відтак назріває необхідність розгляду операцій з давальницькою сировиною.

МЕТОЮ СТАТТІ є вирішення проблем здійснення операцій з давальницькою сировиною на рівні підприємства та надати рекомендації щодо їх здійснення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах – це операції з переробки

(обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців), а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату [4].

У бухгалтерському обліку операції з давальницькою сировиною, регулюють такі нормативні документи: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку а Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку Визначає, що давальницька сировина, прийнята на переробку обліковується на позабалансовому субрахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки». На субрахунку 206 «Матеріали, передані в переробку» обліковується давальницька сировина, передана на переробку та яка надалі включається до складу собівартості отриманої з неї готової продукції [3]. На рис. 1 розглянемо давальницьку схему переробки сировини.



Рис. 1. Давальницька схема переробки сировини [складено авторами за матеріалами [2,6]]

На перший погляд здається, що операції з переробки давальницької сировини є простим процесом, але це не так, так як все ускладнюється порядком визнання права власності на таку сировину. Право власності на давальницьку сировину залишається у замовника.

Проблема відсутності встановленої методики обліку давальницької сировини у замовника, якою займалась О.В. Кіляр повинна вирішуватись на рівні державного врегулювання. Оскільки спеціальних затверджених форм первинних документів для відображення операцій з давальницькою сировиною немає, пропонуємо впровадити спеціальний документ: «Відомість обліку руху давальницької сировини та виготовленої з неї готової продукції». Мета документа – узагальнити процес обліку руху давальницької сировини у процесі її надходження від замовника та витрачання на виробництво, а також обліку виготовленої з неї готової та супутньої продукції. Ця відомість узагальнить інформацію про рух давальницької сировини і дозволить контролювати цей процес, тим самим

після закінчення своїх робіт він зможе сформувати звіт своєму замовнику про витрачання давальницької сировини. Форма «Відомість обліку руху давальницької сировини та виготовленої з неї готової продукції» наведено у табл. 1.

Замовнику пропонуємо вести облік давальницької сировини в оборотних відомостях за формою, яка наведена у табл. 2.

Введення оборотної відомості такої форми сприятиме деталізації інформації та прозорості про здійснювані операції за місяць, а також спрощується виконання контролю процедур запитів які проводяться з метою уточнення зобов'язань контрагентів.

Розглянемо порядок відображення в обліку операцій з давальницькою сировиною. Вартість переданої сировини становить 5000 грн (без ПДВ), послуг з переробки сировини – 1500 грн, ПДВ – 300 грн, усього – 1800 грн. Собівартість послуг з переробки у виконавця становила 1600 грн. Витрати замовника на транспортування сировини до місця переробки та готової продукції від виконавця становлять 1 000 грн.,

ПДВ (20 %) – 200 грн., усього – 1200 грн.. Розрахунок за послуги здійснюється грошовими коштами. Розглянемо, як такі операції відображаються в обліку на прикладі кореспонденції рахунків, у табл. 3.

Для того щоб можна було у повному обсягу проконтролювати правильність здійснення бухгалтерських проводок необхідно скласти загальний план

аудиту, де будуть відображені всі види робіт, які будуть перевірятись. Загальний план аудиту наведено у табл. 4.

Для того щоб одержати аудиторські свідчення відносно операцій з давальницькою сировиною пропонуємо застосовувати розроблений тест внутрішнього контролю (табл. 5)

Таблиця 1

Форма «Відомість обліку руху давальницької сировини та виготовленої з неї готової продукції»

[розроблено на підставі [2,5]]

		Надійшло на склад					Надійшло у виробництво			Вихід готової продукції		
Замовник	Найменування сировини	Дата	№ Документа	Кількість, шт.	Ціна	Сума	Дата	№ Документа	Кількість, шт.	Дата	№ Документа	Кількість, шт.
ТОВ «ЕЛ-ІТЕКС»	Полімерний рукав	01.08.2017	Дог. 9	25	200	5000	15.08.2017	Дог.9	6	18.08.2017	Дог.9	6

Таблиця 2

Оборотна відомість обліку кількості сировини [розроблено на підставі [2,5]]

Отримано сировини				Передано на переробку				Сума
Дата	№ докум.	Замовник	Кількість, шт.	Дата	№ докум.	Виконавець	кількість	
18.08.2017	Дог.9	ТОВ «ЕЛ-ІТЕКС»	25	18.08.2017	Дог. 9	ПП «Айтекс»	25	5000

Таблиця 3

Журнал господарських операцій [розроблено на підставі [3]]

№	Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума
ТОВ «ЕЛ-ІТЕКС» (замовник)				
1	Передано сировину (рукав) виконавцю для обробки	206	201	5000
2	Відображено послуги на переробку давальницької сировини та ПДВ згідно з ПН, зареєстрованою у ЄРПН	23 641/ПДВ	631 631	1500 300
3	Оплачено послуги з переробки	631	311	1800
4	Отримано готову продукцію від виконавця	23	206	5000
5	Сплачено за транспортні послуги	631	311	1200
6	Сформовано вартість готової продукції	26	23	7500
ПП «Айтекс» (виконавець)				
1	Отримано давальницьку сировину від замовника	022		5000
2	Відображено витрати, пов'язані з переробкою сировини	23	13,65,66	1600
3	Надано послуги з переробки сировини	361	703	1800
4	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	703	641/ПДВ	300
5	Отримано оплату від замовника	311	361	1800
6	Списано вартість переробленої давальницької сировини		022	5000
7	Відображено собівартість наданих послуг з переробки	902	23	1800
8	Віднесено на фінансовий результат собівартість наданих послуг	791	903	1800
9	Віднесено на фінансовий результат суму доходу	703	791	1500

Таблиця 4

Загальний план аудиту [розроблено на підставі [7]]

Заплановані види робіт	Період проведення	Виконавець	Нормативно-правова база	Примітки
Вивчення облікової політики щодо давальницької сировини	01.-02.03	Іванов П.І.	-	Облікова політика
Перевірка обсягів переробки	02.-06.03	Іванов П.І.	-	Акт приймання-передачі
Перевірка повноти надання транспортних послуг	06.-08.03	Іванов П.І.	П(С)БО 16	Акт виконаних робіт та послуг
Перевірка правильності умов договору	08.-11.03	Іванов П.І.	Господарський кодекс	Договір
Перевірка формування ціни за послуги з переробки	11.-12.03	Іванов П.І.	Господарський кодекс	Договір
Перевірка документального оформлення	12.-14.03	Іванов П.І.	П(С)БО 9	Облікова політика
Перевірка кількості і якості сировини	14.-16.03	Іванов П.І.	П(С)БО 9	Звіт переробника
Перевірка визначення собівартості	16.-20.03	Іванов П.І.	П(С)БО 9	Оборотна відомість рах. 902, 23
Перевірка визначення фінансового результату від переробки давальницької сировини	20.-23.03	Іванов П.І.	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Оборотна відомість рах. 206,26,23, 902, 703,903,791

Таблиця 5

Тест внутрішнього контролю [розроблено на підставі [5,7]]

Оцінюваний параметр та ключові питання	Так	Ні	Примітки / коментарі
1. Підприємство-виконавець			
1.1 Чи є підприємство-виконавець резидентом країни?			
1.2 Чи несе виконавець відповідальність за збереження сировини, неправильне її використання? Якщо так, то пропишіть розмір такої відповідальності в договорі.			
2. Давальницький договір			
2.1 Чи укладено договір?			
2.2 Чи відповідають умови договору щодо операцій з давальницькою сировиною?			
3. Давальницька сировина			
3.1 Чи відповідає дана операція до операції з давальницькою сировиною?			
3.2 Чи вказано в договорі вид сировини, її кількість та якість? Пропишіть загальну вартість і ціну на кожен вид давальницької сировини.			
3.3 Чи передбачають процедури обробки рахунків-фактур порівняння кількості, цін та умов, зазначених у рахунках-фактурах, з відповідними даними, які вказані в замовленні та з обліковими записами, що стосуються фактично отриманих товарів?			
3.4 Чи здійснюється звірка за відпуском давальницькою сировини на підставі лімітно-забірних карт з документами на витрачання?			
3.4 Чи відповідає зберігання давальницька сировина вимогам щодо належного зберігання: охорона, страхування (технологічні умови, необхідні пристосування, запобігання псуванню)?			
3.5 Чи виявлені у звітному періоді факти крадіжки та псування запасів і на яку суму?			

Такий тест дозволить аудитору скласти звіт про результати перевірки повноти виконання обов'язків і відповідності здійснення операцій з давальницькою сировиною вимогам чинного законодавства.

ВИСНОВКИ

Отже, операції з давальницькою сировиною набу-

вають все більше популярності у діяльності підприємств. Необхідно вдосконалювати нормативно-правове регулювання на рівні держави щодо здійснення операцій з давальницькою сировиною. Впровадження запропонованих спеціальних документів обліку руху давальницької сировини забезпечить удосконалення системи бухгалтерського обліку операцій з давальни-

цькою сировиною у замовника та переробника. Запропонований план аудиту дозволить аудитору дослідити правильність, законність та своєчасність відображення в обліку операцій з давальницькою сировиною.

Список використаних джерел

1. Кіляр О.Р. Проблемні питання здійснення операцій з давальницькою сировиною в Україні. 2006. Вип. 16. С. 390-396. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/19845/1/390%20-%20396.pdf>
2. Податковий кодекс України. Київ, 2012. 58 с.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: офіц. видання: текст прийнятий ВР України 30 листоп. 1999 р. Київ, 2018. 21 с.
4. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність": офіц. видання: текст прийнятий ВР України 16 квітня 1991 р. Київ, 2018. 4 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: офіц. видання: текст прийнятий ВР України 20 жовт. 1999 р. Київ, 2015.
6. Осницька Н.А. Нормативне регулювання операцій з давальницькою сировиною: порівняльний аспект. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2011. С. 242-252. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/47240/43839.pdf>

[viewFile/47240/43839.pdf](http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/47240/43839.pdf)

7. Никонovich М.О., Редько К.О. Аудит. Київ, 2014. 748с.

References:

1. Kilyar O.R. (2006). *Problematic Issues in the Operation of Customized Raw Materials Operations in Ukraine. Formation of a Market Economy*. 2006. Issue 16. pp. 390-396. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream.pdf> (in Ukrainian)
2. Tax Code of Ukraine. Kyiv. 2012. 58 p. (in Ukrainian)
3. *Instruction on the application of the Plan of Accounts of Assets, Capital, Commitments and Business Operations of Enterprises and Organizations*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>. (in Ukrainian)
4. Law of Ukraine On Foreign Economic Activity № 959-XII. (1991, April 16). Kyiv. 2018. 4 p. (in Ukrainian)
5. Regulation (standard) of accounting 9 «Reserves» (P (C) BO 9) was approved by the order of the Ministry of Finance [Regulation (standard) of accounting 9 «Reserves»]. Kyiv. 2015. (in Ukrainian)
6. Osnitskaya N.A. (2011) *Regulatory regulation of operations with tolling raw materials: a comparative aspect. Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis*. 2011. pp. 242-252. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/47240/43839.pdf> (in Ukrainian)
7. Nikonovich M.O., Redko K.O. *Audit*. Kyiv. 2014. 748 p. (in Ukrainian)

БОГАЧ

УДК 338.2:332.2.021(477)

Лариса Володимирівна
Lora_m86@ukr.netРОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ
ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ
ГОСПОДАРСТВІDEVELOPMENT OF LAND RELATIONS AND EFFICIENCY OF USE LAND
RESOURCES IN AGRICULTUREк.е.н., старший
викладач, НУБіП
України

Організація ефективних орендних земельних відносин – це ключове пріоритетне завдання стратегії розвитку аграрного сектору економіки України. Особливої уваги потребує раціональна побудова системи оренди земель сільськогосподарського призначення. У статті досліджено проблеми розвитку орендних земельних відносин у сільському господарстві. Опрацьовано теоретичні і методичні засади щодо формування та регулювання орендних земельних відносин, що сприятимуть підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств регіону в контексті їх сталого розвитку. Висвітлено організаційно-економічні особливості оренди земель в агроформуваннях ринкового типу. Визначено переваги, недоліки, причини та фактори, під впливом яких відбувається розвиток земельно-орендних відносин. Розглянуто пропозиції щодо удосконалення механізму регулювання орендних земельних відносин сільськогосподарських підприємств.

* * *

Организация эффективных арендных земельных отношений - это ключевое приоритетное задание стратегии развития аграрного сектора экономики Украины. Особого внимания требует рациональное построение системы аренды земель сельскохозяйственного назначения. В статье исследованы проблемы развития арендных земельных отношений в сельском хозяйстве. Обработано теоретические и методические основы по формированию и регулированию арендных земельных отношений, способствующих повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий региона в контексте их устойчивого развития. Освещены организационно-экономические особенности аренды земель в агроформированиях рыночного типа. Определены преимущества, недостатки, причины и факторы, под влиянием которых происходит развитие земельно-арендных отношений. Рассмотрены предложения по совершенствованию механизма регулирования арендных земельных отношений сельскохозяйственных предприятий.

* * *

In modern socio-economic conditions, there is a need to continuously develop effective forms of managing leased land relations and rational land use, correcting mistakes and solving existing problems, taking into account the experience of land management through the function of land as a natural resource. Therefore, to solve these problems, it is necessary to develop a strategy for rational land use in agrarian formations, which should be oriented towards identifying and implementing the main directions of the state land policy aimed at improving leased land relations, creating favorable conditions for sustainable development of the territories on the basis of planning, formation of national land tenure and land use planning, development highly effective competitive land tenure and land use, ensuring the transition and development of domestic agricultural land use, on the principles of sustainable development. The effectiveness of agricultural production directly depends on the organization of leased land relations. The improvement of agricultural production is directly proportional to the level of the organizational mechanism for regulating leased land relations in agricultural enterprises.

The organization of effective lease land relations is a key priority of the agrarian sector development strategy of the Ukrainian economy. Particular attention is needed to rational construction of the system of renting agricultural land. The article deals with the problems of development of leasehold land relations in agriculture. The theoretical and methodical principles concerning formation and regulation of lease land relations, which will promote increase of efficiency of production and economic activity of agricultural enterprises of the region in the context of their sustainable development, are worked out. The organizational and economic features of the lease of land in agroformations of market type are highlighted. The advantages, disadvantages, causes and factors influenced by the development of land-lease relations are determined. The proposals concerning the improvement of the mechanism of regulation of lease land relations of agricultural enterprises are considered.

Ключові слова: земельно-орендні відносини; земельні ресурси; раціональне землекористування; оренда землі; аграрна сфера

Ключевые слова: земельно-арендные отношения; земельные ресурсы; рациональное землепользование; аренда земли; аграрная сфера

Keywords: land-lease relations; land resources; rational land use; rental of land; agrarian sector

ВСТУП

У результаті проведення земельної реформи та запровадження ринкових принципів господарювання в аграрній сфері відбулися істотні зміни, зокрема у земельних відносинах. Орендні земельні відносини є тепер важливою частиною економічного механізму,

від якого залежить результативність діяльності не лише сільськогосподарських підприємств, але й усього аграрного сектору економіки України.

Наукові дослідження щодо орендних земельних відносин в сільськогосподарських підприємствах знайшли відображення в працях таких українських учених: В.Г. Андрійчука, В.П. Галушко, О.Ю. Єрмакова,

П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, А.М. Третяка, М.М. Федорова, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та інших. Однак складність і багатогранність земельно-орендних питань, пов'язаних з їх реалізацією на практиці, зумовлюють необхідність проведення подальших наукових досліджень.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є дослідження земельно-орендних відносин та ефективність використання земельних ресурсів агропідприємствами, визначення напрямів їх подальшого вдосконалення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною і методологічною основою статті є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економічних процесів і явищ, фундаментальні положення економічної теорії, наукові праці провідних вчених з проблем розвитку орендних земельних відносин у сільськогосподарських підприємствах.

РЕЗУЛЬТАТИ

Приватизація землі є визначальною ознакою реформування земельних відносин в Україні у період 90-х рр. XX ст.. Як трактується у Земельному кодексі України, земельні відносини – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею, де суб'єктами таких відносин є громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування та органи державної влади, а об'єктами – землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, у тому числі на земельні частки (паї). Ці відносини є результатом суспільного розвитку, використання і охорони земель, розвитку форм власності і господарювання [10].

У сучасних земельних відносинах важливу роль відіграє оренда як одна з форм реалізації права власності та ефективного використання земель, головний важіль земельних відносин при відсутності вільного ринку земель.

Так, оренда землі – це своєрідна договірна форма землекористування зміст якої становлять строкове, платне володіння та користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення у межах, встановлених законодавством та договором, що передбачає передачу її власником орендареві, який відплатить вимогам, визначеним законом, для здійснення переважно підприємницької та іншої діяльності з раціональним використанням природних властивостей земель за умови їх збереження і поліпшення [5].

Розглядаючи визначення понять «оренда» і «орендні відносини», потрібно відзначити, що це не однакові поняття, тобто орендні відносини є більш широким поняттям ніж оренда.

Л. Братчук вважає, що оренда є формою відносин власності, при якій, на основі договору між орендодавцем і орендарем, останньому на певний термін з метою здійснення господарської та іншої діяльності передається право володіння та користування необоротними активами в обмін на орендну плату. Орендні відносини відображають властивості системи господарсько-договірних відносин, пов'язаних з реалізацією майнових прав між фізичними і юридичними

особами та є абстракцією реальних фактів функціонування механізму оренди, як форми подальшого розвитку відносин власності [2].

Характерними ознаками оренди землі є: наявність договору між орендодавцем і орендарем; передача орендареві прав володіння й користування земельною ділянкою; платність володіння та користування землею (у формі орендної плати); строковість володіння й користування земельною ділянкою. Відсутність хоча б однієї із зазначених ознак у тих чи інших відносинах землекористування не дає можливості називати їх як земельно-орендні відносини та застосувати до них законодавчі норми про оренду землі.

Великий досвід орендних відносин нагромаджено у країнах з розвинутою ринковою економікою, де оренда земель є найпоширенішою формою її використання. У країнах Європейського Союзу поширена практика, коли фермер обробляє власну й орендовану землю. Питома вага орендованої землі у фермерських господарствах різних країн Європи суттєво коливається (табл. 2) [1, 3].

Отже, з табл. 1 видно, що значна питома вага орендованої землі у Бельгії, Франції, Люксембурзі, Великобританії, Німеччині і Нідерландах. Тут фермери при розширенні господарства надають перевагу не купівлі землі, а оренді. У США також значна частина земель використовується у сільському господарстві на засадах оренди, біля 45 %.

У нашій державі до 2015 р. переважала короткострокова оренда терміном від одного року. Короткострокова оренда позбавляє орендарів стимулів до раціонального використання землі та збереження родючості ґрунтів. Негативними наслідками цього є: недотримання сівозмін, вирощування лише високоліквідних, енергетичних культур, занепад галузі тваринництва [10].

Особливо негативними можуть бути наслідки короткострокової оренди на Поліссі, де переважна більшість ґрунтів має кислу реакцію ґрунтового розчину і без проведення меліоративних заходів та капітальних вкладень у поліпшення земель вони стають непридатними для ведення землеробства. У зв'язку із цим, слід передбачити економічне стимулювання суб'єктів орендних відносин за збереження і підвищення родючості ґрунтів, що сприятиме розвитку сільських територій.

На початку квітня 2015 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12 лютого 2015 р. №191-VIII (надалі – «Закон про дерегуляцію»). Закон змінює 37 нормативно-правових актів, у тому числі Земельний кодекс України, Закон України «Про оренду землі» та Закон України «Про особисте селянське господарство», які регулюють правовідносини щодо оренди сільськогосподарських земель. Нова ж редакція закону скасувала обов'язковість проектів сівозміни, натомість зафіксувала мінімальний 7-річний строк оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення, переданих в оренду для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, фермерського господарства та особистого селянського господарства [7,8,9].

Запровадження мінімального строку користування земельними ділянками, за задумом законодавця, має забезпечити раціональне використання земель. Так, на нашу думку, мінімальний термін оренди земельної частки (паю) має бути не менше десяти років. Більший термін оренди дає можливість провести землепорядкування, ввести раціональну сівозміну, стимулює до вкладення коштів на підвищення родючості ґрунтів, покращення угідь, інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва. Держава ж у законодавчому порядку має стимулювати власників і орендарів до подовження терміну оренди. Це сприятиме зрос-

тання ефективності використання землі, дасть змогу орендареві планувати господарську діяльність.

У Київській області укладено громадянами договорів оренди земельної частки (паю) 203066 у 2016 р., з них згідно державних актів – 252431, з господарствами – 90088, з фермерськими господарствами – 22108, з іншими суб'єктами господарювання – 90870, селянами-пенсіонерами укладено 114187 договорів [13]. За нашими розрахунками середній розмір земельного паю по районах Київської області становить 3,23 га, з варіацією від 2,34 га (Богуславський район) до 5,81 га (Бородянський район) (табл. 2).

Таблиця 1

Способи використання земель фермерами в країнах Європи, %
[сформовано автором на основі наукових досліджень]

Країни	Частка землі	
	власної	орендовані
Бельгія	31,7	68,3
Данія	81,7	18,3
Німеччина	63,6	36,4
Греція	77,1	22,9
Іспанія	69,8	30,2
Франція	46,7	53,3
Ірландія	96,0	4,0
Італія	80,0	20,0
Люксембург	51,7	48,3
Нідерланди	64,5	35,5
Португалія	66,3	33,7
Великобританія	62,6	37,4
Швеція	55,0	45,0
Разом	64,8	32,7

Таблиця 2

Розрахунок середнього розміру земельного паю в районах Київської області, 2016 р.
[розраховано автором на основі наукових досліджень]

П/П	Назва району	Укладено договорів оренди землі, шт.	Площа земель, переданих в оренду за договорами, тис. га	Середній розмір земельного паю, ум. га
1	Білоцерківський	17096	50,7	2,97
2	Богуславський	12590	29,4	2,34
3	Васильківський	12028	37,9	3,15
4	Володарський	9687	38,8	4,0
5	Згурівський	11120	42,7	3,84
6	Кагарлицький	12925	41,5	3,21
7	Миронівський	934	30,5	3,23
8	Обухівський	8273	22,9	2,77
9	П/Хмельницький	17972	64,8	3,61
10	Рокитнянський	8730	27,4	3,14
11	Сквирський	15340	54,5	3,55
12	Ставищанський	12607	37,5	2,98
13	Таращанський	12487	34,5	2,76
14	Тетіївський	12033	36,9	3,07
15	Фастівський	9112	33,1	3,63
16	Яготинський	9264	35,9	3,88
17	Баришівський	13016	51,7	3,31
18	Бориспільський	14904	43,1	2,89
19	Броварський	11846	28,1	2,37
20	Вижгородський	797	1,9	2,38
21	К/Святошинський	2050	6,0	2,93
22	Бородянський	327	1,9	5,81
23	Іванківський	1259	4,1	3,27
24	Макарівський	2861	10,7	3,74
25	Поліський	571	2,3	4,03
Разом		238329	768,8	3,23

Таким чином, можна стверджувати, що земельні орендні відносини в Україні є досить недосконалими у порівнянні з іншими країнами світу. У зарубіжних країнах орендна плата за землю у багато разів вища і строки оренди землі довші, тобто така тенденція позитивно впливає на дотримання сівозмін, удобрення площ посівів та залучення інвестицій. Там фермери при розширенні господарства традиційно надають перевагу не купівлі землі, а оренді.

Це обходиться їм значно дешевше, а заощаджені кошти фермери вкладають у виробництво. До того ж, останнім часом у країнах ЄС посівні площі обмежуються і орендою легше регулювати цей процес. А наші багаті чорноземи в деяких районах навіть не обробляються, землі перетворюються в цілину.

ВИСНОВКИ

На підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що проблему земельних перетворень у нашій країні варто вирішувати не стільки у напрямі форм земельної власності, скільки у напрямі способів використання землі як об'єкта господарювання та у створенні відповідних умов, що забезпечують залучення земельних ділянок у ринковий оборот, у тому числі на правах оренди. На особливу увагу заслуговує регулювання з боку держави укладання угод оренди земель сільськогосподарського призначення, що дає змогу забезпечити баланс соціально-економічних інтересів різних суб'єктів земельних відносин і раціональне землекористування на сільських територіях.

Список використаних джерел

1. Богаць Л.В. Організаційно-економічна оцінка функціонування аграрних формувань на основі оренди сільськогосподарських земель. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2014. Вип. 200. С. 41–47.
2. Братчук Л.М. Економічна природа та сутність оренди. Агроінком. 2006. №2. С. 76–80.
3. Гераймович В.Л. Державна фінансова підтримка агропромислових підприємств в Україні. Економіка Криму. 2013. Вип. 1 (42). С. 94–100.
4. Єрмаков О.Ю., Кравченко А.В. Розвиток регіонального ринку оренди сільськогосподарських земель. Економіка АПК. 2007. № 6. С. 10–14.
5. Єрмаков О.Ю., Величко О.В., Богаць Л.В., Нагорний В.В. Економічний потенціал сільськогосподарських підприємств: теорія і практика формування та використання: Монографія. К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2017. 476 с.
6. Земельний кодекс України: Чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 1 лютого 2010 р.: (відповідає офіційному текстові). К.: Вид. Паливода А.В., 2010. 104 с. (зі зм.)
7. Закон України «Про оренду землі». Відомості Верховної Ради України. 1998. №46-47, ст.280 (зі зм.).
8. Про затвердження Типового договору оренди землі: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2004, № 220. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного

сектору економіки на період до 2020 року. Розпорядження схвалено Кабінетом Міністрів України 17.10.2013 р. № 806-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>

10. Єрмаков О.Ю., Богаць Л.В. Розвиток орендних земельних відносин сільськогосподарських підприємств. Монографія. К., 2014. 224 с.

11. Третяк А. М. Економіка землекористування та землевпорядкування: навч. посібн. К. ТОВ ЦЗРУ, 2004. 524 с.

12. Шебаніна О. В. Орендні земельні відносини: сучасний стан та основні напрями удосконалення. Економіка АПК. 2011. № 7. С. 7–13

13. Моя земля. Земельно-правовий та аналітичний ресурс. URL: <http://www.myland.org.ua>

References

1. Bohach L.V. Organizational and economic evaluation of the functioning of agrarian formations on the basis of lease of agricultural land. Scientific Bulletin of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine. 2014. Issue 200. pp. 41-47. (in Ukrainian)
2. Bratshuk L.M. Economic nature and essence of the lease. Agroincom. 2006. № 2. pp. 76-80. (in Ukrainian)
3. Heraimovych V.L. State financial support of agroindustrial enterprises in Ukraine. Economy of the Crimea. 2013. Issue 1 (42). pp. 94-100. (in Ukrainian)
4. Yermakov O.Yu., Kravchenko A.V. Development of Regional Market for Agricultural Land Leasing. Economy of agroindustrial complex. 2007. № 6. pp. 10-14. (in Ukrainian)
5. Yermakov O.Yu., Velychko O.V., Bohach L.V., Nahornyi V.V. Economic potential of agricultural enterprises: theory and practice of formation and use: Monograph. Kyiv: COMPRINT, 2017. 476 p. (in Ukrainian)
6. Land Code of Ukraine: The current legislation with amendments and additions. February 1, 2010 (corresponds to the official text). Kyiv: Palyvoda A.V., 2010. 104 p. (with shifts) (in Ukrainian)
7. Law of Ukraine "On the lease of land" / Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. 1998. No. 46-47, p. 280 (with shifts). (in Ukrainian)
8. About the approval of the Model Land Lease Agreement: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 03.03.2004, № 220. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (in Ukrainian)
9. About the approval of the Strategy for the development of the agrarian sector of the economy for the period up to 2020. Order approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on October 17, 2013, № 806-p. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80> (in Ukrainian)
10. Yermakov O.Yu., Bohach L.V. Development of lease land relations of agricultural enterprises. Monograph. Kyiv, 2014. 224 pp. (in Ukrainian)
11. Tretiak A.M. Economics of Land Use and Land Management: Teach. Manual. K. TSZRU Ltd., 2004. 524 p. (in Ukrainian)
12. Shebanina O.V. Lease land relations: the current state and main directions of improvement. Economy of the agroindustrial complex. 2011. № 7. pp. 7-13 (in Ukrainian)
13. My land. Legal and analytical resource. URL: <http://www.myland.org.ua> (in Ukrainian)

ОЛЕЙНИКОВА

Олена Олексіївна
Ms.oleyna@gmail.com

УДК 658.5

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ
ПІДПРИЄМСТВА

БОЙКО

Аліна Едуардівна
al.boyko777@gmail.comSTRATEGIC MANAGEMENT OF
COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE
ENTERPRISEстарший викладач,
Одеський національний
політехнічний університетстудент, Одеський
національний політехнічний
університет

У статті розглянуто питання управління конкурентними перевагами підприємства як пріоритетного завдання стратегічного менеджменту, що забезпечує конкурентоспроможність на базі зростання конкурентного потенціалу, посилення ринкової позиції та збільшення можливостей для сталого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Досліджено актуальні напрями формування конкурентних переваг на засадах використання інноваційних, інформаційних, інтелектуальних і людських ресурсів, а також сучасних стратегій бізнесу, які дозволяють підприємствам формувати довгострокові конкурентні переваги шляхом поширення нових знань та впровадження їх результатів у інноваційні рішення.

* * *

В статье рассмотрены вопросы управления конкурентными преимуществами предприятия как приоритетного задания стратегического менеджмента, которое обеспечивает конкурентоспособность на базе роста конкурентного потенциала, усиления рыночной позиции и увеличения возможностей для устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе. Исследованы актуальные направления формирования конкурентных преимуществ на основе использования инновационных, информационных, интеллектуальных и человеческих ресурсов, а также современных стратегий бизнеса, которые позволяют предприятиям формировать долгосрочные конкурентные преимущества путем распространения новых знаний и внедрения их результатов в инновационные решения.

* * *

Introduction. In the context of growing instability and competition, an important task for domestic enterprises is to improve their competitiveness in national and international markets in the strategic context. The goal and result of strategic management of the enterprise is to achieve competitive advantages as the main manifestation of leadership among competitors. The priority direction of formation of competitive advantages should be the uniqueness of competitive advantages in combination with the optimal strategy of their development, which will provide the business entity with stable competitiveness in the market and economic growth opportunities in the long term.

Purpose. The purpose of the research is to determine the strategic directions of the formation of competitive advantages of domestic enterprises in modern economic conditions.

Results. The article deals with the management of the competitive advantages of the company as a priority task of strategic management, providing competitive ability on the basis of growth of competitive potential, strengthening of market position and increasing opportunities for the development of the enterprise in the long-term perspective. The actual directions of the formation of competitive advantages on the basis of the use of innovative, informational, intellectual and human resources, as well as modern business strategies that enable enterprises to form long-term competitive advantages through the dissemination of new knowledge and the implementation of their results into innovative solutions are explored.

Conclusions. Dynamics of the modern environment requires the introduction of an effective system of strategic management of the enterprise, which will ensure a high level of competitiveness, a stable market position and the ability to quickly adapt to new requirements. In the long run, the success of an enterprise in the market guarantees the competitive advantages that are formed on the basis of the results of intellectual and innovative activities with the productive use of information resources, human capital and modern approaches to strategic management of business entities.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, стратегічне управління, потенціал, інформаційні ресурси, людський капітал, інновації

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегическое управление, потенциал, информационные ресурсы, человеческий капитал, инновации

Keywords: competitiveness, competitive advantages, strategic management, potential, information resources, human capital, innovations

ВСТУП

В умовах зростаючої нестабільності та конкуренції важливим завданням для вітчизняних підприємств є підвищення їх конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках у стратегічному контексті. Метою і результатом стратегічного управління підприємством є досягнення конкурентних переваг, як головного прояву лідерства серед конкурентів. Пріоритетним напрямом формування конкурентних переваг має бути унікальність конкурентних

переваг у поєднанні з оптимальною стратегією їх розвитку, що забезпечить суб'єкт господарювання стабільною конкурентоспроможністю на ринку та можливостями економічного зростання у довгостроковій перспективі.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є визначення стратегічних напрямів формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань управління конкурентоспроможністю підприємства. У ході дослідження використані методи структурно-логічного та системного аналізу, метод експертних оцінок.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасних умовах господарювання головною метою будь-якого підприємства є збереження або розширення зайнятих позицій на ринку чи його сегменті, стабільне отримання прибутку або його зростання. Для досягнення цієї мети компанія зосереджується на забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності, який взагалі відображає сукупні підсумки роботи практично всіх організаційних підрозділів підприємства. Точно визначити стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності та адаптувати систему управління до змін конкурентного середовища дозволяє формування конкурентних переваг, тобто специфічних характеристик і властивостей товару, які створюють для підприємства певну перевагу над своїми прямими конкурентами.

Пріоритетним завданням стратегічного управління підприємством є створення стабільних конкурентних переваг (переваг вищого рівня), що забезпечують конкурентоспроможність на базі зростання конкурентного потенціалу, посилення ринкової позиції, збільшення можливостей для сталого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Таким чином, необхідність розгляду проблеми управління конкурентними перевагами підприємства в системі стратегічного менеджменту пояснюється наступним:

1) мета забезпечення конкурентоспроможності має довгостроковий характер і відбивається як в тактичних, так і в стратегічних планах;

2) застосування методів і інструментів стратегічного менеджменту дозволяє підприємству визначити свої можливості і конкурентні переваги, розробити оптимальну ринкову стратегію і реалізувати поставлену мету;

3) застосування інструментів стратегічного менеджменту особливо необхідне для підприємств, які випускають продукцію з порівняно довгим життєвим циклом.

Стратегічне забезпечення конкурентоспроможності здійснюється за допомогою системи взаємопов'язаних стратегій функціонування та розвитку підприємства, що формують так званий «стратегічний набір». «Стратегічний набір» підприємств в сучасних умовах господарювання повинен бути конкурентоспроможним, тобто дотримуватися встановлених обов'язкових вимог – адекватності, надійності, гнучкості, динамічності та цілеспрямованості. У той же час стратегії, які його складають, мають бути науково обґрунтованими, взаємно узгодженими, взаємодоповнюючими, адаптивними та прийнятними, тобто, повинні забезпечувати успішну реалізацію конкурентних переваг та сталий розвиток підприємств в нестабільному і непередбачуваному середовищі. [1]. Отже, стратегічні напрями формування конкурентних переваг підприємств також вимагають врахування сучасних змін,

тенденцій та перспектив світової економіки, що характеризується швидким розвитком науково-технічного прогресу, зміцненням ролі інформаційних ресурсів, зростанням важливості людського та інтелектуального капіталу.

У сучасних умовах широкомасштабної інформатизації суспільства саме ефективне використання інформаційних ресурсів у поєднанні з оптимальною стратегією розвитку, що базується на застосуванні інноваційних, інтелектуальних та людських ресурсів, забезпечує підприємствам високий рівень конкурентоспроможності. Можливості суб'єктів господарювання ефективно використовувати інтелектуальні та інформаційні ресурси (особливо електронні) створюють передумови для виробництва та поширення нових знань, впровадження їх результатів у інноваційні рішення, що дозволяє підприємствам формувати довгострокові конкурентні переваги на якісній основі. Інноваційний фактор є джерелом економічного зростання та рушійною силою якісних перетворень, необхідною умовою забезпечення та підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях управління. Інновації, перш за все, передбачають збільшення продуктивності виробництва, скорочення витрат, зменшення відходів, безвідходне виробництво та покращення якості продукції. Людський і інтелектуальний капітал підприємства є однією з провідних та головних конкурентних переваг сучасного підприємства, метою якого є стабільний розвиток та зміцнення позицій на ринку шляхом підвищення його конкурентоспроможності, оскільки його ефективне використання покращує існуючі конкурентні переваги та сприяє формуванню нових [2].

Важливим напрямом формування конкурентних переваг в умовах швидкозмінного економічного середовища є розробка ефективної стратегії розвитку компанії, яка буде ґрунтуватися на результатах інтелектуальної діяльності і реалізовуватися у процесі виробництва унікальних видів продукції, введенні у виробничий процес унікальних видів техніки та технологій, унікальному розташуванні підприємства та орієнтації на унікальні заходи. Також може стати ефективною новаторська стратегія «нарощування», яка заснована на розвитку інноваційного потенціалу підприємства і передбачає розробку та впровадження радикальних (базових) інновацій.

Сучасна економіка характеризується постійним зростанням конкуренції в більшості галузей. Це актуалізує креативний підхід до стратегічного управління бізнесом, який носить назву «стратегія блакитного океану». «Стратегія блакитного океану» – це стратегія відходу від конкуренції за рахунок ретельного вивчення ринку та втілення інноваційних бізнес-ідей, здатних забезпечити вихід підприємства на новий ринок і створення попиту, який не існував раніше. Основою «стратегії блакитного океану» є інновація цінності – те, що робить конкуренцію просто непотрібною за рахунок виходу компанії на принципово новий рівень. Реінжиніринг бізнес-процесів, як важливий компонент сучасного управління якістю, є тактичною реалізацією цієї стратегії. «Стратегія блакитного океану» та реінжиніринг бізнес-процесів разом формують філософську базу недоступності для кон-

курентів протягом досить тривалого періоду часу. [3].

ВИСНОВКИ

Динаміка сучасного зовнішнього середовища потребує впровадження ефективної системи стратегічного управління підприємством, яка забезпечить високий рівень конкурентоспроможності, стабільну ринкову позицію та здатність швидко адаптуватися до нових вимог. В довгостроковій перспективі успіх підприємства на ринку гарантують конкурентні переваги, які сформовані на базі результатів інтелектуальної та інноваційної діяльності з продуктивним використанням інформаційних ресурсів, людського капіталу та сучасних підходів до стратегічного управління діяльністю суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Кавецький В.Б. Конкурентоспроможність промислового підприємства у світлі людського капіталу. *Економіка*

та право. 2007. № 1. С. 215-226.

2. Труніна І.М. Особливості дослідження та формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств. *Проблеми економіки*. 2012. № 3. С. 147-150.

3. Чан Ким В., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков: пер. с англ. Москва, 2017. 336 с.

References

1. Kavetsky V.B. Competitiveness of an industrial enterprise in the light of human capital. *Economics and Law*, 2007. № 1. pp. 215-226. (in Ukrainian)

2. Trunina I.M. Features of research and formation of competitive advantages of domestic enterprises. *Problems of the economy*, 2012. № 3. pp. 147-150. (in Ukrainian)

Chan Kim V., Moborn R. *Blue Ocean Strategy. How to find or create a market free from other players: translate from English*. Moscow, 2017. 336 p. (in Russian)

ПАВЛЮК

Ірина Олександрівна
ira0216@ukr.net

УДК 005.52:330.13:631.11

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ВЕЛИЧИНИ
ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE CAPACITY OF
AGRICULTURAL ENTERPRISESаспірант, Вінницький
національний аграрний
університет

Стаття присвячена аналізу чинників, що впливають на формування величини прибутковості сільськогосподарських підприємств. Визначено пріоритетні фактори збільшення прибутковості підприємств. У процесі написання статті було систематизовано підходи до розуміння поняття прибутку підприємства. Проаналізовано сучасний рівень прибутковості (збитковості) промислових підприємств. Досліджено фактори, які впливають на величину отриманого прибутку. Визначено під впливом яких саме факторів відбувається зростання прибутку підприємства.

* * *

Статья посвящена анализу факторов, влияющих на формирование величины доходности сельскохозяйственных предприятий. Определены приоритетные факторы увеличения прибыльности предприятий. В процессе написания статьи были систематизированы подходы к пониманию понятия прибыли предприятия. Проанализирован современный уровень прибыльности (убыточности) промышленных предприятий. Исследованы факторы, влияющие на величину полученной прибыли. Определены под влиянием каких именно факторов происходит рост прибыли предприятия.

* * *

The article is devoted to the analysis of the factors influencing the formation of the profitability of agricultural enterprises. The priority factors of increase of profitability of enterprises are determined.

In the process of writing the article the approaches to understanding the concept of profit of the enterprise was systematized. The current level of profitability (loss-making) of industrial enterprises is analyzed. The factors influencing the amount of profit received are investigated. It is determined under the influence of which factors is the growth of company profits.

The efficiency of an enterprise depends to a large extent on the quality of managerial decisions, which relate to the use of profits, which is one of the generalization indicators the effectiveness of their work. The size of the optimal profit depends on the formation of working capital, fulfillment of obligations to the budget and partners, allocation of funds for labor remuneration, etc. Ago profit analysis is a prerequisite for effective management of income and expenses, increase its size and increase profitability of agricultural enterprises.

The financial results of agrarian enterprises are characterized by the amount received profits. Enterprise profits are mainly from sales of products, as well as from others types of activities. Profit analysis is a prerequisite for effective revenue and expenditure management and increase of profitability of agricultural enterprises.

Ключові слова: прибуток, фактори, аналіз, ефективність, сільське господарство, підприємство

Ключевые слова: прибыль, факторы, анализ, эффективность, сельское хозяйство, предприятие

Keywords: profit, factors, analysis, efficiency, agriculture, enterprise

ВСТУП

В умовах нестабільної економіки України, загострення кризових явищ у суспільстві виникає гостра потреба в активізації господарської діяльності та пошуку інструментів, які б дали можливість зняти соціальну напругу й забезпечити сталий розвиток реального сектора. Одним з таких інструментів є прибуток, який виступає основним джерелом приросту власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Недосконале управління процесами формування та використання прибутку, що має місце в сучасних умовах, призводить до зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання та їх можливості щодо наповнення доходів бюджету підприємства. Це зумовлює необхідність пошуку нових, більш ефективних механізмів формування та використання прибутку, які б передбачали максимальне використання виробничого, маркетингового та фіскального потенціалу суб'єктів господарювання, зростання їх конкурен-

тоспроможності на українському і світовому ринках в умовах глобалізації економічних процесів.

Аналізом чинників, що впливають на формування величини прибутковості сільськогосподарських підприємств займалися М. Чумаченко, Т. Білик, І. Бланк, М. Дем'яненко, О. Зінченко, С. Іщук, Н. Шмиголь, О. Костенко, С. Ушеренко, А. Турило, Н. Ляпіна та багато інших дослідників. Внесок цих науковців важко переоцінити, але питання ще є відкритим і потребує глибокого дослідження та вдосконалення.

У наукових працях згаданих дослідників висвітлюються окремі положення управління прибутком підприємства, які необхідно поглиблювати та вдосконалювати.

МЕТА РОБОТИ

Мета статті полягає у дослідженні аналізу чинників, що впливають на формування величини прибутковості сільськогосподарських підприємств та шляхів вирішення цих чинників, задля стабільного розвитку сільського господарства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході дослідження були використані наступні методи: табличний, статистичний, метод наукової абстракції.

РЕЗУЛЬТАТИ

Будь-який суб'єкт господарювання створюється з метою отримання прибутку, у розмірі достатньому для подальшого розвитку та функціонування.

Прибутковість підприємства є показником його сталого розвитку та ефективної і суспільно-корисної

діяльності. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства у абсолютному вираженні. А рентабельність показує міру ефективності даної діяльності.

Отримання підприємством прибутку є найголовнішим його завданням, та можливістю існування.

У табл. 1 систематизовано погляди сучасних дослідників даного питання для розуміння дефініції «прибутку». На сьогодні, в Україні, різні джерела дають різні трактування категорії прибуток [1].

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибуток»

Автор	Прибуток – це
Ярошевич Н.Б. [1]	перевищення валових доходів над валовими витратами.
Поддєрьогін А.М. [2]	частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу; форма прояву вартості додаткового продукту.
Бердар М.М. [3]	та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.
Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [4]	визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.
Гетьман О.О. [5]	різниця між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.
Савицька Г.В. [6]	різниця між сукупними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного збору та інших відрахувань з виручки в бюджетні і не бюджетні фонди) і сукупними витратами звітного періоду.
Лисенко Б.О. [7]	форма доходу підприємця, який вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху, проте він характеризує лише ту частину доходу, яка «очищена» від затрат, понесених на здійснення цієї діяльності.

Проаналізувавши табл. 1, можна зробити висновок, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між валовим доходом і валовими витратами, отриманими впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності.

Процес формування і використання прибутку є досить складним і неоднозначним у зв'язку із специфікою аграрної галузі. Можна виділити такі особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств, які впливають із особливостей їх діяльності:

1. Вища ймовірність неотримання прибутку в результаті обставин, що не залежать від підприємства (епідемія, навала сарани, посуха, ураган).

2. Частину прибутку необхідно спрямовувати на придбання та утримання дорогих основних засобів (процес виробництва здійснюється на великих площах, широко використовуються сільськогосподарські машини).

3. Формування прибутку відбувається залежно від періоду закінчення виробничого процесу, оскільки процес виробництва не збігається з календарним роком.

4. За частиною продукції не формуються фінансові результати, оскільки вона надходить до внутрішнього обороту, тобто спрямовується на внутрішньогосподарське споживання.

5. Застосовується різний порядок формування і розподілу прибутку, оскільки передбачені особливі організаційно-правові форми аграрних підприємств.

6. Значний вплив на процес формування прибутку мають природньо-кліматичні фактори (характерна сезонність виробництва) [8].

Також на прибуток впливають дві групи різноманітних факторів: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що перебувають у компетенції підприємств (внутрішні).

Усі вище перераховані фактори перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності, і всі впливають на величину прибутку. Аналіз ступеня впливу цих факторів на прибуток дасть змогу знайти та використати резерви зростання прибутку сільськогосподарських підприємств і підвищити рівень їх фінансової безпеки.

У зв'язку з цим діяльність вітчизняних підприємств, незалежно від форм власності, особливо в умовах кризи в Україні, спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні. При цьому слід зазначити, що за рахунок прибутку підприємств відбувається формування у значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється матеріальне стимулювання працівників та проводиться фінансування процесів вирішення проблем соціально-культурних заходів [9].

Забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств неможливе без фінансової підтримки з боку держави (надання державних дотацій, закупівля державою за відповідними цінами сільськогосподарської продукції та зменшення податкового тиску). Лише комплексні дії сільськогосподарських підприємств та держави, спрямовані на підтримання фінансової безпеки шляхом створення умов і вживання заходів для отримання прибутку необхідного рівня, забезпечать бажаний результат.

Основним серед факторів зростання прибутку сільськогосподарського підприємства є зменшення собівартості продукції. Тому можна запропонувати

фактори, що впливають зниження собівартості продукції підприємств аграрної сфери:

- підвищення технологічного рівня виробництва (удосконалення техніки, технології, механізації, автоматизація виробничих процесів, використання нових, більш продуктивних сортів сільськогосподарських культур і порід тварин);
- удосконалення організації виробництва та праці (розвиток спеціалізації виробництва, удосконалення

організації праці);

- зміна структури та обсягу продукції (відносно зменшення умовно-постійних витрат, зміна структури виробництва продукції);
- покращення використання природних ресурсів, застосування більш дешевших матеріалів, безвідходні технології виробництва;
- галузеві та інші фактори.

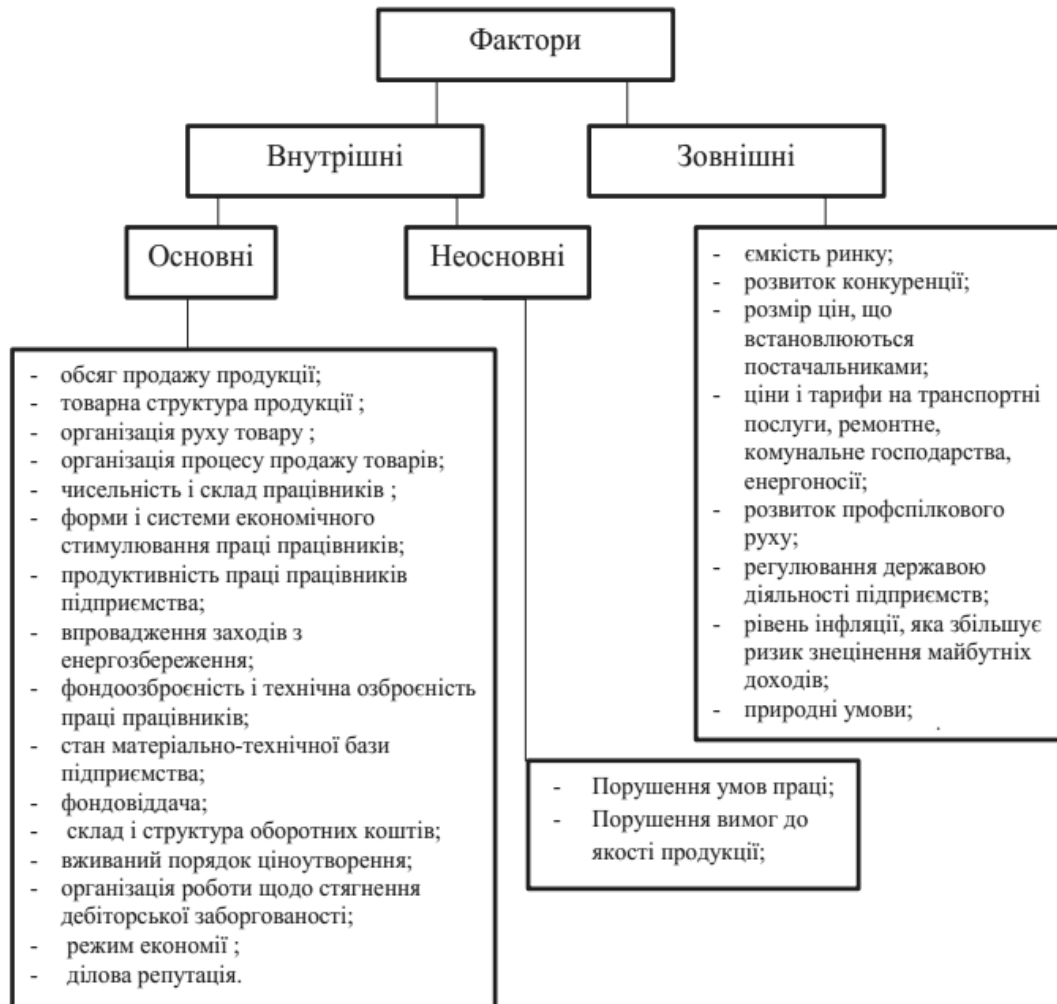


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства

Також вагомий вплив на прибуток сільськогосподарського підприємства чинить така група факторів як показники використання та руху основних засобів, а саме сільськогосподарських машин та обладнання які використовуються в процесі виробництва продукції. До цих показників відносять коефіцієнт оновлення, вибуття, інтенсивності заміни, а також фондівіддачу та фондорентабельність.

В умовах науково-технічного прогресу сільськогосподарська техніка постійно оновлюється та модернізується, створюються технології, які є більш продуктивними та менш енергозатратними. Саме тому, інвестуючи в модернізацію основних засобів власники сільськогосподарських підприємств за рахунок більш продуктивних технологій знижують собівартість продукції.

Ряд вище перелічених факторів повинен бути предметом дослідження для процесу формування прибутку. Без належної уваги до цієї проблеми і кож-

ного фактора зокрема, неможлива ефективна діяльність та прибутковість будь-якого з підприємств.

На основі аналізу факторів, що впливають на прибуток, визначають наявні можливості щодо його підвищення за рахунок одного чи групи факторів, що створюють для цього резерв.

ВИСНОВКИ

Сучасний стан прибутковості промисловий підприємств є вкрай важким, тому вони потребують пошуку шляхів та резервів для збільшення отриманого прибутку. Найважливішими факторами максимізації прибутку є саме внутрішні фактори, такі як обсяг готової продукції, точніше її зростання; зниження собівартості виготовленої продукції; підвищення технологічного рівня виробництва; підвищення якості товарів для продажу; зміна структури та обсягу продукції; зростання продуктивності праці на підприємстві.

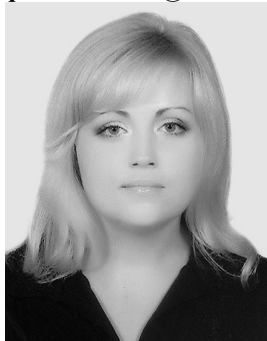
Список використаних джерел

1. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. К., 2012. 341 с.
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник. К.: КНЕУ, 2012. 552 с.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, редакція від 20.09.2015 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. С. 313.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 668 с.
7. Лисенко Б.О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості (дохідності) підприємства. Студентський науковий економічний альманах. 2012. Вип. 1. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons_soc_ek_13/section1/Lysenko.docx
8. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Банківська справа. 2009. № 2. С. 82-88.
9. Мазурок П.П. Дослідження ролі та стану наукових поглядів на трактування категорії "прибуток" підприємств. Держава та регіони. Серія "Економіка та підприємництво". 2009. № 4. С. 117-120.

References

1. Yaroshevich N.B. *Finances of enterprises*. Kyiv, 2012. 341 p. (in Ukrainian)
2. Podderyogin A.M. *Business Finance*. Kyiv: KNEU, 2012. 552 p. (in Ukrainian)
3. Berdar M.M. *Finances of enterprises*. Kyiv: Center for Educational Literature, 2010. 352 p. (in Ukrainian)
4. The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-VI, Revision of 09/22/2015. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (in Ukrainian)
5. Hetman O.O., Shapoval V.M. *Economics of the enterprise*. Kyiv: Center for Educational Literature, 2010. p. 313. (in Ukrainian)
6. Savitskaya G.V. *Economic analysis of the enterprise*: Kyiv: Knowledge, 2007. 668 p. (in Ukrainian)
7. Lysenko B.O. *Ways and Reserves for Increasing the Profitability (Profitability) of an Enterprise*. Student's Scientific Economic Almanac. 2012. Issue 1. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons_soc_ek_13/section1/Lysenko.docx (in Ukrainian)
8. Prykazok O.V. Profit in the formation of financial security of agricultural enterprises. *Banking*. 2009 -№2. pp. 82-88. (in Ukrainian)
9. Masurko P.P. Investigation of the role and status of scientific views on the interpretation of the category "profits" of enterprises. *State and regions. Series "Economy and entrepreneurship"*. 2009. № 4. pp. 117-120 (in Ukrainian)

ПЕТРУШКА

Олена Володимирівна
petrushka888@ukr.netк.е.н., старший викладач,
Тернопільський
національний економічний
університет

УДК 339.7

ДОМІНУВАННЯ РЕЗЕРВНИХ ВАЛЮТ У МІЖНАРОДНИХ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИНАХPREVAILING OF RESERVE CURRENCIES IN THE INTERNATIONAL
FINANCIAL CREDIT RELATIONS

У статті розглянуто питання конкуренції сучасних світових валют та їх боротьба за лідерство на міжнародних фінансових ринках. Здійснено аналіз передумов становлення та розвитку долара США та євро в якості резервних валют. Автором висвітлено фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на формування валютного курсу резервних валют та подано їх детальну характеристику. Здійснено оцінку валютного розподілу світових резервних запасів. Розкрито сутнісні характеристики біполярності світового міжнародного ринку.

* * *

В статье рассмотрено вопросы конкуренции современных мировых валют и их борьба за лидерство на международных финансовых рынках. Осуществлен анализ предпосылок становления и развития доллара США и евро в качестве резервных валют. Автором отражены факторы внешнего и внутреннего влияния на формирование валютного курса резервных валют и подано их детальную характеристику. Осуществлено оценку валютного распределения мировых резервных запасов. Раскрыты сущностные характеристики биполярности мирового международного рынка.

* * *

Introduction. In the conditions of present time a bipolar world currency market has appeared with the clearly certain competition of two international currencies that provide implementation of international obligations.

Purpose. Taking into account foregoing, the aim of researches in this work is determination of basic advantages of reserve currencies and description of factors of the influence on their size.

Results. One of the important elements of the currency system is the rate of exchange, that is the reflection of currency cost of one country in currency of the other state, comes forward. The level of exchange influences rate greatly the competitiveness of national products in the world market, foreign trade and motion of the capitals. For this reason the main function of the rate of the exchange consists in that it is a very important criterion of efficiency of the external economic exchange and system influences the row of macroeconomic indexes. Both the external and internal factors influence on the size of rate of exchange. In the world practice for the estimation of the competitiveness of that or the other currency use the row of the indexes, such as: the amount of the currency involved in the international trade operations, specific gravity of currency that is in international currency backlogs and the level of the participation of currency at the implementation of the external debt obligations.

Conclusion. A status of the reserve currency extends economic feasibilities of the state (a financial market stabilizes it, carries out on opposition of the foreign pressure on the currency), that is why most countries are aim at setting their own national currencies as the reserve ones, and also examine some possibilities of the creation of new regional currencies. Therefore it is worth to take into account the prospects of the creation of the new currency zones, which can lay down a competition to dominant for today reserve currencies the basic tasks of that will be support of competitiveness of regional economies and opposition to world globalization, will become in the future.

Ключові слова: валютний курс, валютна система, резервна валюта, долар США, євро

Ключевые слова: валютный курс, валютная система, резервная валюта, доллар США, евро

Keywords: exchange rate, currency system, reserve currency, USD, Euro

ВСТУП

Розвиток світової валютної системи відображає головні етапи розвитку регіональних економік та глобальної економіки загалом. На основі встановленого взаємозв'язку виникає невідповідність принципів функціонування світової валютної системи потребам обслуговування міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин. В умовах сьогодення утворився біполярний світовий валютний ринок з чітко визначеною конкуренцією двох міжнародних валют, які і забезпечують виконання міжнародних зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок у вивчення проблем становлення резервних валют та їх конкурентних переваг здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Д. Балашов, Ф. Бергстен, Н. Бондаренко, Б. Івасів, Д. Каназаров, В. Козюк, Р. Мандел, А. Румянцев, В. Стельмах та ін..

Проте незважаючи на значну кількість наукових праць, недостатнього розвитку набуло дослідження конкурентних переваг найбільш поширених резервних валют – долара США та євро в боротьбі за лідеруючі позиції на світовому ринку, а також факторів впливу на величину курсів цих валют.

МЕТА РОБОТИ

Враховуючи вищевикладене, метою досліджень в даній роботі є визначення основних переваг ключових резервних валют та характеристика факторів впливу на їх величину.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною і методологічною основою статті виступають дослідження вітчизняних та іноземних вчених присвячені вивченню проблем міжнародних валютних відносин. В процесі дослідження були використані методи діалектичного аналізу та синтезу, порівняння, логічного узагальнення та формалізації.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасних умовах сьогодення на світовому ринку функціонує більше ніж 180 валют. Проте будь-якому ринковому середовищу притаманні принципи конкуренції, які мають місце і на валютному ринку.

Одним із важливих елементів валютної системи виступає валютний курс, який є відображенням ціни валюти однієї країни у валюті іншої держави. Рівень валютного курсу значною мірою впливає на конкурентоспроможність національної продукції на світовому ринку, рух капіталів та зовнішню торгівлю в цілому. Саме тому основна функція валютного курсу полягає у тому, що він служить вагомим критерієм ефективності зовнішньоекономічного обміну і системно впливає на ряд макроекономічних показників. Дуже часто державні органи активно використовують валютний курс для стабілізації економічного становища, регулювання платіжного балансу та рівня інфляції.

На величину валютного курсу впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори (рис. 1).



Рис. 1. Фактори впливу на величину валютного курсу [складено автором на основі [1; 2]]

Одним із зовнішніх факторів впливу на валютний курс виступає зміна цін на золото та нафту на світовому ринку. Збільшення або зменшення цін на нафту безпосередньо призводить до здешевлення або подорожчання валюти в залежності від рівня видобутку чи споживання. Така ж залежність прослідковується при зміні цін на золото. Ступінь довіри до валюти має прямий вплив на рівень валютного курсу. Відмова одного із учасників валютного ринку використовувати в розрахунках ту чи іншу валюту може викликати різкий обвал курсу даної валюти та похитнути економічне становище держави загалом. Участь країни у міжнародних конфліктах – успішність чи невдачі в конкретних воєнних операціях – також мають неабиякий вплив на зміну величини валютного курсу.

Щодо внутрішніх факторів впливу на валютний курс, можна відзначити політичні, економічні (фінансові) та соціальні. Більшість політичних сил, які займають домінуючі позиції в управлінні країною мають свої економічні програми розвитку, тому прихід до влади того чи іншого політичного діяча веде до змін в економіці країни, і зміни валютного курсу, зокрема. Економічні та фінансові фактори впливають на стан банківської системи держави, стабільність в діяльності фінансових установ, рівень інфляції та безробіття в

країні, обсяги ВВП, об'єм грошової маси, дохідність державних цінних паперів, а також показники платіжного балансу. Громадянські війни, революції, тероризм та катаклізми, які відбуваються в тій чи іншій державі, як правило, викликають зниження її валютного курсу, оскільки після дії таких факторів спостерігається різкий спад економіки країни.

У світовій практиці для оцінки конкурентоспроможності тієї чи іншої валюти використовують ряд показників, таких як: кількість валюти, задіяної у міжнародних торговельних операціях, питома вага валюти, що знаходиться у міжнародних валютних резервах та рівень участі валюти при виконанні зовнішніх боргових зобов'язань. На сьогоднішній день сформовано плеяду валют, які займають домінуючі позиції на світовому ринку і які, як правило, виконують роль резервних валют – долар США, євро, фунт стерлінг, єна, юань, франк та SDR (спеціальні права запозичення). Статус резервної валюти є позитивною перевагою країни-емітента, оскільки він дає можливість покривати дефіцит платіжного балансу національної валюти, а також сприяє закріпленню провідних позицій національних корпорацій у конкурентній боротьбі на світовій арені. Основними передумовами для отримання статусу резервної валюти тією чи ін.

шою державою, на нашу думку, є:

- лідируючі позиції країни в експорті товарів та капіталів;
- наявність у країні національних виробників, які займають провідні позиції у світовому виробництві товарів та послуг;
- добре організований ринок позичкових капі-

талів;

- розвинута мережа фінансово-кредитних інститутів не тільки всередині країни, а й за кордоном.

За даними Міжнародного Валютного Фонду станом на кінець 2017 р. структура світових валютних резервів має наступний вигляд (рис. 2).

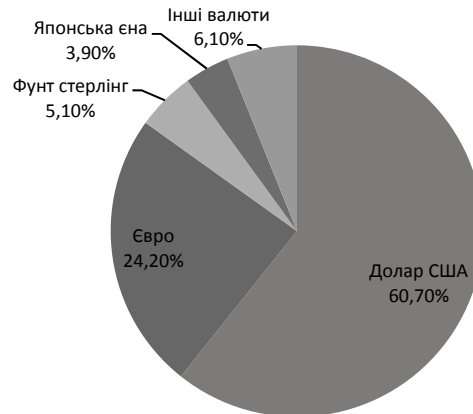


Рис. 2. Валютний розподіл світових резервних запасів, % [складено автором на основі [3, с. 149]]

Виходячи з вищезазначених даних, можна зробити висновок, що лідируючі позиції на світовому ринку належать долару США та євро, оскільки питома вага міжнародних накопичень в даних валютах найбільша (60,7 % та 24,2 % відповідно). Розглянемо більш детально конкурентні переваги цих валют і еволюцію їх становлення.

Долар США. Як видно з рис. 2, найбільшу питому вагу у міжнародних валютних резервах займає долар США. Досягнути таких позицій даній валюті посприяли такі обставини:

1) після Бреттон-Вудської конференції (1944 р.), валютний курс багатьох національних валют почали порівнювати з фіксованим валютним курсом долара США, який забезпечувався золотом та активно використовувався у міжнародній торгівлі;

2) фінансовий ринок США є найбільш потужним сьогодні у світі. Такі великі фондові біржі, як NYSE, NASDAQ, а також ряд товарних бірж зареєстровані як американські компанії, залучають додатковий фінансовий капітал працюючи із значною кількістю іноземних компаній;

3) економіка США є однією із самих розвинутих у міжнародному просторі. Так, станом на 2016 р., частка вироблених американськими компаніями товарів та послуг становить близько 20 % у світовому виробництві [4, с. 200]. Це призводить до збільшення кількості американської валюти для здійснення підприємницької діяльності у США та зміцнення позицій долара як валюти на світовому ринку;

4) США – єдина федеративна держава, тому регулювати величину курсу долара через регулювання національної економіки набагато легше, чим впливати на величину курсу валюти союзних держав (євро).

На думку експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), незважаючи на ряд дискусій стосовно заміщення долара США як світової резервної валюти, на даний час світове співтова-

риство не поспішає відмовлятися від останньої і продовжує використовувати долар в якості «безпечної» валюти капіталу в період економічних криз.

Євро. Починаючи з 1999 р., домінування долара США поступово почало зменшуватись, оскільки євро представляло глобальну економіку ряду європейських держав і відображало їх економічну стабільність. Із появою європейської валютної системи серйозно загострилась емісійна боротьба, головною метою якої було встановлення однополярного управління світовою економікою. Поява у готівковому обігу грошової одиниці євро зумовила поступовий ріст її курсу відносно долара США. Щодо співвідношення курсу євро до долара протягом 1999-2016 рр. можна відзначити його нестабільність та, деякою мірою, хаотичний характер. Вважаємо, що можливими причинами таких явищ могли бути:

- політика Європейського центрального банку стосовно випуску в обіг євро та збільшення грошової маси для вирішення економічних проблем та регулювання кризових явищ в південних країнах Євросоюзу, а також зниження облікової ставки до 0,05%;

- зростання американської економіки за останні два роки, що зумовило ріст курсу долара США. Як показує практика, в період росту курсу євро, курс долара починає падати, і навпаки;

- політика Великобританії стосовно членства в Європейському союзі (результати референдуму привели до відтоку капіталу та падіння курсу валюти);

- фінансові санкції проти Російської Федерації (скорочення ринку збуту європейської продукції та зменшення рівня ВВП) мали негативний вплив на курс європейської валюти.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що валютний курс виступає важливим фактором розвитку економіки держави, тому уряди

країн використовують різні методи його регулювання, – починаючи від спекулятивних операцій і закінчуючи воєнними діями. Валютний курс долара та євро впливає не тільки на економічну ситуацію США та Європейського Союзу, але й на розвиток світової валютної системи в цілому.

На сьогодні долар США залишається основною резервною валютою світу, потіснити позиції якої буде досить складно таким валютам як євро та китайський юань. Статус резервної валюти розширює економічні можливості держави (стабілізує її фінансовий ринок, здійснює протистояння іноземного тиску на свою валюту), тому більшість країн прагнуть встановити власні національні валюти в якості резервних, а також розглядають можливості створення нових регіональних валют. У результаті інтеграції країн виникають певні об'єднання, які сприяють зростанню економічної та валютної незалежності від ряду країн в рамках єдиних спільних соціально-економічних проєктів. Крім цього, ведуться дискусії стосовно перспектив створення власної валюти таких об'єднань, і відповідно, скорочення питомої ваги долара США у міжнародних розрахунках. Таким чином, варто враховувати перспективи створення нових валютних зон, які в майбутньому можуть скласти конкуренцію домінуючим на сьогодні резервним валютам, основними завданнями яких стане підтримка конкурентоспроможності регіональних економік та протистояння

світовій глобалізації.

Список використаних джерел

1. Вагрядян С.А. Противостояния двух мировых валют: доллара и евро. Экономика и управление: анализ тенденций и перспективы развития. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21618843>.
2. Data template on international reserves and foreign currency liquidity. Reporting countries. URL: www.imf.org
3. Шуба О.А. Резервні валюти у структурі світової валютної системи. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Випуск 90. 2016. С. 147-152.
4. Каназаров Д.К., Гордячкова О.В. Доллар США и евро: конкурентные преимущества резервных валют и борьба за лидерство. Интерактивная наука. Серия «Экономика». Выход (12) 22. 2017. С.198-202.

References

1. Vahradian S.A. Oppositions of two world currencies: dollar and euro. Economy and management: analysis of tendencies and prospect of development. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21618843> (in Russian).
2. Data template on international reserves and foreign currency liquidity. Reporting countries. URL: www.imf.org
3. Shuba O.A. Reserve currencies are in the structure of the world currency system. Herald of the Kharkiv national university after V.N. Karazin. 2016. № 90. pp. 147-152 (in Ukrainian).
4. Kanazarov D.K., Hordiachkova O.V. Dollar of the USA and euro: competitive edges of key currencies and fight for leadership. Interactive science. Series "Economy". 2017, № (12) 22, pp.198-202 (in Russian).

ПАВЛЮК

Микола Миколайович
nik.pavlyuk@ukr.net

УДК 338.436-047.36:636/639

МОНІТОРИНГ СТАНУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВPROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF LIVESTOCK IN THE
CONDITIONS OF THE EURO-INTEGRATION PROCESSESаспірант, Вінницький
національний аграрний
університет

У статті йде мова про результати останніх досліджень і публікацій стосовно проблем та перспектив розвитку тваринництва в умовах євроінтеграційних процесів. Проведено аналіз продукції вітчизняного тваринництва, визначено актуальні питання розвитку в умовах євроінтеграційних процесів. Обґрунтовано шляхи підвищення перспектив розвитку тваринницької галузі та підвищення її ролі у забезпеченні продовольчої безпеки країни в умовах євроінтеграції. Окреслено основні положення трансформаційної політики державної підтримки підприємств галузі тваринництва та створення умов для посилення конкурентних переваг вітчизняної продукції з метою забезпечення належного рівня продовольчої безпеки країни.

* * *

В статье идет речь о результатах последних исследований и публикаций по проблемам и перспективам развития животноводства в условиях интеграционных процессов. Проведен анализ продукции отечественного животноводства, определены актуальные вопросы развития в условиях интеграционных процессов. Обоснованы пути обеспечения повышения перспектив развития животноводческой отрасли и повышения ее роли в обеспечении продовольственной безопасности страны в условиях евроинтеграции. Определены основные положения трансформационной политики государственной поддержки предприятий отрасли животноводства и создание условий для усиления конкурентных преимуществ отечественной продукции с целью обеспечения надлежащего уровня продовольственной безопасности страны.

* * *

The article deals with the results of recent research and publications on the problems and prospects of livestock development in the context of European integration processes. The analysis of domestic livestock production was carried out, the actual issues of development in the conditions of European integration processes were determined. The ways of raising the prospects of the livestock sector development and enhancing its role in ensuring food security of the country in the conditions of European integration are substantiated. The main provisions of the transformational policy of state support of livestock enterprises and creation of conditions for strengthening of competitive advantages of domestic products with the purpose of ensuring an adequate level of food security of the country are outlined. Livestock is considered as a strategically important branch in the overall structure agricultural production. State support for the development of the livestock sector will allow to provide the population of the country with high-quality domestic production.

The practical results obtained in the study process solve the problem with respect to substantiation of the necessity of the state influence on the development of the livestock sector. Definitive the priorities of state support for animal husbandry of Ukraine are: improving financial and credit and the state's investment policy in the context of accelerating the increase of cattle stock and the production of quality products by agricultural enterprises. The livestock sector is more important for the state, given its social status significance and taking into account the current state of development (prevalence in gross livestock production households that use obsolete technologies and do not guarantee proper safety products), which does not call into question the need for financial support of animal husbandry by the state.

Ключові слова: моніторинг, конкурентоспроможність, євроінтеграція, ринок, продукція, Європейський Союз, тваринництво

Ключевые слова: мониторинг, конкурентоспособность, евроинтеграция, рынок, продукция, Европейский Союз, животноводство

Keywords: monitoring, competitiveness, eurointegration, market, products, European Union, livestock breeding

ВСТУП

Тваринництво це стратегічно важлива галузь сільськогосподарського виробництва, оскільки це не тільки виробництво необхідних продуктів харчування, а також це занятість населення та забезпечення харчової та переробної промисловості сировиною.

Проблемою є становлення вітчизняного виробника на позиціях доведення до споживання, тому що через слабку конкуренцію спостерігається недостатнє насичення внутрішнього ринку, порівняно з імпортною продукцією-аналогом.

Тваринництво – як одна з головних галузей сіль-

ськогосподарства, має важливе значення для забезпечення продовольчої безпеки країни. Функціональне призначення галузі тваринництва полягає у забезпеченні населення продуктами харчування. Але впродовж останніх років склалася негативна тенденція у розвитку цієї галузі.

Питання обґрунтування підвищення конкурентоспроможності продукції галузі тваринництва набуває більшої актуальності в рамках перспективи співпраці між Україною та Європейським Союзом. Тому необхідно розробити чітку стратегію щодо підвищення якості продукції тваринництва, щоб у подальшому

вона могла конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Вагомий внесок у дослідженні вітчизняного тваринництва зробили такі науковці: В.Г. Андрійчук, М.М. Ільчук, В.М. Калінчик, О.М. Бородіна, М.К. Пархомиць, П.Т. Саблук, С.М. Кваші, П.С. Березівський, Г.М. Христенко, О.М. Шпичак, С.В. Васильчак. Однак не зважаючи на всі здобутки, питання розвитку галузі тваринництва залишаються актуальними, що потребує подальших досліджень.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження сучасного стану розвитку галузі тваринництва в умовах євроінтеграційних процесів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході дослідження були використані наступні методи: табличний, статистичний, метод наукової абстракції.

РЕЗУЛЬТАТИ

У структурі валової продукції сільського господарства, тваринництво становить понад 38 %. Основні його галузі – скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво. До тваринництва також належать рибиництво, бджільництво та шовківництво. Загалом завдання тваринництва полягають у виробництві високоякісних продуктів харчування та цінної сировини для харчової та легкої промисловості.

На сучасному етапі вітчизняна продукція тваринництва зазнає конкуренції іноземних постачальників.

Наприклад, Польща експортує м'ясну сировину в Україну, що негативно позначається на українських виробниках. У цій державі фермерські господарства отримують державну підтримку. Вона становить близько 250-300 євро на гектар для рослинницьких підприємств, але оскільки останні, як правило, поєднують вирощування зерна із розведенням худоби, автоматично субсидується і тваринництво.

За даними державної служби статистики України, щорічно спостерігається тенденція зменшення ВРХ, в тому числі й корів, що супроводжується зменшенням виробництва молока, що призводить до зменшення споживання молока і молочних продуктів населенням. Також знижується поголів'я свиней, овець та птиці (табл. 1).

Враховуючи наявне поголів'я худоби і птиці, аграрними формуваннями виробляється все менше тваринницької продукції. За даними державної служби статистики України, всього м'яса (всіх видів) у забійній вазі аграріями за попередніми даними вироблено у 2016 р. 2324 тис. тонн, що на 39,7 % більше, ніж у 2000 р.. Але у структурі цього обсягу 50,2 % (1167 тис. тонн) займає м'ясо птиці, хоча в 2000 р. воно займало 11,6 %. Як свідчать дані, більшість м'яса в Україні виробляється аграрними підприємствами – майже 62 %. Порівняно із 2000 р. їхня частка зросла в 2,3 рази. Дещо рівніша ситуація у птахівництві – співвідношення підприємств і господарств населення становить 53,4:46,4 (табл. 2).

Таблиця 1

Кількість сільськогосподарських тварин за господарствами усіх категорій на кінець року тис. голів

[розраховано за даними Державної служби статистики України [1]]

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВРХ	4494	4426	4646	4534	3884	3750	3682
у тому числі корови	2631	2582	2554	2509	2263	2167	2109
Свині	7960	7373	7577	7922	7351	7079	6669
Вівці та кози	1732	1739	1738	1735	1371	1325	1315
у тому числі вівці	1101	1093	1073	1067	786	744	719
Птиця, млн голів	203,8	200,8	214,1	230,3	213,3	204,0	201,7

Таблиця 2

Обсяги виробництва основних видів продукції тваринництва за категоріями господарств в Україні

[розраховано за даними Державної служби статистики України [1]]

Вид продукції	2000	2005	2010	2015	2016	Показники
М'ясо	1662,8	1597	2059	2322,6	2324	Тис. т
	26,3	36,8	55,1	63	61,9	%, с/г підприємства
	73,7	63,2	44,9	37	38,1	% населення
в тому числі птиця	193,2	496,6	953,3	1143,7	1167	Тис. т
	20,5	41,1	54,2	54,9	55,3	%, с/г підприємства
	79,5	58,9	45,8	45,1	44,7	% населення
Молоко	12657,9	13714,4	11248,5	10615,4	10382	Тис. т
	29	18,8	19,7	25,1	26,1	%, с/г підприємства
	71	81,2	80,3	74,9	73,9	% населення
Яйця	8808,6	13045,9	17052,3	16782,9	15100	млн. шт
	33,8	49,5	60,1	58,2	53,4	%, с/г підприємства
	66,2	50,5	39,9	41,8	46,4	% населення

Обсяги виробництва молока дещо падають і у порівнянні з 2000 р. (12657,9 тис. тонн) становлять 10382 тис. тонн, або 82,0%. Слід також врахувати і те,

що господарства населення виробляють 73,9 % молока, хоча частка сільськогосподарських підприємств останніми роками поступово зростає – від 18,8 % у

2005 р. до 26,1 % у 2016 р..

Найбільшого зростання в обсягах виробництва досягли господарства у птахівництві. На сьогодні вони виробляють 15100 млн. шт. яєць, що в 1,7 рази більше ніж у 2000 р.. Однак порівняно із 2010 р. показник де-що знижується – на 11,5 %. Варто наголосити, що частка сільськогосподарських підприємств складає 53,4 %, яка збільшилася порівняно із 2000 р. в 1,6 рази.

Зниження чисельності поголів'я, звісно, негативно відбивається на об'ємі сировини. Призупинити занепад тваринницької галузі та підвищити конкурентоспроможність її продукції можна за умови розробки програми відродження та стабілізації тваринницького комплексу. Основні положення зазначеної програми мають розроблятися на базі прийнятих законів розвитку сільського господарства та прогнозів розвитку галузі, указів Президента щодо ціноутворення й функціонування аграрного ринку. Також вирішенню даної проблеми може сприяти створення аграрних холдингів.

Проблемою залишається низька якість та конкурентоспроможність молока, що унеможливило його вихід на ринки ЄС. Вирішення зазначеної проблеми можливе шляхом значних інвестицій у холодильне, транспортне обладнання. Менш захищеними щодо дії негативних чинників зовнішнього середовища залишаються господарства населення, що не вважаються бізнесовою одиницею та не можуть конкурувати з підприємствами ні за якістю, ані за ціною.

Вагомим кроком на шляху до вступу в ЄС стало укладення в 2014 р. Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Таким чином, перед Україною відкриваються нові можливості, проте й ставить жорсткі вимоги. Для того щоб Україна могла експортувати свою продукцію на європейський ринок, потрібно, щоб вона відповідала вимогам якості продукції Євросоюзу.

Досвід країн світу із розвинутим тваринництвом показав, що виробництво продукції тваринництва історично був привабливим для сімейного бізнесу, тому законодавчі передумови створення в Україні сімейних ферм є запорукою якісно нового розвитку аграрного ринку. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» від 31.03.2016 №1599 відкриває можливість у впровадженні зарубіжного досвіду молочних ферм із виробництва різних видів сиру, та, в цілому, диверсифікацію вітчизняного молочного підкомплексу.

Актуальним є розробка комплексу заходів з приводу [7]: пом'якшення диспаритету цін і компенсації фінансових витрат сільськогосподарським товаровиробникам під час придбання енергоресурсів переважно за рахунок вітчизняного товаровиробництва, а також для активізації імпортозаміщення; подолання вузьких місць у кадровому забезпеченні програм розвитку тваринництва; створення ефективної системи наукових досліджень та інформаційного забезпечення, ухвалення економічних і технологічних рішень у сільському господарстві; удосконалення інституціональних форм організації тваринництва, розвиток малого підприємництва.

Пріоритетним напрямом розвитку тваринництва

та підвищення його конкурентоспроможності має бути механізм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, що забезпечить ефективний розвиток тваринництва й створення нормативно-правової бази регулювання доходів, а також часткове відшкодування державою основних витрат на будівництво та реконструкцію тваринницьких комплексів після їх введення в експлуатацію, насамперед, на умовах фінансового лізингу [8].

Розвитку тваринництва в Україні перешкоджають такі чинники:

- низька інвестиційна привабливість;
- відсутність стабільної та ефективної державної підтримки;
- відсутність ефективних зовнішніх ринків збуту;
- непрогнозована цінова політика;
- нерозвинений експортний потенціал.

Також потрібно вирішити проблеми, які перешкоджають тому, щоб Україна стала членом ЄС, серед яких особливо потрібно виділити такі:

- корупція та повільний темп реформ;
- недостатній економічний розвиток;
- низький рівень життя населення;
- проблеми пов'язані з правами людини.

Але незважаючи на існуючі проблеми, є й позитивні тенденції. Так, за 2016 р. Україна підвищила експорт товарів до ЄС на 3,7 % (його частка від загального експорту України становить 37,1 %); видано 50 тис. сертифікатів EUR.1 на товари українського походження (113 підприємств отримали статус «уповноважених експортерів»); 277 виробників продукції тваринного походження мали право експортувати продукцію до ЄС; 13 виробників молочної продукції отримали право експортувати молочну продукцію.

Щодо подальших перспектив розвитку тваринництва, враховуючи вищевказане, необхідно зазначити наступне. Найбільш розвинутим і успішно функціонуючим елементом у галузі тваринництва на сьогоднішній день є птахівництво. Тому цей сегмент діяльності достатньо заповнений і не потребує державної фінансової підтримки. Ця тенденція збережеться і в майбутньому.

Вирощування ВРХ без потужної державної підтримки у найближчі 5-7 років є найменш перспективним видом діяльності у тваринництві, оскільки має тривалий термін окупності і для приватних інвестицій є недостатньо привабливим. Для того, щоб вести такий бізнес суб'єкт господарювання повинен мати достатньо великий “запас фінансової стійкості”, можливість застосовувати дешеві кредитні ресурси та мати сприятливі умови оподаткування для створення виробництва.

В умовах сьогодення, коли обсяги залучення довгострокових інвестицій у вирощування ВРХ достатньо обмежені, а в птахівництві спостерігається висока конкуренція, привабливим є розвиток свинарства, як напрямок, що має найбільшу інвестиційну привабливість. Але для того, щоб мати довгострокову перспективу в цьому виді діяльності, підприємству необхідно не тільки бути забезпеченим відповідними фінансовими ресурсами, а й досягти рівня собівартості продук-

ції, що відповідає середньоєвропейському; поліпшити селекційно-генетичну базу; забезпечити тварин високоякісним комбікормом.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день ринок продукції тваринництва потребує розвитку та нарощування виробництва, що передбачає адаптацію реформ та принципів Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом. Дані трансформаційні процеси передбачають зміни у підході до регулювання агропромислових ринків на засадах простежуваності усієї технологічної і логістичної лінії утворення та реалізації товару. Формування ринку вітчизняної продукції тваринництва на засадах впровадження міжнародних норм виробництва забезпечить отримання сертифікації, щодо якості виробленого товару. Це сприятиме утворенню конкуренції на даному ринку та поступовому заміщенню імпортованих товарів вітчизняною продукцією тваринництва високої якості. Можливість самозабезпечення та експортної орієнтації для національного товаровиробника відкриває активізацію усієї вертикалі товарообмінних процесів на засадах міжнародних стандартів та вимог безпечності та якості харчових продуктів ЄС.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Статистичні публікації. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm
2. Діброва А.Д. Основні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією. Економіка АПК. 2012. № 2. С. 95-102.
3. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України: Монографія. / М.В. Гладій, П.Т. Саблук, Н.Г. Копитець та ін. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 354 с.
4. Безуглий М.Д., Присяжнюк М.В. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України. К.: Аграр. наука, 2012. 48 с.
5. Інфографічний довідник Агробізнесу України. URL: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id570>.
6. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ ІАЕ. 2012. 218 с.
8. Ільчук М.М., Коновал І.А., Кирилюк О.Ф., Гурська І.С. Формування попиту та пропозиції на ринках основних видів тваринницької продукції. К.: ЗАТ "Нічлава", 2012. 363 с.

References

1. Statistical Yearbook of Ukraine for 2016 Statistical publications. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (in Ukrainian).
2. Dibrova A.D. Main tendencies of development of foreign trade in agro-food products. Economy of agroindustrial complex. 2012. №. 2. pp. 95-102. (in Ukrainian).
3. Development of meat and meat subcomplex of Ukraine: Monograph / M.V. Hladiy, P.T. Sabliuk, N.H. Kopitets et.al. Kyiv: NSC IAE, 2012. 354 p. (in Ukrainian).
4. Bezugly M.D., Prisyajnyuk M.V. The current state of reforming the agrarian-industrial complex of Ukraine. Kyiv.: Agrar. science, 2012. - 48 p. (in Ukrainian).
5. Infographic Directory of Agribusiness of Ukraine. URL: <http://www.bakertilly.ua/en/news/id570>. (in Ukrainian).
6. State Statistics Committee of Ukraine. Official site. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian).
7. Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period till 2020 / by ed. Y.O. Lupenko, V.Y. Mesel-Veselyak. Kyiv: NSC IAE. 2012. 218 p. (in Ukrainian).
8. Ilchuk M.M., Konoval I.A., Kirilyuk O.F., Gurskaya I.S. Formation of demand and supply on the markets of the main types of livestock products. Kyiv: ZAT "Nichlava", 2012. 363 p. (in Ukrainian).

ПІДГОРА Є.О.

ЛАТИШЕВА О.В.

МІЛЯВСЬКИЙ М.Ю.

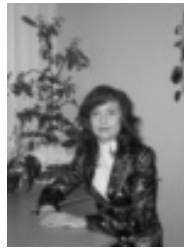
podgora.elis@gmail.com

kramalena1970@gmail.com

mgm1978@ukr.net



к.т.н., доцент кафедри,
Донбаська державна
машинобудівна академія,
м. Краматорськ



к.е.н., старший викладач, Донбаська
державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ



к.е.н., доцент кафедри, Донбаська
державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ

УДК 338.583

СУЧАСНІ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІ ІТ-ТЕХНОЛОГІЇ "CRM-СИСТЕМИ": СУТЬ І ДОЦІЛЬНІСТЬ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

MODERN CUSTOMER-ORIENTED IT-TECHNOLOGIES "CRM-SYSTEMS": THE ESSENCE AND EXPEDIENCY OF THEIR INTRODUCTION AT ENTERPRISES

У роботі проведено дослідження суті інформаційних систем управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM-систем). Було встановлено, що CRM-система – це орієнтований на клієнта програмний продукт, спрямований на вивчення ринку і дослідження конкретних потреб клієнтів, їх систематизацію, облік і автоматизацію. У статті запропонована структурно-логічна схема застосування CRM-систем, означені підходи до оцінки економічної ефективності впровадження CRM-систем, встановлено критерії ефективності впровадження інформаційних CRM-систем. У статті додатково відзначається позитивний вплив впровадження CRM-системи на фінансові результати діяльності фірми та рівень безпеки інформаційної бази фірми.

* * *

В работе проведено исследование сути информационных систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-систем). Было установлено, что CRM – это ориентированный на клиента программный продукт, направленный на изучение рынка и исследования конкретных потребностей клиентов, их систематизацию, учет и автоматизацию. В статье предложена структурно-логическая схема применения CRM-систем, обозначены подходы к оценке экономической эффективности внедрения CRM-систем, а также установлены критерии эффективности внедрения информационных CRM-систем. В статье дополнительно отмечается положительное влияние внедрения CRM-системы на финансовые результаты деятельности фирмы и уровень безопасности информационной базы компании.

* * *

In this work the research of the essence of information management systems for customer relationship management (CRM systems) has been carried out. It was found that CRM is a specific customer-oriented business model, a modern look at sales and after-sales service, and the CRM system is a client-oriented software product aimed at exploring the market and exploring the specific needs of customers, their systematization, accounting and automation. The article proposes a structural-logical scheme of application of information management systems for customer relationship management (CRM systems). The article outlines approaches to assessing the economic efficiency of implementing CRM systems, as well as criteria for the effectiveness of the implementation of information CRM systems. These key performance indicators for CRM systems are the return on investment index, the return on investment, the total cost of ownership of the system, the expediency indicator. It is proved in the article that these information systems can increase the efficiency of marketing of the firm, since they allow to achieve the highest degree of satisfaction and loyalty and level of customer retention. The advantages of the CRM system were established in the context of increasing the security of the firm's information base.

Ключові слова: CRM-системи, система управління взаємовідносинами з клієнтами, індекс лояльності клієнта, рівень безпеки інформаційних систем, індекс рентабельності проекту інформаційних CRM-систем, показник окупності інвестицій, сукупна вартість володіння системою, показник доцільності витрат

Ключевые слова: CRM-системы, система управления взаимоотношениями с клиентами, индекс лояльности клиента, уровень безопасности информационных систем, индекс рентабельности проекта информационных CRM-систем, показатель окупаемости инвестиций, совокупная стоимость владения системой, показатель целесообразности расходов

Keywords: CRM systems, customer relationship management system, customer loyalty index, information security level, profitability index of CRM information systems project, return on investment, total cost of ownership, cost expense indicator

ВСТУП

Сучасна економіка – це економіка знань і формування нових бізнес процесів, що засновані на інформаційно-комунікаційних технологіях [1], при якій особливий акцент наголошується на задоволення вимог та побажань клієнтів (споживачів) – як головних елементів успішного бізнесу фірми. Недарма в сучасному світі успіх фірми залежить від того, наскільки вона успішно взаємодіє зі своїми клієнтами. Саме тому завдяки удосконаленим ІТ технологіям фірмам набагато простіше задовольнити вимоги клієнтів і відповідно досягти бажаних фінансових результатів діяльності, підвищити ефективність і сталість своєї діяльності. До таких ІТ-технологій відноситься CRM-система (від англ. *customer relationship management*), яка реалізує орієнтовану на клієнта стратегію фірми, що підвищує задоволеність і лояльності клієнтів. Під терміном «CRM-система» розуміється програмний продукт, спрямований на реалізацію концепції CRM. CRM – це специфічний принцип побудови бізнесу з орієнтацією на клієнта, сучасний погляд на проведення продажів та після продажного обслуговування. Для досягнення таких запланованих результатів оперують «системами управління взаємовідносинами з клієнтами» CRM-системами. Система управління взаємовідносинами з клієнтами – це прикладне програмне забезпечення, призначене для автоматизації стратегій взаємодії із споживачами (клієнтами) для зростання рівня продажу, оптимізації маркетингу, покращення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємовідносин з ними, встановлення й поліпшення бізнес-процесів і у подальшому аналіз результатів [1-10].

Варто констатувати, що зараз невирішеною частиною проблеми є обмежений доступ до офіційної статистики впровадження CRM-систем управління взаємовідносинами з клієнтами на підприємствах України і у світі, що звужує можливості детального аналізу перспектив їх введення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою для проведення аналізу сучасного стану використання CRM у бізнесі були публікації наступних авторів: П. Гринберга [2], Д. Дише [3], М. Елашкина [4], А. Кудінова [5], П. Малино [6], Е. Пейна [7], С. Трофімова [8], П. Черкашина [9] та ін., крім того застосовувались результати дослідження сучасного стану та потенціалу розвитку ринку інформаційних технологій України і впровадження систем управління взаємовідносинами з клієнтами у працях вітчизняних фахівців, а саме: Ю. Антонока, О. Альхімовича, І. Беда, С. Савенко [12], Ставицької А.В. [13]. При проведенні дослідження використано методи логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є дослідження суті CRM-систем, можливостей їх впровадження та методики оцінювання ефективності їх використання в діяльності сучасних фірм.

РЕЗУЛЬТАТИ

Внаслідок розгортання глобалізаційних процесів та поширення інформатизації суспільства виникають нові інформаційні технології побудови бізнесу з орієнтацією на клієнта (CRM-системи). Відповідно це створює і нові можливості розвитку вітчизняного ринку інформаційних технологій і використання українськими підприємствами інформаційних технологій та ІТ-продуктів, CRM та CRM-системи. «Системи управління взаємовідносинами з клієнтами» (CRM-системи) – це підприємницька філософія, що ставить у центр бізнес-процесів запит клієнта та направлена, в першу чергу, на задоволення його потреб. Виходячи з того, метою дій співробітників фірм становить не бажання укласти короткострокову угоду, а прагнення встановити тривалі взаємовідношення з клієнтом, щоб він неодноразово мав бажання звернутися до фірмового продукту [1-10].

Сучасна CRM направлена на вивчення ринку і конкретних потреб клієнтів (рис. 1).

Так, згідно цієї системи (рис. 1) клієнт має можливість здійснити замовлення декількома можливими способами: прийти на особисту зустріч і зробити замовлення у менеджера, який згодом внесе всю інформацію у систему; зробити замовлення за допомогою Інтернет-магазину фірми, де відбувається автоматизований обмін даними з CRM-системою без участі співробітників; зателефонувати й озвучити замовлення, після чого менеджер внесе необхідні дані в систему. Після того, як менеджер прийме замовлення, в Модулі "Замовлення" створюється новий запис, який буде прив'язано до клієнта, що зателефонував. Також буде вибрано засіб доставки заказу клієнту й спосіб оплати. У випадку відмови клієнта від товару, замовленню присвоюється статус «Скасовано». Як тільки на рахунок фірми поступає оплата замовлення, статус приймає значення «Оплачено» з фіксацією суми, що надійшла. CRM-система відстежує всі стадії замовлення, тому менеджер в будь-який момент може переглянути всю історію даного продажу. Така інформація необхідна у тому випадку, коли клієнт цікавиться, на якій стадії знаходиться його замовлення.

Оцінити успішність впровадження CRM-систем дозволяють показники ефективності, які використовують для оцінювання ефективності впровадження інформаційних систем, це:

1. Лояльність клієнтів: кількість нових клієнтів, що прийшли у фірму за рекомендаціями вже існуючих клієнтів; кількість клієнтів, що покинули фірму; обсяги продажів старим і новим клієнтам; обсяги виручки від різних типів клієнтів, від «середнього» клієнта; частки продажів різним типам клієнтів; вартість кожного клієнта; індекс лояльності клієнта (частка покупок клієнтом продукції тільки в даній фірмі). (Індикатором лояльності клієнтів виступає обсяг виручки від продажів. Експерти оцінюють зростання обсягів реалізації товарів і послуг у зв'язку з впровадженням CRM-системи на 5-15 %).

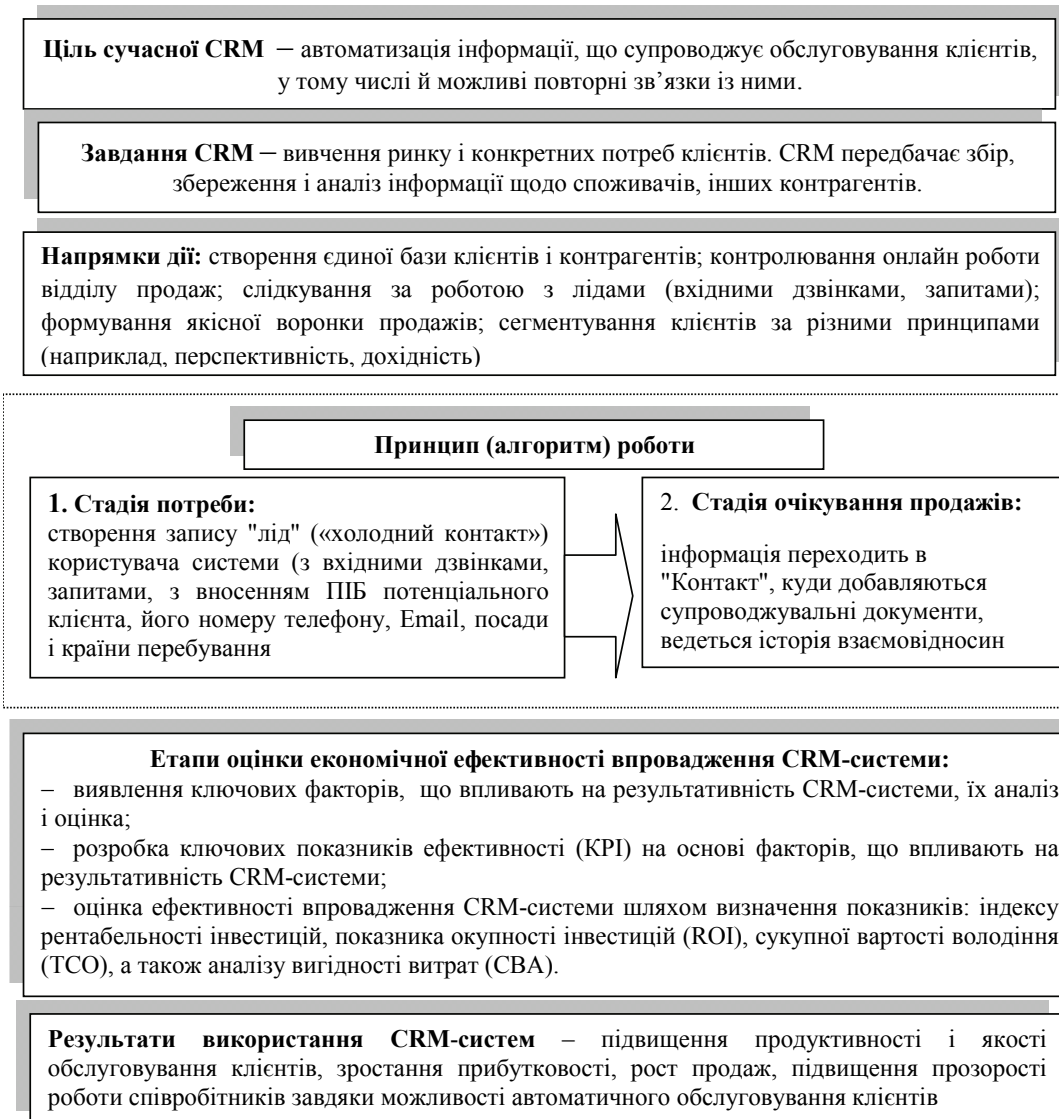


Рис. 1. Суть CRM-систем (логічно-структурна схема роботи системи)
[авторська розробка на підставі опрацювання [1-10]]

2. Ефективність взаємовідносин з клієнтами: час від першого контакту до угоди; кількість угод за період; дебіторська заборгованість; кількість відмов від угод; частка продажів по новим клієнтам; прибутковість угод.

Варто виділити основні показники ефективності CRM-системи: сталість звернень й повторні продажі; перехресні продажі (придбання додаткових товарів й послуг); продуктивність продажів (відсоток успішних продажів); прибутковість угод; кількість продажів; кількість відмов від угод; обсяг виручки; час проведення кожного етапу угоди; відсоток утримання клієнтів; витрати, пов'язані з продажами й проведенням маркетингових кампаній; ефективність взаємодії з клієнтами; NPS (індекс визначення прихильності споживачів товару / бренду).

Одним з базових показників, за яким оцінюється загальна успішність проектів (придбання CRM-системи) є показник (індекс) рентабельності інвестицій ROI [1], за допомогою якого оцінюють доцільність придбання CRM-системи:

$$ROI = \frac{P_{CRM} - P}{I}, \quad (1)$$

де P_{CRM} — прибуток, отриманий фірмою при впровадженні CRM-системи, грн.;

P — прибуток, отриманий без впровадження CRM-системи, грн.

I — інвестиції в придбання CRM-системи, грн. [1].

Розраховуючи показник ROI, враховують всі складові інвестицій, пов'язані з придбанням CRM-системи, а саме:

— початкове обстеження й розробку технічного проекту; реінжиніринг, проектування нових бізнес-процесів й документообіг;

— оплату ліцензій на програмне забезпечення для служби збуту й додаткових ліцензій для підтримуючих структур (ІС — бухгалтерія, ІТ — постачання); інтеграцію з існуючими даними (пакети ІС, Excel); послуги консультантів, вартість навчання і підтримки;

— прогнозний індекс зростання зарплат співробітників, що працюють з CRM-системою;

– витрати на амортизацію обладнання; інші загально виробничі витрати, пов'язані з впровадженням CRM-системи;

– додаткові ризики при впровадженні CRM-системи.

При такому підході вартість придбання безпосередньо CRM-системи становить 30 % від загальних інвестицій, а витрати на впровадження системи – 70 % загальних інвестицій.

Ефективним показником оцінки доцільності впровадження CRM-системи є показник TCO (від англ.

Total Cost of Ownership – загальна вартість володіння), який дозволяє оцінити загальну величину цільових витрат, які змушений нести власник CRM-системи (з моменту початку її реалізації (вступу в стан володіння) до моменту погашення зобов'язань зобов'язань, пов'язаних з володінням (виходу зі стану володіння)) [11].

При такому підході використання показника TCO зумовлено особливостями формування життєвого циклу CRM-системи, що представляє собою ланцюжок, який представлено на рис. 2.

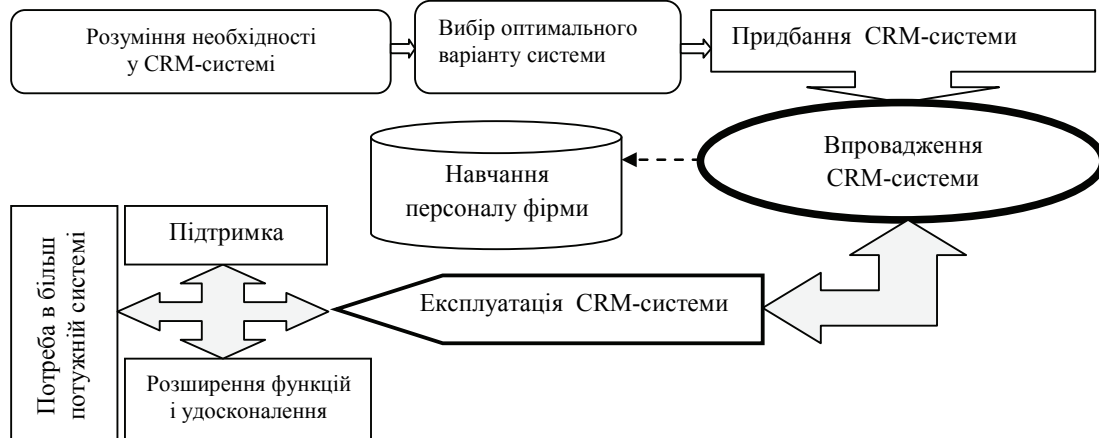


Рис. 2. Життєвий цикл CRM-системи

[авторська розробка на підставі опрацювання та узагальнення [1-11]]

Отже, TCO – сукупна вартість володіння CRM-системою включає всі витрати на впровадження й обслуговування системи до періоду її заміни, тобто по суті це і є інвестиції в CRM-систему, тому ROI проекту її впровадження з врахуванням TCO розраховується за формулою (2):

$$ROI = \frac{KЧД}{TCO}, \quad (2)$$

де КЧД – кумулятивний чистий дохід (за вибранний період часу), грн..

Якщо величина ROI більше 1 (100%), тоді витрати на впровадження й обслуговування цієї системи окупаються, а такий проект впровадження CRM-системи дозволить підвищити прибутковість фірми та якість обслуговування клієнтів.

ВИСНОВКИ

Виявлена у процесі цього дослідження специфіка і досвід впровадження CRM-систем [1-11] дозволили встановити особливості підходів, щодо збереження наявних клієнтів та вдосконалення співпраці з ними, а також встановити наступні ефекти (переваги) від її введення:

– зростання обсягу реалізації товарів і послуг за рахунок охоплення більшої кількості клієнтів; підвищення ефективності спілкування з клієнтами протягом продажу;

– підвищення результативності укладання угод; зниження витрат на маркетинг і збут; підвищення ефективності керування контактами (не один дзвінок або повідомлення не будуть пропущені); організація і моніторинг потенційних продажів;

– скорочення трудовитрат, зростання продуктивності праці й ефективності роботи персоналу у відді-

лах продажів (CRM-система дозволяє на 15–30% позбавити персонал від рутинної праці. З'являється можливість використати цей час на виконання прямих обов'язків менеджерів з продажу, тобто на обслуговування клієнтів);

– скорочення дебіторської заборгованості (система своєчасно нагадує про термін оплати рахунків);

– досягнення найвищого рівня задоволеності та лояльності клієнтів (експерти доводять, що зростання частки утримання клієнтів на 5% за рахунок впровадження CRM-системи збільшує прибуток компанії на 20-50 %); підвищення відсотка утримання старих клієнтів (здійснити продаж старому клієнту простіше й дешевше в 6-10 разів, ніж новому); взаємодія з клієнтами на максимально високому рівні з фіксацією всієї історії спілкування;

– автоматизація підготовки комерційних пропозицій і звітів; отримання інформації про стан цін і справ; скорочення термінів навчання або стажування нових співробітників (CRM-система пропонує типові сценарії спілкування з клієнтами, стандартні маршрути документообігу, це скорочує термін навчання нового співробітника на 30-50 %);

– низька імовірність втрачання фірмою клієнтської бази (кожний менеджер з продажів має особисту клієнтську базу, тому з його переходом в іншу компанію, база клієнтів переходить разом з ним, тоді як у CRM-системі всі контакти знаходяться в належно захищеній базі, де не санкціоновано видалити дані неможливо) [1-11].

Таким чином, сучасні CRM-системи дозволяють не тільки фіксувати контакти і формувати уявлення про кожного клієнта з точки зору масштабності їх бізнесу, але й направлена на вивчення ринку і конкрет-

них потреб клієнтів, на проведення продажів та після-продажного обслуговування. Вважаємо, що за таким орієнтованим на клієнта поглядом за CRM-системою майбутнє, оскільки ця система дозволяє аналізувати смаки, вподобання, рівень задоволення споживачів.

Список використаних джерел

1. Нова економіка. Електронна енциклопедія Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Нова_економіка.
2. Гринберг П. CRM со скоростью света. Привлечение и удержание клиентов в реальном времени и через Интернет. СПб.: Символ-Плюс, 2013. 526 с.
3. Дише Д. CRM-навигатор. Пособие по управлению взаимоотношениями с клиентами. М.: Изд-во «Проспект», 2006. 848 с.
4. Елашкин М. SAP Business One. Строим эффективный бизнес. М.: КУДИЦ-ПРЕСС, 2007. 236 с.
5. Кудинов А., Сорокин М., Голышева Е. CRM. Практика эффективного бизнеса. М.: ИС-Пабблишинг, 2012. 464 с.
6. Молино П. Технологии CRM: экспресс-курс. М.: Фаир-Пресс, 2004. 265 с.
7. Пейн Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов. Минск: Гревцов Паблшер, 2007. 384 с.
8. Трофимов С. CRM для практиков. М.: Авто-Код. 2006. 304 с.
9. Черкашин П. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Готовы ли Вы к войне за клиента?: учебное пособие. М.: Интернет-Университет Информ. Технологий, 2007. 375 с.
10. Система управління взаємовідносинами з клієнтами. Електронна енциклопедія Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Система_управління_взаємовідносинами_з_клієнтами.
11. Сукупна вартість володіння. Електронна енциклопедія Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сукупна_вартість_володіння.
12. Савенко С. IT України: допомагати не можна заважати. Електронне видання журналу "Finance.UA", випуск від 31.01.2018 р. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/419649/it-ukrayiny-dopomagaty-ne-mozhna-zavazhaty>.
13. Ставицька А.В. Потенціал ринку інформаційних технологій України: реалії та перспективи. Науковий журнал "Світове господарство і міжнародні економічні відносини". № 12-1. 2016. С. 39-43. URL: http://bses.in.ua/journals/2016/12-1_2016/11.pdf.

References

1. New economy. Electronic Encyclopedia Wikipedia. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/New_economy (in Ukrainian).
2. Greenberg P. CRM at the speed of light. Attraction and retention of customers in real time and via the Internet. St. Petersburg: Symbol-Plus, 2013. 526 p. (in Russian)
3. Dishe D. CRM-navigator. Handbook on customer relationship management. Moscow: Publishing house "Prospekt", 2006. 848 p. (in Russian)
4. Elashkin M. SAP Business One. Building an effective business. Moscow: KUDITS-PRESS, 2007. 236 p. (in Russian)
5. Kudinov A., Sorokin M., Golyшева E. CRM. Practice of effective business. Moscow: IS-Publishing, 2012. 464 p. (in Russian)
6. Molino P. Technologies CRM: express course. Moscow: Faire-Press. 2004. 265 p. (in Russian)
7. Payne E. A Guide to CRM. A way to improve customer management. Minsk: Grevtsov Publisher, 2007. 384 p. (in Russian)
8. Trofimov S. CRM for practitioners. M.: Auto-Code. 2006. 304 p. (in Russian).
9. Cherkashin P. The strategy of customer relationship management (CRM). Are you ready for the war for the client? Moscow: Internet-University Inform. Technology, 2007. 375 p. (in Russian).
10. Customer Relationship Management System. Electronic Encyclopedia Wikipedia. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Система_управління_взаємовідносинами_з_клієнтами. (in Ukrainian).
11. Total cost of ownership. Electronic Encyclopedia Wikipedia. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сукупна_вартість_володіння. (in Ukrainian)
12. Savenko S. IT of Ukraine: help should not be disturbed. Electronic publication of the magazine "Finance.UA", Issue of January 31, 2018. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/419649/it-ukrayiny-dopomagaty-ne-mozhna-zavazhaty>. (in Ukrainian).
13. Stavitskaya A.V. Potential of the Ukrainian Information Technology Market: Realities and Prospects. Scientific journal "World economy and international economic relations", vol. 12-1. 2016. pp. 39-43. URL: http://bses.in.ua/journals/2016/12-1_2016/11.pdf. (in Ukrainian).

ПЕНЬСЬКА

Ірина Олександрівна

УДК 339.972

ШАТОВ

Вадим Сергійович
shatov2897@gmail.comШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БОРГОВОЇ КРИЗИ
В УКРАЇНІWAYS OF DEVELOPING A CASH CRISIS IN
UKRAINEк.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів КНТЕУстудент, Харківський
інститут фінансів КНТЕУ

Стаття присвячена дослідженню виникнення та формування боргової кризи в Україні. Надано аналіз країн із найменшим зовнішнім боргом та країн із найбільшим обсягом зовнішнього боргу. Представлено динаміку формування зовнішнього боргу України в період 2006-2017 рр.. Визначено показники зовнішнього боргу. Розглянуто причини виникнення зовнішньої боргової залежності країн та визначено шляхи подолання боргової кризи. А також визначено шляхи подолання боргової кризи, що доцільно використати для реалій української економіки.

* * *

Статья посвящена исследованию возникновения и формирования долгового кризиса в Украине. Дан анализ стран с наименьшим внешним долгом и стран с наибольшим объемом внешнего долга. Представлена динамика формирования внешнего долга Украины в период 2006 - 2017 года. Определены показатели внешнего долга. Рассмотрены причины возникновения внешней долговой зависимости стран и определены пути преодоления долгового кризиса. А также определены пути преодоления долгового кризиса, которые целесообразно использовать для реалий украинской экономики.

* * *

The article is devoted to the study of the emergence and formation of a debt crisis in Ukraine. Analysis of countries with the smallest external debt and countries with the largest volume of external debt is given. The dynamics of the formation of Ukraine's external debt in the period of 2006 - 2017 is presented. Indicators of external debt are determined. The reasons of the external debt dependence of the countries and the ways of overcoming the debt crisis are considered. It also identifies ways to overcome the debt crisis, which is expedient to use for the realities of the Ukrainian economy.

The introduction identifies literature on aspects and problems of the effective management of gross external debt. The purpose of the research is established. It is indicated that the methodological and informational basis of the work are scientific works, materials of periodicals, Internet resources, normative - legal acts, concerning foreign economic relations of the countries. It is noted that the article uses methods of structural - logical analysis, comparison and generalization of ways of forming and overcoming of debt crises in Ukraine.

The results of the work are to identify the countries with the smallest and largest debts. Indicators of external debt of the country are determined. The reasons and consequences of the formation of external debt in Ukraine are considered. The dynamics of external debt formation in independent Ukraine is presented. The ways of overcoming the debt crisis, shaken in the world practice are determined. Among them: write-off and redemption of debt, securitization and exchange of debts on shares of national enterprises.

The conclusions of the work identified the problems that prevent the debt crisis, as well as the beginning of positive changes in the country's economy. The ways of the Ukrainian economy's exit from the external debt crisis are proposed.

Ключові слова: валовий зовнішній борг, валовий внутрішній продукт, сек'юритизація, реструктуризація

Ключевые слова: валовой внешний долг, валовой внутренний продукт, секьюритизация, реструктуризация

Keywords: gross external debt, gross domestic product, securitization, restructuring

ВСТУП

У науковій літературі аспекти та проблеми ефективного управління валовим зовнішнім боргом розглядаються у працях вітчизняних вчених: Б. Луціва, І. Рака, І. Лютого, А. Сігайова, Ю. Суботович, О. Чеберяко, Т. Вахненко, В. Федосова та ін.. Проте дані роботи мають описовий характер, що не дає можливості виробити практичні шляхи для подолання боргової кризи в Україні.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні причин виникнення боргової кризи в Україні та розробці практичних шляхів для подолання боргової кризи в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти, щодо зовнішньоекономічних відносин країн.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення шляхів формування та подолання боргової кризи в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогодні країни світу стають все більше залученими до глобальних економічних процесів, які впливають як на макроекономічні показники функціонування національних економік, так й на рівень якості життя кожного окремого громадянина.

Важливою характеристикою економічного розвитку будь-якої країни є показник рівня зовнішнього боргу. Наразі поточний стан світової фінансової системи можна охарактеризувати як кризу надмірної заборгованості, що проявляється борговою кризою ЄС. Довгостроковим наслідком державного боргу є створення ним навантаження на Державний бюджет, що викликає гальмування економічного розвитку загалом. Валовий зовнішній борг (ВЗБ) за станом на пев-

ну дату являє собою загальний обсяг заборгованості за всіма існуючими зобов'язаннями, які повинні бути сплачені боржниками, і які є зобов'язаннями резидентів цієї економіки перед нерезидентами. Іншими словами, це загальна заборгованість країни за зовнішніми позиками й несплаченими за ними відсотками [1].

Валовий зовнішній борг включає в себе як державний зовнішній борг уряду й Нацбанку, так й недержавний (банків, національних акціонерних компаній тощо). Валовий зовнішній борг розраховується в доларах США [2].

Розглядаючи поняття зовнішнього боргу слід звернути увагу на його показники, що представлені на рис. 1.

Завдяки цим показникам, які зачіпають практично всі сфери економіки, можна розрахувати, як швидко держава-боржник поверне позичені у інших країн світу грошові кошти. Так, наприклад, про безпечний рівень боргу свідчить зіставлення заборгованості до доходів від експорту, що не перевищує 200 % (якщо даний показник буде вище 275 %, то зовнішній борг може бути частково списаний як несплачений) [2].

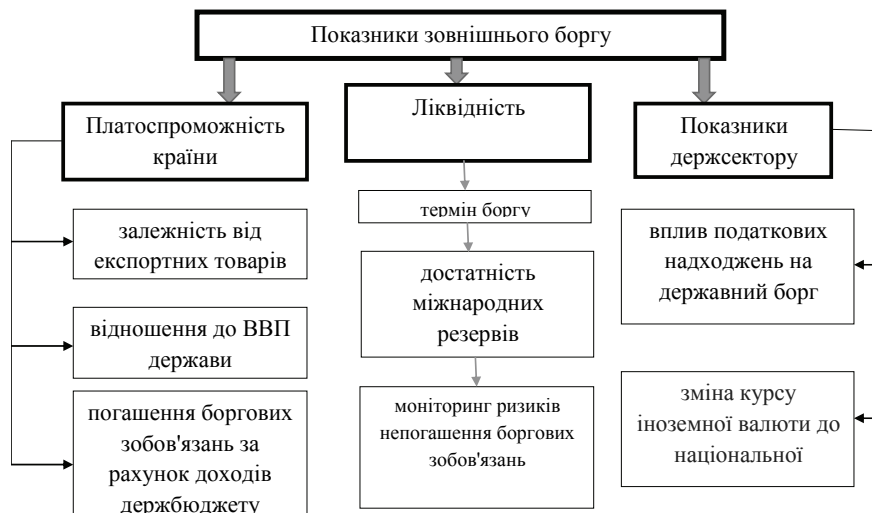


Рис. 1. Показники зовнішнього боргу [складено авторами на підставі [3]]

У зіставленні до місцевого ВВП критичний рівень заборгованості буде вважатися від 60 % (за розрахунками МВФ) і від 80-100% (за розрахунками Світового банку). Перевищення цієї граничної цифри говорить про те, що погашення фінансової заборгованості від інших країн світу йде за рахунок перетворення ресурсів. Замість виробництва товарів і послуг для внутрішніх потреб держави, вона використовує виробництво для експортної торгівлі [3].

Також для прогнозу повернення боргових зобов'язань з відсотками слід враховувати:

- 1) співвідношення цих зобов'язань (вони можуть бути зумовлені низкою пільгових умов);
- 2) ступінь відкритості зовнішнього ринку капіталу;
- 3) режим реального валютного курсу;
- 4) ймовірність виникнення економічної кризи.

Якщо в країні обмежений доступ до власних і міжнародних резервів, то ні про яку платоспроможність не може бути й мови. Тому багато країн що розвиваються мають труднощі з поверненням грошових кредитів. У них на виплату зовнішньої заборгованості йде весь одержаний від внутрішнього виробництва прибуток, а поточні витрати на власну діяльність акумулюються із нових кредитних надходжень, це стосується й України.

А отже, від того, яким чином відбувається регулювання боргової проблеми, значною мірою залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її фінансового стану та загальноекономічної ситуації. Завдяки правильній політиці регулювання боргової проблеми країни виникають умови для виходу економіки

держав, що розвиваються на траєкторію сталого економічного зростання. Виходячи з цього, завданням держави є розробка ефективних стратегій, що направлені на зменшення обсягу зовнішнього боргу країни та аналіз причин, через які відбулося зростання зовнішньої заборгованості національної економіки.

Станом на кінець 2017 р. спеціалістами Світової банківської системи було зіставлено рейтингову таблицю країн з найбільшим зовнішнім боргом (табл. 1) [5].

Також розглянемо топ-10 країн світу, у яких найменший зовнішній борг на початок 2018 р. (табл. 2) [5].

У результаті аналізу цих таблиць можна зробити висновок, що країн, які не мають зовнішнього боргу, дуже мало – тільки три (Бруней, Макао і Республіка Палау), на відміну від інших держав, які винні майже всьому світу.

Отже, можна зробити висновок, що рівень зовнішнього боргу країн світу дозволяє встановити певний зв'язок між обсягом заборгованості й рівнем розвитку держави. Слід вказати, що найменше залучають кошти для перекриття дефіциту бюджету держави, що знаходяться на стадії активного розвитку. У країн, що вважаються економічно розвиненими, профіцит бюджету виникає набагато частіше. Сьогодні Україна у світовому рейтингу обсягу зовнішнього боргу посідає 43 місце. Валовий зовнішній борг України на 1 січня 2018 р. склав 116,578 млрд. дол., що на 2,939 млрд. дол., або на 2,6 % вище показника роком раніше [4, 12].

Таблиця 1

Рейтинг країн з найбільшим зовнішнім боргом

Назва країни	Зовнішній борг (млн. доларів)	Зовнішній борг до ВВП, (%)
США	16 893 000	101
Великобританія	9 836 000	396
Германія	5 624 000	159
Франція	5 633 000	188
Нідерланди	3 733 000	309
Японія	2 719 000	46
Іспанія	2 570 000	165
Італія	2 684 000	101
Ірландія	2 357 000	1060
Люксембург	2 146 000	3411

Таблиця 2

Рейтинг країн з найменшим зовнішнім боргом

Назва країни	Зовнішній борг, (млн. доларів)	Зовнішній борг до ВВП, (%)
Бруней	0	0
Макао	0	0
Республіка Палау	0	0
Екваторіальна Гвінея	174	1
Алжир	3389	2
Іран	15 640	4
Нігерія	15 730	5
Фіджі	127	5
Гаїті	428	7
Азербайджан	6 059	8,2

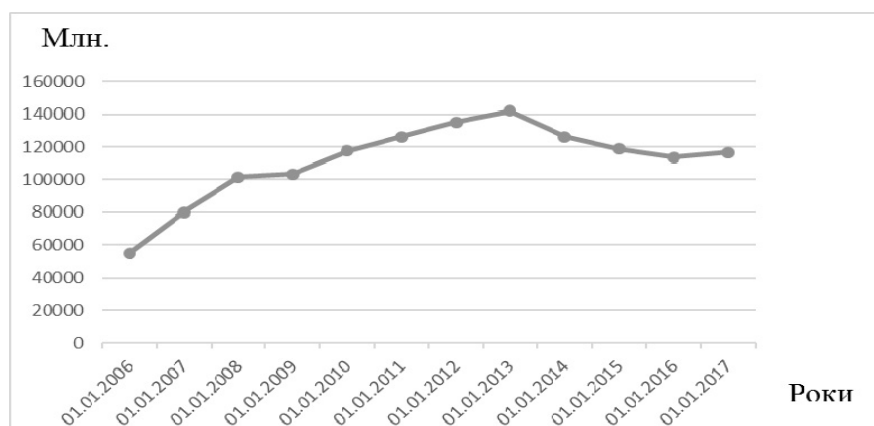


Рис. 2. Динаміка формування зовнішнього боргу України [складено авторами на підставі [12]]

Розглянемо динаміку формування валового зовнішнього боргу України на рис. 2.

Державний зовнішній борг України можна визначити як заборгованість за непогашеними зовнішніми позиками й не виплаченими за ними відсотками на певну дату. Даний борг включає боргові зобов'язання перед міжнародними кредитно-фінансовими організаціями такими, як Світовий Банк, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку, Європейський Союз, Міжнародний валютний фонд, а також перед іноземними країнами-кредиторами: Німеччиною, США, Туркменістаном, Росією. Сюди ж відносяться боргові зобов'язання перед іноземними банками й корпораціями.

Сьогодні можна простежити, що зовнішній борг України з періоду отримання статусу незалежної країни поступово зростає. Цей факт пояснюється такими причинами, як значна залежність від імпорتنих енергоресурсів, дефіцит платіжного балансу та державно-

го бюджету, неефективність та нерациональність розпорядження залученими позиками та кредитами й відсутність контролю за цим, а також несприятливий інвестиційний клімат [6].

В останні роки особливо гострими проблемами, що є причинами зростання зовнішнього боргу України, стали нестабільність політичної ситуації, витрати для підтримки національної валюти, чутливість до змін у світовій економіці.

Також невирішеною проблемою України є неправильне контролювання абсолютних та відносних показників зовнішнього боргу, вони мають короткострокову ліквідність, а саме відношення платежів до наявних валютних резервів.

На нашу думку, Україна має можливість щодо погашення своїх зовнішніх зобов'язань. Але це потребує граничного напруження усіх фінансових можливостей, що матиме негативний вплив, такий, що матиме місце й у разі повної відмови від зовнішніх виплат,

на розвиток економіки в цілому.

Задля розв'язання наявної проблеми державного боргу можна застосовувати різні шляхи подолання боргової кризи, основним з яких є списання і викуп боргу, сек'юритизація і обмін боргів на акції національних підприємств.

Одним із методів подолання боргової кризи є списання боргу. Якщо зобов'язання країни перевищують її очікувану платоспроможність, зовнішній борг виступає як пропорційний податок, тому що додаткові доходи держави спрямовуються не власним громадянам, а кредиторам. Це дестимулює зусилля держави щодо поліпшення економічної ситуації принаймні у двох аспектах:

- по-перше, уряд менш зацікавлено проводить жорстку економічну політику, яка передбачає непопулярні заходи. Адже основна частина дивідендів від такої політики все одно піде кредиторам;

- по-друге, надлишковий борг “борговий навіс” негативно позначається на добробуті громадян через збільшення податкового тягара і зниження інвестиційної активності внаслідок дії негативного ефекту “інвестиційного витиснення”.

Іншим методом може бути викуп боргу. Деякі країни-боржники мають у своєму активі значні обсяги золотовалютних резервів, що можуть досить швидко їх нарощувати за рахунок стимулювання експортних галузей. Водночас борги цих держав на ринку торгуються з великим дисконтом, що свідчить про побоювання інвесторів щодо платоспроможності позичальника. У такій ситуації можна було б дозволити позичальнику самостійно викупити власні борги на відкритому ринку. Це дало б змогу на ринкових умовах скоротити загальний обсяг державного боргу без прийняття кредитором будь-яких узгоджених рішень. Однак, згідно зі стандартними умовами надання позик, боржник не має права на достроковий викуп своїх боргів мінімум із двох причин. По-перше, порушується принцип зверхності кредиторів, тобто їх право на переважне одержання будь-яких вільних коштів боржника, який прострочив платіж. По-друге, виникають феномени “морального ризику” і зворотнього відбору, коли фактичний вигравш отримують найгірші позичальники, борги яких торгуються з найбільшим дисконтом [10].

У деяких ситуаціях застосовується сек'юритизація. Механізм дострокового викупу суверенного боргу обмежується не тільки позицією кредиторів, а й доступністю валютних резервів. Це обмеження може бути переборене за допомогою сек'юритизації. Основна її ідея полягає в тому, що країна-боржник емітує нові боргові зобов'язання у вигляді облігацій, які або безпосередньо обмінюються на старий борг, або опосередковано, коли отримані від емісії кошти спрямовуються на погашення вже існуючих боргів. Якщо нові папери торгуються на ринку з меншим дисконтом, така операція приведе до скорочення загального обсягу заборгованості. Останнім часом найбільшого поширення набула сек'юритизація банківських боргів, тобто обмін зобов'язань перед банками-кредиторами на облігації [6].

Подібна схема реструктуризації може бути реалізована на добровільній основі тільки у тому разі, коли

нові зобов'язання визнаються пріоритетними щодо старих боргів. В іншому випадку очікувані платежі за старим боргом еквівалентні платежам за новим, який торгуватиметься з тим же дисконтом, як й існуючий. Зниження боргового тягара не відбувається.

Однією з найвідоміших ринкових схем реструктуризації державного боргу є надання кредиторам права продажу боргів із дисконтом за національну валюту, на яку в подальшому можна придбати акції національних компаній. Найчастіше використовується безпосередній обмін (своп) боргів на акції компаній, які перебувають у державній власності. Прибічники цього підходу стверджують, що своп дає змогу розв'язати дві проблеми – зменшити державний борг й забезпечити приплив капіталу в реальний сектор економіки. З одного боку, така схема передбачає зміни розкладу виплат й знижує короткострокове навантаження на бюджет. З другого – інвестор, що отримав акції в результаті обміну, насправді не робить реальних вкладень в економіку країни.

Існують певні проблеми, пов'язані з бюджетно-податковою політикою держави. У разі звичайної сек'юритизації одні державні зобов'язання обмінюються на інші державні зобов'язання. Тобто державний борг фактично обмінюється на зобов'язання приватного сектора. Для реалізації даної схеми державі спочатку необхідно знайти джерело коштів на купівлю акцій національних компаній (якщо акції перебувають у власності держави, то необхідно зважати на альтернативні витрати, пов'язані з відмовою від можливих приватизаційних доходів) [6].

Це можна зробити неінфляційним шляхом, наприклад, за допомогою додаткової внутрішньої позики. У такому разі зовнішній борг переводиться у внутрішній. Однак, як правило, країни, що мають проблеми із зовнішніми боргами, мають також і значний обсяг внутрішньої заборгованості. Таким чином, збільшується навантаження на бюджет, що призводить до зростання реальної вартості обслуговування внутрішнього боргу й справляє негативний вплив на економічну ситуацію в країні [3].

Як впливає із вище сказаного, однозначного способу розв'язання боргової проблеми не існує. Будь-яка програма реструктуризації потребує проведення відповідних розрахунків стосовно кожного випадку. При цьому аналіз можливих варіантів повинен враховувати не тільки економічні, але й, зокрема, політичні наслідки тих чи інших дій щодо суверенного боргу. Що стосується конкретних механізмів вирішення боргової кризи в Україні, то ринкові схеми реструктуризації, такі як сек'юритизація, кращі, а ніж списання боргу.

Але реструктуризація заборгованості – це лише відтермінування на певний час розрахунків за зовнішніми боргами. Необхідною передумовою забезпечення максимально сприятливих умов врегулювання зовнішнього боргу є створення переконливої програми дій, орієнтованих на продовження і прискорення ринкових реформ в Україні, поліпшення інвестиційного клімату, зміцнення демократичних інститутів. Реалізація програми повинна сприяти відновленню платоспроможності країни на базі поновлення економічного зростання як умови зміцнення довіри кредиторів та

інвесторів [2].

Насамперед необхідна розробка реального державного бюджету та скорочення його дефіциту, але не тільки шляхом математичних операцій. У програмі конкретних заходів щодо скорочення бюджетного дефіциту необхідно включити і послідовно втілювати у життя такі заходи, які б, по-перше, стимулювали надходження грошових засобів у бюджетний фонд країни, а по-друге – сприяли скороченню державних витрат.

План структурних реформ повинен включати заходи щодо реструктуризації підприємств, а також реформ в соціальній сфері, в трудових відносинах, житлово-комунальному господарстві, освіті, охороні здоров'я, пенсійному забезпеченні, системі соціального захисту, які б дали змогу підвищити ефективність використання коштів, що інвестуються, зменшити зобов'язання держави й тим самим створити реальні передумови для підвищення ділової активності суб'єктів фінансового ринку.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна сказати, що політика держави як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку капіталів закономірно призводить до утворення державного боргу, що поділяється на внутрішній і зовнішній. Зовнішні запозичення завжди пов'язані з досягненням задоволення інтересів держави через відповідну стратегію і тактику її уряду.

На сьогоднішній день Україна не має змоги відмовитися від державного запозичення. Тому що фінансування таких напрямів, як підтримка платіжного балансу, збереження валютних резервів, розбудова економіки, неможливе тільки за рахунок доходів бюджету, бо це призведе до зменшення обсягу видатків на промислове виробництво, сільське господарство, соціальну сферу, що спричинить тривалу стагнацію та зниження рівня життя в країні.

Але, як відомо, державний борг формується під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До перших з них можна віднести несприятливий інвестиційний клімат, трансформаційний склад виробництва і звуження на цій основі податкової бази, негативне сальдо торговельного балансу, переваження застарілої технологічної бази із значною мірою морального старіння і фізичного спрацювання основного капіталу, уповільнені темпи виробничого відтворення. Суб'єктивні фактори пов'язані з ситуативними прорахунками у тактиці впровадження реформ і фактичною відсутністю стратегії щодо розвитку фінансового ринку. До того ж мають місце спроби вирішення поточних проблем "у пожежному порядку".

Загалом українська бюджетна класифікація потребує доопрацювання та приведення її у відповідність із міжнародними стандартами статистики державних фінансів. Адже, як свідчить світовий досвід, правильно організована статистика державних фінансів дозволяє значно полегшити аналіз діяльності органів державного управління, закладає основу для здійснення якісної оцінки розміру державного боргу, спрощує його обслуговування.

За умов хиткої макроекономічної рівноваги, слабких результатів структурних перетворень і підвищен-

ня інфляційних очікувань зростаючі розміри державного боргу України можуть стати істотним фактором дестабілізації фінансової системи держави. Існує реальна загроза її перетворення на неплатоспроможного боржника.

Існування боргу створює реальні й потенційні проблеми. Наявність державного боргу потребує здійснення щорічних відсоткових платежів, які повинні фінансуватися за рахунок податкових надходжень. За стрімкого зростання таких видатків держава повинна або зменшувати видатки на фінансування соціально-економічних програм, або збільшувати свої доходи.

Кардинальним шляхом розв'язання проблеми боргів є "сценарій" розрахунків по них, тобто управління боргом, з орієнтацією на поступове абсолютне скорочення заборгованості та згладжування коливань в обслуговуванні боргу. В цьому вбачається основний зміст управління його динамікою. Така ситуація пов'язана не просто з досягненням збалансованого бюджету, а з наявністю сталого додатного сальдо (профіциту). Якщо доходи бюджету домінуватимуть над видатками, а виплати по державному боргу переважатимуть над новими запозиченнями, то можливою буде тенденція до його зменшення. Зрозуміло, що це орієнтири майбутнього, реалізація яких буде залежати від багатьох факторів.

Одним з першочергових завдань є зміна акцентів з кредитного фінансування на переважно інвестиційне фінансування, що допоможе ліквідувати негативні явища витіснення інвестицій у русі фінансових потоків. Одночасно треба активізувати роботу щодо залучення капіталів приватних інвесторів, захисту прав власності та співвласності у суспільних проектах, завершення створення вітчизняної депозитарної системи.

Доцільно започаткувати розробку державних інвестиційних програм, направивши на їх фінансування частину коштів, одержаних на ринку запозичень.

Також потребує розвитку повноцінний сектор муніципальних цінних паперів (місцевих облігацій) з метою диверсифікації напрямів прикладення капіталу на боргових ринках. Перерозподіл боргових зобов'язань між різними управліннями дозволить реалізувати регіональні програми, розширить можливості місцевого самоврядування і послабить тиск на загальнодержавний бюджет.

Аналіз стану державного боргу дає підстави зробити висновок, що головною проблемою для України є не створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій, отримання міжнародних кредитів, визначення нових джерел фінансування. Адже, в Україні переважають саме суб'єктивні причини формування зовнішнього боргу, що й стало тим каталізатором, який в останні роки неухильно вводить українську економіку у стан занепаду. А отже, насамперед, потрібно сприяти ефективності використання залучених фінансових ресурсів та посиленню контролю з боку держави за цільовим використанням коштів.

Список використаних джерел

1. Агапова Т.А., Серёгина С.Ф. Макроэкономика. Взаимосвязь внутреннего внешнего долга. Москва, 1999. 370 с.
2. Бедь В.В., Козут Ю.М. Фінанси: навч.-метод.

посіб. Ужгород, 2004. 267 с.

3. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки: пер. з нім. К.: Либідь, 2014. 654 с.

4. Верховна Рада України: Офіційний веб портал: Про державний бюджет України на 2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801.19?test=e6YMfZ0CyFNAqAB.ZixuVcjpHI4ics80msh8Ie6>;

5. Інформаційний портал про Світовий банк. URL: <http://www.worldbank.org/>

6. Киреев А.П. Прикладная макроэкономика. Москва, 2006. 456 с.

7. Міністерство фінансів України. Єдиний веб-портал використання бюджетних коштів: URL: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet>;

8. International Debt Statistics. World Bank URL: <http://data.topics.worldbank.org/debt/ids/country/UKR#void>

9. Bazhenova O., Bazhenova Y. Modeling the impact of the external shocks on the economy of Ukraine: DSGE approach. *Ekonomika*. 2016. P. 64.

10. Баженова О.В. Дослідження реакції малої відкритої економіки на зовнішньоекономічні збурення на основі динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги. *Ефективна економіка*. 2016, № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5239> (26.04.2018)

11. Баженова Ю.В. Застосування динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги для аналізу макроекономічної політики. *Актуальні проблеми економіки: зб. наук. пр.* 2009, № 7 (97). С. 261-266.

12. Офіційний сайт Державного комітету статистики URL: ukrstat.gov.ua.

References

1. Agapova T.A., Seryogina S.F. *Macroeconomics. Interconnection of internal external debt*. Moscow, 1999. 370 p.

(in Russian)

2. Bed V.V., Kogut Y.M. *Finance*. Uzhgorod, 2004. 267 p. (in Ukrainian)

3. Blankart C. *Public Finances in a Democracy: Introduction to Financial Science*: translate from German. Kyiv: Lybid, 2014. 654 p. (in Ukrainian)

4. Verkhovna Rada of Ukraine: Official web portal: About the state budget of Ukraine for 2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801.19?test=e6YMfZ0CyFNAqAB.ZixuVcjpHI4ics80msh8Ie6> (in Ukrainian)

5. Information portal on the World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/>

6. Kireev AP *Applied Macroeconomics*. Moscow, 2006. 456 p. (in Russian)

7. Ministry of Finance of Ukraine: Single Web. The portal of budget funds usage: URL: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet> (in Ukrainian)

8. International Debt Statistics. World Bank URL: <http://data.topics.worldbank.org/debt/ids/country/UKR#void>

9. Bazhenova O., Bazhenova Y. Modeling the impact of external shocks on the economy of Ukraine: DSGE approach. *Economics*. 2016. p. 64. (in Ukrainian)

10. Bazhenova O.V. Investigation of the reaction of a small open economy to foreign economic disturbances on the basis of a dynamic stochastic model of general equilibrium. *Effective economy*. 2016, № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5239> (26.04.2018) (in Ukrainian)

11. Bazhenova Y.V. The application of dynamic stochastic models of general equilibrium for the analysis of macroeconomic policy. *Actual problems of economism*. 2009, № 7 (97). pp. 261-266. (in Ukrainian)

12. Official site of the State Statistics Committee. URL: ukrstat.gov.ua (in Ukrainian)

РОЗДОБУДЬКО

Валерій Васильович
alta.audit@gmail.comк.е.н., доцент, Відкритий
міжнародний університет
розвитку людини "Україна"

УДК 657.6(075.8)

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПИТАНЬ АУДИТУ ПРИ
АУДИТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІPROBLEMS OF FORMING CUSTOMS AUDIT'S QUESTIONS BY
FINANCIAL INSTITUTIONS' AUDIT IN UKRAINE

Аудит фінансових установ покликаний значно підвищити суспільну довіру на ринку фінансових послуг. Ключові питання аудиту не є заміною чи доповненням коментарів менеджменту щодо діяльності підприємства. Завдання елемента «Ключові питання аудиту» – це забезпечення більшої прозорості для користувачів фінансової звітності. Ключові питання аудиту у звіті аудитора є стислим викладом питань з посиланнями на пов'язану інформацію, що розкривається у річному звіті.

* * *

Аудит финансовых учреждений призван повысить общественное доверие на рынке финансовых услуг. Ключевые вопросы аудита не являются заменой или дополнением комментариев менеджмента о деятельности предприятия. Задача элемента «Ключевые вопросы аудита» – это обеспечение большей прозрачности для пользователей финансовой отчетности. Ключевые вопросы в отчете аудитора является кратким изложением вопросов со ссылками на связанную информацию, которая раскрывается в годовом отчете.

* * *

Introduction. An audit of financial institutions is intended to significantly increase public confidence in the financial services market. The financial services market is dynamically developing and has prospects for further advancement due to elements of crisis in the market of banking services. The regulatory authority in the financial services market is the National Financial Services Regulatory Commission

Auditor's report (Independent Auditor's Report) is expanded to include the section Key Audit Matters. Key Audit Matters are not a replacement for or complementary to management's comments on the activities of the enterprise. They determine the impact. Key Audit Matters should draw attention of the users' of financial statements to the issues that required most attention of the auditors, in respect to how these issues are disclosed in the financial statements and the annual reporting.

Purpose. The objective of the item Key Audit Matters is to provide more transparency for users of financial statements.

Results. Determination of a number of Key Audit Matters depends on the auditor's professional judgment as for the significance of issues that require a lot of their attention.

The National Financial Services Regulatory Commission, by its Order No. 142 dated February 01, 2018, significantly expanded the list of issues that should be covered in the audit reports drawn up for non-bank financial institutions. According to this regulation, when preparing an auditor's report for 2017, the auditor is required to examine not only the correctness of financial statements and accounting in accordance with the conceptual framework for the preparation of financial statements, but also the compliance of activities of non-bank financial institutions with regulatory and legislative requirements.

Conclusion. The Key Audit Matters in the Independent Auditor's Report is a summary of issues with links to related information disclosed in the annual reporting. The Key Audit Matters considerably simplifies the processing of financial statements and the search by document, providing the users of financial statements with an understanding of the significance of the examination conducted by the auditors.

Ключові слова: аудит, фінансові установи, фінансова звітність, ключові питання при аудиті, елементи аудиторського висновку (звіту незалежного аудитора)

Ключевые слова: аудит, финансовые учреждения, финансовая отчетность, ключевые вопросы при аудите, элементы аудиторского заключения (отчета независимого аудитора)

Keywords: audit, financial institutions, financial statements, key audit matters, contents of auditor's report (independent auditor's report)

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Аудит фінансових установ покликаний значно підвищити суспільну довіру на ринку фінансових послуг. Ринок фінансових послуг динамічно розвивається та має значні перспективи розвитку у зв'язку з елементами кризових явищ на ринку банківських послуг. Регулятором на ринку фінансових послуг є Національна комісія з регулювання фінансових послуг.

Згідно даних оприлюднених на сайті Національної комісії з регулювання фінансових послуг, 2017 р. став

роком стрімкого зростання ринку фінансових послуг. Так, за даними Національної комісії з регулювання фінансових послуг, станом на 01.01.2018 р. на ринку фінансових послуг України працює близько 750 фінансових компаній, 450 ломбардів [1].

Відображення всіх елементів звіту незалежного аудитора (аудиторського висновку) є одним з основоположних аспектів здійснення аудиторської перевірки у відповідності до Міжнародних стандартів аудиту (МСА). Звіт незалежного аудитора (Висновок аудитора) розширено на секцію «Ключові питання аудиту».

Всім, хто відповідальний за складання фінансової звітності потрібно розуміти значення розширеного висновку аудиторів так само як і важливість їх ролі в цьому процесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У зв'язку з тим, що Аудиторська палата України з 1 липня 2017 р. запровадила в якості національних стандартів Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2015 р.) [2] питання щодо ключових питань аудиту в Україні не досліджувалось вітчизняними науковцями.

МЕТА даної **СТАТТІ** узагальнити, систематизувати та оцінити ключові питання аудиту фінансової звітності підприємств, що функціонують на ринку фінансових послуг України.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ключові питання аудиту не є заміною чи доповненням коментарів менеджменту щодо діяльності підприємства. Звісно, у деяких моментах прослідковувались зв'язки між ключовими питаннями аудиту та складними питаннями чи суттєвими судженнями у фінансовій звітності суб'єкта господарювання. Загальновідомо, що природа методології аудиту базується на ризиках (risk-based approach), що фокусує увагу аудитора на питаннях більшого ризику суттєвої помилки.

Задача ключових питань аудиту:

- 1) вказати, яким чином це вплинуло на процес аудиту;
- 2) звернути увагу користувачів на питання, які найбільше потребували уваги аудиторів;
- 3) визначити як ці питання розкриті у фінансовій звітності та річному звіті.

Можемо зробити висновок, що завдання ключових питань аудиту – забезпечення більшої прозорості для користувачів фінансової звітності.

Всі ці питання повинні обов'язково включені в звіт незалежного аудитора (аудиторський висновок), якщо це не суперечить законодавству чи конкретним юридичним вимогам щодо нерозкриття питання, або, у рідкісних випадках, аудитор вважає, що негативні наслідки такого розкриття будуть більшими, ніж користь від такого розкриття в інтересах громадськості.

На думку автора, однією з складних проблем є визначення кількості ключових питань аудиту, які необхідно розкрити при формуванні звіту.

У Міжнародних стандартах аудиту немає прописаної кількості ключових питань аудиту чи ліміту на їх розкриття у висновку. Як показує практика, аудитори можуть обговорювати з аудиторським комітетом як кількість ключових питань аудиту, так і формулювання (текст) цих питань у аудиторському висновку.

Винятком можуть бути суб'єкти господарювання, у яких було дуже мало операцій, і аудитори вважають, що немає питань, які потребують особливої уваги. У такому випадку, у звіті незалежного аудитора (аудиторському висновку) пишуть, що немає ключових питань аудиту, щодо яких аудитора могли б повідомити користувачів фінансової звітності підприємства.

Можемо зробити висновок, що кількість ключових питань аудиту залежить від судження аудиторів щодо важливості питань, які потребували значної уваги незалежного аудитора.

Розглядаючи особливості аудиту щодо суб'єктів господарювання, що функціонують на ринку фінансових послуг, необхідно звернути увагу, що крім підтвердження достовірності та повноти річної фінансової звітності, а також результатів перевірки дотримання фінансовою установою вимог МСФЗ та МСБО, Нацкомфінпослуг встановила, що аудиторський висновок повинен додатково включати ключові (суттєві) аспекти діяльності фінансової установи та дотримання нею законодавчих та регуляторних вимог.

Національна комісія, що здійснює регулювання фінансових послуг своїм розпорядженням № 142 від 01 лютого 2018 р. значно розширила перелік питань, які повинні бути висвітлені в аудиторських висновках, складених для небанківських фінансових установ [3]. Відповідно до нормативного документу, при складанні аудиторського висновку за 2017 р. аудитор зобов'язаний перевіряти не тільки правильність складання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку відповідно до концептуальної основи складання фінансової звітності, а й відповідність діяльності небанківських фінансових установ регуляторним та законодавчим вимогам.

Визначення цих суттєвих аспектів діяльності є ключовими питаннями аудиту в розумінні міжнародних стандартів аудиту [2].

Основними ключовими (суттєвими) аспекти аудиту суб'єктів господарювання, що функціонують на ринку фінансових послуг є:

1. Інформація щодо ключових питань аудиту:
 - оцінку подальшої безперервної діяльності фінансової установи;
 - формування (зміну) статутного капіталу;
 - достовірність оцінки активів фінансової установи за їх справедливою вартістю;
 - дотримання порядку знецінення активів;
 - наявність / відсутність активів на тимчасово окупованих територіях та їх оцінка;
 - визнання доходу, отриманого від інвестування активів;
 - операції з пов'язаними особами;
 - обов'язкові критерії та нормативи, а саме: достатність капіталу, платоспроможність, ліквідність, прибутковість, якість активів та ризиковість операцій;
 - формування резервів;
 - судові позови та їх можливість їх суттєвого впливу на діяльність фінансової установи;
 - структура інвестиційного портфелю фінансової установи;
 - суттєві операції фінансової установи (операції, які становлять 10 % і більше від загального розміру активів);
 - застосовані до фінансової установи заходи впливу;
 - розмір дебіторської заборгованості, яка виникла за не фінансовими операціями;
 - порядок, розмір та строк залучення субординованого боргу;

- наявність прострочених зобов'язань.
- 2. Дотримання законодавчих вимог та нормативних актів:
 - відповідність Правилам про надання фінансових послуг, вимогам чинного законодавства України;
 - відповідність Договорів про надання фінансових послуг Правилам про надання фінансових послуг, затверджених фінансовою установою;
 - виконання вимог щодо надання інформації споживачам фінансових послуг;
 - відповідність приміщення регуляторним вимогам;
 - своєчасне та достовірне інформування Нацкомфінпослуг про зміни в інформації щодо фінансової установи;
 - дотримання фінансовою установою обмежень щодо суміщення провадження господарської діяльності та залучення активів від фізичних та юридичних осіб;
 - належні заходи безпеки, в тому числі: наявність сейфів для зберігання грошових коштів, встановлення охоронної сигналізації, дотримання вимог щодо проведення готівкових розрахунків;
 - розкриття в повному обсязі по інформації щодо змісту статей балансу, питома вага яких 5 % й більше, а саме: дебіторська заборгованість, інші поточні зобов'язання.

Виходячи з вище викладеного, можемо зробити висновок, що відповідно до методичних рекомендацій Нацкомфінпослуг [3], при складанні аудиторського висновку за 2017 р. аудитор зобов'язаний перевіряти не тільки правильність складання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ і МСБО, а й відповідність діяльності небанківських фінансових установ регуляторним та законодавчим вимогам.

ВИСНОВКИ

1. Ключові питання аудиту повинні звернути увагу користувачів фінансової звітності на питання, які найбільше потребували уваги аудитів щодо того як ці питання розкриті у фінансовій звітності та річному звіті.
2. Завдання елемента «Ключові питання аудиту» – це забезпечення більшої прозорості для користувачів фінансової звітності.
3. Визначення кількості ключових питань з аудиту залежить від судження аудиторів щодо важливості питань, які потребували значної їхньої уваги.

4. Звіт аудиторів є більш прозорим щодо важливих аспектів аудиту, краще описує, що являє собою аудит та що аудитори роблять. Параграф Ключові питання аудиту у звіті незалежного аудитора є стислим викладом питань з посиланнями на пов'язану інформацію, що розкривається у річному звіті. Параграф Ключові питання аудиту значно спрощує обробку фінансової звітності та пошук по документу, даючи користувачам фінансової звітності розуміння важливості проведеної аудиторами роботи.

Список використаних джерел

1. Реєстр Національної комісії з регулювання фінансових послуг URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finance-servisykh-ustanov.html>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2015 р.) URL: <http://www.apu.com.ua/1038-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnykh-poslug-vidannya-2015-roku>
3. Про затвердження методичних рекомендацій, що подаються до Національна комісія, що здійснює регулювання фінансових послуг, за результатами аудиту річної звітності та звітних даних за результатами 2017 р. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/ROZPORYADGHRNYA/2018/01-02/R-142.pdf>.
4. Ден Монтгомері Ключові питання аудиту. Що мають знати відповідальні за фінансову звітність, зокрема, менеджмент URL: <https://stakeholder.com.ua/expertise/klyuchovi-pitannya-audit-u-shho-mayut-znati-vidpovidalnyi-za-finance-servisy-zvitnist-zokrema-menedzhment.html>.

References

1. The information of the Order of the National Financial Services Regulatory Commission URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finance-servisykh-ustanov.html>. (in Ukrainian)
2. International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services (2015 edition) URL: <http://www.apu.com.ua/1038-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnykh-poslug-vidannya-2015-roku>. (in Ukrainian)
3. On Approval of Methodological Recommendations submitted to the National Financial Services Regulatory Commission, based on the results of the audit of the annual reports and the reporting data for the results of 2017. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/ROZPOR_YADGHRNYA/2018/01-02/R-142.pdf. (in Ukrainian)
4. Dan Montgomery Key Audit Matters. What those responsible for financial statements, in particular, management, should know. URL: <https://stakeholder.com.ua/expertise/klyuchovi-pitannya-audit-u-shho-mayut-znati-vidpovidalnyi-za-finance-servisy-zvitnist-zokrema-menedzhment.html>. (in Ukrainian)

РУБАН

Ліна Олегівна
lina.ruban@ukr.net

УДК 334.716:331.2

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

ВЛАСЕНКО

Олена Олександрівна
vlasenkoelal@gmail.comFACTOR ANALYSIS OF PROFITABILITY
ON LABOUR COSTSк.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів
Київського торговельно-
економічного університетустудент, Харківський
інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного
університету

Стаття присвячена питанню аналізу витрат на оплату праці. Надано огляд найбільш розповсюджених підходів до аналізу витрат на оплату праці та висвітлено їх недостатню інформативність для здійснення управління даними витратами. Розроблено факторну модель аналізу рентабельності витрат на оплату праці, яка враховує вплив таких факторів, як чиста рентабельність продажу, коефіцієнт оборотності товарної продукції, продуктивність праці та середня заробітна плата. Описано економічний зміст впливу запропонованих факторів на рівень рентабельності витрат на оплату праці.

* * *

Статья посвящена вопросу анализа расходов на оплату труда. Дан обзор наиболее распространенных подходов к анализу расходов на оплату труда и освещена их недостаточная информативность для проведения управления данными расходами. Разработана факторная модель анализа рентабельности расходов на оплату труда, которая учитывает влияние таких факторов, как чистая рентабельность продаж, коэффициент оборачиваемости товарной продукции, производительность труда и средняя заработная плата. Описан экономический смысл влияния предложенных факторов на уровень рентабельности расходов на оплату труда.

* * *

Introduction. In accordance with modern market requirements, each enterprise should pay maximum attention to the efficiency of the use of resources. But, for the most part, the consideration of this issue is to increase the efficiency of the use of material resources, while the system and wage fund remain almost non-illuminated at a time when the level of efficiency of the operation of the enterprise depends on the labour force itself.

Purpose. The purpose of the research is to consider the theoretical basis for assessing the efficiency of using labour costs at enterprises and constructing a factor analysis model for profitability of labour costs.

Results. Of great importance for assessing the effectiveness of the use of labour resources in a market economy is the rate of return on labour costs, which allows you to assess the level of efficiency of expenditures aimed at the payroll. The factor analysis of the profitability of labour costs, which takes into account the influence of factors such as net profitability of sales, turnover rate of commodity products, labour productivity and average wages by the enterprise, is developed. The economic content of the influence of the proposed factors on the level of profitability of labour costs is described. Thus, the average wage characterizes the level of remuneration for the investigated enterprise, the excessive growth of which leads to a reduction in the profitability of labour costs, and a reduction - to a decrease in labour productivity, as the incentive function of wages is lost. Labour productivity characterizes the efficiency of the use of labour resources in production, and the turnover of commodity products - the process of transformation of commodity products into revenue from sales, that is, the transition from the production sphere to the sphere of circulation. The net profitability of sales characterizes the final stage of the formation of efficiency - the efficiency of the process of selling products (goods, works, services).

Conclusion. The proposed model includes factors characterizing various stages of the process of formation of profitability of labour costs.

Ключові слова: витрати на оплату праці, заробітна плата, фонд оплати праці, рентабельність витрат на оплату праці, факторний аналіз

Ключевые слова: расходы на оплату труда, заработная плата, фонд оплаты труда, рентабельность расходов на оплату труда, факторный анализ

Keywords: labour costs, wages, payroll, profitability on labour costs, factor analysis

ВСТУП

Відповідно до сучасних вимог ринку, кожне підприємство має приділяти максимальну увагу своїй конкурентоспроможності. При цьому акцент робиться на ефективності використання ресурсів підприємством. Але, здебільшого, розгляд цього питання зводиться до підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, при тому, що система та фонд оплати праці залишаються майже не висвітленими в той час, коли саме від трудових ресурсів залежить рівень ефективності функціонування підприємства. І за

цих умов раціональне використання фонду оплати праці є пріоритетним питанням для вирішення. Питання аналізу витрат на оплату праці їх ефективності та аналізу було досліджено і висвітлено у працях багатьох вітчизняних науковців, серед них: О.В. Гамова, О.А. Грішнова, О.О. Сукач, С.Б. Алферова, О.А. Дорошніна, А.А. Котвицький, О.Ф. Черненко, А.Г. Семенов, А.В. Базиліук, М.В. Корягін та інші. Однак, наразі існуючі методи аналізу величини фонду оплати праці не дають відповідь на питання, як ефективність роботи підприємства залежить від рівня оплати праці.

МЕТА РОБОТИ полягає у розгляді теоретичних засад оцінки ефективності використання витрат на оплату праці на підприємствах та побудові факторної моделі аналізу рентабельності витрат на оплату праці.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною і методологічною основою дослідження є праці вітчизняних фахівців у галузі управління витратами на оплату праці підприємств, законодавчі акти і нормативні документи Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України з питань регулювання плати праці. При проведенні дослідження використано методи аналізу та синтезу, логічного узагальнення, формалізації, моделювання факторних систем.

РЕЗУЛЬТАТИ

Праця, людський капітал, є складовою економічних ресурсів, тому її ефективність та продуктивність мають бути одними з першочергових завдань для вирішення [2]. Ключовим моментом при обговоренні ефективності праці є понесені підприємством витрати, спрямовані на її оплату – заробітна плата. Відповідно до Закону України «Про оплату праці», заробітною платою є винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [4]. Тоді як під фондом оплати праці розуміють кошти, які за певний період нараховуються підприємством своїм працівникам до виплати, у відповідності до чинного трудового законодавства.

Так, О.В. Лиходєдова розглядає витрати на персонал як інвестиційний канал, який в залежності від зростання відповідних витрат, спроможний принести додаткову вигоду, у вигляді прибутку в майбутньому, підприємству [6]. Подібної думки притримуються й В.В. Сьомченко та А.С. Саркісян. Вони розглядають рівень залежності досягнення спільних для підприємства та працівників цілей, з використанням принципів мотивації працівників, у розрізі підвищення витрат на оплату праці [8]. На думку Т.Н. Долініної, формування та обґрунтування політики підприємства стосовно оплати праці, здійснюється на базі оцінки ефективності використання фонду заробітної плати. Відповідно, методика здійснення аналізу ефективності використання фонду заробітної плати повинна включати у себе показники, які усебічно розкривають це питання, зокрема такий підхід передбачає використання показників чотирьох груп:

- 1) показники пропорційності – характеризують співвідношення темпів зростання обсягу продукції і фонду заробітної плати, а також продуктивності праці і середньої заробітної плати;
- 2) показники зарплатомісткості – дозволяють визначити питому вагу фонду заробітної плати як у витратах виробництва, так і у вартості продукції;
- 3) показники зарплатовіддачі;
- 4) показники рентабельності [4].

При цьому, О.В. Гамова пропонує при проведенні аналітичних розрахунків у розрізі ефективного використання фонду оплати праці, спиратися на скорочену методику, яка включає такі показники: зарплатовіддача; питома вага заробітної плати в загальній сумі

витрат виробництва; питома вага заробітної плати в обсязі товарної продукції; рівень рентабельності заробітної плати [1].

Найбільш розповсюдженим і найбільш ємним на думку багатьох авторів, є показник зарплатовіддачі, який характеризує вартість виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), що припадає на 1 грн. фонду оплати праці). Але сьогодні деякі науковці, сходяться на думці, що показник зарплатовіддачі не може у повній мірі оцінити ефективність заробітної плати, особливо через суперечливості вибору бази розрахунку. Цієї думки притримуються такі науковці, як О.О. Сукач, С.Б. Алферова, А.А. Котвицький, О.Ф. Черненко та інші. Також, Н.В. Іванчук пропонує розрахунок коефіцієнту закріплення фонду оплати праці як величини фонду оплати праці, що припадає на 1 грн. чистого доходу або собівартості реалізованої продукції) [5]. Позитивним для підприємства є зменшення цього показника щодо попередніх періодів.

Але всі вищеперераховані підходи мають під собою розгляд системи витрат на оплату праці досить відокремлено. На нашу думку, це питання слід вивчати комплексно, з використанням методів факторного аналізу.

З метою удосконалення оцінки показника зарплатовіддачі О.О. Сукач пропонує до розгляду індексну мультиплікативну трифакторну модель:

$$ЗВ = \frac{ВР}{ФОП} = \frac{ФОЗП}{ФОП} \times \frac{ВР}{П} \times \frac{П}{ФОЗП} = (1) \\ = nвФОЗП \times \frac{1}{Pn} \times Розп$$

де $ВР$ – виручка від реалізації продукції у вартісному вигляді;

$ФОЗП$ – фонд основної заробітної плати;

$П$ – прибуток від реалізації;

$nвФОЗП$ – питома вага фонду основної заробітної плати в структурі фонду оплати праці;

$1/Pn$ – обернений показник рентабельності продажів (обсяг реалізації продукції підприємства на 1 грн. прибутку);

$Розп$ – рентабельність основної заробітної плати (відношення прибутку від реалізації до фонду основної заробітної плати) [7].

Цей показник, на думку О.О. Сукач, виокремлює стимулюючий характер заробітної плати і дає змогу визначити ступінь залежності підвищення ефективності праці від зростання у витратах оплати праці частки, що припадає на основну заробітну плату. Однак, у даній факторній моделі зарплатовіддача подається як обернений показника до рентабельності продажів, тоді як при збалансованому розвитку підприємства обидва ці показники мають мати тенденцію до зростання.

Також, Т.Н. Долініна, Н.В. Іванчук та О.О. Сукач у своїх роботах звертають увагу на те, що велике значення для оцінювання ефективності використання трудових ресурсів в умовах ринкової економіки має показник рентабельності витрат на оплату праці, який дозволяє оцінити рівень ефективності витрат, спрямованих на фонд оплати праці [3, 5, 6]:

$$P = \frac{ПР}{ФОП} \times 100, \quad (2)$$

де P – рентабельність витрат на оплату праці;
 $ФОП$ – фонд оплати праці підприємства за період;
 $ПР$ – прибуток підприємства (валовий, операційний, чистий).

Авторами, у свою чергу, пропонується шляхом моделювання формули (2) способом розширення факторних систем побудувати чотирифакторну модель рентабельності витрат на оплату праці, яка матиме вигляд:

$$R_{\text{ФОП}} = \frac{ЧП}{ФОП} = \frac{ЧП}{ВР} \times \frac{ВР}{ТП} \times \frac{ТП}{Ч} \times \frac{Ч}{ФОП}, \quad (3)$$

$$= R_{\text{пр}} \times \text{Коб}_{\text{ТП}} \times \text{ПП} \div \overline{ЗП}$$

де $ЧП$ – чистий прибуток;

$ФОП$ – фонд оплати праці;

$ВР$ – виручка від реалізації продукції;

$ТП$ – товарна продукція;

$Ч$ – середньооблікова чисельність персоналу;

$R_{\text{пр}}$ – чиста рентабельність продажу;

$\text{Коб}_{\text{ТП}}$ – коефіцієнт оборотності товарної продукції;

ПП – продуктивність праці персоналу;

$\overline{ЗП}$ – середня заробітна плата.

Кожен з включених до факторної моделі показників має певний економічний зміст щодо формування рентабельності витрат на оплату праці. Так, середня заробітна плата характеризує рівень оплати праці на досліджуваному підприємстві, надмірне зростання якого веде до зниження рентабельності витрат на оплату праці, а зменшення – до зниження продуктивності праці, оскільки втрачається стимулююча функція заробітної плати. Продуктивність праці характеризує ефективність використання трудових ресурсів у виробництві, а оборотність товарної продукції – процес трансформації товарної продукції у виручку від реалізації, тобто перехід від виробничої сфери до сфери обігу. Чиста рентабельність продажу характеризує кінцевий етап формування ефективності – ефективність процесу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Таким чином, запропонована модель включає фактори, що характеризують різні етапи процесу формування рентабельності витрат на оплату праці.

ВИСНОВКИ

У сучасних економічних умовах, коли певна частина вітчизняних підприємств відчуває складності з реалізацією продукції внаслідок складної політичної та демографічної ситуації, недостатньо оцінювати ефективність використання витрат на оплату праці лише за результативністю виробничої діяльності, тобто за рівнем показника зарплатовіддачі. Доцільно більше уваги приділити показникам рентабельності витрат на оплату праці. Запропонована авторами факторна модель надає можливість визначити залежність

рівня прибутковості витрат на оплату праці від таких факторів, як чиста рентабельність продажу, коефіцієнт оборотності товарної продукції, продуктивність праці та середня заробітна плата по підприємству.

Список використаних джерел

1. Гамова О.В. Методичні засади кількісної оцінки ефективності оплати праці на промисловому підприємстві. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3. С. 125-127.
2. Грішнова О.А. Ефективність праці. URL: http://pidruchniki.com/19741207/ekonomika/efektivnist_pratsi (дата звернення: 01.06.2018).
3. Долинина Т.Н. Оценка эффективности использования фонда заработной платы. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2008. № 32. С. 98-103.
4. Закон України «Про оплату праці»: чинне законодавство України зі змінами та доп. станом на 01.01.2017 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення: 01.06.2018).
5. Іванчук Н.В. Теоретичні засади оцінки фонду оплати праці підприємства. *Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво національного університету Острозька академія*. 2009. Вип. 12. С. 30-38.
6. Сукач О.О. Показники ефективності витрат на оплату праці. *Науковий вісн. Одеськ. нац. економ. ун-ту*. 2013. №3 (182). С. 168-176.
7. Сукач О.О. Факторний аналіз показника зарплатовіддачі на підприємстві. *Науковий вісн. Херсон. держ. ун-ту*. 2014. Вип. 6 (ч. 1). С. 158-161.
8. Сьомченко В.В., Саркісян А.С. Проблеми оплати праці та аналіз ефективності використання трудових ресурсів на ТОВ «Компанія Система». *Вісн. Запорізьк. нац. ун-ту*. 2015. №3 (27). С. 165-173.

References

1. Gamova O.V. Methodical principles of quantitative estimation of the efficiency of labor remuneration at an industrial enterprise. *Economic Bulletin Donbass*. 2010. № 3. pp. 125-127. (in Ukrainian)
2. Dolina T.N. Estimation of efficiency of using the wage fund. *Bulletin of socio-economic research*. 2008. № 32. pp. 98-103. (in Ukrainian)
3. Grishnova O.A. Labor efficiency URL: http://pidruchniki.com/19741207/ekonomika/efektivnist_pratsi (01/06/2018). (in Russian)
4. The Law of Ukraine "On Remuneration of Labor": the current legislation of Ukraine with amendments and additional. as of 01.01.2017 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-av> (Applying Date: 01.06.2018). (in Ukrainian)
5. Ivanchuk N.V. Theoretical foundations of the enterprise remuneration fund. *Collection of scientific works. Ostrog: Publishing House of the National University of Ostroh Academy*. 2009. Issue 12. pp. 30-38. (in Ukrainian)
6. Sukach O.O. Indicators of the efficiency of labor costs. *Scientific work. Odessa nats economist un-th* 2013, No. 3 (182). pp. 168-176. (in Ukrainian)
7. Sukach O.O. Factor analysis of the indicator of salary at the enterprise. *Scientific Herald of Kherson state university* 2014. Issue 6 (part 1). pp. 158-161. (in Ukrainian)
8. Somchenko V.V., Sarkisyan A.S. Problems of wages and analysis of the efficiency of labor resources utilization at OOO «Company Systema». *Herald of Zaporizhia national university*. 2015. No. 3 (27). pp. 165-173.

САРАНА

Леся Анатоліївна

УДК 334.724.4:332

СУКАЧ

Олена Миколаївна
sukach.o.m@gmail.comРЕГІОНАЛЬНІ КЛАСТЕРИ:
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУTHE REGIONAL CLUSTERS:
COMPETITIVENESS AND ECONOMIC
GROWTH OF THE REGIONк.е.н., доцент кафедри,
Східноєвропейський
університет економіки і
менеджментук.е.н., доцент кафедри,
Східноєвропейський
університет економіки і
менеджменту

Сучасна практика забезпечення регіонального розвитку значно змінилася за останнє десятиліття. Вагомого значення набувають питання використання регіональних кластерів, як дієвого інструменту забезпечення розвитку регіонів. У статті досліджено та визначено – роль й місце регіональних економічних кластерів, як організаційно-економічних ресурсів регіонального розвитку. За результатами дослідження обґрунтовано підходи формування регіональних економічних кластерів, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності регіональної економіки.

* * *

Современная практика регионального развития значительно изменилась за последнее десятилетие. Большое значение приобретают вопросы использования региональных кластеров, как действенного инструмента обеспечения развития регионов. В статье исследованы и определены – роль и место региональных экономических кластеров, как организационно-экономических ресурсов регионального развития. По результатам исследования обоснованы подходы формирования региональных экономических кластеров, которые будут способствовать повышению конкурентоспособности региональной экономики.

* * *

Introduction. Regional-scale economic development practice has evolved considerably in the past few decades. Interest in regional clusters and their role in economic development has grown substantially over the last several years among academics, economic development professionals, and firm managers. The main reasons have been the increased intensity of interregional and international competition in the world economy, the apparent shortcomings of traditional regional development models and policies, and the emergence of successful clusters of firms and industries in many nations around the world. One result has been a proliferation of cluster-based economic development policies.

Purpose. The article is related to functional priorities of modern development of regional economy. It deals with the role of regional economic clusters as organizational and economic territorial resources for development of the region.

Results. Research over the last decade has shown that regional clusters are a prominent feature of successful and growing economies: They drive competitiveness and entrepreneurship, and underlie new business growth. Cluster-based economic development practice is shown to involve significant parts reasoned decisions and unrealistic aspirations, and seems well-suited to encouraging a dual focus on firms currently in the region and those which might locate there. This last finding is likely to be one of the enduring strengths of cluster policy, in that it forces economic development organizations to take the concerns of local firms seriously while allowing a large role for traditional marketing and recruitment.

Conclusion. However, the existence of a cluster will in itself not strengthen the competitiveness of a region. One of the central tenets of the cluster-based model of economic development is that the most economically successful regions have managed to knit together companies, teaching and research institutions, and government at multiple levels to create uniquely competitive industries. The success of the has been the forging of new relationships and partnerships in region between industry, government, the university and other agencies or non-profit entities, the increased understanding of economic development issues in region. Cluster based economic development policy is now deployed world-wide through new organizations or institutions focused on collaboration and collective action that are neither government agencies nor private, for-profit firms.

Ключові слова: кластер, регіон, економічний кластер, ресурси, регіональний розвиток, суб'єкти господарювання

Ключевые слова: кластер, регион, экономический кластер, ресурсы, региональное развитие, субъекты хозяйствования

Keywords: cluster, region, economic cluster, resources, regional development, subjects of management

ВСТУП

Забезпечення сталого розвитку, на етапі децентралізації, вимагає максимального використання ресурсного потенціалу регіону. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів та недостатності власного капіталу, розвиток регіонів неможливий без інвестиційної підтримки, як з боку уряду, так й приватного капіталу. Вагомого значення набуває питання подальшого впровадження та вдосконалення створення регіональних кластерів. Адже концепція кластерного розвитку регіонів дозволяє по-новому оцінити потенційні мож-

ливості регіону, бізнесу та уряду, щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Сучасний етап економічного розвитку, визначає, що кластери, в основному, формують регіональні інноваційно-промислові об'єднання, які підтримуються на місцевому рівні.

Дослідження теорії кластерів, у сучасній науковій літературі, поділяються на два блоки. Прихильники погляду щодо кластероутворення з позиції регіонального підходу (І.Г. фон Тюнен, М. Вебер, А. Сміт, П. Савицький, Й. Шумпетер та інші), вважають, що

визначальним формуванням кластерів є отримання зовнішніх ефектів, пов'язані з масштабами виробництва. У свою чергу А. Арзуманян, М. Войнаренко, М. Енрайт, П. Потье, С. Соколенко та інші вивчають внутрішні фактори розвитку [5, с. 9-10].

Проте, не зважаючи на значну кількість досліджень у цій царині, і до тепер, питання створення регіональних кластерів потребують подальшої наукової розробки, теоретико-методологічного обґрунтування, а також створення відповідної методологічної та правової бази. Також існує проблема державної підтримки створення регіональних економічних кластерів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основою дослідження є аналіз сучасних принципів та підходів щодо теорії кластероутворення, а також обґрунтування пропозицій стосовно створення та функціонування регіональних кластерів, які забезпечать конкурентоспроможність регіональної економіки та сталий регіональний розвиток.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасній літературі зустрічаються різні визначення терміну «кластер». Узагальнюючи наукові розробки вітчизняних та західних учених [1, 2, 7, 10], під кластерами доцільно розуміти:

- регіонально обмежені форми економічної активності в межах споріднених секторів, зазвичай прив'язаних до наукових установ;
- обмежений виробничий сектор, споріднені етапи виробничого процесу якого створюють основу кластера;
- високорозвинені галузі регіону, які формують основу його фінансового потенціалу.

Поряд із загальним поняттям «кластер» виділяються поняття «промисловий кластер», «регіональний кластер», «регіональний промисловий кластер», «економічний кластер», «інноваційний кластер» та інші.

Наприкінці ХХ ст., в економічному вжитку, з'явився поняття «економічний кластер». Засновником якого був М. Портер, який обґрунтував, що конкурентоспроможність підприємства багато в чому визначається конкурентоспроможністю його економічного оточення, конкурентоспроможності галузі не розповсюджуються рівномірно по всій економіці країни, а об'єднуються в так звані кластери [7, 8].

Отже, економічні кластери, на думку Е. Фезера – це не лише пов'язані галузі та інституції, а швидше інститути, що пов'язані між собою, конкурентоспроможність яких визначається їхніми взаємозв'язками [11]. У свою чергу, регіональні кластери – це промислові кластери, які сконцентровані географічно та мають спільний ринок праці й інфраструктуру (М. Бергам та Е. Фезер) [10].

На думку, К. Дудкіної «регіональні кластери – це кластери, які забезпечують важливе бачення внутрішніх властивостей виробничого потенціалу регіону та обмежень, що існують для їх майбутнього розвитку [3, с. 8]. Вона вважає, що кластери є конкурентоспроможною організаційною формою територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, які дають максимальний господарсько-соціальний ефект через мінімізацію видатків у порівняно

подібних галузях [3, с. 11].

Світовий досвід показав, що кластерний підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торговельних та професійних асоціацій, дослідницьких та освітянських закладів в інноваційному процесі [1].

Учасники кластера здійснюють співробітництво на засадах довгострокових та стійких зв'язків, але при цьому на створюється юридична особа. Позаяк, кластерний підхід формує такий економічний механізм взаємовідносин, що дозволяє отримувати прибуток, еквівалентний витратам усіх учасників кластера. Економічний кластер може бути більш ефективним, якщо створюється за принципом «знизу до гори». Тобто, з метою підвищення власної конкурентоспроможності, представники бізнесу приймають рішення про об'єднання, з метою завоювання певних сегментів ринку. Відтак, при створенні економічного регіонального кластера, доцільним є переважання принципу кооперації.

Отже, перевагами організації бізнесу в межах регіональних економічних кластерів є: отримання інтеграційного та синергетичного ефектів. Тобто, не зважаючи на форму представлення бізнес може отримувати результативність, інтегруючись у регіональний простір. Синергетичний підхід, у свою чергу, передбачає – отримання вигоди не від об'єднання ресурсів, а шляхом використання можливостей структур що входять до кластера [6].

Через призму виконаного дослідження, щодо поняття кластерів, їхнього різновиду та принципів створення, нами обґрунтовано підхід визначення економічного регіонального кластера, на основі його складових (рис. 1).

На основі зазначених підходів, характерними ознаками регіональних економічних кластерів доцільно є:

наявність конкурентних переваг, що дозволяють займати більше вигідні позиції на міжнародних та національних ринках, а також високого експортного потенціалу учасників кластера;

економічно-вигідне розташування регіону, наявність ресурсного та інтелектуального капіталу, для формування конкурентних переваг створення кластера;

об'єднання великої кількості представників бізнесу та влади спрямоване на досягнення позитивного ефекту кластерної взаємодії;

створення системи ефективної взаємодії між учасниками кластера;

значні показники темпів росту нових робочих місць, прибутків і рентабельності учасників кластера тощо.

Таким чином, економічний регіональний кластер, як просторова економічна система, має відповідати таким критеріям:

- об'єднання може бути представленим в особі одного суб'єкта господарювання;

- учасниками економічного регіонального кластера можуть бути товариства, що є суб'єктами цивільно-правових відносин;

- єдина політика взаємодії для всіх учасників кластера тощо.

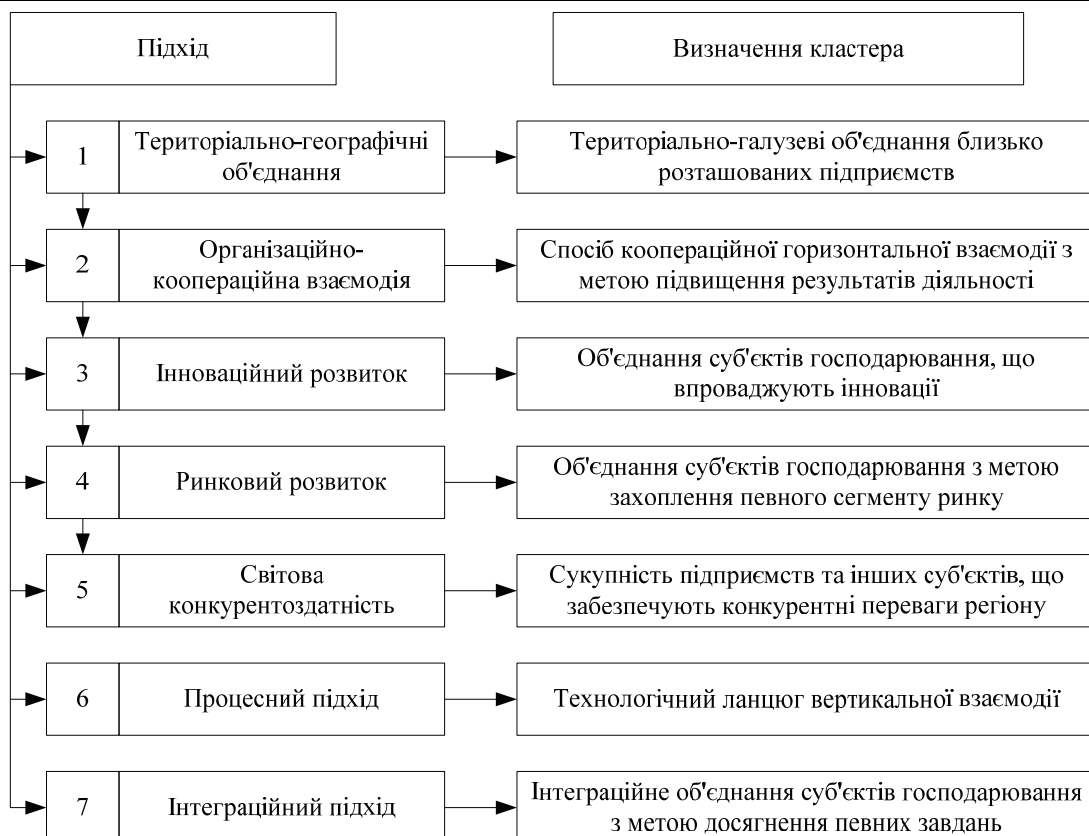


Рис. 1. Визначення регіональних економічних кластерів на основі інтегрованих підходів
[побудовано авторами]

Але без участі та підтримки з боку уряду, неможливе ані створення, ані ефективне функціонування регіональних економічних кластерів [4]. Відтак, з метою підтримки організаційного розвитку економічних регіональних кластерів із боку уряду, доцільним є впровадження таких заходів [9]:

формування координаційних заходів, щодо створення спеціалізованих кластерів;

розробка загальнодержавної стратегії, спрямованої на створення сприятливих умов розвитку регіонального економічного кластера, його функціонування, заснованої на аналізі витрат та вигод розвитку кластера;

установлення ефективної інформаційної взаємодії між учасниками кластера;

реалізація заходів щодо стимулювання співпраці між суб'єктами господарювання, що є учасниками регіонального економічного кластера тощо.

ВИСНОВКИ

Отже, кластерна організація дозволяє досягнути максимальної ефективності функціонування суб'єктів-учасників кластера, оскільки вони об'єднуються з метою досягнення економічної ефективності власної діяльності, мають спільні зв'язки, розширений доступ до виробничих, трудових та фінансових ресурсів, та каналів збуту продукції чи послуг. А, саме, регіональні економічні кластери виступають складовим механізмом взаємодії інституцій регіону в межах реалізації стратегії розвитку регіону. Подальший розвиток регіональних економічних кластерів сприятиме узгодженості галузевих програм із програми соціально-економічного розвитку регіону.

Тому, сучасний розвиток регіональних економіч-

них кластерів є ефективним способом залучення прямих іноземних інвестицій, та перспективною організаційною формою управління соціально-економічними процесами в регіонах. Саме вони сприятимуть швидкому економічному зростанню, відродженню вітчизняного виробництва, розвитку виробничої співпраці на основі спеціалізації й кооперування, підвищенню ефективності інноваційного розвитку регіонів.

Поряд із діяльністю бізнесу, щодо створення та реалізації регіональних економічних кластерів, держава має не лише сприяти формуванню кластерів, але й стати учасником нових підприємств, які раніше навіть не контактували між собою. У свою чергу, це дозволить створити нові варіанти партнерств, мобілізувати ресурси малого та середнього бізнесу з метою зміцнення конкурентоспроможності регіональної економіки та забезпечення сталого, як регіонального, так і загальнодержавного розвитку.

Список використаних джерел

1. Вишнякова І.В. Досвід становлення та розвитку кластерів в окремих країнах північної, східної і центральної Європи. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1 (9). С. 184-193.
2. Волкова Н.Н., Сахно Т.В. Промышленные кластеры. Полтава: АСМІ, 2005. 282 с.
3. Дудкіна К.А. Кластери як форма ринкової централізації в умовах сучасних світогосподарських відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. Київ, 2004. 15 с.
4. Кластери та інноваційний розвиток України. Український фонд підтримки підприємництва. URL: http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf
5. Формування територіальних кластерів як інстру-

менту регіонального розвитку: наук. розробка / В.В. Мамонova, Ю.О. Куций, О.М. Макаренко та ін. К., 2013. 36 с.

6. Паньков В.С. Реалізація методології кластерних технологій у системі регіонального менеджменту. Бізнес у законі. 2010. №1. С. 271-274.

7. Портер М. Конкуренція [перекл. з англ.]. М.: В-во. будинок "Вільямс", 2006. 608 с.

8. Портер М. Міжнародна конкуренція. М.: Міжнародні відносини, 1993. 896 с.

9. Посібник з кластерного розвитку. Україна. Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах. EuropeAid/121495/C/SV/UA. URL: <http://economymk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.

10. Bergman E.M., Feser E.J. *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Morganton, WV: Regional Research Institute, West Virginia University. 1999. <http://www.rri.wvu.edu/regscweb.htm>.

11. Feser E.J. *Old and New Theories of Industry Clusters*. London, 1998.

References

1. Vyshniakova, I. Experience of formation and development of clusters in certain countries of northern, eastern and central Europe. *Herald of Zaporizhia national university*, no. 1 (9), pp. 184-193. (in Ukrainian)

2. Volkova N., Sakhno T. *Industrial clusters*. Poltava: ASMI. 2005. 272 p. (in Ukrainian)

3. Dudkina K. Clusters as market centralization form under conditions of modern world economic relations. Manuscript.

The Institute of world economy and international relations of the Ukraine National Academy of Sciences, Kyiv. 2004. 15 p. (in Ukrainian)

4. *Clusters and Innovative Development of Ukraine*. Ukrainian Foundation for Entrepreneurship Support. URL: http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf (in Ukrainian)

5. Mamonova V., Kouts Y., Makarenko O. et.al. *Formation of territorial clusters as an instrument of regional development*. Kyiv: NADU, 2013, 36 p. (in Ukrainian)

6. Pankov V. *Implementation of the cluster technology methodology in the system of regional management*. Business in the law. 2010. №1. pp. 271-274. (in Ukrainian)

7. Porter M.E. *Competition*. Moscow: Publishing house "Williams", 2006. 608 p. (in Russian)

8. Porter M. *International competition*. Moscow: Publishing house "Williams", 1993. 896 c. (in Russian)

9. *Guide to cluster development. Ukraine: SME Support Services in Priority Regions*. EuropeAid/121495/C/SV/UA. URL: <http://economymk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf> (in Ukrainian)

10. Bergman E.M., E.J. Feser. *Industrial and Regional Clusters. Concepts and Comparative Applications*. Morganton, WV: Regional Research Institute, West Virginia University. <http://www.rri.wvu.edu/regscweb.htm>.

11. Feser E.J. *Old and New Theories of Industry Clusters*. London, 1998.

ТКАЧЕНКОСергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК

338.242.2:[65.012.122:338.45.01]

**ІДЕЯ МЕТОДОЛОГІЇ
ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІАГНОСТИКИ****THE IDEA OF EFFECTIVE
ECONOMIC DIAGNOSIS
METHODOLOGY****ПОТИШНЯК**

Олена Миколаївна



д.е.н., доцент кафедри,
в.о. ректора Вищого навчального
закладу «Міжнародний
технологічний університет
«Миколаївська політехніка»

д.е.н., доцент, професор кафедри,
Харківський національний технічний
університет сільського
господарства ім. Петра Василенка

У статті визначено, в методології повинні бути чітко та однозначно вирішені питання про перелік об'єктів ефективної діагностики на різних рівнях управління виробництвом, склад початкової інформації, особливо не документальної, час і способи отримання результатних економіко-аналітичних показників та критеріїв оцінки, характер використання ефективної економіко-аналітичної інформації. Особлива увага у методології повинна бути звернена на використання таких прийомів і засобів обробки інформації, які забезпечували б досягнення своєчасності формування даних ефективної діагностики. Обґрунтовано, впровадження у науково-виробничих об'єднаннях та на промислових підприємствах передових форм і методів ефективної економічної діагностики у широкому масштабі диктує необхідність пошуку шляхів вирішення даної проблеми із мінімальними витратами та у найкоротші терміни. Одним із таких шляхів виступає створення спеціалізованих методологічних матеріалів. У загальному випадку під спеціалізованими методологічними матеріалами розуміється комплекс таких методологічних рішень, які без будь-яких змін або із незначною доробкою можуть бути застосовані більш аніж на одному об'єднанні. Сучасний наявний досвід свідчить, що спеціалізованість у теоретико-методологічних матеріалах із ефективної економічної діагностики може бути досягнута, по-перше, за рахунок застосування універсальних економіко-аналітичних методів і прийомів, які виступають прийнятними в умовах усіх об'єднань та підприємств, і, по-друге, деякою надмірністю запропонованих теоретико-методологічних рішень, яка викликана необхідністю урахування вузької специфіки окремих класифікаційних груп об'єднань. На практиці за різними частинами методологічного забезпечення ефективної економічної діагностики досягається неоднаковий рівень спеціалізації. Одні фрагменти методологічних рішень можуть бути визнані спеціалізованими у загальногалузевому масштабі (методологія ефективної економічної діагностики діяльності цехів допоміжного виробництва), інші - тільки у галузевому (методологія економічної ефективної діагностики діяльності цехів основного виробництва). Доведено, стандартизація методологічних матеріалів із ефективної економічної діагностики дозволить усунути дублювання у їх розробці, зменшить вартість розробок, призведе до швидкого тиражування та розповсюдження кращих теоретико-методологічних рішень і скоротить терміни створення у об'єднаннях, на підприємствах продуктивних систем ефективної (корисної) діагностики.

* * *

В статье определено, в методологии должны быть четко и однозначно решены вопросы о перечне объектов эффективной диагностики на разных уровнях управления производством, состав исходной информации, особо не документальной, время и способы получения исходных экономико-аналитических показателей и критериев оценки, характер использования эффективной экономико-аналитической информации. Особое внимание в методологии должно быть обращено на использование таких приёмов и средств обработки информации, обеспечивающих достижение своевременности формирования данных подсистемы эффективной диагностики. Обосновано, внедрение в научно-производственных объединениях и на промышленных предприятиях передовых форм и методов эффективной экономической диагностики в широком масштабе диктует необходимость поиска путей решения данной проблемы с минимальными затратами и в кратчайшие сроки. Одним из таких путей выступает создание специализированных теоретико-методологических материалов. В общем случае под специализированными методологическими материалами понимается комплекс таких методологических решений, которые без каких-либо изменений или с незначительной доработкой могут быть применены более чем на одном объединении (предприятии). Современный имеющийся опыт свидетельствует, что специализированность в теоретико-методологических материалах по функции эффективной экономической диагностики может быть достигнута, во-первых, за счёт применения универсальных экономико-аналитических методов и приёмов, которые выступают приемлемыми в условиях всех объединений и предприятий, и, во-вторых, некоторой избыточностью предложенных теоретико-методологических решений, вызванная необходимостью учёта узкой специфики отдельных классификационных групп объединений (предприятий). На практике по разным частям теоретико-методологического обеспечения подсистемы (функции) эффективной экономической диагностики достигается неодинаковый уровень специализации. Одни фрагменты теоретико-методологических решений могут быть признаны специализированными в общепромышленном масштабе (методология эффективной экономической диагностики деятельности цехов вспомогательного производства), другие - только в отраслевом (методология экономической эффективной диагностики деятельности цехов основного производства). Доказано, стандартизация теоретико-

методологических материалов по подсистеме эффективной экономической диагностики позволит устранить дублирование в их разработке, уменьшит стоимость разработок, приведёт к быстрому тиражированию и распространению оптимальных (лучших) теоретико-методологических решений и сократит сроки создания в объединениях, на предприятиях производительных систем эффективной диагностики.

* * *

The article determines that the methodology should clearly and unambiguously resolve the issue of a list of objects of effective diagnostics at different levels of production management, the composition of initial information, especially non-documentary, the time and ways of obtaining the results of economic and analytical indicators and evaluation criteria, the use of effective economic and analytical information. Special attention in the methodology should be focused on the use of such techniques and means of information processing, which would ensure the timeliness of the formation of effective diagnostic data. It is substantiated that the introduction of advanced forms and methods of effective economic diagnostics on a large scale in scientific and production associations and industrial enterprises dictates the necessity of finding ways to solve this problem with minimal expenses and in the shortest possible time. One such way is the creation of specialized methodological materials. In the general case, specialized methodological materials refer to a set of such methodological decisions that, without any changes or with minor refinement, can be applied more than in one association (enterprise). Current experience shows that the specialization in theoretical and methodological materials on effective economic diagnostics can be achieved, firstly, through the application of universal economic and analytical methods and techniques that are acceptable in the conditions of all associations and enterprises, and, secondly, some redundancy of the proposed theoretical and methodological decisions, which is due to the need to take into account the narrow specifics of certain classification groups of associations (enterprises). In practice, different levels of methodological support for effective economic diagnostics achieve different levels of specialization. Some fragments of methodological decisions can be recognized as specialized in the general-sector scale (the methodology of effective economic diagnostics of the activities of auxiliary production workshops); others - only in the sectoral (methodology of economic efficient diagnostics of the main production workshops). It is proved that the standardization of methodological materials from effective economic diagnostics will eliminate duplication in their development, reduce the cost of development, lead to the rapid replication and dissemination of the best theoretical and methodological solutions and reduce the timing of the creation in associations, in the enterprises of effective systems of effective diagnostics, more.

Ключові слова: ази, ефективна економічна діагностика та методологія

Ключевые слова: методика, плодотворная экономическая диагностика

Keywords: bases, effective economic diagnostics, methodology and subsystem

ВСТУП

Проведені перспективні пошуки [1-11] і сучасна прогресивна практика висунули на перший план необхідність акцентуації, що у веденні справи різними і різнорідними підприємствами, установами, відомствами та іншими має багато схожого і подібного у основному. Не знімаючи необхідності урахування особливостей, які випливають із характеру виробництва різних галузей, сказане передбачає певну єдність принципів та елементів методу господарського керівництва різними ланками промислового виробництва тощо.

МЕТА РОБОТИ

У цих умовах одним із важливих завдань, які стоять перед теорією та практикою економічної діагностики, виступає створення для промислових підприємств і науково-виробничих об'єднань універсальних теоретико-методологічних матеріалів із ефективної (дієвої) економічної діагностики, які дозволяють досліджувати найрізноманітніші аспекти їх діяльності за будь-який календарний період у рамках циклу ефективної (якісної) квестури тощо.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової публікації виступає діалектичний метод та основні положення теорії системи ефективного управління і ефективної економічної діагностики. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); *монографічний* (при дослі-

дженні теоретичних методик системи ефективного управління й ефективної економічної діагностики); *графічний* (при побудові блок-схеми структурних елементів методологічного забезпечення дієвої економічної діагностики) тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для вирішення зазначеного завдання перш за все потрібно визначити, який же сенс слід вкладати у саме поняття «методологія» стосовно функції ефективної економічної діагностики. Методологія виступає практичним застосуванням методу ефективної економічної діагностики, конкретним використанням системи її принципів і прийомів для дослідження керування процесів та виявлення причин (основ) відхилення від встановлених параметрів.

Як показує досвід створення методологічних матеріалів із діагностики у машинобудівних галузях, зміст методології, її структура, пропоновані у ній технічні рішення у основному визначаються трьома факторами впливу: специфікою об'єктів управління; принципами організації керуючих систем; особливостями ефективної діагностики, як функції управління. У першому випадку на методологію впливають усі основні стійкі внутрішні зв'язки і опосередкування об'єкта управління, у яких перш за все знаходять своє відображення конкретні матеріально-речові процеси постачання, виробництва продукції та її реалізації у конкретній ланці прогресивного виробництва. У другому випадку на зміст методології впливають цілі і призначення системи управління у цілому, існуюча методологія виконання функцій планування, обліко-

во-економічного забезпечення та регулювання, у взаємозв'язку із якими здійснюється функція діагностики. І у третьому випадку зміст методології багато у чому визначається особливостями безпосередньо функції ефективної діагностики, її цілями, методом дослідження, способами та прийомами вивчення господарської діяльності тощо.

Вплив перерахованих чинників (факторів) веде до того, що створювані для різних об'єктів системи управління теоретико-методологічні матеріали із ефективної економічної діагностики виробничо-господарської діяльності, із одного боку, мають досить багато спільного у своєму змісті, а із іншого – містять яскраво виражені галузеві і внутрішньогалузеві особливості тощо.

У найзагальнішому вигляді структура методології

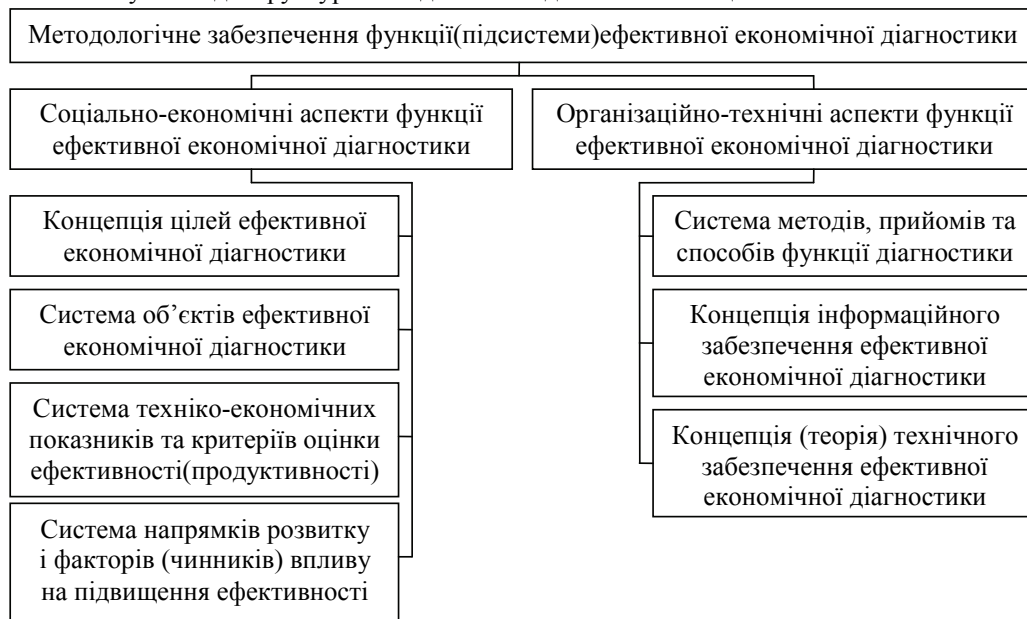


Рис. 1. Схема структурних елементів методу теоретико-методологічного забезпечення підсистеми (функції) ефективної економічної діагностики

Впровадження у науково-виробничих об'єднаннях і на промислових підприємствах передових форм і методів ефективної економічної діагностики у широкому масштабі диктує необхідність пошуку шляхів вирішення даної проблеми із мінімальними витратами та у найкоротші терміни. Одним із таких шляхів виступає створення спеціалізованих методологічних матеріалів. У загальному випадку під спеціалізованими методологічними матеріалами розуміється комплекс таких методологічних рішень, які без будь-яких змін або із незначною доробкою можуть бути застосовані більш аніж на одному об'єднанні (підприємстві). Наявний досвід свідчить, що спеціалізованість у теоретико-методологічних матеріалах із ефективної економічної діагностики може бути досягнута, по-перше, за рахунок застосування універсальних економіко-аналітичних методів і прийомів, які виступають прийнятними в умовах усіх об'єднань та підприємств, і, по-друге, деякою надмірністю запропонованих теоретико-методологічних рішень, яка викликана необхідністю урахування вузької специфіки окремих класифікаційних груп об'єднань (підприємств). На практиці за різними частинами методологічного забезпе-

чення ефективної економічної діагностики, із точки зору таких, що утворюють її структурних елементів методу, може бути представлена у наступному вигляді (рис. 1).

У методології повинні бути чітко та однозначно вирішені питання про перелік об'єктів ефективної діагностики на різних рівнях управління виробництвом, склад початкової інформації, особливо не документальної, час і способи отримання результатних економіко-аналітичних показників та критеріїв оцінки, характер використання ефективної економіко-аналітичної інформації. Особлива увага у методології повинна бути звернена на використання таких прийомів і засобів обробки інформації, які забезпечували б досягнення своєчасності формування даних ефективної діагностики тощо.

чення ефективної економічної діагностики досягається неоднаковий рівень спеціалізації. Одні фрагменти методологічних рішень можуть бути визнані спеціалізованими у загальногалузевому масштабі (методологія ефективної економічної діагностики діяльності цехів допоміжного виробництва), інші – тільки у галузевому (методологія економічної ефективної (якісної) діагностики діяльності цехів основного виробництва) тощо.

ВИСНОВКИ

Стандартизація методологічних матеріалів із ефективної економічної діагностики дозволить усунути дублювання у їх розробці, зменшить вартість розробок, призведе до швидкого тиражування та розповсюдження кращих теоретико-методологічних рішень і скоротить терміни створення у об'єднаннях, на підприємствах продуктивних систем ефективної діагностики.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. Санкт-Петербург, 2007. 496 с.
2. Басюркіна Н.Й. Агропромислові формування в забез-

печенні продовольчої безпеки. Одеса, 2013. 441 с.

3. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. Київ, 2005. 388 с.

4. Михасюк І., Герасимчук А. Становлення і розвиток приватних агроформувань. Львів, 2000. 206 с.

5. Моисеев Н.М. Оптимизация, исследования операций и теория управления. Москва, 2003. 374 с.

6. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції. Дніпропетровськ, 2008. 280 с.

7. Рамазанов С.К. Инструменты эколого-экономического управления предприятием. Донецьк, 2008. 351 с.

8. Шевчук О.А. Еліта як домінанта розвитку людського капіталу. Київ, 2012. 249 с.

9. Berle A.A. Means G.S. The Modern Corporation and Private Property. New York, 1997. 641 p.

10. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. New York, 2010. 292 p.

11. Shih S. Millennium Transformation: Change Management for New Acer. Qatar, 2005. 156 p.

References

1. Aaker D. Strategic market management. St. Petersburg, 2007. 496 p. (in Russian).

2. Basiurkina N.I. Agroindustrial formations in providing

food security. Odessa, 2013. 441 p. (in Ukrainian).

3. Zhalilo Ya.A. Competitiveness of Ukraine's economy in the conditions of globalization. Kyiv, 2005. 388 p. (in Ukrainian).

4. Myhasjuk I., Gerasymchuk A. Formation and development of private agroformations. Lviv, 2000. 206 pp. (in Ukrainian).

5. Moyseev N.M. Optimization, operations research and management theory. Moscow, 2003. 374 p. (in Russian).

6. Parshyna O.A. Managing the Competitiveness of Machine-Building Products. Dnipropetrovsk, 2008. 280 p. (in Ukrainian).

7. Ramazanov S.K. Tools of ecological and economic management of the enterprise. Donetsk, 2008. 351 p. (in Ukrainian).

8. Shevchuk O.A. Elite as the dominant development of human capital. Kyiv, 2012. 249 p. (in Ukrainian).

9. Berle A.A. Means G.S. The Modern Corporation and Private Property. New York, 1997. 641 p.

10. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. New York, 2010. 292 p.

11. Shih S. Millennium Transformation: Change Management for New Acer. Qatar, 2005. 156 p.