

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ  
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

**ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ  
ІННОВАЦІЯМИ: МЕТОДОЛОГІЯ,  
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

Матеріали  
Міжнародної науково-практичної конференції  
(Львів, 16-17 вересня 2016 року)

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ  
ИННОВАЦИЯМИ: МЕТОДОЛОГИЯ,  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Материалы  
Международной научно-практической конференции  
(Львов, 16-17 сентября 2016 года)

Львів  
2016

УДК 330.342.24(063)  
ББК 65.011.151я43  
Е 45

**Економічний механізм управління інноваціями: методологія, теорія та практика:** матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 16-17 вересня 2016 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2016. – 144 с.

**Экономический механизм управления инновациями: методология, теория и практика:** материалы Международной научно-практической конференции (Львов, 16-17 сентября 2016 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». – Львов: ЛЭФ, 2016. – 144 с.

УДК 330.342.24(063)  
ББК 65.011.151я43  
Е 45

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Куденчук В.Г.**

МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ КІОТСЬКОГО ПРОТОКОЛУ МІСЦЕВОЮ  
ВЛАДОЮ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРІВ .....7

**Малько К.С.**

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЗАЛУЧЕННЯ  
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ .....9

**Шевченко О.Н., Саєнко І.В.**

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ  
ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПОВОРОТНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ .....13

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Мусієць Б.Р.**

ТРАДИЦІЙНІ І НЕТРАДИЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ  
СУЧАСНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН СВІТУ .....16

**Очеретний Д.С.**

КРЕАТИВНА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА .....18

**Суровцев О.О.**

ПОБУДОВА ВІРТУАЛЬНОГО ОФІСУ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ  
СОЦІАЛЬНИМ МЕДІА МАРКЕТИНГОМ КОМПАНІЇ.....21

**Щава Р.П.**

ФІСКАЛЬНО-МОНЕТАРНІ ВИКЛИКИ СВІТОПОРЯДКУ .....23

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Більська О.В.**

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ  
І ПРОБЛЕМИ ІННОВУВАННЯ ЩОДО ЙОГО КАПІТАЛІЗАЦІЇ.....26

**Воробйова М.О.**

КОНЦЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ .....29

**Колісник Г.М.**

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ.....32

**Рачинська А.В.**

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ .....35

**Соловчук К.О.**

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АПК .....37

**Станасюк Н.С.**

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ .....39

<b>Шемаєв В.В.</b> АНАЛІЗ СТАНУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕСІЙНИХ ПРОЕКТІВ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ .....	42
--	----

## **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Авраменко І.М., Скригун Н.П.</b> ІНДИВІДУАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ СТУПЕНЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ .....	44
<b>Байрамов С.</b> ДИВЕРСИФІКАЦІЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	46
<b>Борисова Л.Є.</b> МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	49
<b>Висlobодська Г.П.</b> ОСНОВИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ВИРОБНИЧИХ ПОСЛУГ .....	52
<b>Гавловська Н.І.</b> ЗАСТОСУВАННЯ ФРЕЙМОВИХ МОДЕЛЕЙ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	54
<b>Грабчак В.І.</b> УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ .....	57
<b>Зіць О.Є.</b> КОНЦЕПЦІЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОГО СТРУКТУРНОГО ПІДРОЗДІЛУ ПАТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» .....	59
<b>Кожухаренко В.І.</b> ФАКТОРИ ВПЛИВУ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ВОДНОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..	61
<b>Коломієць С.А.</b> МІСЦЕ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В СИСТЕМІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА .....	62
<b>Кургузенкова Л.А.</b> МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ У ВИРІШЕННІ ПРОТИРІЧ МІЖ ЕКОНОМІЧНИМ ЗРОСТАННЯМ ТА ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ .....	64
<b>Матющенко С.С.</b> ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	66
<b>Покуль О.В.</b> ВИРОБНИЧО-НАУКОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО, ЯК ОСНОВА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВОДОКОРИСТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ .....	69

<b>Присакар І.І.</b> ЕЛЕКТРОННЕ МЕНЮ – ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЯКІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА .....	70
<b>Сотниченко В.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	73
<b>Субботін А.С.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ .....	76
<b>Уварова Н.В.</b> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ .....	77
<b>СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Калініна А.Г.</b> ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ .....	81
<b>Онщенко В.В.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУДНОПЛАВНОГО СЕКТОРУ .....	83
<b>Устинов Р.Г.</b> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ .....	86
<b>СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Вдовиченко Т.</b> СОЦІАЛЬНА ТА ПРОФЕСІЙНА АДАПТАЦІЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ: СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ .....	89
<b>Помінчук С.Г.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ.....	91
<b>СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Андрущенко В.І.</b> ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ КРИЗИ .....	94
<b>Герасименко А.В.</b> РОЛЬ БАНКОВСКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТОВАННЯ В РЕШЕННІ ПРОБЛЕМ КОНВЕРГЕНЦІИ ФІНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЕКОНОМІКИ .....	96
<b>Корнійчук Г.В.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ .....	99
<b>Пантелєєва К.О., Баланенко В.І.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	101

<b>Пилипчук Я.В.</b> ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ .....	104
<b>Пірникоза П.В.</b> ШЛЯХИ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	107
<b>Федорович І.М.</b> ОБМІН БОРГУ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: ОСНОВНІ ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	109
<b>Щербак М.М.</b> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ.....	111

## **СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Голобородько Т.В., Демченко Є.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ .....	114
<b>Горячківська О.С., Гнатенко Є.П.</b> УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ .....	116
<b>Кадацька А.М.</b> ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	119
<b>Ніколаєнко С.М., Корчинська М.С.</b> ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ПІДГОТОВКИ ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	122
<b>Кручак Л.В.</b> ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ .....	124
<b>Мартинів І.К.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	127
<b>Редзюк Т.Ю., Новікова О.С.</b> СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КОРОТКОСТРОКОВИХ КРЕДИТІВ БАНКУ .....	130
<b>Скоморохова С.Ю., Устїнова А.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ УЦІНЕНОГО ТОВАРУ .....	132
<b>Шкіренко В.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙ .....	134

## **СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

<b>Курильців Р.М.</b> РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОСТОРОВИХ ДАНИХ В ДІЄЗДАТНОСТІ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ..	138
---	-----

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Куденчук В.Г.*

*аспірант відділу теорії економіки та фінансів  
Науково-дослідного фінансового інституту  
«Академія фінансового управління»  
м. Київ, Україна*

## **МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ КІОТСЬКОГО ПРОТОКОЛУ МІСЦЕВОЮ ВЛАДОЮ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРІВ**

Кіотський протокол – це міжнародна домовленість, що зобов’язує розвинені країни і країни з перехідною економікою зменшити або стабілізувати викиди парникових газів. Ця домовленість стала першим міжнародним договором, побудованим на ринкових засадах регулювання – механізмі міжнародної торгівлі квотами на викиди парникових газів.

Протоколом передбачено два основних механізми обміном квотами:

1. Торгівля викидами (механізм базується на кадастрі (інвентаризації) викидів). Кіотський протокол передбачає, що кожна країна отримує в своє розпорядження дозволена квоту викидів, розраховану відносно базового 1990 року. Квоту умовно можна виміряти в Одиницях встановленого обсягу (AAU). Коли протокол вступить в силу, країни мають продемонструвати зниження викидів до встановленого обсягу. Якщо викиди в країні нижчі за встановлений протоколом обсяг, певна кількість AAU може бути продана країнам, які перевищують рівень своєї квоти викидів.

2. Спільне впровадження (механізм базується на проектах). Країна, яка ратифікувала Кіотський протокол і входить до Додатку I протоколу, а також має проблеми з дотриманням встановленого обсягу, може придбати Одиниці зниження викидів (EUR). EUR генеруються за допомогою спільних проектів іноземних та національних фірм, які знаходяться у країнах, що знаходяться у Додатку I. Аби EUR були дійсними, подібні проекти мають продемонструвати та підтвердити досягнення постійного рівня викидів [1].

Основна різниця між цими двома механізмами полягає в тому, що Торгівля викидами полягає у продажі іншій країні своєї частки невикористаного встановленого обсягу викидів, а механізм Спільного впровадження генерує додаткове зниження викидів за допомогою спільних інвестиційних проектів між двома компаніями різних країн, що входять в Додаток I протоколу.

Як один з інструментів досягнення механізму Спільного впровадження в нашій країні може стати державно-приватне партнерство. Даний механізм може надасть ряд позитивних ефектів:

- для місцевої влади: зменшення видатків місцевого бюджету, доступ до сучасних технологій і прискорений розвиток інфраструктури, використання управлінської структури приватного сектору, залучення різноманітних фінансових ресурсів через приватних партнерів для реалізації проектів, вирішення соціальних проблем, покращення екологічної ситуації регіону;

- для населення: отримання якісних послуг від місцевої влади, зниження витрат на послуги;
- для приватного партнера: отримання досвіду реалізації подібних проектів, розвиток кадрового потенціалу підприємства, розширення інвестиційних можливостей в галузях державного сектору.

Окрім того, дані проекти є доречними для України, оскільки мають зовнішні позитивні ефекти, доповнюючи свої прямі ефекти [3]:

- Відбувається передача технологій;
- Розвивається людський потенціал;
- Підвищується енергоефективність економіки;
- Поліпшується якість повітря та здоров'я населення;
- Стимулюється зацікавленість в інвестуванні іноземних партнерів в не екологічні проекти.

На сучасному етапі розвитку в Україні вже існує досвід стартових проектів за програмою Кіотського протоколу, які реалізуються приватними організаціями спільно з органами місцевої влади та населенням. Оскільки проекти пілотні, вони реалізуються в відносно невеликому масштабі. Суть частини цих проектів передбачає закриття неефективно діючої централізованої системи опалення (котелень, що працюють на неекологічних видах палива з великими викидами і низьким ККД), а замість нього встановлюється ефективне і значно екологічніше індивідуальне.

Для прикладу, можна розглянути теоретичний механізм фінансування таких проектів. Враховуючи відносно не дешеву вартість обладнання і робіт, потребу в кваліфікованих кадрах, а також низький рівень доходів частини населення, фінансове навантаження розподілялося між трьома суб'єктами договору:

1. Орган місцевого самоврядування фінансує проектування комунікацій;
2. Населення сплачує за обладнання та роботи на гнучких умовах розстрочки на певний період;
3. Приватний партнер виконує усі роботи і проводить централізовані закупки матеріалів та обладнання для проектів, виділяє кошти для розстрочки населенню, проводить процедуру підготовки проекту для участі в програмі ООН.

Однак для реалізації проектів енергозберігаючого та екологічного напрямку за допомогою приватних партнерів слід розглядати не лише Кіотський протокол, але й інші міжнародні фінансові організації. Як альтернативне джерело фінансування можна розглянути [2]:

1. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР);
2. Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);
3. Глобальний екологічний фонд (ГЕФ) (у тому числі, ЄБРР, ПРООН, ЮНЕП, ЮНІДО, МБРР);
4. Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО);
5. Північний інвестиційний банк (ПІБ);
6. Глобальний фонд кліматичного партнерства (GCPF);
7. Фонд «Голландські міжнародні гарантії для житлового фонду» (DIGH);
8. Агентство США з міжнародного розвитку (АМР США);
9. Світовий банк;
10. Східноєвропейське Партнерство у сфері енергоефективності та екології (E5P);
11. DemoUkraineDH;
12. Німецький державний банк розвитку KfW.



Отже, в сучасних реаліях впровадження в Україні проектів, що забезпечують екологічний та енергозберігаючий ефект є дуже важливим питанням, яке набуває все більшого і більшого поширення. Дані проекти дають можливість вирішити як ряд економічних, техногенних та соціальних проблем, так і отримати додаткові можливості пришвидшеного розвитку людського потенціалу, підвищення іміджу країни, залучення нових технологій і сучасних тенденцій розвитку країн світу.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Україна та Кіотський протокол : значні перспективи – незначні досягнення. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні. К. 2003 – 11с.
2. Україна Про країну. Угода мерів. Прихильники місцевого сталого енергетичного розвитку. – <http://www.soglasheniemerov.eu/>.
3. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендбел М., Онищук Б., Сегварі П. – К. : «К.І.С.», 2008. – 146 с.

*Малько К.С.*

*аспірант кафедри політичної економії  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

На сучасному етапі економічного розвитку країни важливого значення набуває регіональний розподіл іноземного капіталу. Україна є досить неоднорідною країною як за географічними умовами, так й за рівнем соціально-економічного розвитку, що визначає рівень інвестиційної привабливості того чи іншого регіону. Розподіл прямих іноземних інвестицій за регіонами України у 2002–2015 рр. представлено в таблиці 1. Як видно з наведених даних, структурі надходжень іноземного капіталу за регіонами України впродовж 2002–2015 рр. властиві значні диспропорції, поляризація, що обумовлюється рівнем інвестиційної привабливості певного регіону.

Так, на початок 2002 р. до шістки найбільш популярних серед іноземних інвесторів регіонів України належали: м. Київ, Київська, Донецька, Запорізька, Дніпропетровська, Одеська області, при цьому їх питома вага в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій становила 68,7%. Станом на 1 січня 2008 р. до регіонів, які найбільше акумулювали прямих іноземних інвестицій, належать м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Київська, Одеська області (їх сукупна частка у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій складала 58,3%). Зазначимо, що в переліку найбільш інвестиційно привабливих регіонів на початок 2002 р. та 2008 р. відбулися зміни – Запорізька область втратила свої позиції, натомість Харківська область збільшила обсяги іноземного інвестування. Крім цього, також варто відмітити, що серед регіонів-лідерів лише м. Києву майже вдалося зберегти свою частку в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій, збільшення питомої ваги іноземних інвестицій характерне лише для Дніпропетровської області (на 3,4 п.п.), щодо решти регіонів-лідерів зафіксовано її зниження. На початок 2012 р. найбільшу питому вагу іноземного капіталу

зосередили м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Київська, Львівська області, що разом становило 85,2%. Слід звернути увагу на потужне зростання частки м. Києва в загальному обсязі іноземного інвестування (з 32,77% на початок 2008 р. до 50,84% на початок 2012 р.), а також тенденцію до збільшення частки Дніпропетровської області (6,47% на початок 2002 р., 9,93% на початок 2008 р., 16,76% на початок 2012 р.). Отже, посилюються диспропорції та поляризація регіонів, адже м. Київ акумулювало половину прямих іноземних інвестицій (50,84%), а разом шістька регіонів-лідерів перебрала на себе 85,2% іноземного капіталу. Сучасний стан розподілу прямих іноземних інвестицій за регіонами України характеризується збереженням раніше виявлених тенденцій, основними регіонами іноземного інвестування на початок 2015 р. є м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Київська, Одеська області (сукупна питома вага – 82,4%). Останній регіон відновив свої позиції в інвестиційному рейтингу, усунувши з переліку Львівську область. Також спостерігається незмінний протягом багатьох років інтерес іноземних інвесторів до м. Київ, оскільки тут обертається значна частина грошової маси, активно розвивається ринкова інфраструктура, досягнуто помітного зростання промислового виробництва, поліпшуються тенденції будівництва і розвитку транспорту, сконцентрований ринок фінансових послуг. Також встановлено, що в Південному економічному районі інвестиційно привабливим регіоном для іноземних інвестицій є Одеська область, в Центральному – м. Київ, в Західному – Львівська область, в Східному економічному районі – Дніпропетровська область.

Аналіз тенденцій розподілу іноземних інвестицій між регіонами наводить на думку, що іноземний капітал не завжди надає перевагу регіонам, які є економічно розвинутими. Так, з економічних позицій високий рівень вкладення іноземного капіталу впродовж 2002–2012 рр. повинен був спостерігатися в таких регіонах країни, як Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська, Одеська Харківська області, оскільки кожен з них характеризується значним економічним потенціалом і конкурентоспроможністю. Також аналіз розподілу іноземних інвестицій за регіонами вказує на те, що він має далеко не аграрне спрямування. Розподіл іноземного капіталу серед міст та сільських районів є нерівномірним. Переважна частина інвестицій сконцентрована в містах – 85% загального обсягу, а в Чернігівській, Полтавській, Одеській областях та Автономній Республіці Крим (це відомі аграрні регіони) – практично 100%. Лише в Київській, Рівненській, Сумській та Тернопільській областях у райони надійшло інвестицій більше, ніж у міста [1, с. 123].

**Прямі іноземні інвестиції в регіони України  
у 2002–2015 рр. (на початок року)<sup>1</sup>**

Регіони	2002		2008		2012		2015	
	у млн. дол. США	у %	у млн. дол. США	у %	у млн. дол. США	у %	у млн. дол. США	у %
Усього	4555,3	100,0	29542,7	100,0	48991,4	100,0	45916,0	100,0
Автономна Республіка Крим	162,9	3,58	726,2	2,46	н/д	-	н/д	-
Вінницька	27,3	0,60	152,6	0,52	226,4	0,46	250,9	0,55
Волинська	48,9	1,07	392,4	1,33	291,4	0,60	271,8	0,59
Дніпропетровська	294,6	6,47	2934,3	9,93	8208,2	16,76	7758,7	16,90
Донецька	334,7	7,35	1355,2	4,59	2646,9	5,40	2550,4	5,55
Житомирська	38,1	0,84	173,6	0,59	337,7	0,69	286,0	0,62
Закарпатська	108,0	2,37	345,3	1,17	348,5	0,71	376,6	0,82
Запорізька	307,0	6,74	761,4	2,58	987,6	2,02	885,2	1,93
Івано-Франківська	46,3	1,02	385,2	1,30	624,0	1,27	925,9	2,02
Київська	413,6	9,08	1083,6	3,67	1751,7	3,58	1653,8	3,60
Кіровоградська	36,0	0,79	55,3	0,19	72,4	0,15	84,7	0,18
Луганська	39,3	0,86	309,1	1,05	766,0	1,56	671,1	1,46
Львівська	159,7	3,51	771,5	2,61	1387,8	2,83	1374,9	2,99
Миколаївська	60,4	1,33	136,8	0,46	152,3	0,31	232,6	0,51
Одеська	235,7	5,17	880,8	2,98	1220,5	2,49	1432,5	3,12
Полтавська	149,6	3,29	367,9	1,24	702,2	1,43	1029,1	2,24
Рівненська	47,9	1,05	233,1	0,79	280,4	0,57	269,3	0,59
Сумська	126,8	2,78	180,5	0,61	361,8	0,74	264,7	0,58
Тернопільська	23,0	0,50	51,0	0,17	61,9	0,13	56,4	0,12
Харківська	150,2	3,30	1278,7	4,33	2814,3	5,74	1726,0	3,76
Херсонська	45,1	0,99	156,2	0,53	206,4	0,42	210,4	0,46
Хмельницька	21,5	0,47	129,0	0,44	186,8	0,38	189,2	0,41
Черкаська	54,7	1,20	175,0	0,59	285,7	0,58	510,4	1,11
Чернівецька	12,9	0,28	51,2	0,17	61,9	0,13	68,7	0,15
Чернігівська	53,9	1,18	86,6	0,29	100,9	0,21	103,8	0,23
Київ	1541,7	33,84	9681,7	32,77	24907,7	50,84	22733,0	49,51
Севастополь	15,5	0,34	147,2	0,50	н/д	-	н/д	-
Нерозподілені за регіонами обсяги інвестицій	-	-	6541,3	22,14	н/д	-	н/д	-

Загалом, слід зазначити, що інвестиційна привабливість того чи іншого регіону країни з часом змінюється. На даний процес впливають різні чинники, нині це: стан війни, у якому перебуває Україна (через що спостерігається суттєве зменшення та відтік інвестицій у Донецькій та Луганській областях), а також підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Останнє дозволяє, у першу чергу, підвищити інвестиційний рейтинг регіонів, що знаходяться ближче до європейських кордонів. Так, у 2014 р. найбільш привабливими відповідно до Рейтингу регіонів «Індекс інвестиційної привабливості» стали Львівська, Івано-Франківська, Одеська області [2, с. 8]. Розподіл прямих іноземних інвестицій за регіонами України впродовж 2002–2015 рр. свідчить про суттєві диспропорції та розшарування регіонів за обсягами іноземного інвестування. Для більшості українських регіонів обсяги залучення іноземного капіталу залишаються незначними. Ігнорування зазначених тенденцій та подальше пріоритетне фінансування одних регіонів країни буде посилювати диспропорції в розвитку інших регіонів. Отже, підвищення ефективності залучення іноземних інвестицій можливе за умови забезпечення їх раціонального розподілу між регіонами України.

<sup>1</sup> Розраховано та складено автором за даними Державної служби статистики України.

Як показують результати аналізу регіональної структури прямих іноземних інвестицій в українську економіку за 2002–2015 рр., останні не стали повноцінним джерелом її інноваційного розвитку. Територіальна структура розміщення іноземних капіталів в Україні є нерівномірною, можна навіть сказати деформованою, тяжіє до столиці і не сприяє розгортанню нових виробничих потужностей на периферії. Брак інвестицій не дозволяє розкрити внутрішній потенціал регіонів, ефективно використати наявні ресурси і розширити ресурсні можливості інвестиційної діяльності. Регіони країни відчувають значну нестачу інвестиційного ресурсу для розвитку ще й тому, що обсяги іноземного капіталу, який інвестується в економіку країни, є незначними. Так, згідно з даними Світового банку, у 2011 р. частка чистого припливу прямих іноземних інвестицій у валовому внутрішньому продукті України становила 4,4%, тоді як у країнах Європи – 19,9% (Бельгія), 12,4% (Чорногорія), 6,9% (Угорщина), а у країнах – колишніх республіках СРСР – 8% (Грузія), 7% (Казахстан), 7,3% (Білорусь) [3]. Загалом, Україна залишається інвестиційно привабливою країною. Однак, удосконалення потребують організаційно-економічні засади залучення прямих іноземних інвестицій до регіонів країни, зокрема, доцільним видається внесення змін до Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385, в частині доповнення тексту документа розділом, який би регулював питання формування регіональної інвестиційної політики як елементу стратегічного розвитку держави. В даному контексті окремі пункти Плану заходів на 2015–2017 роки з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації у 2015–2017 роках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 7 жовтня 2015 р. № 821 не є такими, що деталізують зазначене питання. Слід також модернізувати з метою активізації надходження іноземних інвестицій до регіонів країни текст Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV.

Отже, ефективність залучення прямих іноземних інвестицій в національну економіку потребують визначення чітких довгострокових пріоритетів регіонального розвитку, втілених у державній стратегії, яка передбачатиме використання ресурсного потенціалу усіх регіонів країни.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Ворчаков А.В. Стан та перспективи розвитку зовнішнього інвестування аграрного сектору економіки України / А.В. Ворчаков, В.А. Гаврющенко, О.С. Сидорова // Бізнес-Навігатор : наук.-вироб. журнал. – 2013. – № 1(30). – С. 121–125.
2. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів у 2014 р. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014. – 390 с.
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

**Шевченко О.Н.**  
*асистент кафедри економіки і права  
Національного університету харчових технологій*

**Саєнко І.В.**  
*студент  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПОВОРОТНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ**

Будь-яке підприємство зацікавлене в поповненні власних обігових коштів. Одним з інструментів перерозподілу тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання є поворотна фінансова допомога. Правовою основою для отримання поворотної фінансової допомоги є договір позики [1].

Згідно з Податковим кодексом України, поворотна фінансова допомога – це сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення [2].

У отримувача поворотної фінансової допомоги сума одержаних коштів відображається у складі кредиторської заборгованості:

- поточної – на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» (якщо умовами договору передбачено її повернення протягом 12 місяців з дати балансу);
- довгострокової – на субрахунку 55 «Інші довгострокові зобов'язання» (якщо заборгованість буде погашено протягом строку, що перевищує 12 місяців, починаючи з дати балансу).

У свою чергу, в надавача поворотна фінансова допомога розглядається як дебіторська заборгованість:

- поточна – на субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» (якщо фінансова допомога буде повернена протягом 12 місяців з дати балансу);
- довгострокова – на субрахунку 183 «Інша дебіторська заборгованість» (якщо заборгованість буде погашена протягом строку, що перевищує 12 місяців, починаючи з дати балансу) (табл. 1).

Поворотна фінансова допомога є найбільш розповсюдженим джерелом поповнення обігових коштів юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Оподаткування отриманої поворотної фінансової допомоги для платника податку на прибуток залежить від того, від кого вона отримана – від платника чи неплатника податку на прибуток (табл. 2).

До неплатників податку на прибуток (крім нерезидентів, платників єдиного податку, фізичних осіб-підприємців) у цьому випадку відносять також платників за ставкою 0%, частково та тимчасово звільнених від оподаткування.

Базовим податковим (звітним) періодом для цілей сплати податку на прибуток є календарний квартал.

**Типова кореспонденція рахунків з обліку отримання та повернення  
фінансової допомоги в надавача та отримувача**

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
<b>У надавача поворотної фінансової допомоги</b>		
Отримано поворотну фінансову допомогу:		
– короткострокову	311	685
– довгострокову	311	55
Переведено суму неповернених коштів до складу поточних зобов'язань, якщо на дату балансу термін погашення за договором не більше року	55	611
Повернено суму фінансової допомоги надавачу:		
– короткострокової	685	311
– переведеної зі складу довгострокової	611	311
<b>В отримувача поворотної фінансової допомоги</b>		
Надано поворотну фінансову допомогу:		
– короткострокову	377	311
– довгострокову	183	311
Переведено дебіторську заборгованість за фінансовою допомогою до складу короткострокової, якщо на дату балансу термін погашення за договором не перевищує одного року	377	183
Отримано повернену суму фінансової допомоги	311	377

Умовні проценти (УП), що нараховуються на суму, яка залишилася неповерненою на кінець звітного періоду, визначаються за формулою (1):

$$УП = НД * ОС * КД / ПР \quad (1)$$

де НД – сума неповерненої фінансової допомоги;

ОС – величина облікової ставки НБУ;

КД – кількість днів користування фінансовою допомогою;

ПР – кількість днів у поточному році.

Сума умовно нарахованих процентів у бухгалтерському обліку отримувача допомоги не відображається. Оподаткування поворотної фінансової допомоги у особи, яка її надала (позикодавець), не призводить до податкових наслідків у останнього.

Таким чином, на прикладі поворотної фінансової допомоги спостерігаємо подальше посилення дисбалансу між податковим та фінансовим обліком, яке зумовлене:

- наявністю умовних процентів, які збільшують базу оподаткування податком на прибуток в отримувача допомоги, однак не відображаються на рахунках бухгалтерського обліку;

- присутністю у податковому законодавстві календарних строків з прив'язкою до податкового періоду та календарного року, в той час як визнання та розподіл заборгованості в бухгалтерському обліку відбувається, виходячи з дати балансу.

**Модель податкових наслідків отримання поворотної фінансової допомоги залежно від податкового статусу надавача**

		Надавач допомоги		
		Платник податку на прибуток	Неплатник податку на прибуток	Засновник
Отримувач допомоги	Платник податку на прибуток	Основна сума не включається до розрахунку оподаткованого доходу. Сума умовних процентів, нарахованих на залишок неповернених коштів на кінець звітного періоду, відноситься до безповоротної допомоги і оподатковується на загальних підставах	Допомога відноситься на інші доходи на суму, що залишилася неповерненою на кінець звітного податкового періоду (при поверненні в майбутніх податкових періодах ця сума збільшує витрати отримувача)	Допомога не включається до доходів отримувача в разі її повернення надавачу впродовж 365 календарних днів з дати отримання. В іншому випадку – застосовуються правила для платників та неплатників податку на прибуток
	Неплатник податку на прибуток	До складу доходів не включаються суми поворотної допомоги, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання. При неповерненні такої допомоги вона відноситься на доходи без можливості коригування у майбутньому		

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Габрук О. Поворотна фінансова допомога як інструмент поповнення обігових коштів суб'єктів господарювання / О. Габрук // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 36 (656).
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

*Мусієць Б.Р.*

*аспірант кафедри міжнародних фінансів  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### ТРАДИЦІЙНІ І НЕТРАДИЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ СУЧАСНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН СВІТУ

Сьогодні країни світу і міжнародні організації, особливо МВФ приділяють значну увагу формуванню монетарної політики і використанню її інструментів. До основних інструментів монетарної політики відносяться: 1) операції на відкритому ринку; 2) зміна норми обов'язкових резервів; 3) зміна облікової ставки (дисконтна політика).

Операції на відкритому ринку – найбільш важливий інструмент з точки зору регулювання пропозиції грошей. Суть цього інструменту полягає в купівлі-продажу центральним (національним, резервним) банком країни урядових цінних паперів на відкритому ринку. У процесі купівлі-продажу цих паперів центральний банк (ЦБ) вступає у відносини з комерційними банками, не фінансовими організаціями і населенням, купуючи або продаючи урядові цінні папери.

Змінюючи мінімальну норму обов'язкових резервів, центральний банк також може впливати на кредитні можливості комерційних банків. Уперше норми банківських резервів були введені у США в 1913 р., їх ввели і в інших країнах, зокрема у Німеччині (1948 р.), Франції (1979 р.). Норми обов'язкових резервів у різних країнах неоднакові. Найвищий їх рівень в Італії, Австрії (25%) та Іспанії (17%). В Японії норма резервування коливається в межах 0,125–2,5%, в Англії резервних вимог практично немає. Збільшення норми резерву призводить до скорочення грошової пропозиції та підвищення відсоткової ставки. Гроші стають «дорогими», що означає рестриктивну політику. І, навпаки, знижуючи резервну норму ЦБ здійснює експансіоністську політику, тобто політику «дешевих» грошей [2].

Облікова ставка – це відсоток, під який центральний банк надає кредити комерційним банкам. ЦБ може надавати безпосередньо позику комерційним банкам, призначаючи низьку (дисконтну) облікову ставку. Тому ця політика також називається дисконтною. Вона призводить до збільшення резервів у комерційних банках і зростання пропозиції грошей, що знижує відсоткову ставку на грошовому ринку. І навпаки, підвищуючи облікову ставку, скорочує резерви комерційних банків. У них погіршуються можливості до кредитування економіки, пропозиція грошей зменшується, а відсоткова ставка зростає. Дія механізму регулювання Центральним банком облікової ставки та її вплив на економіку представлена на рис. 1.

Вказані інструменти грошово-кредитної політики дозволяють здійснювати ефективне антициклічне регулювання в країнах з ринковою економікою. Уряд проводить жорстку монетарну політику, підтримуючи на визначеному рівні обсяг



грошової маси, або гнучку монетарну політику, утримуючи на деякому заданому рівні ставку процента. Вибір конкретного варіанта монетарної політики залежить від того, які фактори вплинули на зміну попиту на гроші. Якщо, наприклад, його зростання пов'язане з підвищенням темпу інфляції і «перегрівом» економіки, то доцільне проведення жорсткої монетарної політики.



**Рис. 1. Дія механізму регулювання Центральним банком облікової ставки та її вплив на економіку [2]**

Сьогодні МВФ використовує таке поняття як нетрадиційна монетарна політика (НМП) [3], до якої центральні банки ведучих країн світу (країн зони євро, Японії, Великої Британії і Сполучених Штатів Америки) звернулися під час останньої світової фінансової кризи. До кризи, центральні банки у ведучих країнах з розвиненою економікою визначали монетарну політику в контексті встановлених рамок, які багато в чому були побудовані на стабільній банківській системі. У зв'язку зі спадом у реальному секторі економіки і ризиком дефляції, оптимальні короткострокові процентні ставки стали негативними. Центральні банки не могли більше, таким чином, покладатися на свій традиційний інструмент – короткострокову директивну ставку – для послаблення грошово-кредитних умов і забезпечення необхідної підтримки попиту. Нетрадиційна монетарна політика застосовувалася центральними банками для відновлення функціонування ринку і посередництва, а також щоб надавати підтримку економічній діяльності при нульовій нижній межі короткострокових відсоткових ставок. На неофіційному

засіданні у вересні 2013 року Виконавчий рада обговорила документ персоналу МВФ про глобальний вплив і виклики НМП. У статті 43 документу встановлено, що НМП для підтримки діяльності при нульовій нижній межі короткострокових процентних ставок дозволила знизити довгострокові ставки і здійснювала позитивний вплив на економічну діяльність і інфляцію в країнах, що застосовували НМП [3]. Проте, як і раніше НМП такого типу була пов'язана з ризиком: самовдоволення в програмі реформ, фінансової стабільності і довіри до центрального банку. Вона також кидає виклик політики для багатьох ринків, що розвиваються, які доводиться справлятися з управлінням великих і волатильних потоків капіталу після глобальної фінансової кризи. Однак, у цілому, у документі було зроблено висновок, що НМП була вигідна як для країн, що її застосовували, так і на глобальному рівні в цілому.

Таким чином, сьогодні країни світу використовують як класичні (традиційні) інструменти економічного впливу центрального банку на грошово-кредитний ринок (політика обов'язкових резервних вимог, політика рефінансування (процентну), політика відкритого ринку), так і нетрадиційні (нульова нижня межа короткострокових відсоткових ставок), які активно використовувалися під час останньої світової фінансової кризи центральними банками ведучих країн світу активно використовували нетрадиційні заходи монетарної політики, що свідчить про монетарну політику як діалектичну категорію, яка постійно розвивається і трансформується. Ефективне використання названих інструментів є сьогодні особливо важливим для формування успішної і адекватної умовам України монетарної політики.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Базилінська О.Я. Макроекономіка. Навчальний посібник / 2-ге видання, випр. – К. : Центр учбової літератури, 2009 – 442 с.
2. Базилінська О.Я. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2005 – 442 с.
3. ANNUAL REPORT OF THE EXECUTIVE BOARD FOR THE FINANCIAL YEAR ENDED APRIL 30, 2014. From Stabilization to Sustainable Growth. October 2014. Chapter 4 Supporting a Sustainable Recovery and Restoring Resilience – Електронний доступ : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2014/eng/pdf/ch4.pdf> – Р. 47–48.

*Очеретний Д.С.*

*аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **КРЕАТИВНА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Сучасний речовий зміст інноваційного підприємництва та його креативна природа найбільш повно розкривається у таких його основних функціях, як-от: реорганізація і докорінна перебудова виробництва на основі впровадження нових комбінацій техніки і технології; створення нових видів товарів, або виробництво старих товарів нової якості; освоєння нових джерел сировини, напівфабрикатів і ринків збуту; а також впровадження нових методів організації виробництва та

менеджменту. На цій основі можна конкретизувати основні функціонально-кваліфікаційні виміри інноваційного підприємництва, а саме:

– новаторську – як процесу продукування нових креативних ідей (технічних, організаторських, фінансових, управлінських та ін.), здійснення НДДКР, створення нових видів товарів і послуг та ін.;

– організаційну – як процесу впровадження нових форм і методів організації виробництва (реінжиніринг бізнес-процесів, імплементація сучасних програмних систем й інформаційних технологій), нових форм заробітної плати, оптимального їх поєднання з традиційними; раціонального поєднання форм одиничного поділу праці, інноватизації функціонування основних підсистем економічної системи суспільства і контролю за їх використанням;

– господарську – найефективніше використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів з метою оптимізації безпосередньо виробничого процесу існуючих товарів, або ж організації промислового виробництва товарних інновацій;

– соціальну – виготовлення товарів і послуг, необхідних суспільству, відповідно до основної мети та вимог дії основного економічного закону;

– особистісну – самореалізацію мети підприємця, отримання ним задоволення від своєї роботи [1].

Виникнення і диверсифікація форм інноваційного підприємництва в сучасних умовах пов'язані насамперед з функціонуванням світового ринку, який висуває постійно зростаючі вимоги як до якості виготовлюваної продукції, так і безперервності процесів організації після продажного інжинірингового (у тому числі сервісного) обслуговування. За таких умов підприємницька структура, яка претендує на високий конкурентний статус на національному чи міжнародному ринку, у рамках реалізації своєї загальної корпоративної стратегії в обов'язковому порядку має нарощувати той спектр фінансово-господарської діяльності, який пов'язаний з генеруванням різного роду інновацій і характеризується принциповою новизною, з погляду створення нових продуктів (продуктові інновації) чи технологічних процесів (технологічні інновації); просування товару на ринок чи способів й інструментів впливу на споживача (маркетингові інновації); імплементації нових фінансових механізмів при виробництві і збуті інноваційних продуктів (фінансові інновації) та ін. Тож саме інноваційне підприємництво, загострюючи конкуренцію на ринках наукомісткої продукції і послуг, генерує, на нашу думку, «проривні» інновації та стає основним джерелом макроекономічного зростання країн, регіонів та світового господарства в цілому.

Характеризуючи матеріальну основу функціонування інноваційного підприємництва, слід також відзначити, що воно вносить кардинальні зміни у вартісні відносини. Йдеться про те, що якщо раніше виробництво і споживання товарів і послуг регулювались виключно на основі суспільно необхідних виробничих витрат, вартості і властивих їй форм, то сьогодні всі ми є свідками формування якісно нового характеру праці і виробництва, котрі базуються на вартості, створеній знаннями і креативною діяльністю. Інноваційне підприємництво не тільки ускладнило вартісну форму визначення виробничих витрат й еквівалентності обміну, але й створило нову суспільну форму праці як креативної діяльності – вартість, створену знаннями. Це – специфічна форма вияву інформаційної економіки та економіки знань, яка хоча й безпосередньо не пов'язана з традиційною вартістю, однак є нічим іншим як грошовою формою ціни продукту, що втілює у собі нові знання у вигляді нових технологій, креативності, вмінь і досвіду виробників [2].

Таким чином, формування доданої вартості при реалізації інноваційного підприємництва пов'язане зі створенням і комерціалізацією інноваційних продуктів, котрі, своєю чергою, призводять до зростання ринкової вартості інноваційних компаній як ключового напрямку їх стратегічного розвитку. Красномовним підтвердженням цієї тези є, зокрема, рейтинг найбільших публічних компаній світу за рейтингом Forbs, згідно якого на початку 2016 р. до Топ-50 найбільших компаній світу за показниками сукупних продажів, прибутку, вартості активів та ринкової капіталізації увійшло дев'ять високотехнологічних компаній та фірм інформаційного сектора з сукупним продажем на рівні 1,2 трлн. дол. США; прибутком у 0,2 трлн.; загальними активами у 2,2 трлн. та ринковою капіталізацією у 2,7 трлн. [3]. І це не беручи до уваги восьми автомобільних та трьох фармацевтичних компаній, діяльність яких також характеризується високим рівнем інноваційності.

Високий економічний ефект інноваційного підприємництва забезпечується глибокою інтеграцією науки і виробництва, скороченням циклу «НДДКР – виробництво – просування – збут» інноваційного продукту, а також ліквідацією «зайвих» виробничих і комерційно-маркетингових ланцюгів, що завжди притаманні традиційній економічній системі. Таким чином інноваційне підприємництво як креативний процес передбачає реалізацію низки послідовних етапів, котрі розкривають по суті його логіку:

- проведення теоретичних досліджень, за результатами яких здійснюється відбір ідей з потенційним науково-практичним значенням;
- маркетингові дослідження з метою оцінки можливостей комерціалізації інноваційних товарів і послуг, створених на основі реалізації відібраних інноваційних ідей;
- розроблення конструкторсько-технологічної документації, встановлення раціональних взаємозв'язків між підрозділами підприємства та їх технічне оснащення;
- запуск і налагодження виробництва продуктових інновацій, їх просування на національні і світовий ринки, надання інжинірингових послуг у рамках після продажного обслуговування інноваційних продуктів [4, с. 25].

Є всі підстави стверджувати, що інноваційне підприємництво лежить нині в основі розробки бізнес-структурами усіх типів нових стратегій розвитку, здатних вирішити ключову проблему глобального виробництва – наростаючий відрив інновацій від існуючих бізнес-моделей підприємницьких структур, не придатних для комерціалізації інновацій. Не випадково, більшість західних експертів [5] на сьогодні одностайні у тому, що саме поглиблення поділу праці між винахідниками і фірмами-інноваторами здатне суттєво поліпшити суспільний добробут як на основі отримання вигоди від власне комерційної діяльності, так і зростаючої економії витрат від науково-технічної і технологічної спеціалізації.

Підбиваючи підсумок, підкреслимо, що інноваційне підприємництво як вищою мірою креативний процес є матеріальною основою інноватизації та постійної модернізації усіх сфер людської життєдіяльності і переведення суспільного відтворення на якісно вищий щабель розвитку. Подібна його характеристика впливає з об'єктивної потреби оперативного реагування підприємницьких структур на усі зміни ринкової кон'юнктури та необхідності зміцнення своїх конкурентних позицій на основі запровадження нововведень у сферу виробництва, організації бізнес-процесів та менеджменту. З огляду на визначальний внесок інноваційного підприємництва у суспільний розвиток, його результати мають суспільну природу, спрямовані на задоволення ринкового попиту і конкретних

споживчих потреб; а завдяки інституту ринку відбувається усупільнення результатів інноваційного підприємництва та створюються можливості для їх привласнення кожним членом суспільства.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 2 / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – С. 723.
2. Інституціонально-інформаційна економіка / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. А.А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – С. 217.
3. The World's Biggest Public Companies. – Forbes. – [Electronic Resource]. – Available from : <http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>.
4. Зайцев А.В. Особенности функционирования высокотехнологичного предприятия в инновационной экономике // Вопросы инновационной экономики. – 2014. – № 1. – С. 21–35.
5. Agora A. Cohen W., Walth J. The Acquisition and Commercialization of Invention in American Manufacturing : Incidence and Impact. – NBER Working Paper No. 20264, Issued in June 2014.

**Суровцев О.О.**

*аспірант кафедри міжнародного бізнесу  
Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **ПОБУДОВА ВІРТУАЛЬНОГО ОФІСУ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ МЕДІА МАРКЕТИНГОМ КОМПАНІЇ**

Соціальні мережеві сайти міцно вписані у віртуальний простір. Ініціювання і підтримка відносин з клієнтом за допомогою соціальних медіа є головним елементом он-лайн діяльності для багатьох компаній. Відповідно, суттєво актуалізується і потребує окремого розгляду питання організаційної структури віртуального офісу організації соціального медіа маркетингу (далі – СММ) компаній у сучасних умовах.

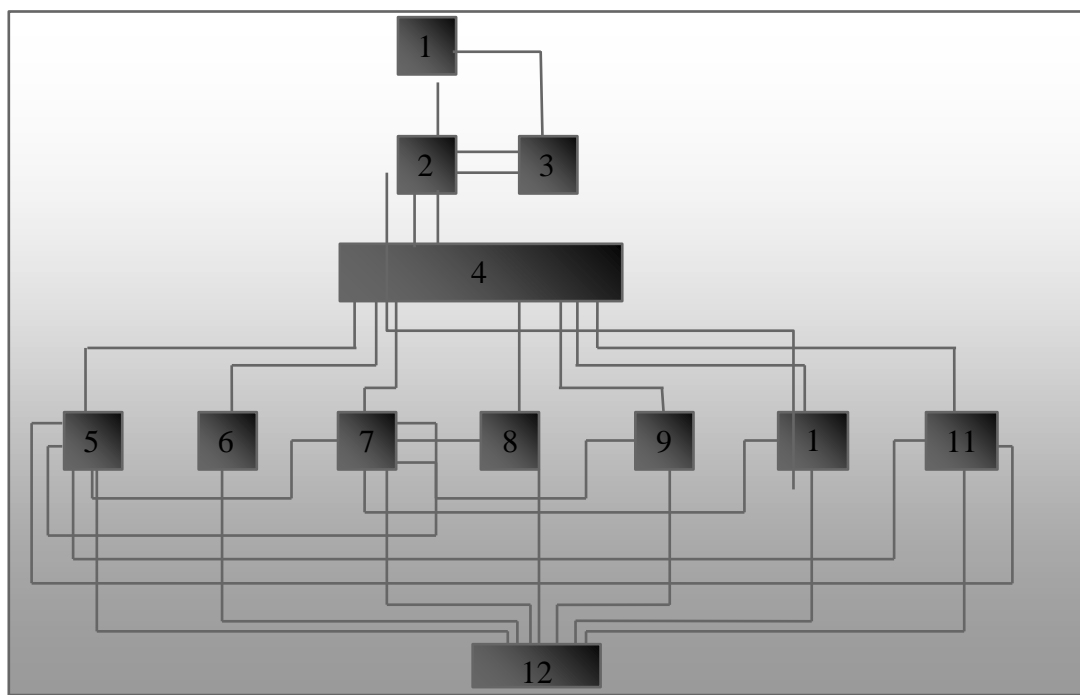
Основу розробок функціонування віртуальних організаційних структур, у тому числі і маркетингових, склали праці відомих теоретиків маркетингових комунікацій: Башинської І. О., Ботушан М. І., Братко О. С., Бушуєвої Л. І., Кузик О. В., Литовченко І. Л., Окландер М. А., Романенко О. О., Старицької О. П., Тимохіної Я. О., Шовкової О. А. та інших.

Віртуальний офіс – відкрита система, вхід і вихід з якої визначаються самими підприємствами. Між учасниками віртуального офісу, що діють на основі визначених органом координації правил, зберігаються принципи конкуренції (кожна корпорація зацікавлена в отриманні роботи і зберігає свою активну конкурентну роль в рамках правил віртуального офісу).

Для виконання певних функцій управління утворюються окремі управлінські підрозділи, які передають виконавцям обов'язкові для них рішення, тобто функціональний керівник. Директори підприємств взаємодіють із заступниками директорів (керівниками відділів) стосовно передачі управлінських рішень. Між заступниками директорів підприємств та керівним комітетом проекту налагоджена

горизонтальна взаємодія. У підпорядкувальній взаємодії заступників директорів підприємств знаходиться керівник департаменту збуту [2].

Традиційно для управління віртуальною адміністрацією, в тому числі і у соціальному медіа маркетингу може використовуватися організаційна структура, що наведена на рис. 1.



**Рис. 1. Традиційна функціональна організаційна структура управління віртуальною адміністрацією СММ МК\***

*Примітки: 1 – директори; 2 – керівник програми збуту – керівник збутового підрозділу; 3 – керівник маркетингової структури; 4 – старший менеджер зі збуту; 5 – менеджер по роботі з юридичними особами; 6 – менеджер по роботі з юридичними особами (корпоративними клієнтами); 7 – менеджер по роботі з фізособами; 8 – менеджер по роботі з V.I.P.-клієнтами; 9 – менеджер продукту А; 10 – менеджер продукту В; 11 – менеджер продукту С; 12 – сільовий адміністратор сайту; 1-2-3 – «Прийняття рішень»; 4-2 – коректуюче ставлення для «Прийняття рішень»; 4-5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 – «Реалізація рішень», «Координація».*

*\*Джерело: власна розробка автора.*

Модель віртуального збуту через соціальні мережі, повинна забезпечити адекватний опис основних параметрів і їх взаємозв'язків, необхідних для аналізу доцільності проекту тих чи інших підрядників і розподілу робіт між ними. Системний підхід до створення та реалізації повинен відображати такі параметри взаємозв'язку між ними: Взаємозв'язок «ресурси – процеси», яка описує причинно-наслідкові відносини між процесами за допомогою споживаних та виражених ресурсів. Взаємозв'язок «процеси – події», яка описує порядок дії і причинно-наслідкових взаємозв'язків ключових подій і робіт, що призводять до звершення цих подій. Взаємозв'язок «роботи в часі», яка описує тимчасовий перерозподіл робіт і подій [2].

Для реалізації механізмів самоорганізації віртуального офісу підприємств при реалізації СММ необхідна кардинальна зміна принципів групової роботи, де включені як вище керівництво, так і рядові фахівці. Велике значення тут відіграють процеси переговорів про використання знань про партнерів з кооперації, про ринків послуг і про можливості партнерів. Таким чином,

менеджмент буде створюватися в умовах знань та інтелектуальних зусиль. Переваги віртуального офісу СММ компанії: розвинені горизонтальні інтеграційні зв'язки між партнерами; орієнтація замовника; база даних для багатьох користувачів віртуального офісу між партнерами; он-лайнний режим роботи; тимчасовий характер організації; системне використання ресурсів віртуального офісу; географічна розподіленість; мережева інфраструктура.

У розробці технології створення інфраструктури віртуального офісу першорядну роль мають відігравати стандарти в області комп'ютерних мереж (мережових комунікацій), взаємодії програмних засобів, інженерії знань тощо [1, с. 45].

Базова інфраструктура віртуального офісу об'єднує такі компоненти [1, с. 46]:

- мережеві засоби і технології комунікації, тобто засоби Інтернет;
- різні засоби підтримки групової діяльності, включаючи програмні засоби, забезпечення процесів співпраці та координації;
- корпоративні системи управління знаннями;
- засоби швидкої побудови розподілених додатків в неоднорідних середовищах (CORBA-технології);

– CALS-технології, ядром яких виступає міжнародний стандарт для обміну даними за моделями послуг STEP (Standard for the Exchange of Product model data).

Запропоновані заходи дадуть змогу нашим компаніям посилити їх збутову діяльність та організацію збутової діяльності через віртуальну структуру (віртуальний офіс), що в свою чергу буде працювати на утримання конкурентних позицій компанії, підвищення ступеня контактності між компанією, клієнтом та працівниками та збільшення прибутків компанії.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бойчук І.М. Економіка підприємства : Навчальний посібник. / І.М. Бойчук, П.С. Харів, М.І. Хопчан, Ю.В. Піча – К. : «Каравелла» ; Львів : «Новийсвіт-2000», 2001. – 249 с.
2. Гриценко В.И. Информационные средства и технологи виртуальных предприятий / В.И. Гриценко, Л.А. Тимашова // Сб. науч. трудов «Проблемы внедрения информационных технологий в экономике и бизнесе». – К., 2001. – 112 с.
3. Faucheux, C (1997). How virtual organizing is transforming management science, Association for Computing Machinery. Communications of the ACM ; New York ; Sep., 202 p.

***Щава Р.П.***

*кандидат наук з державного управління,  
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **ФІСКАЛЬНО-МОНЕТАРНІ ВИКЛИКИ СВІТОПОРЯДКУ**

При створенні стабільної макроекономічної політики держави важливу роль відіграє координація дій національного банку і уряду. Найбільш значущим питанням даного процесу є досягнення тісного взаємозв'язку між державними інститутами влади. Ефективність проведеної політики монетарною і фіскальною владою безпосередньо залежать від узгодженості їх дій.

Ефективне проведення фіскальної та монетарної політики потребує всебічної координації з боку відповідних державних органів. Координація допомагає владі досягати поставлених цілей найбільш ефективним методом, а також забезпечує відповідальність фіскальних і монетарних структур за поставлені цілі, що допомагає уникнути проблеми мінливості в часі при моделюванні стабілізаційної політики. Виходячи з цього координація може приймати форму постійного контакту між фіскальною та монетарною владою для здійснення спільних дій з формування і реалізації стабілізаційної політики [4].

Необхідність в координації фіскальної та монетарної політики можна позначити так:

- уряд і національний банк мають спільні цілі;
- за допомогою інструментів фіскальної і монетарної сфер держава може стимулювати зростання ВВП або домагатися зниження інфляції;
- незбалансованість фіскальної сфери часто може бути причиною високої інфляції;
- зниження державного боргу або накопичення стабілізаційного фонду важливо не тільки для уряду, але і для національного банку;
- компромісний вибір між інфляцією і випуском додаткової маси грошей визначає необхідність взаємодії уряду і національного банку.

Взаємодія уряду і монетарної влади в основному перетинається в фінансуванні бюджетного дефіциту і грошово-кредитної політики. Особливий стан монетарної політики впливає на здатність уряду фінансувати бюджетний дефіцит, змінюючи вартість обслуговування боргу шляхом обмеження або розширення використання можливих джерел фінансування. При цьому фінансування державного боргу урядом тягне за собою накладення деяких обмежень на операційну незалежність монетарної влади. Вплив певного рівня бюджетного дефіциту на рівень інфляції і рівень випуску додаткової маси грошей залежить не тільки від його розміру, але і від способу його фінансування. Існують чотири альтернативних джерела фінансування бюджетного дефіциту: добровільне придбання державного боргу приватним сектором на внутрішньому ринку; іноземні запозичення; примусове розміщення державного боргу і трансфери з боку національного банку.

Говорячи про співпрацю уряду і національного банку, слід зазначити думки зарубіжних авторів по даній проблематиці. Алан Бліндер розглянув різні способи взаємодії фіскальної та монетарної політики, поставивши під сумнів ефективність їх скоординованих дій в будь-яких ситуаціях. Одним з таких обставин, на думку автора, є наявність великої кількості інструментів, за допомогою яких фіскальна і монетарна влада можуть досягти основних цілей стабілізаційної політики: «... коли ніхто не впевнений в тому, що краще, жоден з них не зможе переконати нас, що скоординована політика влади краще, ніж двоголовий кінь, якого ми осіддали» [5]. Пізніше, дослідження Ван Арле, Л. Бовенберга, А. Райта розширили дану модель: фіскальна політика, крім своїх власних цілей, також може орієнтуватися на цілі, що традиційно вважаються монетарними. А. Діксіт і Л. Ламбертіні припускають, що національний банк є незалежним і консервативним, тобто піклується про інфляцію в більшій мірі і про випуск в меншій мірі, ніж суспільство. А. Діксіт і Л. Ламбертіні приходять до висновку, що більш доцільним є стратегічне лідерство фіскальної політики по відношенню до монетарної [3]. У свою чергу Р. Бітсма і Л. Бовенберг показують можливість досягнення ефективною взаємодією двох політик як в разі залежного, так і в разі незалежного національного банку [1].

Що стосується безпосередньо України, економіка України обумовлена специфікою експортоорієнтованої економіки. Проблема монетарної політики полягає у виборі



між політикою управління обмінним курсом і стабілізацією інфляції. Цим самим монетарна політика намагається визначити можливий набір альтернатив, доступних для фіскальної політики. У той же час формування профіцитів бюджету і накопичення стабілізаційного фонду урядом дозволяють стримати зростання інфляції, а отже фіскальна політика впливає на можливий набір альтернатив, доступних монетарній політиці. А в умовах експортоорієнтованої економіки незалежність національного банку не відіграє визначальної ролі, але з точки зору суспільства найкращою є ситуація, коли уряд і національний банк проводять стимулюючу політику.

Вплив на економіку з боку монетарної влади залежить від того, яку фіскальну політику проводить уряд. При обмежувальній політиці уряду, рівноважний рівень інфляції встановлюється на досить низькому рівні, а обсяг стабілізаційного фонду помітно збільшується. При стимулюючій фіскальній політиці, рівень інфляції встановлюється на більш високому рівні, ніж при стримуючій політиці, а обсяг стабілізаційного фонду збільшується в меншій мірі. З точки зору суспільного добробуту втрати від більш високого рівня інфляції в разі стимулюючої фіскальної політики компенсуються виграшем від великих обсягів випуску.

Якщо ж уряд проводить стримуючу політику, при збільшенні темпу зростання номінального обмінного курсу, поряд із зростанням рівня інфляції спостерігається зниження обсягу грошової маси в обігу. Зростання обмінного курсу іноземної валюти знижує імпорт і стимулює зростання сукупного попиту, що призводить до збільшення рівня інфляції. З іншого боку, зміцнення іноземної валюти призводить до збільшення обсягу експорту, що автоматично призводить до збільшення податкових надходжень до бюджету, які потім перераховуються в стабілізаційний фонд. У свою чергу накопичення стабілізаційного фонду означає вилучення частини грошової маси з обігу.

У разі, коли фіскальна політика має стимулюючий характер, ми спостерігаємо звичні ефекти стимулюючої монетарної політики: збільшення темпу зростання номінального обмінного курсу призводить до зростання грошової маси в обігу. Таким чином, спільне визначення цілей і особливостей проведення політики урядом і національним банком є фундаментальною основою побудови єдиної стабілізаційної політики.

Ефективність дій фіскальної та монетарної влади залежить від оптимальної співпраці цих сфер як на економічному рівні, так і на політичному. Отже, державним органам необхідно усвідомити необхідність і корисність координації своїх економічних рішень для забезпечення стабільного економічного зростання держави.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Beetsma R., Bovenberg L. Central Bank Independence and Public Debt Policy. *Journal of Economic Dynamics and Control*. – 1997. – № 21. – P. 873–894.
2. Blinder A. (1982) Issues in the Coordination of Monetary and Fiscal Policy // NBER Working Paper No. 982.
3. Dixit A., Lambertini L. Monetary-Fiscal Policy Interactions and Commitment versus Discretion in a Monetary Union, *European Economic Review*. 2001. № 4. P. 977–987.
4. Hilber P. Interaction of monetary and fiscal policies : why central bankers worry about government budgets. *IMF Seminar on Current Developments in Monetary and Fiscal Law*. – Washington, D.C. – May 24 – June 4. – 2004.
5. Laurens B., de la Pedra E. Coordination of monetary and fiscal policy. *IMF Working Paper WP 98/25*. – March. – 1998.
6. Пекарский С.Э. Координация макроэкономической политики : случай неустойчивой динамики инфляции и государственного долга // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2001. – Т. 5. – № 4. – С. 492–518.

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

*Більська О.В.*

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та управління  
національним господарством  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

### ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ПРОБЛЕМИ ІННОВУВАННЯ ЩОДО ЙОГО КАПІТАЛІЗАЦІЇ

Процеси, які проходять в сучасний період в площині оновлення організаційно-технологічного базису суспільства, викликають глибокі перетворення всіх його сторін й вимагають зміни місця людини в суспільно-відтворювальному процесі. За своєю природою людина володіє масою атрибутивних якостей і властивостей в силу чого потенційно спроможна виконувати різні економічні й соціальні ролі та численні функції. Сьогодні використання продуктивних здатностей людини на базі її фізичних зусиль за недостатньої майстерності, яке мало місце в умовах доіндустріального виробництва, практично зведено до мінімуму. Водночас реальна економічна практика засвідчує і факти девальвації ряду професійних навичок і появу принципово нових. Це закономірно в зв'язку з безперервним удосконаленням і ускладненням системи машин й устаткування, поєднанням функцій декількох видів устаткування в одному впритул до повної автоматизації процесів виробництва. При цьому не тільки вдосконалюються продуктивні уміння, а й дедалі зростає енергетична здатність робочої сили.

В унісон усім цим новаційним баченням внутрішньої трансформації індивідуальних якостей робітників під впливом розвитку їх здібностей, навичок, отриманих знань тощо у другій половині ХХ ст. з'явилася концепція людського капіталу. Через деякий час вона поповнилася теорією «людського потенціалу». Деякі автори, кваліфікуючи категорію «людський капітал», роблять спроби виокремити зв'язок між ним і «людським потенціалом», вживаючи такі словосполучення як «сукупність втілених у них потенціальних можливостей» [1], «комерційна реалізація людського потенціалу» [2], «реалізований в рамках професійної діяльності людський потенціал» [3, с. 52].

Категорії «людський потенціал» і «людський капітал» не тотожні за змістом й дістають прояв виключно відносно індивіду, а не суспільства загалом. До часу вступу у трудові відносини з роботодавцем набуті і розвинені людиною здібності та компетенції виступають на ринку праці лише у якості людського потенціалу. Але після залучення у виробничий процес людський потенціал трансформується в людський капітал в силу його здатності і появи можливостей приносити дохід.

Формування людського потенціалу починається з дня народження людини і набуває форми певної продуктивної здатності по завершенню навчання.

Накопичені людиною в процесі освіти знання та певні навички й здібності, які вона зуміла у собі розвинути під час навчання, тобто її індивідуальний людський потенціал є пасивною формою продуктивної здатності, яка потребує активізації.

Це можливо лише за умови реалізація працівником своєї здатності до праці в суспільно-корисній діяльності, завдяки зайнятості. Проте з переходом до ринкових відносин в силу їх базування на механізмі конкуренції неможливо забезпечити повну зайнятість працездатного населення, а слід і реалізацію всієї маси людського потенціалу. Можна стверджувати про суттєве зниження впродовж 1995–2014 рр. кількості осіб, які реально здійснюють процес трансформації людського потенціалу в людський капітал. Мова йде про виключення з цього процесу 6 051,8 млн. осіб. При цьому зросла кількість власників індивідуального людського потенціалу, які не змогли втягнутися в процес його капіталізації. Якщо у 1995 р. їх було 1437,0 тис. осіб, то у 2014 р. на 410,6 тис. осіб більше [4]. Можна виділити й деструктивну новацію. Йдеться про затухання прагнень працездатного населення до капіталізації наявного у нього людського потенціалу. Якщо у 1992 р. кількість осіб, які були задіяні у процесі продукування товарів і послуг перевищувала чисельність працездатного населення, то у 1995 р. з працездатного населення біля 64,0% реально здійснювали капіталізацію індивідуального людського потенціалу, а у 2014 р. ця частка населення зменшилася до 56,6% [4].

Сучасна система розподілу власників людського потенціалу по секторах національної економіки зберігає характерні риси індустріальної системи і водночас відтворює становлення постіндустріальної системи. Промисловий сектор економіки і сільське господарство поглинали по 16,0%, бажаючих капіталізувати власний індивідуальний людський капітал, будівництво – 4,1%, а сфера послуг – 63,9%.

Поповнення робочих місць в сфері послуг обумовлено вивільненням власників людського потенціалу з галузей промисловості але під впливом зовнішніх, а не внутрішніх чинників. З позицій методології важливо у цих новаціях виокремити сегменти промисловості, в яких проходили зміни кількості робочих місць, на предмет відповідності постцивілізаційній перспективі. Арена робочих місць в промисловості звузилася з 7100 тис. до 2297 тис. При цьому найбільш ємний сегмент промисловості, а саме переробні галузі, які забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції, зменшили власну питому вагу в загальній кількості робочих місць з 88,8% до 65,8% або на 23,0 в.п. Водночас енергосировинний сектор наростив свою питому вагу в можливостях залучення власників людського потенціалу впродовж 1990–2014 рр. з 9,2% до 13,5% у їх загальній кількості.

Якщо вести мову про можливості залучення власників людського потенціалу галузями переробної промисловості, то вони оцінювалися за станом на 1990 р. у 6307 тис. робочих місць, а у 2014 р. тільки у 1511 тис. робочих місць або на 76,0 в.п. менше. Відомо, що технологічний потенціал інноваційного розвитку формується не в обробній промисловості взагалі, а в таких її галузях як машинобудування, хімічна і нафтохімічна, харчова та легка промисловість. Безумовно, виокремлені галузі обробної промисловості в силу специфіки їх виробництв і суспільного призначення несуть різне навантаження щодо забезпечення інноваційності.

Оскільки беззаперечним лідером в інноваційному прогресуванні являються галузі машинобудування нами здійснена діагностика їх можливостей на предмет охоплення капіталізацією наявного людського потенціалу. Згідно розрахунків питома вага галузей машинобудівного комплексу в загальній кількості робочих місць, придатних для капіталізації людського потенціалу, зменшилася в структурі обробної промисловості з 43,1% до 17,5% або на 25,6 в.п. При цьому арена праці в

його галузях скоротилася з 3058 тис. робочих місць у 1990 р. до 402 тис. у 2014 р. тобто на 86,9 в.п. Подібна рецесія мала б супроводжуватися структуруванням галузей машинобудування за прогресивним форматом. Але цього не сталося.

Виходячи з тренду динаміки робочих місць в машинобудуванні і слабку зорієнтованість власників підприємств на випуск високотехнологічної продукції можна припустити, що галузь не налаштована на залучення осіб з визначально високим рівнем людського потенціалу.

Основною сферою перетоку людського потенціалу з промислового сектору стала оптова та роздрібна торгівля, а також ремонт автотранспортних засобів. Згідно розрахунків в період з 1990 р. по 2014 р. кількість осіб, які здійснювали капіталізацію власного людського потенціалу в галузях цього сегменту зросла з 1900 тис. до 3965 тис. тобто у 2,1 раза. За питомою вагою робочих місць в сфері послуг оптова і роздрібна торгівля та ремонт автотранспортних засобів стали домінуючим сегментом, наростивши ємність з 17,6% до 33,2%. Але, реалізуючи пріоритет концентрації ресурсів людського потенціалу в торгівлі, потрібно враховувати факт того, що одна з найвідсталіших галузей по рівню механізації праці. Ми не відкидаємо при цьому реалій використання в торгівлі інформаційних технологій, комп'ютеризації, нових способів комунікацій тощо. За всієї значимості цих новацій тим не менше багато операцій в торгівлі виконуються вручну (навантажувально-розвантажувальні і складські роботи, фасування, внутрішнє переміщення товарів, оформлення факту купівлі і т. д.). Анкетування працевлаштованих дозволило ідентифікувати їх погляд на фахове співпадання з виконуваною роботою. Біля 22,0% опитаних констатували, що для виконання їхньої роботи освіта взагалі не потрібна, а для 20,0% вистачило б кількох тижнів/місяців підготовки.

Приведені пертурбації в можливостях і результативності капіталізації, сформованого в українському просторі людського потенціалу вимагають переосмислення логіки і відповідності секторальних трансформацій потребам забезпечення економічного зростання на інноваційній базі. На наш погляд, потрібно виходити з того, що сфера послуг не в змозі замінити продуктивні здатності первинного і вторинного секторів економіки. Між тим, тільки вони підтримують життєдіяльність суспільства, створюючи товарну масу виробничого і особистого споживання. Беззаперечним є і те, що при цьому слід враховувати і те, що розвиток третинного сектору економіки знаходиться у прямій залежності від створеної матеріальним виробництвом бази технічного озброєння праці у ньому.

Нині все очевиднішою для зменшення втрат від формування надлишкового людського потенціалу і унеможливлення його повної капіталізації стає необхідність врахування міри одночасного просування по шляху модернізації економіки індустріального типу і формування постіндустріальної економіки.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / Бородіна О. // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
2. Шкода Т.Н. Сутність людського капіталу підприємства / Т. Шкода – Електронний ресурс. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/VSunu/2012\\_11\\_1/Schkoda.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSunu/2012_11_1/Schkoda.pdf).
3. Хабибуллина З.Р. Трансформация человеческого капитала в условиях развития инновационной экономики : Дис.... к. э. н. – Спец. 08.00.01 – Экономическая теория / З.Р. Хабибуллина – Казань : «Российский университет кооперации. Казанский кооперативный институт (Филиал), 2015. – 171 с.
4. Державна служба статистики України [сайт] : статистична інформація. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## **КОНЦЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

Сьогодні українська економіка перебуває у нестабільному стані. Сучасний кризовий стан пріоритетних галузей національної економіки та об'єктів інфраструктури потребує створення ефективного механізму управління та фінансування об'єктів державної і комунальної власності шляхом розвитку різноманітних форм партнерства державного та приватного секторів і, відповідно, залучення приватного капіталу для реалізації суспільно важливих інвестиційних проектів. Найбільш поширеною формою подібного співробітництва у світі є концесія. Україна, у цьому питанні не є виключенням. Так, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (далі – Мінекономрозвитку), саме концесія є найбільш популярною у нашій державі серед усіх форм співробітництва між державним і приватним секторами. Хоча практика впровадження концесійного механізму в національну економіку досить незначна та далека від міжнародного досвіду, проте Україна вже накопичила певний досвід реалізації договорів концесії. Так, станом на 1 січня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства у державі реалізується 146 концесійних договорів [1].

Незважаючи на таку кількість договорів, концесійна діяльність не набула широко впровадження в порівнянні зі світовими тенденціями, до того ж, як в договорах щодо управління державним майном, так і в договорах щодо управління комунальним майном спостерігається тенденція до їх розірвання та потреба відстрочки концесійного платежу. Єдину причину розірвання або неналежного виконання договорів визначити неможливо, оскільки це обумовлено:

- по-перше, відмінностями між об'єктами концесії;
- по-друге, різною тривалістю термінів, на які укладено концесійні договори;
- по-третє, різним розподілом часток фінансування між укладачами договорів;
- по-четверте, відмінностями в характері концесійних платежів.

Зокрема можна виділити ряд причин, що пояснюють таке становище. Серед них:

- недосконалість української нормативно-правової бази, що проявляється в суперечливих моментах між законодавчими документами. Явним прикладом є протиріччя у визначенні строків відносин держави та бізнесу. У Законі України «Про державно-приватне партнерство», зазначено, що тривалість відносин між приватним та державним партнером має становити від 5 до 50 років. У свою чергу, Закон України «Про концесії» передбачає, що укладання концесійного договору на строк, який має бути не менше 10 років та не більше 50 років. Отже, ці норми суперечать одна одній та створюють додаткові складнощі у розумінні та впровадженні Законів.

- нестабільність економічного та політичного середовища;

- відсутність законодавчо встановлених термінів проведення експертної перевірки майна, переданого в концесію. Концесія передбачає передачу майна на довгостроковий термін, протягом якого змінюється склад та вартість майна. Проте, концесійний платіж коригується тільки на загальнодержавні показники індексу інфляції та співвідношення фондівіддачі по галузі та народному господарству в цілому, не враховуючи ринкові характеристики майна; експертна оцінка об'єкту

концесії виконується тільки на момент оголошення концесійного конкурсу. На нашу думку, необхідно запровадити періодичну експертну перевірку протягом усього терміну реалізації концесійного проекту та визначити платника послуг експерта, що призведе до уточнення розміру концесійного платежу та впорядкування майна, переданого в концесію;

- відсутність чітких гарантій держави інвесторам у процесі реалізації концесійних договорів та переважне право держави на їх розірвання;

- завищені очікування держави щодо розміру приватного фінансування проектів (у міжнародній практиці, при реалізації дорогих інфраструктурних проектів частка інвестиційної участі держави не може бути нижчою за 40–60%, тоді як в Україні ця частка є значно меншою (20–25%);

- складність розрахунку майбутніх грошових потоків концесіонера та їх залежність від майбутнього становища національної економіки та законодавчої бази, що призводить до завищеної вартості капіталу і значної тривалості етапу підготовки договору;

- незрозумілість механізму бюджетних гарантій. Згідно чинного законодавства, держава може взяти на себе зобов'язання щодо співфінансування концесійного інвестиційного проекту, але державні бюджети у країні переглядаються щорічно, в той час як концесійний договір укладається мінімум на десять років;

- низький рівень професійної підготовки органів влади при укладанні концесійних договорів і подольшому управлінні ними;

- концентрація значних ризиків, пов'язаних з концесійною діяльністю, що тягне за собою складність залучення приватними партнерами великих фінансових ресурсів та утримання банків і фінансово-кредитних установ від кредитів у подібні довгострокові проекти;

- недосконалість механізму здійснення концесійних платежів. Нинішнє законодавство передбачає можливість погасити концесійні платежі шляхом інвестування в об'єкт концесії, що зменшує надходження до бюджету. На нашу думку, необхідно відділити інвестиції, які мають надходити до бюджету;

- недовіра приватних партнерів до влади, що обумовлена нехтуванням держави відносно деяких вимог законодавства. Так, Закон України «Про концесії», Постанови Кабінету Міністрів України № 72 і № 642 передбачають процедуру реєстрації, але не зазначають жодних наслідків у випадку її недотримання або порушення. У зв'язку з цим, Міністерство юстиції України у роз'ясненні «Особливості укладення договору концесії» від 19 січня 2011 р. зазначило, що концесійні договори підлягають обов'язковій реєстрації в порядку, передбаченому ст. 14 Закону України «Про концесії» та Положенням про реєстр концесійних договорів, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 18 січня 2000 р. № 72. Однак, Мін'юст одразу зауважив, що факт реєстрації або не реєстрації договору концесії не впливає на його чинність, тобто відсутність реєстрації не повинно бути причиною настання негативних наслідків, зокрема, визнання договору неукладеним [2]. Водночас, відсутність наслідків зазвичай означає відсутність обов'язковості. Звичайно, реєстрація концесійного договору не забезпечить дотримання усіх можливих прав та інтересів приватних партнерів, але будь-який інвестор, вкладаючи свої кошти у певний інвестиційний проект, перш за все, зацікавлений у створенні з боку держави для нього таких умов, за яких його інвестиції будуть захищеними від можливих зовнішніх ризиків. А належне виконання свого обов'язку щодо ведення реєстру концесійних договорів з боку державного партнера є однією з тих гарантій, яка мала б стати ключовою як для забезпечення прав та законних інтересів інвестора, так і для інформування

громадськості. Однак, невиконання окремими представниками державних органів покладених на них чинним законодавством обов'язків, підриває довіру потенційних партнерів, відображає реальне ставлення держави до прав та інтересів приватних партнерів, створює умови для корупційних дій та зумовлює формування негативного іміджу країни.

До того ж, відсутність обов'язковості реєстрації концесійних договорів не дає можливості оцінити реальний обсяг укладених договорів. Так, в реєстрі концесійних договорів державного та комунального майна, що ведеться Фондом державного майна (далі – Фонд держмайна), значиться 146 договорів [3], частина з яких є недійсною. Ця кількість збігається із даними Мінекономрозвитку, що надає інформацію відносно дійсних договорів. Фонд держмайна в свою чергу надає інформацію і щодо договорів, які припинили своє здійснення, а отже кількість договорів повинна бути значно більшою ніж зазначена в реєстрі, таким чином, частка незареєстрованих договорів залишається просто без уваги Фонду держмайна. Разом з тим, відсутність актуальної інформації в офіційних джерелах, неможливість з боку громадськості та інвесторів відслідковувати інформацію щодо кількості діючих договорів, яка супроводжувалася б інформацією про концесійні об'єкти, концесіонерів, терміни дії договорів, розміри концесійних платежів, а також відомостями щодо внесення змін до чинних концесійних договорів позбавляє можливості громадськості і бізнесу повно і комплексно оцінити наявну інформацію щодо здійснюваних проектів, об'єктивно оцінити ризики ведення концесійної діяльності в Україні, а отже не сприяє формуванню суспільної думки про надійність цього механізму та зменшує зацікавленість у ньому інвестора.

Таким чином, основною причиною, що стримує розвиток концесійної діяльності є недосконалість діючого законодавства. Для подолання зазначених недоліків першочерговою умовою є урегулювання концесійного законодавства та належне дотримання наявних принципів концесійної діяльності. Виконання цього основоположного пункту ефективної взаємодії держави та приватного бізнесу стане стимулюючим початком для залучення кваліфікованих спеціалістів, новітніх технологій та необхідного приватного фінансування.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
2. Особливості укладення договору концесії : Роз'яснення від 19.01.2011 р. XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0014323-11>.
3. Офіційний сайт Фонду державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua/>.

## **ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ**

Для ефективного регулювання національною економічною системою державі потрібна інформація щодо дій власних суб'єктів підприємництва. Виконання підприємницькими структурами визначених державою норм і правил призводить до виникнення певних витрат. Тобто наявність адміністративних бар'єрів обмежує їх у прийнятті тих рішень, котрі були б вигідні саме їм. Проте слід відмітити, що відсутність державного регулювання трансакційними витратами може призвести до погіршення економічної ситуації на ринку. Тому однією з найважливіших умов державної політики в цій сфері має бути налагодження взаємозв'язку між урахуванням витрат на виконання визначених норм і правил та відповідним державним регулюванням. В підсумку це має призвести до позитивного впливу на економіку країни.

Відповідно, перед державою постають нові завдання, які потребують негайного вирішення, а саме: зниження обсягів та рівня трансакційних витрат підприємницьких структур, зменшення податкового навантаження, захист прав власності, побудова досконалого конкурентного середовища, зниження ціни фінансово-кредитних ресурсів тощо. Даний перелік не є вичерпним, та все вищеперераховане є тими перешкодами, які заважають забезпеченню конкурентоспроможності економіки України.

Трансакційні витрати є ключовим поняттям нового інституціоналізму. Як правильно стверджують Л. Лисенко і Є. Сухенко, «в останній час зросла увага до аналізу трансакційних витрат з боку управлінського і планового відділів фірм взагалі, і маркетологів зокрема» [12, с. 134].

Трансакційні витрати – це витрати на ухвалення рішень, ведення переговорів, вирішення спорів тощо, інакше кажучи – це витрати стадії обміну товарів і видами діяльності, або витрати здійснення угод. На сьогодні методологічні питання щодо класифікації трансакційних витрат розроблені в науці дуже слабо, хоча є спроби поділити їх на внутрішні і зовнішні, постійні і змінні, макроекономічні і мікроекономічні.

На всі із перелічених конкретних видів трансакційних витрат можна кількісно виміряти. Найкраще для вимірювання надаються витрати пошуку інформації, витрати вимірювання, найгірше – витрати впливу.

Важливо наголосити, що розвиток теорії трансакційних витрат привів до використання їх для вирішення широкого кола завдань, зокрема: обґрунтування розмірів підприємства, визначення ціни власного капіталу, удосконалення управління якістю продукції і послуг.

Макроекономічні трансакційні витрати – це витрати, які здійснюють сектор домогосподарств, сектор підприємництва і державний сектор. До витрат, доцільно включати такі: витрати на проведення виборів до представницьких органів влади, референдумів; витрати державного статистичного відомства; витрати на проведення конференцій громадських організацій малого, середнього і великого бізнесу, витрати на безпеку проведення міжнародних урядових і ділових



зустрічей; витрати на розробку державних стандартів; витрати на формування іміджу країни; витрати на вимушену участь в «інформаційних війнах», витрати на формування консенсусної ідеології для подолання, наприклад, кризових явищ в економіці, фінансах, банківництві і витрати на організацію юридичного та фінансового контролю; витрати на забезпечення дотримання встановлення норм і правил тощо.

Особливістю макроекономічних трансакційних витрат є відсутність чітких методів їх кількісного виокремлення та оцінки.

М. В. Вергуненко намагається розмежувати трансакційні витрати на рівні підприємства і на рівні держави і дійшов висновку, що, «види і розміри трансакційних витрат на мікрорівні, суттєво залежать від напрямку основної (виробничої) діяльності суб'єкта господарювання та інституціонального середовища його функціонування, а на макрорівні визначається втруктурою видів економічної діяльності, яка залежить від економічної моделі та рівня розвитку країни у цілому» [2, с. 364].

Нині для визначення рівня трансакційних витрат фахівцями обговорюється три основні методологічні підходи: кардиналістський, ординалістський та еклектичний.

На нашу думку, теорію класифікації трансакційних витрат доцільно доповнити такими ознаками: за відношенням до суб'єктів трансакції (монетарні, немонетарні); за важливістю (суттєві і несуттєві); за впливом на обсяги трансакцій (постійні, змінні); за структурою (прості, складні); за господарською доцільністю (продуктивні, непродуктивні); за можливостями обліковування (облікові і необлікові).

Вирішенню проблеми вимірювання і оцінювання трансакційних витрат заважають три перешкоди: недостатність і недосконалість статистичної інформації; неоднозначне розуміння сутності, змісту та структури трансакційних витрат; нерозробленість методологічних питань дослідження трансакційного сектору економіки на мікро- і макрорівнях.

Вважаємо, що з позицій системного підходу не є правильною практика розгляду управління витрат підприємницьких структур тільки з позиції підприємства. Адже витрати, як чітко визначив А. Філінков, «є таким елементом економічної системи, які присутні завжди і скрізь, коли і де здійснюється економічна діяльність, причому будь-якого виду, на будь-якому рівні і в будь-якій сфері» [3, с. 64]. У цьому зв'язку витрати підприємницьких структур необхідно розглядати з позиції різних рівнів, – персоналу, підприємства, галузі, сектору, сфери, держави, ринку, виробника, споживача, акціонера, партнера, орендодавця, банку, страхової компанії тощо.

Результати державного регулювання трансакційними витратами можна оцінити кількісно, а саме – через зниження їх величини. Такий результат призведе до вирівнювання коливань економічних циклів, стабілізації грошового обігу, забезпечення конкурентного середовища; гарантування зайнятості населення, встановленню стабільних цін, формування умов для соціального партнерства тощо., які наведені на рисунку 1.



**Рис. 1. Механізм управління та напрями державного регулювання трансакційними витратами**

Державне регулювання трансакційними витратами підприємництва має здійснюватися на всіх рівнях: нанорівні, мініекономічному, мікроекономічному, мезо- і макрорівнях. Можливо це, за умов реалізації раціональної державної політики в цій сфері, за допомогою вагомих та різнопланових заходів.

Отже, аналіз показав, що нині управління витратами вивчається найбільше з позиції підприємства чи компанії, дещо менше з погляду держави і ринку. Як бачимо, проблема наявності механізму управління та напрямів державного регулювання трансакційними витратами є та потребує вирішення. В основі раціональної державної політики в сфері державного регулювання трансакційними витратами є її інституціональне забезпечення, котре можливе при прийнятті визначених програмних заходів та послідовною їх реалізацією. Для цього спершу необхідно розробити механізм управління трансакційними витратами, котрий за умов адаптації під особливості конкретної галузі може бути використаний.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Лысенко Л.И., Сухенко Е.И. О сущности и классификации трансакционных издержек // Вестник Севгу, Вып. 92 : Экономика и финансы. Сб. науч. тр. (редкол. : В.И. Плаксин (отв. ред.) и др. Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь : Изд-во Сев НТУ, 2008. – С. 134–138.
2. Вергуненко М.В. Трансакційні витрати : проблеми та методологічні підходи до їх оцінки на мікроекономічному рівні // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів. – 2008. – Вип. 3(71). – 36. н. праць НАН України Ін-т регіональних досліджень ; Редкол. : Відп. ред. Є.І. Бойко. Львів, 2008. – С. 362–372.
3. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ. – М. : Информационно-изд. дом «Филинг», 1996. – 344 с.

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Питання економічної безпеки залізничного транспорту в Україні виходять на перший план у зв'язку з існуванням старих проблем (технічне старіння, монополізм, неефективне управління) і потребами реформування галузі під тиском нових – ринкових факторів (конкуренція з боку інших видів транспорту, низька власна конкурентоспроможність, низька ефективність), що зумовлюють інше визначення мети та змісту економічної безпеки. Останнє зводиться до розробки нових інституціональних засад економічної безпеки підприємств залізничного транспорту, що створюються на базі публічного акціонерного товариства «Українська залізниця».

У світовій практиці реформування залізниці можна виділити дві моделі, що домінують: європейську («*pięnowej separacji/pięnowego dostępu*») (вертикального ешелонування/вертикалі доступу) і латино-американську («*pięnowej integracji*») («вертикальна інтеграція. У першому випадку інфраструктура перебуває під контролем державного підприємства, що функціонує незалежно від транспортних компаній, які утворені в результаті поділу державної монополії (частково або повністю приватних) і займаються транспортуванням вантажу чи пасажирів. Друга модель передбачає існування декількох центрів управління та існування кількох перевізників, що пропонують свої власні дороги й рухомий склад.

В Україні слід звернути увагу на досвід Польщі, шлях якої найбільш близький нашій країні. Польща й Україна – дві постсоціалістичні держави, що мали приблизно однакові стартові позиції на початку трансформаційних перетворень, досить схожу структуру економіки, подібне складне геополітичне становище та поляризовану політичну систему. Польща, яка ще в 90-х рр. минулого століття чітко трималася курсу на євроінтеграцію, досягла більших економічних успіхів порівняно з Україною, яка намагалася отримати дивіденди, декларуючи інтеграційні прагнення одночасно в східному й західному напрямках. Отже, Польща має близько 20 тис. км залізничних колій, з яких 11 тис. км (близько 55%) потребують ремонту, а 6860 км (35% від загальної інфраструктури) – модернізації. Негативним явищем, спричиненим застарілою інфраструктурою, є відсутність можливостей для впровадження нових заходів, які можуть поліпшити економічну ефективність залізничних перевезень (на-приклад, застосування чеських 47-вагонних потягів), а також розвиток вищої швидкості, щоб мати змогу конкурувати з автомобільним транспортом. Стан будівель вокзалів та інших приміщень, в яких обслуговуються пасажирів, також відповідає іміджу залізничної інфраструктури. У лютому 2010 р. у Польщі було 2667 залізничних станцій, з яких тільки 966 функціонували. Комерціалізація мала б забезпечити функціонування РКР в ринкових умовах, що було однією з умов членства в ЄС, але ігноруються як загрози, так і можливості.

Після переходу польської залізниці РКР на ринкові умови значної переваги почали набувати незалежні перевізники, що до 2010 р. опанували близько 50% вантажних перевезень та 49% ринку пасажирських перевезень. Національні аналітики вважають, що вирішення проблем РКР – це взяти державі на себе більше відповідальності за діяльність перевізника, що означає збільшення

субсидій і пошук можливостей використання різних фондів для реконструкції залізниці. Така позиція свідчить, як глибоко вкорінилася ідея щодо комерціалізації та приватизації залізниці. Тому існує потреба в довгостроковій програмі з модернізації й розбудови залізничної інфраструктури, що заснована на реалії фінансування та економічної ефективності. Для цього РКР потрібне додаткове фінансування, що на цей час є неможливим, адже РКР має борг 5,8 млрд. злотих. Тільки у 2009 р. 1,5 млрд. злотих пішло на погашення відсотків за кредитами, а в 2010 р. ця сума становила 1 млрд злотих. Для погашення зобов'язань у 2009 р. було випущено п'ятирічні облігації на суму 650 млн. дол. Борги РКР з'явилися в результаті прийняття зобов'язань з реформування державних підприємств – акціонерні товариства РКР заборгували понад 1,9 млрд. злотих (разом з 400 млн. злотих приватизованої металургії), не була досягнута жодна з приватизаційних цілей, а нерухомість, що була виставлена на продаж, мала дуже низький попит (у 2009 р. отримано лише 20% від запланованого). У середині 2010 р. було прийнято рішення про викуп державою Польських залізничних ліній (PLK) – (Polskie Linie Kolejowe). Близько 6 млрд злотих було отримано групою РКР з польської скарбниці на термін до 2014 р. (термін повного викупу акцій РКР, що повністю піде на погашення боргів). До 2015 р. місцеві органи влади повинні отримувати 3,6 млрд. злотих на закупівлю, модернізацію та ремонт рухомого складу. Додатково за рахунок коштів Програми споживчої інфраструктури і охорони середовища на 2007–2013 рр. було отримано 175 млн. євро на підтримку міжміських маршрутів Польщі.

Пріоритетними напрямками модернізації залізничного транспорту в Україні визначено такі: сприяння зменшенню транспортної складової в собівартості продукції промислових підприємств, створення конкурентного середовища для вантажовласників та рівного їх доступу до якісних транспортних послуг. Планується розмежування вантажного та пасажирського руху й подальше збільшення пропускної здатності транспортної інфраструктури у міжнародних напрямках транспортних коридорів, що дасть змогу підвищити транзитний потенціал України.

Для ефективного реформування залізниці Україні потрібно прийняти чималий пакет законів: «Про транспортну безпеку», «Про основи ці-ноутворення на залізниці»; внести доповнення до Податкового кодексу та розробити інші нормативні акти, що потребує чималих зусиль і часу. У зв'язку із цим у ході структурних перетворень на українських залізницях доцільно меншою мірою використовувати досвід британської «приватно-ринкової» моделі перетворень і більшою – концепцію здійснення структурних реформ залізничного транспорту Німеччини, що забезпечує збереження централізованих важелів управління з одночасним застосуванням в окремих галузях децентралізації й конкуренції. Треба враховувати, що залізниці – одна з найбільш капіталомістких інфраструктурних мереж, які найважче піддаються реформуванню.

**Соловчук К.О.**  
*старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Національної академії управління  
м. Київ, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АПК**

За останню чверть ХХ століття, діяльність з управління інноваціями в агропромисловому комплексі стає більш різноманітним. У менш розвинених країнах, основна увага приділялася інноваціям в галузі сільськогосподарської (в основному харчової) продукції, але зростало визнання необхідності розвитку невеликих, бідних ресурсами ферм. Серед фермерів Півночі, головною проблемою стала надлишки виробництва, а також економічний та політичний тиск, який вони зазнавали з боку уряді щоб обмежити це виробництво (наприклад, сільськогосподарські квоти у країнах ЄС). Виникло також багато питань і проблем, пов'язаних з інтенсивними методами виробництва, які стосуються погіршення стану навколишнього середовища [2, с. 57].

Важливими аспектами розширення інновацій в АПК, зокрема стало, соціально-економічне управління, яке фокусувалося на засобах, за допомогою яких фермери можуть підтримувати рівень своїх доходів (наприклад, введення нових сільгоспкультур та сортів худоби, участі в різних сільськогосподарських підприємствах) та забезпечити більш довгостроковий добробут фермерів та членів їх сімей. Сільськогосподарські інновації у світі, таким чином, отримали значний соціальний вимір.

Вважаємо, що необхідність впровадження інновацій не тільки в сільському господарстві, а й в агропромисловому комплексі та відповідних інформаційних та консультативних послуг посиляться в найближчому майбутньому. У більшості країн світу, агропромисловий комплекс стикається з проблемами швидкого зростання населення і скорочення запасів потенційно придатних для обробки земель. Агропромислові господарства повинні будуть стати більш ефективними і спеціалізованими.

У світі вважається, що пріоритет надалі буде віддаватися інноваційному розвитку виробництва, що буде залишатися ключовим інструментом політики з просування екологічно та соціально стійких методів ведення господарства [6, с. 270].

В майбутньому, ймовірно, також спостерігатиметься поворот від тенденцій бюрократизації і скорочення рівня їх державного фінансування. Крім того, швидке зростання можна очікувати у використанні інформаційних технологій.

З розпадом протягом останнього десятиліття ХХ ст. соціалістичних форм економічної організації, домінуюча роль державного сектора в національній економіці стала сумнівною, що сполучається з посиленням тенденції до зниження рівня державних витрат. Таким чином, державні інноваційні служби і ті, які в значній мірі фінансуються державою є і будуть залишатися під тиском, громадськості і політикуму з метою підвищення їх ефективності, скорочення витрат і персоналу. Це особливо стосується країн, де сільське (фермерське) населення утворює меншість, а сільськогосподарське виробництво працює з надлишком. Ця тенденція слабкіша, але не відсутня, у менш розвинених країнах, де фермерські господарства утворюють велику частку в загальній чисельності населення, і де збільшення виробництва продовольства грає важливу роль у

національному доходу. Тенденції останніх років ХХ ст. свідчать про поширення контактів урядових структур у сфері управління інноваціями в АПК, з приватним та/або громадським сектором [2, с. 78].

У майбутньому, сільське населення, безсумнівно, стане поступово більш освіченим, водночас глобалізація засобів інформації і комунікацій буде і надалі зменшувати їх ізоляцію і відрив від інформації, нових ідей і усвідомлення свого становища в національному та міжнародному контекстах. Тим не менш, цей вплив не буде скорочувати потреби сільського господарства в організації управління інноваційною діяльністю. Швидше за все, враховуючи зміни вимог до сільгоспвиробників згідно зі зростанням населення, тенденціям урбанізації, змінами в законодавстві та вимогами ринку, агропромисловий комплекс вимагатиме розширення видів послуг з управління інноваціями. Соціальні та економічні тенденції в сільській місцевості обумовлюють необхідність застосування в цій галузі економіки більш високо освічених і технічно компетентних працівників, які знають де можна отримати відповідну інформацію і знайти вирішення проблем із застосуванням різних положень і організаційних форм, тому, гостро постане питання зміни системи державного управління інноваціями. Державні установи повинні будуть служити різним видам клієнтів, не з точки зору «клієнт – які впроваджувальна категорія», а з точки зору забезпечення їх доступу до ринків, рівня комерціалізації і відносної залежності від сімейного доходу і добробуту від розвитку сільського господарства [5, с. 271].

Визнання соціальної природи системи ведення сільського господарства стане важливим джерелом тиску на державну систему управління інноваціями в бік дебіюрократизації і передачі третім особам функцій інформаційних служб. Особливу роль тут може грати державно-приватне партнерство, яке уже сьогодні з успіхом застосовується в багатьох країнах. Розвиток технологій масових комунікацій та поширення інформації буде також продовжувати надавати вплив на розвиток сільськогосподарських інновацій.

Триваючий швидкий розвиток телекомунікацій та комп'ютерних інформаційних технологій, є, мабуть, чи не найважливішим фактором сучасного характеру змін інновацій в галузі АПК. Існує багато можливостей для потенційного застосування інформаційних технологій в сільському господарстві. В умовах поширення доступності нових інформаційних послуг для жителів сільських районів, якщо навіть кожен фермер не матиме комп'ютерного терміналу, він може стати легко доступним в місцевих центрах інформаційних ресурсів, оснащених експертними системами для допомоги прийняття рішень. Водночас, на нашу думку, такий розвиток телекомунікацій та комп'ютерних інформаційних технологій не призведе до зменшення ролі державного управління інноваціями в АПК. Навпаки, в майбутньому, державні органи швидше за все, будуть в змозі сконцентруватися на завданнях і послугах, де людська взаємодія має суттєве значення – у наданні допомоги фермерам індивідуально і в малих групах, для діагностування проблем, інтерпретації даних та їх застосування.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Баранчєєв В.П. Управление знаниями в инновационной сфере / В.П. Баранчєєв. – М. : Благовєст-В, 2007. – 272 с.
2. Даций О.І. Развитие инновационной деятельности в агропромышленном производстве Украины : Монография / О.І. Даций. – К. : ННЦІАЕ, 2004. – 428 с.
3. Зоря С.П. Формування стратегії інноваційного розвитку аграрних підприємств в контексті підвищення їх конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/nppdaa/econ/2011\\_3\\_2/78.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/nppdaa/econ/2011_3_2/78.pdf).

4. Іртишева І.О. Особливості інноваційних процесів у сільському господарстві [Електронний ресурс] / І.О. Іртишева // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації : вплив на національну економіку і окремих бізнес : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (5–9 берез. 2009 р.). – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_05/5\\_irtisheva.htm](http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_irtisheva.htm).
5. Лунева В.А. Научное обеспечение аграрного производства Украины : состояние, особенности и проблемы / В.А. Лунева // «Вестник АПК Ставрополья» – 2014. – № 3(15). – С. 269–272.
6. Онегіна В.М. Складові інноваційної моделі розвитку аграрного виробництва в Україні / В.М. Онегіна // Вісник Сумськ. нац. аграр. ун-ту. – 2010. – Вип 9/2 (44) – С. 135–139.
7. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві [Електронний ресурс] / О.І. Янковська // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2(4). – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/20102/10yaoiicg.pdf>.

**Станасюк Н.С.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри менеджменту  
та міжнародного підприємництва  
Національного університету  
«Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

## ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В умовах глибокої фінансово-економічної кризи безперечним залишається той факт, що досягнути економічного зростання країни можна лише завдяки запровадженню інновацій та підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств. Інноваційний розвиток залишається головним чинником економічного зростання у провідних країнах світу, зокрема навіть в умовах кризи 2008 року у США від винахідників було одержано 32,7% від загальної кількості міжнародних заявок, а у Німеччині – 11,2% [1, с. 106].

Науково-методичний базис поняття «інновації» був закладений австрійським економістом Й. Шумпетером, який трактував його як здатність до «нових комбінацій» з наявних елементів [2, с. 45]. Дослідженням проблем, пов'язаних із інноваційним розвитком промислового потенціалу займаються вітчизняні вчені-економісти О. Амоша, Ю. Бажал, М. Войнаренко, В. Геєць, Б. Данилишин, Б. Малицький, В. Семиноженко, О. Федулова, А. Череп, М. Чумаченко, Н. Чухрай та ряд інших.

Джерелом інновацій вважаються дослідження та розробки. В Україні впродовж 2000–2014 рр. обсяг наукових та науково-технічних робіт виконаних власними силами організацій збільшився у 5,5 рази (табл. 1).

**Динаміка обсягу наукових та науково-технічних робіт виконаних  
власними силами організацій**

Роки	Всього, млн. грн.	у тому числі							
		фундаментальні дослідження		прикладні дослідження		науково- технічні розробки		науково- технічні послуги	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	1978,4	266,6	13,5	436,7	22,1	1106,3	55,9	168,8	8,5
2010	9867,1	2188,4	22,2	1617,1	16,4	5037,0	51,0	1024,6	10,4
2011	10349,9	2205,8	21,3	1866,7	18,0	4985,9	48,2	1291,5	12,5
2012	11252,7	2621,9	23,3	2057,7	18,3	5369,9	47,7	1203,2	10,7
2013	11781,1	2695,4	22,9	2087,7	17,7	5772,8	49,0	1225,1	10,4
2014	10950,7	2475,2	22,6	1910,1	17,4	5341,5	48,8	1223,8	11,2

*Розраховано за [3]*

Структурні зміни свідчать, що протягом досліджуваного періоду збільшилася питома вага фундаментальних досліджень та науково-технічних послуг та знизилась частка прикладних досліджень та науково-технічних розробок.

Поступова переорієнтація наукових установ на надання послуг, а не впровадження практичних проектів зумовила значне зниження інноваційної активності промислових підприємств. В результаті показник питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації у 2014 році становив 16,1% та був надзвичайно низьким у порівнянні з розвиненими країнами світу, зокрема в країнах ЄС він коливається в межах від 26% до 71%.

Зазначені показники свідчать, що держава не приділяє належної уваги розвитку інноваційної складової промислового потенціалу, що значно гальмує економічний розвиток країни та знижує її конкурентоспроможність в світі.

**Місце України в міжнародних рейтингах**

Показник	2015 рік	Критерії визначення
Інноваційний індекс Bloomberg	41 місце з 200	Інтенсивність проведення НДДКР відносно вкладу у ВВП; продуктивність праці; концентрація високих технологій; кількість дослідників у відсотках на 1 млн. людей; продуктивність промисловості; рівень освіти; патентна активність
Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index)	64 місце з 141	Інститути; людський капітал і дослідження; інфраструктура; ринковий досвід; бізнесовий досвід; отриманні знання та технології (науково-практичні результати); результати творчої діяльності
Індекс глобальної конкурентоспроможності World Economic Forum	79 місце з 143	Інституції; інфраструктура; макроекономічне середовище; охорона здоров'я та початкова освіта; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів; ефективність ринку праці; розвиток фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; відповідність бізнесу сучасним вимогам; інновації

*Складено за [4; 5; 6]*



Поява України у списку 50-ти інноваційних економік світу зумовлена значним розвитком освітньої діяльності в Україні. За показником рівня освіти як складової інноваційного індексу за оцінками агентства Bloomberg держава посідає 5 місце. Позиції держави за іншими критеріями є значно нищими.

На основі глобального інноваційного індексу, який розраховується представниками школи бізнесу INSEAD, Світової організації інтелектуальної власності та Корнельського університету можна оцінити інноваційний клімат в країні. Найвищими в Україні були показники за критеріями: отримані знання та технології (34 місце) та людський капітал і дослідження (36 місце). Найбільш негативні результати одержано за критеріями: інфраструктура (112 місце), інститути (98 місце) та ринковий досвід (89 місце), що зумовлено незадовільними політичними та регуляторними умовами в країні, зниженням її інвестиційної привабливості та низькою конкурентоспроможністю національної економіки.

Так, за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2015 році Україна втратила три позиції порівняно із попереднім роком. Надзвичайно низькими залишаються показники, що характеризують державні закупівлі високотехнологічної продукції (98 місце) та співпрацю між університетами та промисловістю у дослідженнях та розробках (74 місце).

На думку експертів, основними проблемами, які перешкоджають розвитку інноваційної складової промислового потенціалу є зростання корупції та злочинності, високий рівень інфляції, складність податкового законодавства, державна бюрократія та нерозвиненість інфраструктури.

За даними світовий рейтингів Україні наразі вдається мати значні конкурентні переваги лише в освітній діяльності та розвитку людського капіталу. Проте високий рівень освіти населення на фоні розвитку трудової міграції свідчить скоріше про можливі втрати інноваційного потенціалу, а не його розвиток.

Проведений аналіз свідчить про необхідність постійного реагування на існуючі проблеми загальнодержавного значення з метою підвищення місця України у міжнародних рейтингах, що сприятиме інноваційному розвитку промислового потенціалу.

Таким чином, інновації дають поштовх до розвитку промислового потенціалу на якісно новій основі. Співпраця науки, бізнесу та влади є провідними чинниками економічного зростання високо розвинутих країн світу. Створення сприятливих інституційно-економічних умов для розвитку інноваційної діяльності повинно стати першочерговим завданням держави в найближчій перспективі.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Продіус О.І. Інноваційний розвиток промисловості : реалії та перспективи // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1 (Т. 1). – С. 106–110.
2. Шумпетер Й. Теорії економічного розвитку / Пер. с нем. В.С. Автономова. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
3. Відкрита статистична база Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Bloomberg помістив Україну у топ-50 інноваційних економік світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2016/01/19/7095939/>.
5. Глобальний інноваційний індекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://informal.com.ua/ratings/ukrajina-u-svitovyh-rejtynhah-hlobalnyj-innovatsijnyj-indeks/>.
6. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-rejtyngu-krajyn-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>.

## **АНАЛІЗ СТАНУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕСІЙНИХ ПРОЕКТІВ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Об'єкти транспортної інфраструктури, такі, як морські торговельні порти, залізниці та автомобільні дороги в Україні перебувають у державній власності, водночас зношеність їх основних фондів, у середньому, досягає 97–98%. Без залучення приватного капіталу відновлення та розвиток цих активів в умовах кризи державних фінансів – є надважким завданням.

Звичайно, можлива приватизація цих підприємств, проте, крім одноразового платежу за придбання активів і надалі – надходження податків, держава нічого не отримує. У західних країнах розповсюджена практика державно-приватного партнерства, у тому числі – концесії. Відмінність концесії від приватизації полягає у тому, що концесіонер після визначеного договором терміну повертає актив державі, при цьому має законні підстави інвестувати кошти у розвиток активу.

В Україні механізм концесії поки що не набув широкої практичної реалізації. Відповідно до законодавства договори концесії визначаються однією з форм державно-приватного партнерства. Кабінет міністрів України час від часу оновлює перелік об'єктів державної власності, які можуть надаватися в концесію. Але якщо говорити про досвід концесії у галузі транспорту, то, на жаль, жодного успішного прикладу в Україні ще не існує – на відміну від розвинутих західних країн та країн, що розвиваються.

Розглянувши приклад Одеської області, через морські ворота якої перевантажується понад 70% вантажів і яка є національним транспортним хабом, можна зрозуміти, чому так складається. На території Одеської області об'єктами, які можуть за потреби передаватися у концесію, є автомобільна дорога «Одеса-Рені» (на Бухарест) протяжністю 261 км, концесіодавець якої є «Укравтодор», та сім морських торговельних портів, у тому числі «Одеський», «Південний» та «Приморський», концесіонером яких є Міністерство інфраструктури України.

У сфері дорожнього господарства проблемними питаннями в Україні залишаються відсутність фінансових гарантій концесіонеру з боку держави щодо страхування валютних ризиків та гарантій мінімальної інтенсивності руху. Окремим моментом, що робить проекти у дорожній галузі економічно непривабливими для інвестора, є відсутність співфінансування з боку держави, що перекладає ризик успіху проекту винятково на приватного інвестора. Низькі доходи громадян також стримують концесійні проекти, адже плата за 1 км проїзду в Європі, в середньому, коштує 10–12 центів.

Оскільки концесія автомобільних доріг передбачає наявність альтернативної безкоштовної дороги, механізм концесії, тобто платних доріг, у більшості випадків може стосуватися лише будівництва нових доріг на напрямках з високою інтенсивністю руху – від 10 тис. транспортних одиниць на добу.

Техніко-економічне обґрунтування проекту будівництва першої ділянки автомобільної дороги Одеса-Рені за новим напрямом – Одеса-Овідіополь-Білгород-Дністровський-Монаші протяжністю 81 км Уряд затвердив ще в

2011 році, проте концесійний конкурс не відбувся через політичну кризу і ситуацію на сході України.

Задля підготовки якісного інвестиційного проекту для потенціального концесіонера за моделлю «Design-Finance-Build-Operate-Transfer» державі потрібно розробити попереднє техніко-економічне обґрунтування будівництва дороги по всьому маршруту до кордону з Румунією. Такий крок показав би інвестору, як Україна бачить приєднання наших автомагістралей до європейської транспортної мережі TEN-T.

У галузі морської портів України ситуація є дещо іншою. В останні роки у Міністерстві інфраструктури України обговорювалося питання проведення пілотного конкурсу з передачі морського торговельного порту «Південний» у концесію. Проте після проведення оцінки активів незалежною аудиторською компанією у 2015 році концесіодавець пригальмував процес підготовки концесійного конкурсу до моменту прийняття змін до діючого Закону України «Про концесії»<sup>2</sup>, який дозволить застосовувати різні методики розрахунку концесійного платежу.

Однак відсутність концесій не означає відсутності приватних інвестицій у транспортній галузі України. Залучення приватного капіталу наразі відбувається шляхом укладання договорів оренди майна або договорів про спільну діяльність з державними стивідорними компаніями, а також оренди приватних, комунальних чи державних земельних ділянок біля основних портових вузлів з метою будівництва приватних перевантажувальних комплексів та морських терміналів.

Водночас, залишається проблема технічної модернізації державних стивідорів, яких не можна приватизувати. Світова практика свідчить, що відставання державних стивідорів від приватних портів можна вирівняти також за допомогою застосування концесії.

Отже, на розвиток концесій автомобільних доріг в Україні впливають проблеми слабких державних гарантій та низької платоспроможності громадян. Пілотні ж концесії у портах здебільшого залежать від політичної волі урядовців та темпів приведення вітчизняного законодавства до світових стандартів.

Слід зазначити, що влітку 2016 року Європейський банк реконструкції та розвитку за результатами конкурсу обрав міжнародну юридичну компанію Hogan Lovells для розробки нового законодавства про концесії. Цей консультант проаналізує поточний стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні та визначить вади законодавства, розробить рамкові умови концесійної політики та законодавчі норми, а також допомагатиме уряду в якісній імплементації нових практик. Зазначений законопроект має бути розроблено до кінця 2016 року. Наразі Міністерство інфраструктури України розглядає можливість передачі у концесію готельного комплексу «Одеса», морських портів (спеціалізований морській порт «Октябрськ» та Херсонський морській порт) а також паркінгу у міжнародному аеропорту «Бориспіль».

Оновлення законодавства та успішна реалізація пілотних проектів можуть стати передумовою для подальшої реалізації концесійних проектів у транспортній галузі.

---

<sup>2</sup> Закон України «Про концесії»// Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 997-ХІV (Редакція від 24.05.2016)- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997-14>

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Авраменко І.М.*

*студентка*

*Національного університету харчових технологій*

*Скригун Н.П.*

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри маркетингу*

*Національного університету харчових технологій*

*м. Київ, Україна*

### ІНДИВІДУАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ СТУПЕНЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ

Серед різноманітних видів маркетингу індивідуальний маркетинг вважається одним з перших, адже ще з давніх часів споживачів обслуговували на індивідуальній основі, а масове виробництво з'явилося з розвитком НТП.

На сучасному етапі життя знову набуває популярності маркетинг «віч-на-віч», коли підприємства пристосовуються до вподобань окремих споживачів, і це досягається зокрема завдяки розвитку інформаційних технологій. Мережа Internet надає можливість компаніям здійснювати масове обслуговування на індивідуальній основі, що є можливістю у масових масштабах створювати товари та послуги, розроблені на індивідуальній основі таким чином, щоб задовольняти вимоги конкретних клієнтів. Вперше концепція індивідуального маркетингу була висунута в 1994 році Донном Пеперс та Мартою Роджерс в книзі «Майбутнє один на один». Автори наголошують на перевагах індивідуального підходу до споживачів при здійсненні маркетингової діяльності [3].

Проведені дослідження дали змогу виокремити такі етапи реалізації one-to-one-маркетингу:

1. Визначення потенційних та реальних клієнтів.
2. Відбір клієнтів за їх потребами та рівнем значущості для компанії.
3. Дослідження індивідуальних потреб окремих клієнтів та побудова міцних зв'язків з ними.
4. Кастомізація продуктів, послуг і звернень для кожного клієнта.

На останньому етапі реалізації даного виду маркетингу, а саме кастомізації, тобто пристосуванні діяльності компанії до потреб кожного окремого клієнта, доцільно звернути увагу на одну з основних переваг індивідуального маркетингу, таку як гнучкість, адже фактично кожен споживач стає сегментом ринку, що дає можливість швидко реагувати на зміну смаків і переваг клієнтів. Варто зазначити, що індивідуальний маркетинг вже закріпив свої міцні позиції у сфері готельно-ресторанного бізнесу, банківській сфері, роздрібній торгівлі і т.д.

При ефективній реалізації маркетингу «віч-на-віч» споживач стає лояльним до компанії та її продукції. Лояльним можна вважати клієнта, який позитивно ставиться до всього, що стосується діяльності організації, товарів і послуг, що

виготовляє і реалізує компанія, а також до персоналу, іміджу, логотипу і т.д. [2]. Оскільки індивідуальний маркетинг впливає на ступінь лояльності споживачів, то виділимо показники, які піддаються впливу заходів даного типу маркетингу. Проведені дослідження дали змогу виділити такі показники: база клієнтів (загальна кількість всіх активних споживачів продукції підприємства), рівень утримання нових клієнтів (відсоток покупців, які зробили покупку вперше і повторно повернулись за певний період часу), рівень утримання покупців, частка витрат покупця (відсоток загальної кількості покупок у певній категорії продуктів або послуг, які здійснює покупець у цій компанії), частота покупок, середня сума покупки і т.д.

На нашу думку, розглядати індивідуальний маркетинг потрібно спільно з маркетингом взаємовідносин. Філіпп Котлер визначає маркетинг взаємовідносин як практику побудови довгострокових взаємовигідних відносин з ключовими партнерами, взаємодіючими на ринку: споживачами, постачальниками, дистриб'юторами в цілях встановлення тривалих привілейованих відносин [3]. Тобто споживач розглядається в ролі партнера з яким підприємство прагне співпрацювати в довгостроковій перспективі на взаємовигідних умовах. Маркетинг взаємовідносин працює на таких основних засадах:

1. Створення реальної переваги власної пропозиції.
2. Орієнтація на ключових клієнтів та створення індивідуального підходу до кожного клієнта. Даний принцип переплітається з двома етапами реалізації індивідуального маркетингу, а саме відбором клієнтів та визначенням їх індивідуальних потреб.
3. Завоювання лояльності клієнтів.

Отже, сучасний споживач в силу певних обставин, зокрема, через високий рівень інформаційного навантаження, менше піддається впливу різноманітних маркетингових інструментів, а надає перевагу якісному обслуговуванню, вимагає уваги до себе, своїх потреб та вимог. Індивідуальний маркетинг є основою довгострокових відносин, які будуються на довірі між продавцем і покупцем. Кожне підприємство прагне збільшити ступінь лояльності споживачів до своєї продукції, а індивідуальний підхід до кожного клієнта є одним з кращих рішень для досягнення даної мети.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер Ком, 2004. – 357 с.
2. Маркетинг [Електронний ресурс] : Задоволеність споживачів та лояльність. – Геннадій Лі. – 2015. – Режим доступу : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a47.htm>.
3. Customer loyalty [Електронний ресурс] : One-to-one-marketing / Margaret Rouse. – 2008. – Режим доступу : <http://searchcrm.techtarget.com/definition/one-to-one-marketing>.

**Байрамов С.**  
*аспірант кафедри менеджменту  
і бізнес-моделювання  
Державного університету телекомунікацій  
м. Київ, Україна*

## **ДИВЕРСИФІКАЦІЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Актуальність обґрунтування диверсифікації напрямів інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств важко переоцінити. Від розв'язання цього завдання залежить чи буде Україна передовою телекомунікаційно розвиненою державою, чи скотиться на найнижчий щабель рівня розвитку, перетворившись на сировинний придаток інших держав світу.

Дослідження процесів диверсифікації та інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників О. Виноградової, В. Гейця, О. Гудзь, О. Гусевої, Г. Йоффе, Ш. Крамон-Таубадель, Ш. МакКічена, А. Дж. Робіна, Б. Хагеса, Л. Штріве та інших. Проте, не зважаючи на їх значний науковий доробок та величезну кількість наукових робіт, питання що стосуються перспектив та проблем інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств, його диверсифікації, розглянуто не достатньо й не глибоко, тому залишаються актуальними та потребують подальшого вивчення.

Диверсифікація (англ. Diversification) – загальна ділова практика, направлена на розширення номенклатури товарів і послуг та/або географічної території, для того, щоб розосередити ризик і знизити залежність від циклічності бізнесу; спосіб розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми. Іноді, диверсифікацію визначають обмежено, лише як просте розширення обсягу економічної діяльності [1].

Диверсифікація передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства. Основне завдання здійснення диверсифікації телекомунікаційних підприємств – забезпечення прийняттого співвідношення між прибутковістю та рівнем ризику. Вважається, що диверсифікація забезпечує: ресурсні, технологічні, інноваційні, партнерські конкурентні переваги [1].

Диверсифікація інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств – це одночасний розвиток декількох, не пов'язаних один з одним видів інновацій. Диверсифікація, як власне і спеціалізація, є інструментами зниження існуючих ризиків, та, відповідно, сталого розвитку телекомунікаційних підприємств.

Перед тим як прийняти рішення щодо стратегії диверсифікації, М. Портер пропонує здійснити три тести: тест на привабливість; тест на вартість; тест на додаткові вигоди [3].

Диверсифікацію спричиняють як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори. Об'єктивним чинником можна вважати певний етап економічного розвитку агропромислового виробництва, на якому зокрема виникає потреба впровадження часткових або докорінних змін, у тому числі диверсифікаційних. Суб'єктивними можна вважати волевиявлення групи осіб щодо вибору та доцільності впровадження диверсифікаційних процесів. Серед інших причин диверсифікації

інноваційного розвитку агропромислового виробництва можна визначити наступні: поява нових технологій; привабливість нової галузі, її потенційна прибутковість; значний синергетичний ефект нових видів інноваційної діяльності.

Важливим завданням, що стоїть перед телекомунікаційними підприємствами, є його модернізація та пошук шляхів підвищення прибутковості. Основою його вирішення є інтенсифікація технологічних і продуктових інновацій в процесі диверсифікації напрямів інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств. Освоєння нових технологій є основою ринкової конкуренції, основним засобом підвищення ефективності телекомунікаційних підприємств і поліпшення якості телекомунікаційних послуг. Наразі в Україні склалася інша ситуація. В умовах браку фінансових ресурсів телекомунікаційні підприємства скорочують обсяги виробництва наукоємної продукції, віддаючи перевагу виробництву технічно простої та дешевої. Впродовж останнього часу, в Україні переважає один напрям інноваційної діяльності – впровадження нових технологічних засобів з метою розширення асортименту продукції, а створення нових технологій телекомунікаційні підприємства вважають другорядним. Це приводить до негативних наслідків, а саме до зменшення перспективних інноваційних розробок падіння їх якості та рівня новизни, до порушення пропорцій наявного науково-технічного потенціалу телекомунікаційних підприємств, а також недостатнього рівня їх інноваційності. Слід також відзначити, що при придбанні науково-технічних досягнень у вигляді ліцензій українські телекомунікаційні підприємства надають перевагу вітчизняним розробкам, що пояснюється їх нижчою вартістю.

Важливого значення має також і розвиток найважливіших базових комплексних технологій (макротехнологій), що мають суттєвий вплив на підвищення ефективності телекомунікаційних підприємств, якості продукції, підвищення експортного потенціалу і забезпечують перехід до нового технологічного укладу.

Одним з пріоритетів диверсифікації інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств є зменшення частки енергоємних технологій за рахунок виробництв з низькою енергоємністю та матеріаломісткістю.

Розв'язати дану проблему можна на основі застосування економічних механізмів стимулювання – здешевлення кредитів, пільг по сплаті ПДВ, звільнення від оподаткування частини прибутку, отриманого за рахунок впровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій, звільнення від сплати ввізного мита за матеріали, устаткування та комплектуючі, що ввозяться на територію України і використовуються для виробництва устаткування, яке працює на нетрадиційних джерелах енергії.

Основний акцент в розвитку телекомунікаційних підприємств виробництва має бути зроблено «не на нарощуванні кількісних показників, а на якості продукції на основі переходу на інноваційні технології» [2, с. 779]. Тобто лише на основі диверсифікації напрямів інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств слід здійснювати кластеризацію, інтеграцію та реструктуризацію.

Таким чином, диверсифікація напрямів інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств сприятиме: оптимізації структури послуг з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком наукоємних і високотехнологічних видів; інноваційно-технологічній модернізації виробництва із збільшенням частки виробництв новітніх технологічних укладів; реалізації енергозберігаючої моделі розвитку з розширеним використанням нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, диверсифікації енергопостачання та формуванню ефективною структури енергогенеруючих потужностей, впровадженню екологічно безпечних телекомунікаційних процесів. Одним із напрямків реалізації соціальної

функції диверсифікаційних змін телекомунікаційних підприємств є збільшення кількості робочих місць.

Наголосимо, що для забезпечення диверсифікації напрямів інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств процес поширення інновацій від централізованого має перейти до локального, коли окремі регіональні телекомунікаційні кластери, інноваційні центри перетворюються на «точки інноваційного зростання». Втім, міжнародна практика свідчить, що жодний вдалий приклад регіональних інновацій неможливий без відповідної державної підтримки на місцевому, регіональному та галузевому рівні.

Нині необхідно чітко усвідомити, що формування структури телекомунікаційних підприємств в колишньому вигляді неможливе та економічно недоцільне. Потрібна чітка інноваційна політика, що передбачатиме комплекс заходів щодо стимулювання просування інноваційної продукції на внутрішній та зовнішній ринок, підтримку експорту та протекціоністський захист вітчизняних телекомунікаційних підприємств, гнучке регулювання цін і тарифів.

Пошук стратегічних напрямів диверсифікації інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств повинен дати визначення напрямку оновлення наявного виробничого потенціалу, проведення структурних змін, заснованих на зниженні витрат виробництва, з метою вибору найбільш вигідного варіанту для розвитку підгалузей з урахуванням реальної нормативно-правової бази. Вагомим чинником сприяння інноваційному розвитку є складання державних цільових програм, які повинні підтримувати розвиток та поширення інноваційної діяльності та стимулювати умови її здійснення. Хоча, як свідчить досвід країн ЄС, Японії, Кореї та Китаю, вони не є запорукою ефективності інноваційної діяльності, однак дають можливість скоординувати заходи по інтенсифікації заходів стимулювання інноваційної діяльності, передбачити контроль за витрачанням коштів.

Вирішення проблем диверсифікації інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств неможливе без удосконалення законодавчої бази, механізмів стимулювання важелями податкової, бюджетної, амортизаційної та інвестиційної політики, формування інфраструктури підтримки інновацій у телекомунікаційній сфері, забезпечення науково-технічної діяльності кваліфікованими кадрами.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Гудзь О.Є. Управління диверсифікацією діяльності підприємства // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2015. – № 1(11). – С. 14–22.
2. Кемічаджи Т.І. Напрями оптимізації державної інноваційно-інвестиційної політики України / Т.І. Кемічаджи // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : [сб. научных трудов]. – Донецк : ДонНУ, 2008. – С. 777–780.
3. Портер М. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2-е изд. – 2008. – 715 с.



*Борисова Л.Є.*  
*аспірант кафедри економіки підприємства*  
*та корпоративного управління*  
*Одеської національної академії зв'язку*  
*імені О.С. Попова*  
*м. Одеса, Україна*

## **МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Управління розвитком підприємств є одним з важливих видів напрямків діяльності підприємства, який може здійснюватися на базі різних підходів. Автором у попередніх дослідженнях [2, с. 57], було визначено, що поєднання процесного та функціонального підходів надає можливість побудувати дієву організаційну структуру, яка містить у собі два рівня. На I рівні формується система управління (менеджменту). Другий рівень ураховує стадії ЖЦ підприємства, що є необхідним в умовах активізації НТП та інтенсивного використання новітніх технологій, де стадії життєвого циклу (ЖЦ) та їх тривалість мають стратегічне значення. Управління розвитком є особливо складним для малих та середніх телекомунікаційних підприємств (МСП).

Підприємства сфери зв'язку та інформатизації, не дивлячись на негативні тенденції в українській економіці показали позитивні результати. Згідно статистичним даним [3], доходи від реалізації послуг зв'язку у I кварталі 2016 року склали 14637,9 млн. грн., що на 6,7% (або на 920,2 млн. грн.) більше ніж у I кварталі 2015 року. Основними сегментами залишаються мобільний зв'язок, телефонний фіксований зв'язок та послуги Інтернет, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками I кварталу 2016 року складає 82,3%.

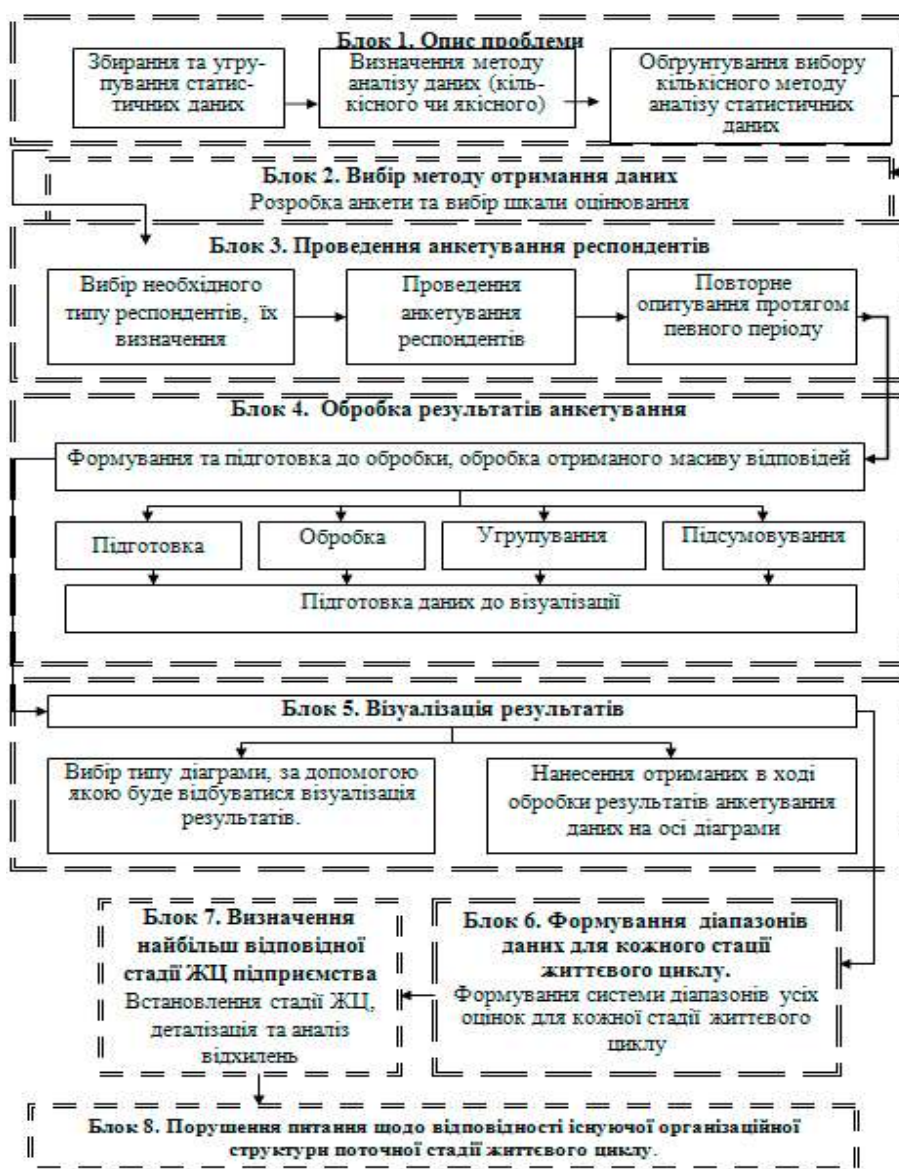
Статистичні дані розвитку ринку телекомунікаційних послуг в розрізі регіонів свідчать [3], що Одеська область займає лідируючі позиції в сфері розвитку телекомунікаційних послуг. Аналізуючи реєстр операторів та провайдерів телекомунікацій [5] (станом на кінець першого півріччя 2016 р.), можна побачити, що в м. Одеса працюють, окрім філій великих телекомунікаційних підприємств, порядку 40 недержавних МСП, а також понад 50 приватних підприємців.

Більшість МСП вже декілька років працюють на ринку, тому стадія їх ЖЦ може бути охарактеризована або як перехід від зростання до зрілості, або як стадія зрілості. Для визначення стадії життєвого циклу МСП пропонується науково-методичний підхід, який має за наукове підґрунтя декілька існуючих наукових розробок та методик. Так, будемо використовувати метод анкетування, експертних оцінок та статистичного угруповання для визначення поточної стадії розвитку МСП та будемо спиратися на модель Квінна й Камерона [8, с. 12] для співвідношення отриманих оцінок. Науково-методичний підхід до визначення стадії життєвого циклу МСП наведено на рис. 1. та полягає у наступному:

Блок 1. Опис проблеми. На цьому етапі проводиться збирання та угруповання статистичних даних підприємства щодо основних показників його роботи, дослідження їх динаміки. Ураховуючи задачі дослідження та можливу нестачу вихідної статистичної інформації для опрацювання отриманих результатів скористуємося методом експертних оцінок, який використовується при дослідженні складних систем, у тому числі економічних систем.

Блок 2. Вибір методу отримання даних. Для отримання кількісних оцінок стану підприємства та їх обробки використано метод анкетування. Для цього сформовано відповідну анкету, питання якої ув'язані із стадіями ЖЦ підприємства та угрупованні відповідно до цих стадій на чотири блоки, кожний з яких містить специфіку та характерні ознаки стадій ЖЦ. Оптимальна кількість респондентів визначається виходячи з довірчої ймовірності, яка необхідна для даного дослідження, для чого доцільно користуватися існуючим математичним апаратом визначення необхідної кількості респондентів [4, с. 78].

Блок 4. Обробка результатів анкетування. Це проводиться на основі описаних в літературі підходів [6, с. 525–531], які були адаптовані до умов конкретного дослідження та полягають у: підготовці вже заповнених анкет до обробки, перевірка заповнення (повнота, правильність), визначення підсумкового обсягу оброблюваного масиву анкет; обробка отриманих відповідей, підсумовування балів, визначення середнього арифметичного значення; графічне зображення результатів обробки на відповідній діаграмі, що полегшує аналіз інформації і надає можливість за виглядом діаграми ідентифікувати ЖЦ підприємства, що аналізується.



**Рис. 1. Науково-методичний підхід до визначення стадії життєвого циклу МСТП (авторська розробка)**

Блок 5. Візуалізація результатів. Для мети даного дослідження пропонується засувати модель діаграми співвідношення ефективності функціонування за чотирма напрямками діяльності підприємства та їх ЖЦ, яка описана у [7, р. 40–42] та надає можливість віднести підприємство, що досліджується, до певної стадії ЖЦ. Діаграма будується на підставі результатів анкетування. Її основа має наступний вигляд (рис. 2).



**Рис. 2. Загальний вигляд діаграми ефективності для побудови діаграми ЖЦ підприємства**

*Джерело: [8] та власні розробки автора*

Блок 6. Формування діапазонів даних для кожного стадії життєвого циклу. Для цього ми скористаємося результатами попередніх досліджень науковців та практиків, а саме спиратимемося на дані, наведені у [8, с. 24]. Оскільки ці дані приведені на базі підприємств сфери послуг, 81% яких належать безпосередньо до МСТП. Для співвідношення оцінок для визначення стадії ЖЦ підприємства беремо дані, що відповідають певним діапазонам балів, які отримуються на основі обробки анкет, як це було описано у блоках 4 та 5, які потім наносяться на осі діаграми (рис. 2) Вигляд діаграми та самі показники показують, до якої стадії ЖЦ належить МСТП, що досліджується. Діапазони балів кожної області діаграми відрізняються залежно від стадії. Таким чином, отримані дані є практичною оцінкою становища МСТП.

Блок 7. Визначення найбільш відповідної стадії ЖЦ підприємства. Виходячи з проведених у попередніх блоках досліджень можна здійснити обґрунтування тієї стадії ЖЦ, на якій знаходиться підприємство. Якщо більшість оцінок відповідає певній стадії, то це свідчить про те, що МСТП знаходиться на відповідній стадії ЖЦ

Блок 8. Порушення питання щодо відповідності існуючої організаційної структури поточної стадії життєвого циклу. Отримані результати є підґрунтям для визначення існуючої організаційної структури управління та практичного питання чи відповідає вона потребам визначеного ЖЦ.

Запропоновано науково-методичний підхід визначення стадії життєвого циклу МСТП, який базується на методі анкетування, експертних оцінок, статистичного угруповання та моделі Квінна й Камерона для співвідношення отриманих оцінок. Отримані дані є практичною оцінкою становища МСТП та надають змогу: визначити основні напрями діяльності в область людських ресурсів, внутрішньої

організаційної побудови, ресурсів для виробництва послуг, системи контролю на підприємстві, встановити, на якій стадії ЖЦ знаходиться підприємство, обґрунтувати відповідність організаційної структури стадії ЖЦ та відповідним вимогам МСТП.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпораций / Ицхак Калдерон Адизес ; пер. с англ. В. Кузина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с. : ил.
2. Борисова Л.Є. Процесно – функціональний підхід у системі управління сучасного телекомунікаційного підприємства // Л.Є. Борисова / Науковий Вісник Херсонського Державного Університету. – Херсон. – 2015. – № 11 – С. 55–58.
3. Економічна статистика. Економічна діяльність. Інформаційне суспільство [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Князева Н.О., Князева О.А. Теорія проектування комп'ютерних систем і мереж. Ч. 1. Основи системного підходу до проектування // Навчальний посібник для вузів з дисципліни «Теорія проектування» для студентів спеціальності 7.091501 «Комп'ютерні системи та мережі». – Одеса : ВМВ, 2008. – 212 с.
5. Реєстр операторів, провайдерів телекомунікацій [Електронний ресурс] // Офіційний інформаційний портал НКРЗІ. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=55&language=uk>.
6. Теорія економічного аналізу [Текст] : навчальний посібник / Г.І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
7. Quinn R.E. Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness : Some Preliminary Evidence / R.E. Quinn, K. Cameron // Management Science. – Vol. 29, No. 1.– 1983. – P. 33–51.
8. Nordström C. The Organizational Life Cycle Stages and Effectiveness : A Study of Swedish Gazelle Companies / C. Nordström G.E. Choi, C. Llorach – Jönköping : JIBS. – 2012. – 53p.

***Вислободська Г.П.***

*асистент кафедри статистики та аналізу  
Львівського національного аграрного університету  
м. Дубляни, Львівська область, Україна*

### **ОСНОВИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ВИРОБНИЧИХ ПОСЛУГ**

Діяльність усіх без винятку суб'єктів господарювання не може здійснюватися навмання, оскільки це б призвело до виникнення надто великих ризиків та хаотичного розвитку господарства. Одним із шляхів вирішення питання планування діяльності підприємств є розробка стратегій їх розвитку.

Стратегією підприємства є «...процес формування генерального перспективного напрямку розвитку підприємства на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розробка комплексу заходів, які забезпечують їх досягнення» [1].

Кожне господарство повинно розробляти як загальну стратегію свого розвитку, так і стратегії окремих напрямків своєї діяльності, що включатимуться в загальну стратегію.

Оскільки сільськогосподарські підприємства та інші виробники сільськогосподарської продукції в обов'язковому випадку є суб'єктами ринку виробничих послуг, то доцільним для них є розробка стратегії діяльності в даній сфері.

Процес розробки стратегії діяльності на ринку виробничих сільськогосподарських послуг підприємствам доцільно поділити на декілька етапів (рис. 1).

На першому етапі формування стратегії підприємству дослідити та проаналізувати власні потреби у виробничих послугах, наявний стан технічних засобів, які знаходяться у його володінні, визначити своє місце на ринку виробничих сільськогосподарських послуг. На основі цього визначається подальші пріоритети діяльності в даній сфері та й взагалі доцільність здійснення такої діяльності.



**Рис. 1. Основні етапи формування стратегії діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку виробничих послуг\***

*\*Джерело: власна розробка автора*

Наступний етап передбачає визначення наскільки ефективною є діяльність даного господарства на ринку виробничих послуг, чи в повному обсязі використовуються наявні засоби та ресурси щодо забезпечення покриття власних потреб у виробничих послугах та наданні послуг іншим суб'єктам господарювання.

Для третього етапу формування стратегії діяльності на ринку виробничих послуг притаманним є розробка можливих варіантів розвитку подій, здійснюється оцінка імовірних варіантів оптимального співвідношення «споживання-продаж» з урахуванням впливу управлінських процесів на них.

Четвертий етап передбачає вибір найбільш прийняттого варіанту стратегії діяльності сільськогосподарського підприємства на ринку виробничих сільськогосподарських послуг.

Розробляючи стратегію подальшого розвитку на ринку виробничих послуг підприємство ставить перед собою конкретні цілі. Поставлені цілі повинні бути реальними, з встановленням термінів виконання, вираженими в числових розрахунках:

- а) майбутніх обсягів готової продукції;
- б) ресурсів, необхідних для їх виготовлення, включаючи виробничі сільськогосподарські послуги;
- в) інших витрат, що будуть понесені в процесі діяльності господарства;
- г) доходів від реалізації виготовленої продукції та наданих послуг;
- д) інших запланованих доходів;
- е) чистого прибутку підприємства.

Таким чином, розробка стратегії діяльності сільськогосподарського підприємства на ринку виробничих послуг є важливим та необхідним процесом, оскільки дає змогу оцінити власні позиції та можливості, прийняти рішення про найоптимальніше співвідношення купівлі та продажу виробничих сільськогосподарських послуг.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Економіка торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://buklib.net/books/22043/> – Назва з екрана.

*Гавловська Н.І.*

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту*

*Хмельницького національного університету  
м. Хмельницький, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ФРЕЙМОВИХ МОДЕЛЕЙ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Ефективне функціонування системи економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства не можливе без відповідно інструментарію, що сприятиме вирішенню поставлених задач. Досягнення яких забезпечуватиме менеджмент підприємства шляхом належного управлінського впливу. Реалізацію безпосередніх заходів управлінського впливу неможливо здійснити без відповідного механізму. Таким чином для забезпечення економічної безпеки суб'єкта ЗЕД існує потреба в розробленні дієвого механізму економічної безпеки ЗЕД підприємства (МЕБЗЕДП). Слід підкреслити, що МЕБЗЕДП не є тотожним певному структурному підрозділу, який буде опікуватися завданнями забезпечення економічної безпеки ЗЕД підприємства. МЕБЗЕДП має дуальний характер – з одного боку, в системі управління підприємством МЕБЗЕДП є елементом, який забезпечує виконання завдань забезпечення економічної безпеки ЗЕД підприємства. З іншого боку, важливою умовою дієвого функціонування будь-якої абстрактної системи (а механізм за своїм змістом є системою) є її об'єктивізація.

На когнітивному рівні такий механізм, відображаючи зв'язок між окремими виділеними компонентами, має абстрактний характер. Абстрактний характер

МЕБЗЕДП передбачає розуміння природи економічної безпеки ЗЕД підприємства як складової частини економічної безпеки підприємства в цілому. Разом із тим, що МЕБЗЕДП має когнітивний характер, він паралельно має й суто управлінський характер, оскільки такий механізм включає в себе конкретні здійснювані в системі управління підприємством дії щодо забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства, конкретні здійснювані заходи моніторингу та вивчення загроз, аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, конкретні управлінські інструменти для оцінювання економічної безпеки.

Формування змісту МЕБЗЕДП пропонується здійснювати із використанням фреймової моделі. Фреймове моделювання було розроблено М. Мінським у 80-х роках ХХ століття. Фрейм (від англ. Frame «каркас», «рамка») – це модель певного абстрактного образу, опис сутності явища, ситуації, події тощо [3]. Фрейми дуже часто використовуються як спосіб представлення знань у штучному інтелекті, у експертних системах тощо [2]. Значне поширення фреймів у моделюванні привело до виникнення різних класів фреймів за призначенням, складністю та структурою. На сьогоднішній день виділяють фрейми-ситуації, фрейми-структури, фрейми-ролі, фрейми-сценарії тощо [2]. Фрейм як одиниця моделювання складається зі слотів. Комбінація слотів та їхній зв'язок задають структуру фрейму, а зміст слотів формує зміст конкретного фрейму. Кількість слотів для фрейму може бути довільною, більш того, структура фрейму у розрізі слотів не є жорсткою: у процесі використання, комбінування та наповнення фреймів можна додавати слоти за мірою необхідності й вилучати пусті слоти без втрати змістового наповнення. Єдиною вимогою фреймового моделювання у такому разі є тільки унікальність імен фреймів та слотів. Глибина вкладання фреймів теоретично може бути будь-якою, й можливість використання слотової структури фрейма у такому разі буде визначатися тільки розрахунковою потужністю при обробці значень всіх слотів використовуваних фреймів у побудованій моделі [1].

Щодо використання фреймової моделі для формування змісту МЕБЗЕДП, то така пропозиція має ряд переваг. По-перше, фреймова модель МЕБЗЕДП є дуже гнучкою за критерієм відображення реальності: вона може бути легко використана як у прескриптивному, так і у дескриптивному режимах. По-друге, фреймова модель механізму економічної безпеки ЗЕД підприємства має високу адаптованість за рахунок високої адитивності елементів: у разі використання фрейму для опису МЕБЗЕДП нові елементи МЕБЗЕДП як об'єкту моделювання можуть бути легко представлені простим додаванням слотів фрейму.

Проведений аналіз характеристик фреймової моделі механізму економічної безпеки ЗЕД підприємства дозволяє побудувати узагальнений опис такої моделі (табл. 1).

МЕБЗЕДП має цільове призначення. МЕБЗЕДП не є самоцінним елементом системи управління підприємством, він створюється та функціонує з певною метою. При цьому сформована мета функціонування МЕБЗЕДП буде (поряд з умовами функціонування такого механізму) істотним чином визначати його зміст. На перший погляд, призначення МЕБЗЕДП є аксіоматичним – забезпечення стану економічної безпеки ЗЕД підприємства, але конкретизація такого призначення є виключно корисною в контексті формування конкретного змісту МЕБЗЕДП в конкретних умовах функціонування підприємства.

**Опис фреймової моделі механізму економічної безпеки ЗЕД підприємства**

Характеристика моделі	Зміст характеристики
Призначення	Структурне формальне представлення змісту механізму економічної безпеки ЗЕД підприємства
Характер за критерієм відображення реальності	Дескриптивний/прескриптивний
Характер за критерієм врахування часу	Статичний
Вид представлення	Графічний та аналітичний
Міра структуризації	Середня
Характер варіації змісту структурних елементів об'єкту моделювання	Дискретно-варіативний
Адитивність	Висока
Незалежність елементів об'єкту моделювання	Висока
Вимоги до кваліфікації користувача під час побудови	Висока
Вимоги до кваліфікації користувача під час використання	Низька

Мета МEBЗЕДП принципово є однаковою, втім його конкретне призначення може значно варіювати залежно від тих умов, в яких працює підприємство. Його призначення може змінюватися з часом, і в таких умовах слід побудувати МEBЗЕДП таким чином, щоб він був спроможний забезпечити виконання мети свого функціонування незалежно від змін у зовнішньому середовищі підприємства.

МEBЗЕДП має чітке спрямування. Його дія спрямована на стан економічної безпеки ЗЕД підприємства (що потребує використання спеціальних індикаторів), а також на сигнали з боку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Фактично спрямування МEBЗЕДП – це визначення фокусу управлінської уваги під час його функціонування. Така управлінська увага зосереджена на декількох об'єктах. Відправною точкою функціонування МEBЗЕДП є отримання певних сигналів, що можуть свідчити про погіршення стану економічної безпеки ЗЕД, актуалізацію загроз, виникнення певних чинників, що в подальшому можуть становити ризики або загрози для ЗЕД підприємства. Такі чинники представлені у вигляді сигналів внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства. І звичайно МEBЗЕДП спрямований на такі сигнали, оскільки саме вони є основою для формування реакції МEBЗЕДП, тобто певних подальших управлінських дій. Наступним об'єктом уваги та спрямування МEBЗЕДП є інтерпретація таких сигналів. Самі по собі сигнали не несуть інформаційного або управлінського навантаження. Вони просто є певною інформацією, яка потрапляє до МEBЗЕДП, але для правильного використання має бути інтерпретована. Інтерпретація здійснюється на основі еталонного методу, методу слабких сигналів, причинно-наслідкового аналізу, інших методів оброблення інформації. За результатами такої інтерпретації здійснюється вибір щодо заходів для збереження та посилення економічної безпеки ЗЕД підприємства. Його за результатами проведення таких заходів наступним об'єктом спрямування МEBЗЕДП є стан економічної безпеки ЗЕД підприємства. Зв'язок між таким станом та здійснюваними заходами є зворотнім причинно-наслідковим. Тобто, з одного боку, вибір та впровадження заходів забезпечують дотримання належного стану економічної безпеки підприємства, а з іншого – за результатами досягнення або утримання певного рівня економічної безпеки підприємства можуть прийматися певні управлінські



рішення щодо повторного проведення заходів для забезпечення економічної безпеки підприємства, або коригування їхнього складу.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бейтсон Г. Экология разума : Избранные статьи по антропологии, психиатрии и эпистемологии / Г. Бейтсон ; пер. Д.Я. Федотова, М.П. Папуша ; вступ. ст. А.М. Эткинда. – 1-е изд. – М. : Смысл, 2000. – 476 с.
2. Дьяконов В.П. Фреймовая модель представления знаний / Дьяконов В.П., Борисов А.В. // Основы искусственного интеллекта. Смоленск, 2007. – С. 30.
3. Минский М. Фреймы для представления знаний / М. Минский. – М. : Энергия, 1979. – 151 с.

***Гребчак В.І.***

*аспірант кафедри менеджменту*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Київ, Україна*

### **УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ**

Формування репутації підприємства – це процес цілеспрямованого й організованого оволодіння підприємством цілісними, стійкими рисами та якостями, необхідними йому для успішної діяльності, за допомогою врахування впливу факторів оточуючого середовища [4, с. 48].

Репутацію формує безліч факторів, які співвідносяться з зовнішнім середовищем і середовищем, сформованим всередині самого підприємства. Через велику кількість цих факторів, ця категорія є не стійкою, однак крах репутації в одному сегменті діяльності репутації, наприклад, при втраті конкретного партнера, не призводить до повного краху репутації.

Зовнішні фактори, що впливають на формування репутації підприємства: науково-технічний прогрес; ставлення держави до галузі; засоби масової інформації; рейдерство; конкуренція; споживачі; постачальники; кредитори [4, с. 9].

Внутрішні фактори, що впливають на формування репутації підприємства: персонал; корпоративний мікроклімат; якість продукції; поведінка керівників підприємства; PR-менеджмент; фінансова стабільність підприємства; професійність менеджменту; взаємини з інвесторами; взаємини з акціонерами [4, с. 50].

Важливим етапом після формування репутації на підприємстві є її підвищення. Підвищення репутації підприємства – це результат заходів, що направлені на одержання підприємством позитивного ефекту від формування його репутації [4, с. 49].

Фактори, що сприяють підвищенню репутації підприємства: місія та стратегія підприємства; особливості, які допомагають виділити його серед конкурентів; якість продукції та послуг; довіра; прозорість; знання та кваліфікація співробітників; дотримання законодавства; етика бізнесу; корпоративне управління; соціальна відповідальність; корпоративна індивідуальність; корпоративна культура [4, с. 50].

Також варто виділити фактори які негативно впливають на репутацію підприємства (рис. 1).



**Рис. 1. Фактори негативного впливу на репутацію підприємства торгівлі [2, с. 94]**

Наступним та заключним етапом після підвищення репутації підприємства є управління нею.

Управління репутацією підприємства – це процес планування, організації, приведення в дію та контролю репутації підприємства з метою досягнення підприємством позитивної репутації та мінімізації репутаційних ризиків. На рис. 2 розглянуто процес управління репутацією підприємства [4, с. 51].

Основними принципами управління репутацією є [1, с. 110]:

- Принцип превентивності за рахунок тісної роботи з усіма зацікавленими сторонами;
- Принцип інформаційної відкритості і чесності компанії;
- Принцип швидкої реакції на інформаційні підстави;
- Принцип узгодженості і координації дій з управління репутацією.



**Рис. 2. Процес управління репутацією**

*Джерело: розроблено авторами на основі [3, с. 389]*

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Алексеева Е.П. Управление процессом формирования репутационного капитала в современных российских компаниях // Российское предпринимательство. – № 1(199). – 2012. – С. 110–113.
2. Сульповар Л.Б. Репутационные риски в предпринимательской деятельности // Сервис PLUS : экономика сервиса. – № 3. – 2013. – С. 93–98.
3. Управление корпоративной репутацией на основе парадигмы устойчивого развития / Саакова Л.В., Гавришин К.В. // Проблемы современной экономики : Научные сообщения. – № 2(38). – 2011. – С. 388–391.
4. Управління репутацією підприємства : основні фактори впливу на формування та підвищення / Грабчак В.І., Деева Н.Е. // Молодий вчений. – № 5(32). – 2016. – С. 48–52.

*Зіць О.Є.*

*аспірант кафедри економіки та підприємництва  
Державного економіко-технологічного університету транспорту  
м. Київ, Україна*

## **КОНЦЕПЦІЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОГО СТРУКТУРНОГО ПІДРОЗДІЛУ ПАТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»**

Розроблено новий підхід щодо мотивації персоналу виробничого структурного підрозділу ПАТ «Укрзалізниця» (ВСП) в основу якого покладено зацікавленість трудових колективів у виконанні ключових показників їх діяльності.

Актуальність даної теми підтверджується прийнятими 31 вересня 2015 року на Верховній Раді України змінами до Конституції України щодо децентралізації управління в регіонах. Цей крок надає можливість кожному суб'єкту господарської діяльності досягати таких кінцевих результатів роботи, щоб забезпечити потреби у гідній заробітній платі і необхідних соціальних витрат.

Однією з основних проблем на сучасному етапі експлуатаційної діяльності працівників виробничих структурних підрозділів ПАТ «Укрзалізниця» є низький рівень їх мотивації, в тому числі керівників до підвищення якості роботи та раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів.

Для вирішення даної проблеми було проведено низку досліджень у підрозділах Південно-Західної залізниці, вивчено досвід сусідніх країн і з'ясовано, що головними критеріями оцінки ефективності діяльності виробничого структурного підрозділу ПАТ «Укрзалізниця» необхідно встановити:

- забезпечення безпеки руху поїздів та охорони праці;
- якісне виконання робіт (послуг);
- економія експлуатаційних витрат, у тому числі фонду оплати праці;
- підвищення продуктивності праці.

Нами пропонується механізм мотивації, побудований на об'єктивному бюджетуванні витрат, які визначаються у наступному алгоритмі:

- доведення до ВСП бюджету витрат основної діяльності на наступний рік згідно з нормативами та кошторисом на виконання планових виробничих показників. Бюджет витрат коригується встановленим порядком для залежних витрат у відповідності до фактичного виконання планових показників;

– визначення обсягів обслуговування, ремонту основних фондів, що знаходяться на його балансі, незалежно від того, господарським, чи підрядним способом вони виконуються;

– поділення фонду оплати праці на постійну (основна заробітня плата, доплати, надбавки, гарантії та компенсації) і змінну (бюджет витрат на преміювання – ФП, фонд стимулювання ефективності – ФСЕ) частини;

– базового фонду (права) преміювання, який збільшується в залежності від перевиконання якісних показників шляхом перерахування коштів з фонду стимулювання регіональної філії, або зменшується в залежності від невиконання якісних показників шляхом відрахувань до фонду стимулювання регіональної філії. Якісні показники, які правило, встановлюються на основі фактичних за попередній рік.

Якісними показниками виробничих структурних підрозділів можуть бути, наприклад:

– ПЧ – бальність колії;

– ТЧвант – продуктивність локомотиву;

– ТЧпас. – кількість оброблених без затримок поїздів;

– ДС – статна вантаження, простої вагонів.

Фонд стимулювання ефективності регіональної філії формується за рахунок:

– 80% економії постійної частини фонду оплати праці. Під час планування на наступний рік цей показник зменшується на 20% від досягнутої економії та включається до бюджету ВСП;

– 80% економії інших експлуатаційних витрат (паливо, мастила, електроенергія, матеріали тощо). Під час планування на наступний рік цей показник зменшується на 10–30% від досягнутої економії (в залежності від характеру виробництва ВСП) та включається до бюджету ВСП;

– 60% економії коштів на ремонт основних фондів господарським та підрядним способом за умови виконання плану, обсягів ремонту та відповідних якісних показників. Під час планування цього показника на наступний рік досягнута економія не впливає на планові показники.

Слід зазначити, що темпи зростання фонду оплати праці (постійна + змінна частини) після коригування на інфляцію не повинні перевищувати темпи зростання продуктивності праці більш ніж на 15% протягом перших трьох років після введення системи мотивації. У наступний період вони мають дорівнювати або бути меншими темпів зростання продуктивності праці.

Для кожного конкретного ВСП розробляється та затверджується внутрішнє положення з мотивації його працівників у межах права на ФСЕ, що формується у відповідності до зазначених принципів.

Прибуток ВСП від підсобно-допоміжної діяльності на 50% залишається в його розпорядженні та використовується на розвиток виробництва і вирішення соціальних проблем трудового колективу.

Висновок. Запровадження даної концепції мотивації надасть можливість підвищити зацікавленість трудових колективів у зростанні ефективності виробничої діяльності якості обслуговування основних засобів та раціональному використанню матеріальних, енергетичних і трудових ресурсів.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Ейтутіс Г.Д. Мотивація персоналом виробничого структурного підрозділу ПАТ «Укрзалізниця» на базі КРІ Г.Д. Ейтутіс // Українська залізниця – 2016 – № 1(31) – С. 46–49.

## **ФАКТОРИ ВПЛИВУ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ВОДНОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сучасному етапі розвитку української економіки назріла гостра необхідність формування та накопичення інтелектуального капіталу на підприємствах різних сфер діяльності, і сфера водного транспорту не є виключенням. Для того, щоб досягати конкурентних переваг, потрібно створювати інтелектуальні продукти, збільшувати нематеріальні активи.

На підставі аналізу публікацій вітчизняних та закордонних вчених, які досліджували управління інтелектуальним капіталом, серед яких Уткіна Ю. М., Ковтуненко К. В., Берман Б., Ус Г. О., Грицьков Є. В., Леонтьєв Б. Б., Свейбі К. та інші, можна стверджувати, що доцільно зосереджувати вільні фінансові ресурси на розвитку інтелектуальних ресурсів підприємства.

Інтелектуальний капітал як зазначають Свейбі К., Т. Ллойд це здатність, навички та спеціальні знання, що зберігаються в людському мозку [1].

Вчений Махаматова С. Т. визначає інтелектуальний капітал як економічну категорію, що представляє собою невід'ємну для будь-якого економічного суб'єкта відносно стійку систему елементів, що дозволяють якісно змінювати навколишнє середовище шляхом створення нових наукоємних продуктів і послуг або удосконалення наявних [3].

На діяльність підприємств водного транспорту завжди здійснюють вплив чинники, які потрібно брати до уваги при управлінні як підприємством взагалі, так і окремими його складовими частинами.

Вчений Ковтуненко В. К. [2] в своєму дослідженні визначає зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на формування інтелектуального капіталу.

До зовнішніх чинників формування інтелектуального капіталу він відносить: постачальників, конкурентів, споживачів, законодавчу владу стосовно прав інтелектуальної власності. До внутрішніх чинників відносяться наявність та ефективне використання інтелектуального капіталу.

Кожен з запропонованих чинників дозволяє здійснювати моніторинг факторів, та скласти стратегічний план дій, що дозволить бути підготовленим до ризику, який супроводжує господарську діяльність будь-якого підприємства.

В дослідженні Чалої О. В. [4] визначена класифікація чинників впливу на розвиток інтелектуального капіталу. Автор зазначає, що чинники поділяються на зовнішні контрольовані та неконтрольовані чинники та внутрішні.

Зовнішні неконтрольовані чинники: глибинний вплив національної та світової економіки та діляться на міжнародні та національні.

До міжнародних відносяться: стан розвитку країн-партнерів; стан світової економіки; перспективи інтеграції країни; вплив міжнародних корпорацій.

Національні: інформаційно-технологічні; політичні; макроекономічні; соціальні; культурні.

Зовнішні контрольовані чинники поділяються на

- чинники, що впливають на людський капітал (рівень зайнятості, освіти, співвідношення між працездатними та пенсіонерами, тощо);
- фактори, що впливають на організаційний капітал (зміни у законодавстві, нормативно-правові акти, тощо);
- чинники, що впливають на клієнтський капітал (характеристики контрагентів та конкурентів, патентний захист інтелектуальної власності).

Внутрішні фактори включають в себе: напрями діяльності, цілі, стратегії та здібності підприємства як можливість реалізувати інтелектуальний потенціал, цілі, завдання, доступний інструментарій, обмеження на форми діяльності.

Специфіка діяльності воднотранспортних підприємств формує необхідність створення окремих підрозділів, які будуть займатись виключно управлінням інтелектуальним капіталом на підприємстві.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал можемо зробити висновки що динамічний розвиток науково-технічного прогресу спонукає підприємства до рішучих дій для посилення своїх позицій на ринку. Для підприємств водного транспорту важливим кроком є направлення частини фінансових ресурсів на придбання або створення інтелектуальних активів, які дозволять йому стати більш конкурентоздатним на займаній частині ринку.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Sveiby K.E., Lloyd T. managing Know-how : Add Value ... by Valuing Creativity. London : Bloomsbury, 1987. – P. 35.
2. Ковтуненко К.В., Шаповал Я.В., Гутарева Ю.В. Особливості формування інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / К.В. Ковтуненко, Я.В. Шаповал, Ю.В. Гутарева // Економіка : реалії часу. Науковий журнал. – № 3–4(4–5). – Одеса : ОНПУ, 2012. – С. 78–83. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>.
3. Махаматова, С.Т. Особенности интеллектуального капитала в условиях глобализации [Текст] : автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук : 08.00.01 / С.Т. Махаматова.– М., 2012. – 22 с. – Библиогр. : С. 21–22.
4. Система управління інтелектуальним капіталом підприємства / О.В. Чала // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 273–281. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros\\_2012\\_68\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros_2012_68_32).

*Коломієць С.А.*

*здобувач кафедри педагогічної майстерності  
та менеджменту*

*Полтавського національного педагогічного університету  
імені В.Г. Короленка  
м. Полтава, Україна*

### **МІСЦЕ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В СИСТЕМІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Сьогодення об'єктивно вимагає відродження кооперації, активних пошуків нових організаційних форм кооперативного співробітництва виробничих і обслуговуючих структур агропромислового виробництва (АПВ) України.

Створення сприятливих умов для розширення сфери застосування праці у сільській місцевості та підвищення рівня доходів сільського населення має

здійснюватись шляхом: стимулювання розвитку підприємства як у сільському господарстві, так і в несільськогосподарській сфері; сприяння пріоритетному розвитку малих приватних підприємств побутового обслуговування в результаті залучення соціально незахищених верств сільського населення; здійснення заходів щодо стимулювання розміщення нових підприємств легкої, харчової та інших галузей промисловості, обслуговуючої кооперації; стимулювання розвитку районних центрів зайнятості професійного навчання безробітних, які проживають у сільській місцевості, основ підприємницької діяльності; поетапне звільнення сільських жителів, що вперше реєструються для провадження підприємницької діяльності у сільській місцевості, від окремих видів оподаткування на строк до трьох років; посилення правового та соціального захисту орендодавців (власників) землі і майна, гарантування доходів відповідно до укладання договорів; залучення осіб, що провадять підприємницьку діяльність та тих, що зайняті в особистих селянських господарствах до участі в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також добровільного пенсійного забезпечення; здійснення заходів щодо забезпечення аграрного сектору кваліфікованою робочою силою, підвищення рівня професійного навчання персоналу підприємств [1, с. 267].

На нашу думку, пріоритетним напрямом розвитку аграрного виробництва є формування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з метою виведення аграрного сектора економіки з кризового стану. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи сприяють зміцненню економічного потенціалу і соціального статусу сільськогосподарських товаровиробників, покращенню умов господарювання, створенню стимулів для росту товарної продукції [2, с. 75–80]. Як відомо, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не займаються питаннями безпосередньо виробництва, а тільки надають послуги господарствам. Обслуговуючий кооператив виступає організаційною ланкою між товаровиробниками матеріальних засобів та постачальниками матеріальних засобів [3, с. 40]. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи ставлять за мету – обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації, поліпшення умов розширеного відтворення в агробізнесі, підвищення рівня життя селян за рахунок об'єднання власників фермерських господарств. Відродження обслуговуючої кооперації є радикальним напрямом в розбудові ринкової економічної системи агропромислового комплексу. Обслуговуюча кооперація об'єднує товаровиробників у їх ринковій діяльності на основі добровільного залучення до процесів вертикальної інтеграції на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва [4, с. 1]. Становлення та розвиток обслуговуючої кооперації може проводитись за наступними напрямками: організація кооперативів за умовою спільного використання техніки; створення заготівельно-збутових кооперативів; створення кооперативів з постачання матеріально-технічних засобів, засобів захисту рослин від шкідників та хвороб, мінеральних та органічних добрив, регуляторів росту. За останні роки кількість сільськогосподарських кооперативів в Україні збільшується, в основному, за рахунок кількості багатофункціональних та сервісних кооперативів. Серед обслуговуючих кооперативів переважають багатофункціональні кооперативи – 43,4%, 28,6%, відповідно, переробні та інші види [5, с. 1–4].

Вважаємо, можна істотно змінити кризове становище, яке виникло в агропромисловому комплексі шляхом об'єднання зусиль виробників сировини, виробництв по переробці та збуту продукції, торгівлі, фінансових та обслуговуючої кооперації на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва. При такому об'єднанні взаємопов'язаних виробництв сільськогосподарські товаровиробники отримають додатковий економічний ефект та взаємну зацікавленість в безвідходному виробництві.

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України//Урядовий кур'єр. – 1977. – № 148. – С. 1–4.
2. Топіха І.Н. Напрями і пріоритети розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / І.Р. Топіха, Т.П. Шаповал // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 31–36.
3. Томілін О.О. Обслуговуюча кооперація – один із проявів вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії / О.О. Томілін // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – 10(36). – Тернопіль, 2012. – С. 39–43.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.07.2009 № 723 «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів» зі змінами та доповненнями // Офіційний Вісник України. – 2009. – № 53. – С. 1838–1840.
5. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства : ідентифікація і мотиви здійснення / В.Г. Андрійчук//Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 40–54.

*Кургузенкова Л.А.*

*доцент кафедри маркетингу  
та практичного підприємництва  
Європейського університету  
м. Київ, Україна*

## **МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ У ВИРІШЕННІ ПРОТИРІЧ МІЖ ЕКОНОМІЧНИМ ЗРОСТАННЯМ ТА ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ**

Як свідчить світовий досвід, соціально-економічний розвиток без екологічних обмежень лише прискорює занепад людської цивілізації. За даними Всесвітнього фонду дикої природи [1] в умовах сьогодення людство споживає обсяг ресурсів, еквівалентний 1,5 ресурсу планети Земля, тобто нинішнє покоління живе за рахунок майбутніх поколінь. Разом з тим, найбільш розвинені в соціально-економічному відношенні країни досягли такого розвитку насамперед завдяки інноваціям. Так, до 75%, а для деяких країн до 95% приросту ВВП забезпечено за рахунок створення і впровадження інновацій. І увійти на рівні до їх співтовариства можливо лише шляхом інноваційного розвитку. Вирішення проблеми забезпечення соціально-економічного розвитку з одночасним збереженням і навіть покращенням навколишнього середовища ми вбачаємо в створенні та популяризації екологічних інновацій – економічно ефективних і екологічно безпечних продуктів, технологій їх виробництва і збуту.

Традиційно зростання екологічності продукції на всіх етапах її життєвого циклу вважається витратним, проте провідні компанії світу запропонували й успішно впровадили інноваційні бізнес-стратегії, які поєднують зменшення екодеструктивного впливу на довкілля зі зростанням власних прибутків [2]. Ефективна реалізація цих стратегій вимагає застосування ефективних маркетингових інструментів, зокрема прийомів екологічного маркетингу.

Теоретичні аспекти екологічних інновацій досліджені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема [1; 2; 4; 8]. Однак, недостатньо розкриті місце та роль екологічних інновацій в забезпеченні переходу до сталого еколого-соціально-економічного розвитку, у вирішенні протиріч між соціально-економічним



зростанням і екологічною безпекою; заслуговують поглибленого вивчення питання маркетингу екологічних інновацій, тобто їх створення і просування. Враховуючи викладене, мета статті полягає в уточненні ролі і місця маркетингу екологічних інновацій в забезпеченні переходу економіки на екологічно-орієнтований інноваційний шлях розвитку.

Нині все більшого значення при виборі продукції споживачами набувають екологічні властивості товарів. Початок системи екологічних оцінок товарів був покладений у сер. 80-х років XX століття підприємцями, що звернули увагу у своїй практичній діяльності на те, що споживачі в процесі задоволення своїх потреб почали прагнути до зростання власної якості життя [2, с. 37]. З часом економіка стала все частіше зустрічатися з такими поняттям як «екологічно орієнтований попит» та «екологічні інновації».

Екологічні інновації (або екоінновації) – це нові продукти, нові технології, нові способи організації виробництва і соціальні програми, що забезпечують взаємодію між економічним розвитком і збереженням навколишнього середовища, рух суспільства в руслі принципів теорії сталого розвитку [3]. Щодо екологічно орієнтованого попиту з'ясовано, що екологічному товару віддається перевага не обов'язково завдяки екологічній його складовій. Цей товар рідко купується під впливом одного мотиву. Екологічно орієнтоване споживання є результатом впливу комплексу складових мотивацій в їх різноманітності. Тому екологічний товар, який найбільшою мірою відповідає екологічній мотивації споживача, купується ним у першу чергу [4].

У всьому світі зростає попит на екологічно-орієнтовану інноваційну продукцію: енергоефективні технології виробництва; економічні, чи не забруднюючі навколишнє середовище транспортні засоби; економічні промислові і побутові електроприлади; екологічно чисті продукти харчування; екологічні будівельні матеріали і технології будівництва тощо. Разом з цим він є недостатньо задоволеним: за результатами досліджень [5; 6] 95% відсотків споживачів готові споживати екологічні товари, проте тільки 22% купують їх. Очевидно, така ситуація є наслідком невідповідності товарів запитам споживачів. З цього випливає необхідність застосування маркетингових інструментів для забезпечення стимулювання споживчого попиту та екологічні товари.

Аналіз, узагальнення та систематизація наукових підходів [4; 7; 8; 9] до визначення суті екологічного маркетингу та маркетингу інновацій, з урахуванням концепції сталого еколого-соціально-економічного розвитку, послужив основою виокремлення комплексу першочергових завдань маркетингу екологічних інновацій:

- аналіз ринкових можливостей і потенціалу інноваційного розвитку, визначення на цій основі перспективних напрямків екологічно орієнтованої інноваційної діяльності на державному, галузевому (регіональному) рівнях, рівні окремого підприємства;
- аналіз профілей основних груп споживачів (фактичних або потенційних) екологічних інновацій, визначення цільових ринків, їх сегментів або ніш;
- ефективність популяризації маркетингу екологічних інновацій багато в чому залежить від точності виокремлення властивих йому завдань, спрямованих на виявлення і облік в прийнятих рішеннях зовнішніх і внутрішніх факторів впливу;
- генерування ідей, якісна і кількісна оцінка ринкових перспектив екологічних інновацій;
- формування і стимулювання попиту на екологічні інновації;
- вибір стратегій просування екологічних інновацій, адекватних зовнішнім умовам, потенціалу інноватора, типу екологічної інновації та характеристикам її цільових споживачів;

- моніторинг ринкової затребуваності екологічних інновацій, відповідність їх характеристик запитам споживачів і інших суб'єктів ринку (постачальників, посередників і т.п.), доробка інновацій, технологій їх виробництва і просування на ринку за результатами моніторингу.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Всесвітній фонд дикої природи : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wwf.ru>.
2. С.М. Махнуша, Н.Є. Косолап. Маркетинг інновацій та екологічний брендинг : аналіз зв'язку / Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 36–44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi\\_2011\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_1_5).
3. Инновации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecoestate.tv/inn/>.
4. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : Монографія / За ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
5. Мельник Л.Г. Экологическая экономика : Учебник. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2001. – 350 с.
6. Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування : Монографія / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 512 с.
7. Макашев М.О. Бренд : учеб. пособие для вузов / Макашев М.О. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 207 с.
8. Маркетинг и брендинг [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.intalev.ua/index.php?id=9518>.
9. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.

***Матющенко С.С.***

*аспірант кафедри економіки  
та оцінки майна підприємств*

*Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## **ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Найбільш впливовим суб'єктом на розвиток інтелектуального капіталу підприємства є держава. Одним з основних завдань держави завжди була функція регулювання економіки, її окремих галузей, а таким чином і вплив на діяльність окремих підприємств з метою задоволення певних загальнодержавних потреб. Загальнообов'язковість виконання вимог держави забезпечується нормативно-правовими актами та засобами державного примусу.

В умовах динамічних змін в сфері засобів та технологій виробництва у світі інтелектуальний капітал стає стратегічним ресурсом. Його розвиток є запорукою конкурентоспроможності, міцності та стабільності окремих підприємств, галузей виробництв і національних економік в цілому. Таким чином, стимулювання розвитку інтелектуальних ресурсів та раціональне управління ними входить в сферу інтересів держави.

Держава здійснює вплив на інтелектуальний капітал всієї країни, галузей виробництва й окремих взятих підприємств створюючи загальні та індивідуальні умови за допомогою нормативно-правових актів, які є засобом здійснення державної політики. Опосередковано через них створюються певні політичні, соціальні, економічні, екологічні та демографічні умови діяльності і вимоги щодо діяльності певних галузей економіки, а отже і окремих підприємств, що відносяться до цих галузей.

Наприклад, політична ситуація в країні впливає на імідж держави у міжнародних відносинах і на ступінь ризику інвестування в її економіку. Отже чим стабільніша політична ситуація, тим більш привабливою є країна для іноземних інвесторів. Інвестиції різного виду можуть позитивно сприяти розвитку інтелектуального капіталу й економіки країни в цілому.

Соціальні, економічні та екологічні умови прямо впливають на демографічну ситуацію в країні, а саме: чисельність, вік, стан здоров'я, рівень інтелектуального розвитку населення. Створюючи необхідний рівень забезпеченості потреб населення економічними благами, розширюючи систему соціального забезпечення людей, створюючи умови для вільного доступу народу до освіти й дбаючи про забезпечення виконання екологічних стандартів держава створює підґрунтя для збільшення чисельності, рівня здоров'я та освіченості населення країни.

Людина – це первинне джерело знань, а отже і інтелектуальних ресурсів. Тому чим більше буде освіченого, здорового й працездатного населення, тим позитивніше це відобразиться на інтелектуальних ресурсах країни.

Починаючи з 1991 року спостерігається постійне зменшення чисельності населення України [2]. Окрім того стрімко зменшується кількість економічно активного населення. За прогнозом Міністерства соціальної політики України у період з 2010 по 2020 роки чисельність економічно активного населення зменшиться більше ніж на 2 мільйони осіб [7].

Причиною цього є постійне погіршення соціально-економічної ситуації в Україні. Постійне згортання виробництв спричинило високий рівень безробіття. Більшість населення отримує заробітну плату на рівні, що не сприяє повноцінному й нормальному відтворенню робочої сили. Соціальне забезпечення населення знаходиться на вкрай низькому рівні. Такі умови штовхають велику кількість працездатного населення до міграції в інші країни з метою працевлаштування й погіршують рівень народжуваності.

Згортання виробництв упродовж останніх двох десятиліть негативно вплинуло на економіку України та добробут нації, але позитивно відзначилося на екологічній ситуації в країні. Та працюючі підприємства не прагнуть впроваджувати природоохоронні технології. Негативна екологічна ситуація України є однією з причин погіршення фізичного стану людей та їх здоров'я. Так, 40% дітей народжуються вже з тими чи іншими відхиленнями у стані здоров'я, а до школи йдуть практично здоровими лише 10–15% [4].

Також вагомий негативний вплив на здоров'я населення відіграло погіршення якості продуктів харчування [6]. Вагомо вплинуло на демографічну ситуацію вплинуло й погіршення системи охорони здоров'я. Усі наведені вище фактори призвели до того, що показник умовного здоров'я населення за роки незалежності знизився удвічі [5].

Зменшення рівня здоров'я веде до зменшення чисельності населення та зменшення кількості працездатного населення.

Також спостерігається спад інтелектуального потенціалу населення України. Основними причинами цього є погіршення якості загальної середньої, професійно-технічної та вищої освіти. Крім того, спостерігається зменшення державного

замовлення на підготовку фахівців різних професій [3]. Подібна ситуація веде до скорочення числа випускників (особливо вищих навчальних закладів), бо велика кількість молоді не здатна оплачувати своє навчання самостійно.

Таким чином, держава має безпосередній вплив на демографічну ситуацію в країні. Через систему соціально-економічних заходів держава може досягти будь-яких змін у якісному та кількісному складі населення країни. Збільшення чисельності працездатного населення, покращення його рівня здоров'я та інтелектуального рівня мають не лише декларативним, а й реальним напрямком діяльності держави. Це забезпечить економіку України якісним інтелектуальним ресурсом, що є одним з найважливіших для досягнення добробуту у сучасності.

Не сприятлива ситуація склалася й у сфері розвитку науки. основні недоліки розвитку науки в Україні: відрив науки від господарської практики, відсутність механізмів оцінки ефективності державних науково-технічних програм, мізерне фінансування пріоритетних напрямів наукової діяльності, спонтанне ініціювання інновацій, відсутність бізнес-планів, орієнтація на внутрішні джерела фінансування, контроль за реалізацією інновацій у промисловому виробництві без участі економічних служб, недосконалість законодавчої бази в частині стимулювання інноваційної діяльності, відсутність інноваційної інфраструктури та механізмів комерціалізації результатів закінчених науково-технічних розробок [1].

Таким чином можемо зробити висновок, що держава через нормативно-правову базу здійснює вплив на діяльність певних підприємств створюючи умови їх діяльності та вимоги до них. Це в свою чергу прямо впливає на демографічну ситуацію в країні, бо від того які соціально-економічні та екологічні умови будуть створюватися для працівників підприємств і якості виробляємої ними продукції залежить добробут, здоров'я та певною мірою освіченість населення, а це прямо впливає на розвиток інтелектуального капіталу, бо люди є джерелом знань – первинним елементом інтелектуального капіталу як окремо взятого підприємства так і держави в цілому.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Національна політика розвитку інтелектуального капіталу з позиції глобалізації / О.Б. Бутнік-Сіверський // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2005. – № 1. – С. 50–57.
2. Гавкалова Н.Л. Чинники інтелектуального капіталу // Економіка Крима. – 2006. – № 17. – С. 85–88.
3. Гапон В.В. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій для формування державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою / В.В. Гапон // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – С. 28–34.
4. Михайлова Л.І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК. – Суми : Видавництво «Довкілля», 2003. – 326 с.
5. Носуліч Т.М. Сучасний стан розвитку системи охорони здоров'я України : проблеми та шляхи їх вирішення / Т.М. Носуліч // Продуктивні сили і регіональна економіка. – 2008. – Ч. 2. – С. 158–163.
6. Опара, Т.В. Економічний механізм стимулювання виробництва органічних продуктів харчування [Текст] / Т.В. Опара // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3–5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – Т. 4. – С. 214–215.
7. Прогноз чисельності економічно активного населення (робочої сили) у цілому по країні та в розрізі регіонів на період до 2020 року. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=108140&cat\\_id=102037](http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=108140&cat_id=102037).

**Покуль О.В.**

*аспірант кафедри державного управління,  
документознавства та інформаційної діяльності  
Національного університету водного господарства  
та природокористування  
м. Рівне, Україна*

## **ВИРОБНИЧО-НАУКОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО, ЯК ОСНОВА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВОДОКОРИСТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

В умовах широкого спектра техніко-технологічних підходів підвищення ефективності використання водних ресурсів у виробничих процесах ставиться вибір і задача оптимального поєднання фінансових потужностей підприємств з продуктами науково-технічного прогресу. Важливо, щоб тактика підприємства найшвидшим і прийнятним чином наблизилася його до раціонального водного господарювання, на основі чого, пропонується запровадити в інституційну систему водних відносин виробничо-наукове співробітництво господарюючих суб'єктів з державними органами управління водними ресурсами.

В першу чергу слід налагодити виробничо-наукове співробітництво з басейновими інституціями. Підприємства мають відчувати не лише суворий контроль за дотриманням вимог водного законодавства, а й підтримку завдяки професійним рекомендаціям в питаннях раціоналізації водокористування, що обумовлюється необхідністю проведення ретельних досліджень їх фінансової, інвестиційної і виробничої діяльності.

Дослідження фінансової та інвестиційної діяльності здійснюватиметься на основі погодженої співпраці державної інституції з управління водними ресурсами з інвестиційним банком водокористувачів, який необхідно створити для акумуляції фінансових ресурсів підприємств для подальшого їх цільового спрямування виключно на підвищення ефективності використання водних ресурсів у виробництвах і підтримання загальногалузевих проектів. Саме в цьому секторі співробітництва визначатимуться межі і можливості економічної бази розвитку підконтрольного суб'єкта.

Дослідження і вдосконалення виробничої діяльності проводитиметься на основі співробітництва державної інституції з управління водними ресурсами з науково-дослідницькими інститутами, які залучатимуться для використання наукового підходу у визначенні найоптимальнішого переходу підприємства до ефективного виробничого водокористування, враховуючи особливості його господарювання. Крім того, залучення до співпраці науково-дослідницьких інститутів сприятиме активізації наукової діяльності в країні.

Виробничо-наукове співробітництво повинне тривати з кожним суб'єктом господарювання, для якого розроблятиметься індивідуальна програма переходу на раціональне водокористування, що обумовлює необхідність у відкритості, погодженості і сумлінному виконанні поставлених завдань. Таким чином, на підприємствах триватиме своєрідна виробничо-екологічна санація з метою забезпечення ефективної діяльності і збереження ресурсів довкілля.

Незважаючи на зменшення останнім часом кількості водокористувачів в країні, що є явищем тимчасовим, охопити ретельним дослідженням їх таку велику кількість непросто, тому, для забезпечення якісної реалізації науково-виробничої

співпраці пропонується додатково залучити державні інституції підконтрольні Державному агентству водних ресурсів України.

Отже, для забезпечення найефективнішого й більш швидкого переведення підприємств на раціональне водне господарювання, пропонується запровадити в інституційне забезпечення виробничо-наукове співробітництво держави і водокористувачів, основу на індивідуальному підході в розробці програми з раціоналізації водокористування.

*Присакар І.І.*

*асистент кафедри менеджменту і туризму  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Чернівці, Україна*

## **ЕЛЕКТРОННЕ МЕНЮ – ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЯКІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Сучасні висококонкурентні умови ринку роблять ресторанний бізнес особливо чутливим і сприятливим до впровадження інтерактивних технологій та різного роду інновацій. Керівники закладів ресторанного господарства (ЗРГ) незалежно від змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах постійно переслідують завдання збільшення прибутковості та утримання лояльності клієнтів при мінімально понесених на те витратах.

Однак, якщо раніше для досягнення наведених цілей було достатньо смачної кухні та дизайну закладу, вдалого місця розташування та ввічливого персоналу, то сьогодні аби бути конкурентоздатним закладом потрібно вчасно реагувати на новинки на ринку, як кулінарні, так і маркетингові та технологічні.

Вітчизняні ресторатори часто применшують роль та значення меню в поточній діяльності, вважаючи, що воно повинно бути виключно довідково-інформаційним засобом зв'язку між споживачем та обслуговуючим персоналом, від дизайну та повноти якого залежать майбутні продажі. Проте саме меню є ключовим інструментом, навколо якого в подальшому й будується процес обслуговування. Сучасне меню повинно бути візитною карткою закладу, ефективно характеризувати його конкурентні переваги, визначати клас та коло споживачів, поєднувати в собі як функції засобу продажу, так і маркетингові функції.

Тому на зміну традиційним меню сьогодні заклади практикують впровадження електронних меню (e-menu) – систем інтерактивного мультимедійного замовлення за допомогою портативних пристроїв. Так, існують такі варіанти електронного меню: на базі ультратонких планшетів; на базі стаціонарних моноблоків, які розміщують поряд зі столами; на базі eMenuTable – столу із вмонтованим сенсорним дисплеєм [4, с. 12].

Впровадження електронних меню в поточну діяльність ЗРГ є наслідком практичної необхідності прискорення роботи офіціантів, постійним збільшенням операційних витрат на оновлення паперового меню, регулярними помилками в роботі обслуговуючого персоналу. Натомість e-menu є ефективним маркетинговим

інструментом, який не тільки здатний автоматизувати процес виконання замовлення, але й дозволяє збільшити швидкість обслуговування клієнтів зокрема.

Саме електронне меню надає споживачам закладів можливість:

- візуально в інтерактивному режимі ознайомитися з меню закладу та наочно переглянути високоякісні фотографії;
- скористатися детальним описом кожної страви/напою;
- робити замовлення, не викликаючи офіціанта;
- викликати офіціанта, наприклад, для того, щоб попросити рахунок;
- постійно контролювати час приготування (виконання) замовлення;
- підрахувати калорійність тих чи інших страв;
- при формуванні замовлення одразу бачити кінцевий рахунок в чеку;
- скористатися багатомовною підтримкою, що є особливо привабливим для іноземних гостей, туристів, й відповідно вказує на високий рівень обслуговування, сприяє підвищенню іміджу підприємства;
- повного доступу до мережі (соціальні мережі, пошукові системи, додатки, ігри, гороскопи, і.т.д.), що дозволяє перетворити час очікування виконання замовленням або на вільний час для спілкування, або ж для виконання справ [1; 2; 3].

Окрім цього, використання технології е-меню надає закладам нові можливості для проведення рекламних акцій, адже за допомогою інтерактивного меню можна ефективно представити свій бренд, асортимент фірмових страв і напоїв, висвітлити конкурентні переваги в обслуговуванні, тощо. Також за допомогою окремих модулів меню можна рекламувати послуги партнерів, що є додатковим джерелом доходу для ЗРГ.

Система електронного меню може бути адаптована до будь-яких типів ЗРГ: ресторани, кафе, паби, бари, фаст-фуди, кав'ярні, тощо. Технологія е-меню швидко адаптується до будь-якої автоматизованої системи закладу та дозволяє підвищити якість обслуговування, збільшити чисельність постійних клієнтів, уникати проблем, пов'язаних із паперовими меню. Використання даної інтерактивної системи також дозволяє на основі детального аналізу інформації замовлень клієнтів оптимізувати процес закупівлі продуктів. Крім того, система е-меню надає можливість споживачам залишати відгуки про заклад та рівень обслуговування в ньому, що слугує ефективною рекламою для підприємства.

Впровадження системи електронного меню в поточну діяльність ЗРГ виводить процес обслуговування споживачів на новий рівень та робить його більш високоякісним, на що вказують численні переваги використання як для рестораторів, так і для споживачів в тому числі (див. рис. 1).

Очевидно, що впровадження електронного меню є вигідним інструментом подальшого розвитку ресторанного бізнесу. Однак, важливо, на наш погляд, зауважити, що найдоцільнішим є застосування даної технології саме у ЗРГ типу ресторан, адже це допоможе підвищити рівень організації обслуговування, спростити розрахунки між закладом та клієнтами, що як наслідок сприятиме росту лояльності та позитивного іміджу закладу відповідно. Натомість у закладах із самообслуговуванням клієнтів, ми вважаємо, не доцільно використовувати електронне меню, адже споживач обирає страви з представлених на роздачі, при цьому рідко поглядаючи у меню, тому витрати на забезпечення та функціонування електронного меню будуть у закладах такого типу не раціональними.

Отже, активний розвиток новітніх технологій змушує сучасних рестораторів завжди бути готовими до викликів, а боротьба за лояльність споживачів – вимагає перебувати постійно в пошуку та змушує адаптуватися під нові вимоги та потреби клієнтів. Проте сучасні ЗРГ традиційно оцінюються за трьома основними критеріями: якість кухні, рівень обслуговування та своєчасність приготування

страв. А застосування технології електронного меню, на наш розсуд, дозволяє позитивно вплинути на дані критерії ефективності роботи та принесе чималі економічні вигоди підприємству зокрема.



**Рис. 1. Переваги використання електронного меню  
(систематизовано автором на основі: [1; 2; 3; 5])**

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. D2menu. Мобільне електронне меню самообслуговування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://d2.ua/ua/content/144>.
2. Електронне меню для ресторанів. Крок на зустріч новому. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ultra-company.com/elektronne-menyu-dlya-restoraniv-krok-na-zustrich-novomu>.
3. Інтерактивне меню ресторана на планшеті. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emenu.su/>.
4. Нагапетова Є.О. Автоматизація закладів ресторанного господарства / Є.О. Нагапетова, В.В. Гізова // Соціально-економічний розвиток суспільства на засадах реалізації кластерного підходу : збірник тез доповідей міжнародної інтернет-конференції, 13 листопада 2012 р. / М-во освіти та науки України, КНТЕУ, ХТЕІ КНТЕУ ; [відп. за вип. : Н.Ю. Олійник]. – Харків : КНТЕУ, ХТЕІ КНТЕУ, 2012. – 299 с.
6. Супрученко О.Л. Електронне меню як засіб удосконалення системи замовлень на підприємствах ресторанного господарства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2405/1/>.



## **ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Безпека – ознака й гарантія стабільності функціонування будь-якої системи, як в природному, так і в позитивному розумінні. Є базові ознаки безпеки, які притаманні всім процесам і утворенням, в тому числі й підприємствам, незалежно від їх профілю.

Будь-яке підприємство, незалежно від його параметрів, стану технологічного забезпечення, зовнішніх чи внутрішніх чинників впливу, структури, місця у виробничій ієрархії, буде мати такі ресурси [11]:

- технічне забезпечення (основне та допоміжне обладнання, інвентар, джерела енергопостачання тощо);
- технологічне забезпечення;
- кадрове забезпечення (укомплектованість, кваліфікація і досвідченість персоналу, його соціально-економічний стан, сумлінність і добросовісність персоналу, здатність до самовдосконалення і професійного розвитку);
- просторові ресурси (територія, комунікації, можливість розширення);
- управлінські та організаційні ресурси (гнучкість та життєздатність системи управління, оперативність у прийнятті рішень, здатність до реформування, мобільність);
- інформаційні ресурси (канали отримання необхідної інформації; можливість накопичення, впорядкування, систематизації та зберігання інформації; засоби та технології використання інформації; система захисту інформації);
- фінансові ресурси (стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній тощо);
- ресурси економічної безпеки (наявність концепції економічної безпеки, механізми, алгоритми та ресурси її реалізації; наявність служби безпеки та професіоналізм її співробітників; система профілактики порушень економічної безпеки та рівень її матеріального забезпечення).

Ці ознаки повною мірою відносяться і до підприємства телекомунікації. Підприємство тоді буде функціонувати з оптимальною продуктивністю, коли кожен з названих вище ресурсів буде працювати в активному режимі і своїми результатами сприятиме реалізації його основних цілей і задач [9]. Економічна безпека телекомунікаційних підприємств заслуговує на особливу увагу. Телекомунікація розглядається у кількох аспектах, а саме, як:

- сукупність пристроїв і програм, яка дозволяє передавати інформацію по кабельним та радіотехнічним каналам;
- процес отримання та обробки інформації із застосуванням електронних, мережевих, електромагнітних, інформаційних і комп'ютерних технологій;
- технічна служба, що забезпечує передачу та прийом інфокомунікаційного продукту.

Зростання інтересу до інформаційних технологій, які забезпечують безпеку, спостерігається в усьому світі. Інформаційні технології (ІТ), будучи одним з найважливіших елементів діяльності компаній, відіграють винятково важливу роль у

забезпеченні їх конкурентоспроможності. У зв'язку з цим стає очевидною необхідність управління ефективністю ІТ. Як правило, витрати на інформаційні технології являють собою одну з п'яти найбільших витратних статей організацій, причому дослідження показують, що в середньому 10–25% цих витрат використовується неефективно [1]. У сучасній ситуації, коли особливо гостро відчувається необхідність дотримання законодавчих вимог, немає нічого дивного в тому, що керівники компаній стурбовані пов'язаними з ІТ ризиками і усвідомлюють необхідність контролювати витрати на інформаційні технології. Об'єкти з необхідністю повинні бути оснащеними сучасними системами забезпечення безпеки. Такі системи мають відповідати високим вимогам до них, оскільки це пов'язано з високими ризиками і, відповідно, витратами на їх утримання, експлуатацію і постійну модернізацію. І технічної основи і технологічного наповнення, змісту [10].

Очевидно, що кожен з ресурсів в системі виробничих відносин має свій оптимальний режим функціонування. Наприклад, технічний ресурс повинен забезпечувати реалізації технологічного потенціалу. А технологічний ресурс підприємства, в свою чергу, вимагає відповідного рівня кваліфікації персоналу. Розвиток технології виробництва неможливий без відповідного вдосконалення і розвитку технічного ресурсу. Корегування співвідношення ресурсів підприємства у процесі їх взаємодії – завдання організаційно-управлінської ланки [9, с. 11].

Так, наприклад, сьогодні це можна чітко спостерігати на процесі системної інтеграції в галузі інформаційних технологій, на яких базується вся діяльність телекомунікаційної галузі, а це: і автоматизація ділових процесів, і інтеграція різнорідних технологій, і реалізація узгоджених рішень, і сервісний супровід колективно прийнятих рішень тощо. А в комплексі найбільш важливих складових економічної безпеки телекомунікаційного підприємства знаходиться інформаційна безпека всієї системи. Як негативний фактор, віце-президент компанії «Астерос Україна» С. Каткова відмічає зростання кіберзлочинності, особливо в галузі несанкціонованого доступу до інформації в держсекторі, в енергетиці та інших галузях [7].

Ще одним прикладом небезпечного впливу на функціонування телекомунікаційних підприємств у сфері надання інфокомунікаційних послуг – це присутність на ринку пірінгових мереж («peer-to-peer»). Сучасна пірінгова мережа характеризується трьома ознаками: взаємне користування ресурсами, децентралізація та самоорганізація. Особливо активно пірінгові мережа сьогодні розвивається на Заході. Вона не має єдиної централізованої бази даних, як наприклад, в «ex-ua», весь можливий інфокомунікаційний продукт розподілений між комп'ютерами-користувачами мережі, які співпрацюють за принципом «послуга за послугою».

Юристи в Європі і США сьогодні працюють над проблемою, як захистити авторське право на продукти і послуги, якими оперують пірінгові мережі. Ця проблема чим далі набуває гостроти і в Україні. Вже сьогодні роль пірінгових мереж в бізнесі зростає. Це – безкоштовний аудіо – і – відео зв'язок, безкоштовне зберігання та отримання корисної інформації, розробка якісного програмного продукту, використання безкоштовного обчислювального ресурсу, в т.ч. і для ведення бізнесу та багато іншого. І проблем авторського права для пірінгових мереж практично не існує. Так само як і немає жодних перешкод для масштабного розвитку пірінгових мереж вже у найближчий час.

Інформація сьогодні – це економічний ресурс. Формування інформаційного ресурсу, його подальше інтегрування в економіку під контролем держави спрямоване на створення єдиного інформаційного ресурсу, а глобалізаційні процеси в світі закономірно підвели до створення єдиного інформаційно-економічного простору як сукупності інформаційних ресурсів всіх діючих у світі

економічних систем. Все логічно й закономірно. А тут паралельно розвивається і набуває значних масштабів практично незалежна і неконтрольована система пірінгових мереж. Достовірних підрахунків, скільки втрачає від цього контрольований державою бізнес, немає, а от те, що пірінгова мережа вже нараховує 70 млн. клієнтів і їх кількість продовжує зростати доволі високими темпами – це факт (<http://chash24.ru/>).

Отже, ринок інфокомунікаційних послуг, його наповненість і конкурентоспроможність, як на державному так і на світовому рівнях залежить від рівня економічної безпеки підприємств телекомунікації що забезпечують його функціонування.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2015 рік.
2. Закон України Про телекомунікації
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку підключення до глобальних мереж передачі даних» від 12 квітня 2002 року.
4. Васильєва Н. Основні тенденції розвитку ринку інформаційних технологій та комунікацій // Економіст. – № 10. – 2000.
5. Довгий С. Стан та проблеми розвитку телекомунікаційної мережі України // Наука та наукознавство. – № 3. – 2000.
6. Карр Николас Дж. Блеск и нищета информационных технологий : Почему ИТ не являются конкурентным преимуществом. / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Секрет фирмы», 2005.
7. Каткова С. Классические интеграторы в будущем могут исчезнуть // «СЕТИ И БИЗНЕС». – № 3(88) 2016. – С. 30.
8. Цхведиани В. Телекоммуникации Украины – перспективы развития и основные проблемы // Фондовый рынок. – № 16. – 2000.
9. Барзыкина Г. Экономическая безопасность предприятия // 1-я Международная молодежная конференция «Молодежь и XXI век». Курск ГТУ. – 2009. – С. 56–61.
10. Ліпкан В.А. Консолідація інформаційного законодавства України : [Моногр.] / В.А. Ліпкан, М.І. Дімчогло / за заг. ред. В.А. Ліпкана. – К. : ФОП О. С. Ліпкан, 2014. – 408 с.
11. Сорокіна І. Функціональні завдання та принципи формування системи економічної безпеки підприємства / І.В. Сорокіна // БізнеІнформ. – № 9. – 2011. – С. 119–123.
12. Щербина В. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 220–225.
13. Якубович З. Недоліки оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та шляхи їх усунення / З.В. Якубович // Вісник національного університету «Львівська політехніка» (Спецвип. Ін-ту підприємництва та перспективних технологій «Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення»). – № 704. – 2011. – С. 71–76.

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ**

Основоположником теорії конкурентних переваг вважають М. Портера [1]. У своїх дослідженнях науковець показав, що правила конкуренції обмежуються дією п'яти рушійних сил: вихід на ринок нових конкурентів; загроза з боку субститутів; ринкова влада покупців; ринкова влада постачальників; суперництво між діючими на ринку конкурентами.

За твердженням М. Портера основою ефективною діяльності компанії у довгостроковій перспективі є стійкі конкурентні переваги: низькі витрати та диференціація продукту. На основі цих конкурентних переваг компанія може сформувати універсальні конкурентні стратегії: лідерство в мінімізації витрат, диференціація і фокусування. Фокусування, у свою чергу, розділяють на два різновиди: фокусування на витратах і фокусування на диференціації.

Для досягнення цілей компанії варто зосередитися на одній з цих стратегій. Кожна з них поєднує один тип конкурентних переваг з масштабом стратегічної мети. Диференціація та мінімізація витрат є взаємовиключними стратегіями. Проте, одночасне їх поєднання стає можливим за виконання умов:

- слабкі конкуренти;
- на рівень витрат впливає доля ринку і галузевих взаємозв'язків або існують унікальне поєднання міжгалузевих взаємозв'язків між окремими підприємствами;
- фірма стає піонером в галузі крупних інновацій.

Аналізувати природу конкурентних переваг доцільно на основі видів діяльності та їх взаємодії в компанії. Ланцюжок створення вартості є підґрунтям для визначення стратегічно важливих видів діяльності, структури витрат і потенційних джерел диференціації.

Для різних компаній, навіть однієї галузі, ланцюжки створення вартості мають відмінності. Суттєвий вплив на такі відмінності має масштаб конкуренції.

Діяльність по створенню вартості розподіляється на два основних типи: основні та допоміжні. До основних доцільно віднести: внутрішню і зовнішню логістику, виробничий процес, маркетинг, роздрібна торгівля і обслуговування. Допоміжними типами діяльності є:

- матеріально-технічне забезпечення (сировина, постачання, витратні матеріали, активи – виробниче та офісне обладнання, апаратура, будівлі, інформаційні системи);
- технологічний розвиток;
- управління кадрами;
- інфраструктура компанії – загальне управління, планування, фінанси, бухгалтерський облік, юридичне забезпечення, взаємодія з державою, управління якістю.

У свою чергу, основні та допоміжні види діяльності поділяються на три категорії, а саме ті, що: створюють цінність для споживача, мають опосередковане відношення до створення вартості та контроль якості.

Окремі види діяльності по створенню вартості є блоками, що складають ланцюжок. Проте їх недоцільно розглядати як просту сукупність незалежних видів

діяльності, оскільки вони взаємопов'язані між собою. Такі взаємозв'язки виникають, якщо спосіб здійснення окремого виду діяльності впливає на витрати або ефективність інших видів діяльності.

Зв'язки в ланцюжку створення вартості можуть виступати основою конкурентних переваг через оптимізацію та координацію. Наявність «перетинів» свідчить про те, що досягнення мети потребує компромісу відносно видів діяльності. Такі перетини виникають як усередині ланцюжка створення вартості однієї компанії, так і з зовнішніми учасниками ланцюжка створення вартості. «Перетини» між ланцюжками створення вартості та постачальниками або споживачами є джерелом отримання конкурентних переваг для усіх сторін.

Отже, формування конкурентних переваг доцільно проводити на основі аналізу ланцюжка створення вартості. Такий системно-структурний підхід надасть можливість подати упорядковано стратегічно важливі види діяльності, структуру витрат і джерела диференціації для підприємств.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Портер М. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость Майкл Е Портер ; Пер. с англ / Майкл Портер. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

*Уварова Н.В.*

*аспірант кафедри економічної теорії  
Херсонського державного університету  
м. Херсон, Україна*

## **ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Розвиток ринкових відносин в країні нерозривно пов'язано з боротьбою між товаровиробниками за більш вигідні умови виробництва та збуту товарів з метою отримання максимального прибутку. Тобто, мова йде про конкуренцію та конкурентоспроможність підприємств як харчової промисловості, так і інших сфер народного господарства. Оскільки, конкуренція – це одна із найважливіших ланок всієї економічної системи, то створення конкурентного середовища є відповідно, одним з важливіших напрямів сучасної економічної політики в країні. Крім того, конкуренція являється важливим складовим компонентом механізму ринкової економіки. Адже, сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Погоджуємося з думкою відомого англійського економіста Ф. Хайєка, що стверджував «... суспільства, які покладаються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своєї мети». Адже, конкуренція являє собою економічну боротьбу, суперництво між відособленими виробниками продукції, робіт послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам [7].

Що ж стосується поняття «конкурентоспроможність підприємства», то багато економістів в тому числі і З. Є. Шершньова, С. В. Оборська визначають його як «...рівень компетенції відносно інших підприємств – конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його

окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результируючих показниках як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [4].

Згодні з тим, що конкурентоспроможність потенціалу підприємств харчової промисловості – комплексна характеристика потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів. Важливою умовою конкурентоспроможності потенціалу будь-якої галузі народного господарства є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність даного підприємства на ринку. Відповідно до цього, якщо харчове підприємство має широкий набір компетенцій і їх якісний рівень досить високий, то передумови для перемоги в конкурентній боротьбі у нього кращі, а рівень конкурентоспроможності потенціалу є досить високим [8].

Дослідження конкурентоздатності потенціалу підприємств харчової промисловості перш за все передбачає з'ясування певного кола вимірювачів, що пропонуються в сучасній економічній теорії та практиці. Проаналізувавши відповідні літературні джерела дійшли висновку, що сьогодні існує безліч різноманітних позицій й точок зору відносно положень щодо вимірювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Так, Н. Е. Красностанова, П. С. Маковеев виділяють фактори конкурентоздатності підприємства та його потенціалу, що представлені в таблиці 1.1.

Інші ж дослідники наводять такі фактори, як: політична обстановка в державі, економічні зв'язки, наявність конкурентів, розміщення виробничих сил, наявність сировинних ресурсів, загальний рівень техніки та технологій тощо. Абсолютно згодні з тим, що наведені вище фактори конкурентоспроможності потенціалу підприємства харчової промисловості, які пропонуються численними авторами, здебільшого являють собою групові чинники, що агрегують дію первинних факторів конкурентоздатності. Тобто, кожен з таких чинників, як економічний потенціал, рівень управління або технологічний рівень підприємства практично неможливо визначити одним-єдиним показником [6, с. 55].

У загальному вигляді процес оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємств харчової промисловості складається з наступних етапів [8]:

1) визначення мети оцінки конкурентоспроможності (обґрунтування претензій на зовнішні інвестиційні ресурси, виявлення резервів економічного зростання, інші цілі поточного управління);

2) вибір групи підприємств-конкурентів з урахуванням можливостей отримання необхідної первинної інформації для цілей оцінки конкурентоспроможності;

3) визначення груп ключових показників конкурентоспроможності, які підлягають оцінюванню (групування доцільно здійснювати за складовими потенціалу підприємства: показники маркетингового потенціалу, виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового, організаційної структури управління);

4) розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників конкурентоспроможності потенціалу для кожного підприємства;

5) обґрунтування висновку про рівень конкурентоспроможності об'єкта оцінки та розробка заходів, спрямованих на поліпшення або утримання конкурентних позицій.

Що стосується тенденцій розвитку конкурентоспроможності потенціалу підприємств харчової промисловості то на сьогодні, враховуючи прагнення країни

ввійти до складу ЄС, більшість вітчизняних підприємств не зовсім готові до конкурентної боротьби з іноземними компаніями. Не витримавши конкурентної боротьби вітчизняні підприємства харчової промисловості як наслідок можуть вийти з ринку, що призведе і до втрати робочих місць, і до соціальної напруги в суспільстві. З метою не допущення подібних ситуацій, підприємства повинні активно прораховувати кожен фактор що може підсилить конкурентоспроможність їхнього потенціалу.

Таблиця 1.1

**Основні фактори конкурентоздатності потенціалу підприємств харчової промисловості**

№	Фактори	Характеристика
1	Виробництво	•низька собівартість продукції (досягнення економії на масштабах виробництва);
		•якість продукції (зниження кількості дефектів, зменшення потреб в ремонті);
		•висока міра використання виробничих потужностей;
		•доступ до кваліфікованої робочої сили;
		•можливість виготовлення великої кількості моделей продукції різних розмірів;
		•можливість виконання замовлень споживачів.
2	Маркетинг	•широка мережа оптових дистриб'юторів;
		•широкий доступ (присутність в точках роздрібної торгівлі);
		•наявність точок роздрібної торгівлі, що належать підприємству;
		•низькі витрати по реалізації;
		•швидка доставка висока кваліфікація співробітників відділу реалізації;
		•доступна для клієнтів система технічної допомоги при купівлі і використанні продукції;
		•акуратне виконання замовлень покупців (невелика кількість помилок і повернення);
		•різноманітність моделей (видів продукції);
		•мистецтво продажу;
		•привабливий дизайн (упаковка);
•гарантія для покупців;		
3	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи	•якість наукових досліджень, що проводяться;
		•можливість інновацій у виробничому процесі;
		•можливість розробки нових товарів;
		•міра оволодіння існуючими технологіями.

*Складено автором за даними [6]*

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Азов Г.Л. Конкуренція : аналіз, стратегія і практика [монографія] / Г.Л. Азов. – М, 2004. – 268 с.
2. Барбаріч Т.М. Конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості Житомирської області / Т.М. Барбаріч // Економіка та держава № 9/2011. – С. 70–72.
3. Гайдук В.А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку / В.А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 16–17.
4. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 7.

5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка [навч. посіб] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Красностанова Н.Е. Стратегічний аналіз і оцінка конкуренто спроможності промислового виробництва / Н.Е. Красностанова, П.С. Маковеев // Фінансова консультація. – 2001. – № 21 – 22. – С. 55–59.
7. Павлов В.А. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка та стратегія забезпечення [монографія] / В.А. Павлов. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
8. Сачинська Л.В. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства / Л.В. Сачинська // Економічні науки. – Вісник Хмельницького національного університету 2015, № 3, Т. 3. – С. 241–242.



## СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

*Калініна А.Г.*  
*старший викладач*  
*Азовського морського інституту*  
*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Проблеми управління конкурентоспроможністю регіонів в умовах загострення світових економічних криз та стрімкого поширення глобалізаційних процесів постають на перше місце для країн, котрі мають за мету підвищення своєї конкурентоспроможності. Реалізація такої мети знаходить своє проявлення на всіх рівнях управління (мікро-, мезо- та макро- рівнях), на внутрішніх та зовнішніх ринках. При цьому регіональна конкуренція виявляється головним чинником, що стимулює підвищення ефективності національної економіки та забезпечує комплексний розвиток регіонів країни.

Надійні конкурентні позиції стають найважливішими умовами комплексного розвитку регіонів. Комплексний розвиток регіональної економіки перебуває в прямій залежності від наявності відповідного стратегічного потенціалу, і це визначає привабливість регіону для розміщення нових і реконструкції існуючих виробництв, а тим самим – для створення нових робочих місць. У свою чергу, зростання чисельності працюючих визначає соціально-економічне благополуччя населення й поліпшення фінансово-бюджетного стану регіону.

У ринковому просторі країни надходження капіталу в той або інший регіон більше не залежить від централізовано прийнятих галузевих рішень, а цілком визначається конкурентними можливостями регіону й перспективами нарощування цього потенціалу. Підприємницький капітал спрямовується в ті райони й сфери діяльності, де можна розміщати конкурентоспроможні виробництва й організувати дохідний бізнес. Кожний регіон покликано оцінити свої конкурентні позиції, щоб сприяти залученню регіону до здійснення програм розміщення й територіальної організації продуктивних сил [1].

Україна повинна стати конкурентоспроможною – це одне з головних стратегічних завдань країни. Цим пояснюється те, що питання регіонального комплексного розвитку й конкурентоспроможності регіонів стали сьогодні одними з найважливіших для України.

Конкурентоспроможність регіону формується для посилення її динамічної складової за рахунок розвитку й освоєння стратегічного потенціалу й формування адекватного цьому потенціалу господарського порядку на території з урахуванням реалізації можливостей розвитку інституціонального забезпечення регіональних процесів. В економічній науці проблема конкурентоспроможності регіону зізнається далеко не всіма вченими. Багато з них вважають, що конкурентоспроможність може співвідноситися тільки з такими суб'єктами господарювання, як фірма, галузь,

національна економіка. Однак це дуже вузький підхід, характерний для вітчизняної економіки колишніх років, у якій майже не було місця дослідженню регіонального господарювання. Причиною цього в науці була командна система економічного управління, прийнята в СРСР, за якою регіони мали досить мало самостійності й не могли формувати власну систему господарювання, відмінну від систем господарювання інших регіонів. Після 90-х років та до теперішнього часу економічна самостійність регіонів, їх положення в загальній структурі економіки національного господарства не тільки дозволяють вивчати їх конкурентоспроможність, але й обумовлюють нагальну потребу такого дослідження [2]. Адже регіон як територіальна соціально-економічна система, як країна, долучається до світових конкурентних процесів.

Ще одним аргументом є те, що регіон як економічний суб'єкт є споконвічно більш мобільним і гнучким у порівнянні із цілою країною, і це вже найважливіша конкурентна перевага в умовах непередбаченого глобального конкурентного середовища. Так пояснюється поглиблення вчених у дослідження регіональних конкурентних переваг з метою пошуку нових джерел конкурентоспроможності.

Крім того, слід підкреслити, що в умовах регіону легше реалізувати конкурентні стратегії, оскільки регіональна влада може формувати досить ефективні механізми взаємодії з регіональним бізнесом і глобальними інститутами економіки. При переході на ринкові відносини регіони, як самостійні економічні суб'єкти, наділяються певними функціями, найважливішими з яких є:

- створення умов, що забезпечують розвиток у регіоні бізнесу, розширення виробничих можливостей використання власності;

- створення системи регіональних гарантій, пільг для інвесторів, підприємницьких, комерційних структур;

- залучення інвесторів і вдосконалювання економічної структури шляхом посилення конкурентних позицій регіону;

- нарощування зовнішньоекономічного потенціалу регіону, розвиток торгово-економічних зв'язків;

- узгодження й захист інтересів регіону на національному й світовому ринках.

Виконання регіонами зазначених функцій сприяє формуванню стійких конкурентних позицій, що гарантує підприємницьким і комерційним структурам надійний розвиток.

Вивчення напрямків комплексного розвитку регіону й забезпечення досягнення конкурентоспроможності проводиться дослідниками в багатьох країнах. Цілі й методологія цих досліджень, по суті, не залежить від рівня розвитку країни, тому що розглядається раціонально ефективне використання обмежених ресурсів. Формування методики оцінки конкурентоспроможності регіону необхідно здійснювати на основі ряду принципів, що дозволяють розглядати регіон як економічно активну одиницю країни.

Отже, до основних принципів оцінки конкурентоспроможності регіону відносять [3]:

- Принцип системності – необхідність аналізу конкурентних переваг регіону як системи взаємозалежних елементів: комерційних і некомерційних установ; органів федеральної, регіональної влади й місцевого самоврядування і т.д.

- Принцип комплексності – оцінка соціально-економічного положення регіону, здійснювана з обліком усіх зовнішніх і внутрішніх факторів.

- Принцип тривалості – результати оцінки повинні враховувати принципи стратегічного розвитку регіону й визначати його положення в майбутньому.

- Принцип спряженості – розгляд конкурентоспроможності регіону як складеної частини соціально-економічного розвитку країни з урахуванням регіональних особливостей.

- Принцип безперервної мінливості – оцінка й забезпечення конкурентоспроможності регіону застосована тільки на обмеженому тимчасовому інтервалі.

- Принцип достатності – вибір оцінюваних показників здійснюється з урахуванням ступеня впливу на рівень економічного зростання регіону.

- Принцип відповідності – обумовлений застосуванням принципу достатності й дозволяє використовувати виявлену закономірність зміни достатніх показників у цілому для всієї системи-регіону.

Результати оцінки повинні відображати стан і перспективи нарощування конкурентних переваг регіону.

Обґрунтування важливості дослідження конкурентоспроможності регіону пояснюється ще й тим, що на сьогодні теоретико-методологічна база щодо цього явища продовжує свій розвиток. Існує велика кількість методів щодо оцінки конкурентоспроможності регіону. У якості підґрунтя більша їх частина використовує оцінку інвестиційної привабливості регіону, рівень життя населення, та ефективність використання ресурсів. Такий підхід широко розповсюджений й за кордоном.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Сапиро Е.С. Региональные особенности формирования сценариев экономического развития / Е.С. Сапиро, Т.В. Миролубова // Экономика региона. – 2007. – № 4(12). – С. 59–67.
2. Важенин С.Г. Конъюнктура конкурентоспособности региона / С.Г. Важенин, А.Р. Злоченко, А.И. Татаркин // Регион : экономика и социология. 2004. – № 3. – С. 23–38.
3. Ощепков В.М. Конкурентоспособность регионов : сущность, современные факторы повышения / В.М. Ощепков, Ю.Д. Кузьмина // Вестник пермского университета экономика . – 2012 – № 5. – С. 6–12.

**Оніщенко В.В.**

*аспірант*

*Азовського морського інституту*

*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУДНОПЛАВНОГО СЕКТОРУ**

У світовій економіці транспорт є складовою інфраструктурного забезпечення, тому його розвиток слід розглядати як одну з найважливіших галузей економіки. Морське судноплавство відіграє значну роль у здійсненні міжнародних зв'язків, а також у розвитку світового господарства. Завдяки морському судноплавству світова спільнота має можливість користуватися результатами міжнародного розподілу праці і зберігає свою здатність до подальшого розвитку.

Серед 35 країн з найбільшим флотом – 17 країн розташовані в Азії, 14 – в Європі і 4 – на Американському континенті. Практично половина світового тоннажу (49,7%) належить судноплавним компаніям всього чотирьох країн – Греції, Японії, Німеччини та Китаю. Судновласники з Бермудських островів, з Бразилії і з острова Мен спеціалізуються головним чином на великих судах, в першу чергу танкерах і балкера. Судновласникам в Індонезії, Російській Федерації та В'єтнамі належить

велика кількість судів меншого розміру, в тому числі судів, які використовуються для здійснення прибережних перевезень і перевезень між островами.

Судноплавство є сполучною ланкою економіки: без судноплавства, інтерконтинентальна торгівля, вантажні перевезення сирих матеріалів та імпорту/експорту доступних продуктів і товарів просто не були б можливі.

Сучасні тенденції розвитку світового торгового флоту визначаються, насамперед, зростаючими потребами міжнародної торгівлі і світової економіки. Будь-які значні зміни у товарообороті відразу ж відображаються на фрахтових ринках, вносять попит на морські транспортні послуги, а також стимулюють зміни в практичній діяльності світового портового господарства.

Істотну роль у формуванні та розвитку відіграють такі міжнародні морські організації [1]:

Міжнародний союз морського страхування (МСОМС);

Міжнародний морський комітет (ММК);

Постійна міжнародна асоціація конгресів з питань судноплавства (ПМПКС);

Міжнародна палата судноплавства (МПС) створена в 1948 р.;

Міжнародна асоціація портів і гаваней (МАСПОГ).

Окрім того, основні тенденції та стан ринку морських транспортних послуг відстежуються такими міжнародними організаціями, як ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку), Світовий банк, Всесвітня організація торгівлі.

Основні тенденції, які характеризують розвиток світового судноплавного сектору:

- неухильне збільшення обсягу світових морських перевезень;
- посилення економічної і транспортної глобалізації;
- постійно зростаючий попит на послуги торговельного флоту;
- посилення міжнародних вимог і нормативів у сфері безпеки експлуатації суден і охорони навколишнього середовища;
- сильні коливання кон'юнктури світового фрахтового ринку;
- збільшення вкладень капіталу в світове портове господарство і берегову інфраструктуру морського торговельного флоту;
- поглиблення спеціалізації портів і терміналів, їх технічне переоснащення;
- величезний прогрес у контейнеризації морських і змішаних перевезень [2].
- структурні зміни в міжнародних перевезеннях, збільшення в перевезеннях питомої ваги наливних вантажів, а серед суховантажів – готових виробів;
- різке загострення конкуренції за лідерство на міжнародних і регіональних лініях;
- постійне забезпечення підвищення продуктивності праці і зниження витрат, в тому числі за рахунок скорочення чисельності екіпажів суден;
- протекціонізм і посилення державного регулювання морського судноплавства;
- звуження вільного трампового ринку за рахунок збільшення питомої ваги лінійного судноплавства.
- переміщення більше половини світового флоту під зручні прапори – забезпечує судну режим найбільшого сприяння і знижені ставки портових зборів в більшості портів світу, так як практично всі держави, надають свій зручний прапор, не мали конфліктів (особливо, військових) з більшістю існуючих держав протягом великого історичного проміжку часу.;

Розподіл світового судноплавства по країнах продовжує змінюватися на користь країн відкритої реєстрації. Зацікавлені в зниженні витрат судноплавці переводять

свій флот під прапори Панами, 42 Ліберії, Кіпра, Багамських островів і та ін. В результаті флот, що плаває під цими прапорами, фактично на 2/3 належить судноплавцям з промислово розвинутих країн, а на 1/3 – з країн, що розвиваються. В світі продовжується практика державної допомоги морському транспорту [3]. Сучасна структура судноплавства з точки зору національної приналежності, морські країни, умовно розбити на кілька груп.

- держави з сильним судноплавним середовищем і високим рівнем доходу на душу населення (Данія, Німеччина, Норвегія, Великобританія, США, Греція);
- держави із слабким морським середовищем і високим доходом, що втратили свій вплив в судноплавстві (Австралія, Канада, Нова Зеландія). Можна припустити, що в майбутньому до них приєднаються США [3];
- держави із слабким морським середовищем і низьким доходом. Це більшість країн, що розвиваються, які стверджують, що вони зараз відчувають дискримінацію, оскільки у них немає доступу до необхідного судноплавного середовища. Низький рівень витрат дозволяє цим країнам брати участь у світовому судноплавстві. До них відносяться багато країн відкритої реєстрації або «зручного прапора» (Ліберія і Панама);
- держави з сильним судноплавним середовищем і низьким доходом (Китай, Тайвань, Бразилія).

Україну, внаслідок економічних і політичних перетворень, що сталися в останні десятиліття, слід віднести до останньої групи. Сучасна діяльність українських судноплавних компаній свідчить про наявність конкурентних переваг, сформованих за рахунок більш низьких витрат і прагнення зайняти свою нішу на судноплавному ринку.

До числа держав, що надають «зручні» прапори (іноді їх також називають країнами відкритої реєстрації) відносяться: Панама, Ліберія, Кіпр, Багамські о-ви, Бермудські о-ви і Вануату. До них відносяться також Бірма, Гібралтар, Гондурас, Кайманови о-ви, Антігуа і Барбуда, о-ви Кука, Ліван, Маврикій, Маршаллови о-ви, Тувалу, Сент-Вінсент, Шри-Ланка [2; 3].

Найбільш швидке зростання характерне для країн відкритої реєстрації («зручного прапора»). Ця реєстрація, загалом, спрямована на те, щоб забезпечити важливу гнучкість в юридичних питаннях, фінансових структурах, національності членів екіпажу і кваліфікації, вимогах до укомплектування екіпажів, податкових режимах.

Основні види судів відкритої реєстрації показує, що танкери скоротили долю дедвейту в порівнянні з 2014 роком на 0,6%, а суховантажі збільшили до 41,6%. Генеральні вантажі складають 31,9% від загального числа суден, що йдуть за суховантажами. Усі ці показники вказують на важливість відкритої реєстрації для морської індустрії.

Регулювання держави, як одного з основних суб'єктів ринку морських транспортних послуг є досить важливим питанням у досліджуваній галузі. З метою координації міжнародного регулювання у галузі морських перевезень були укладені наступні міждержавні угоди:

Митна конвенція про міжнародні правила, що запобігають зіткненням на морі (1972 р.);

Міжнародна конвенція про контейнери (1972 р.);

Конвенція ООН про тоннажні виміри на кораблях (1969 р.);

Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957 р.);

Конвенція ООН про морське право (1982 р.);

Міжнародна конвенція про стандарти навчання, сертифікації і нагляд за особами, що працюють на суднах (1978 р.).

Таким чином, досліджені особливості і напрями розвитку світового судноплавного ринку, обумовлюють необхідність посилення уваги до питань забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності окремих судноплавних компаній і судноплавного бізнесу України в цілому. Для забезпечення ефективного функціонування судноплавні компанії повинні постійно підвищувати якість наданих послуг, ефективно використовувати трудові ресурси, оптимізувати цінові рішення з урахуванням інтересів клієнтури, удосконалювати рекламні заходи, надавати додаткові послуги (експедиторські, митні) і т. ін.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD – New York and Geneva : UN, 2011. – 213 p.
2. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD secretariat – New York and Geneva : UN, 2010. – 192 p.
3. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD – New York and Geneva : UN, 2013. – 184 p.

*Устинов Р.Г.*

*аспірант*

*Азовського морського інституту*

*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

### **РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ**

В економіці інвестиції посідають одну з ключових ролей, що безумовно стимулює ріст національної економіки загалом та окремих суб'єктів її господарювання. Інвестування є поштовхом, який супроводжується зростанням обсягів виробництва на підприємствах, збільшується їх прибуток, фірми розвиваються і випереджають одне одного в конкурентній боротьбі.

Інвестування в морську галузь є неодмінною складовою процесу реформування національної економіки та її зростання. Головними задачами державних органів є приведення національного законодавства до міжнародних норм з метою покращення інвестиційного клімату країни та залучення інвесторів до стратегічних галузей економіки.

Одним з ключових факторів дієвого та результативного інвестування є гарно обдумана та економічно обґрунтована інвестиційна політика підприємства. Вона має ключове значення для успішного функціонування підприємств всіх форм власності, розмірів та галузевої приналежності [1].

Інвестиційна політика – це комплекс заходів, що окреслюють об'єм, будову та напрями вкладання інвестицій, з метою реалізації поставлених цілей підприємства. Дана програма передбачає залучення інвестицій з різних джерел та їх направлення на різні потреби підприємства. Функціонування та розвиток підприємства залежить від рівня ефективності інвестиційної політики [1].

У разі аналізу основних нормативних документів, що регулюють розвиток та функціонування морської галузі країни, можна дійти висновку, що розвиток морської галузі гальмується відсутністю відповідного державного механізму реалізації заходів. За останні роки прийнято багато документів, реалізація яких має

сприяти розвитку морських портів, залученню інвестицій, впровадженню схеми державно-приватного партнерства, але так не сталося.

Сталий розвиток і успішне функціонування морської галузі України вимагає залучення понад 25 млрд. грн., що, безумовно, неможливо без приватних національних та іноземних інвесторів. Вище державне керівництво узявши курс на реалізацію морської реформи, вирішило створити дієву та ефективну програму державно-приватного партнерства, метою якої є вкладання капіталу приватних інвесторів в будівництво, ремонт та реконструкцію об'єктів державної портової інфраструктури [2].

На початку 2013 року Міністерство інфраструктури України представило громадськості постанову «Про затвердження Порядку та умов укладання договорів, на підставі яких здійснюється компенсація інвестицій, внесених суб'єктами господарювання у стратегічні об'єкти портової інфраструктури». Основною ціллю розробки та прийняття цієї постанови була можливість законно гарантувати чітку та прозору процедуру відшкодування приватним інвесторам коштів, які вони вклали в стратегічні державні підприємства морської галузі. В постанові детально викладено інформацію про порядок та встановлення умов, які стануть підставою для Адміністрації морських портів України, щоб повернути кошти приватним інвесторам за: – інвестиції в модернізацію, реконструкцію, ремонт гідротехнічних споруджень портової інфраструктури державної власності; – вартість підводних гідротехнічних споруд (канали, операційні акваторії причалів тощо), які збудовані приватними інвесторами і внесеними до державного реєстру, проте до виходу Закону України: «Про морські порти». Така процедура повернення коштів допоможе створити привабливий інвестиційний клімат в країні і приверне іноземних та вітчизняних інвесторів до морської галузі.

З метою забезпечення сталого розвитку та функціонування транспортної галузі, економіки країни, конкурентоспроможності національних підприємств та безпеки транспорту 20 жовтня 2010 року Кабмін України затвердив вищезазначену «Транспортну стратегію України на період до 2020 року». Вона покликана підтримувати доцільну та продуктивну діяльність транспортної галузі країни з метою утворення необхідних умов для соціального та економічного розвитку держави, збільшення рівня конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення безпеки транспорту. Дана стратегія торкається питань, що стосуються транспорту та транспортної галузі, включаючи питання екології, проходження кордонів та безпеки мореплавства тощо. Транспортна стратегія націлена полегшити та прискорити процедуру інтеграції національної та міжнародної транспортних системи, а також на ефективне використання транзитних можливостей України.

Так, на основі стратегії в 2013 р. Кабміном сформована «Адміністрація морських портів України» – державне підприємство, яке поєднало в 18 українських державних морських портів, а також такі підприємства як: «Дельта-лоцман» і «Керченська поромна переправа». Сьогодні нове підприємство морської галузі України налічує понад 11 тис. співробітників. Головна задача та мета Адміністрації морських портів України – утримувати об'єкти портової інфраструктури в належному стані, згідно з вимогами до їх технічних властивостей. Перш за все йдеться про підтримку необхідних глибин та ремонт, реконструкцію та модернізацію гідротехнічного обладнання в Бердянському, Одеському, Маріупольському, Ізмаїльському портах. АМП є ініціатором втілення в життя проектів та програм, що були розпочаті до вступу в силу нового Закону України про порти. До цих програм належать: ремонт та модернізація підхідних шляхів в державному підприємстві «Морський торговельний порт Південний», до глибини 21 метр; збудування в Одеському порту сучасного контейнерного терміналу (введення його в експлуатацію заплановано на 2014 рік).

Завдяки впровадженню Закону України «Про морські порти» було виявлено ланцюг термінових та гострих питань, не вирішення яких розпочне процес руйнації портової галузі. Це насамперед стосується питань відносно фінансування проектів, вирішення яких знаходиться в компетенції АМПУ. Так, наприклад, дефіцит фінансування українських портів в 2014 році сягає понад один мільярд гривень. Причому саме збори в портах є основними джерелами фінансування портової галузі. Вони повинні використовуватися тільки за цільовим призначення, тобто лише на розвиток та модернізацію інфраструктури порту. Нині збори в портах України найвищі серед всіх портів Чорноморського басейну. З метою підвищення конкурентоспроможності портів України збори конче необхідно знижувати. Сьогодні Україна – єдина з держав Чорноморського басейну не виділяє державні дотації на будівництво під'їзних шляхів в портах. В той час як у порти конкуренти направляються багатомільйонні дотації.

Нажаль в Україні ремонт та будівництво портової інфраструктури здійснюється тільки за рахунок портових зборів. Саме це і обумовлює поганий стан портової інфраструктури та високого рівня морального зносу обладнання в українських портах з одного боку і високих тарифів на портові збори з іншої. Україна має чудове географічне розташування, що обумовлює величезний потенціал для розвитку транспортного комплексу, а зокрема і портової галузі. Державні органи виконавчої влади планують залучити приватних інвесторів в модернізацію портів. З цією метою Кабмін України має привести чинне законодавство до загальноприйнятих стандартів. Тобто, необхідно уніфікувати українське законодавство, щоб чітко швидко і прозоро виконувати обов'язки, які стосуються підтримки, ремонту і модернізації гідротехнічних споруд, що є державною власністю і мають стратегічне значення. Це є одним з головних компонентів в процесі залучання інвестицій у вітчизняні порти, бо кожен інвестор хоче бути упевнений в тому, що в українських портах неодмінно дотримуватимуться сучасні та загальновизнані правила забезпечення безпеки на морському транспорті та ефективної обробки суден і вантажів.

Не запрацював в Україні й закон «Про державно-приватне партнерство» (ДПП) [3]. Є низка причин не реалізації даного закону: нерозуміння чиновниками того, як працює даний інструмент, недостатності політичної волі для реалізації таких проектів. Та однією з найголовніших причин, через яку не вдається залучити інвесторів в українські порти є заборона на перехід права власності на об'єкт ДПП до приватного партнера на період дії договору ДПП.

Прийняття та реалізація перерахованих вище нормативних документів мало стали поштовхом до залучення інвесторів в державні підприємства стратегічного значення. Їх втілення мало сприяти поліпшенню інвестиційної привабливості морських портів України, однак, не реалізація та лише письмове втілення цих документів відштовхує потенційних інвесторів своєю бездіяльністю. Проте, з моменту прийняття цих документів пройшло щонайменше 2–3 роки та ситуація в морській галузі та портовому господарстві майже не змінилася.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Макарова Ю.Г., Павлова Є.А., Ковальова А.М. Інвестиційна політика підприємства : сутність та етапи // Молодий вчений. – 2012. – № 12. – С. 232–233 [Електронний ресурс] – ресурс доступу : <http://www.moluch.ru/archive/47/5916/>.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність». [Електронний ресурс] – ресурс доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Державно-приватне партнерство: світовий досвід. [Електронний ресурс] – ресурс доступу : <http://www.interlegal.com.ua/corporate/?p=383>.



## СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

*Вдовиченко Т.*

*аспірант кафедри податків і фіскальної політики  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Тернопіль, Україна*

### СОЦІАЛЬНА ТА ПРОФЕСІЙНА АДАПТАЦІЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ: СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

Соціальна сфера є загальнолюдською цінністю. Вона покликана підтримувати відтворення і забезпечувати нормальні умови життєдіяльності основного багатства суспільства – людини. Держава ж має робити все можливе, щоб життя людини було гідним. Виключно важливе місце в рішенні цієї першорядної задачі приділяється системі фінансового забезпечення соціального захисту населення – пенсійного, медичного та соціального забезпечення і страхування, а також іншим формам соціального захисту. Відсутність стабільної, достатньої фінансової бази і справедливої системи розподілу пенсійних та інших соціальних виплат і благ, фінансування соціальної сфери за залишковим принципом перетворюють саме поняття соціального захисту в лозунг і не дозволяють населенню в повній мірі реалізувати свої конституційні соціальні права.

Останнім часом зроблено чимало для того, щоб підвищити добробут найбільш соціально не захищених верств населення – пенсіонерів, інвалідів, військових та ін. Усе це зводиться до пошуку найбільш раціональних, з офіційної точки зору, рішень соціальних питань та шляхів розвитку соціальних реформ. Однак посилення та обмеженість фінансової бази (при найбагатших природних і інтелектуальних ресурсах), на погіршення демографічної ситуації (на одного пенсіонера припадає менше двох працюючих), а часом просте небажання кардинально перебудувати діючу систему фінансового забезпечення соціального захисту населення змушують владу йти на прийняття не завжди науково обґрунтованих і непопулярних заходів і кроків у цій сфері (непослідовність у реалізації пенсійної реформи, несправедлива монетизація соціальних пільг та ін.). Тому важливим завданням української фінансової науки виступає розробка адекватних умов ефективних механізмів фінансового забезпечення гідного соціального захисту населення.

Настільки актуальна тема дослідження не могла залишитися без уваги багатьох економістів. Проблема соціальної політики та соціального захисту населення займаються В. Н. Виницький, Е. В. Єгорова, О. П. Кириленко, М. Ю. Зурабов, В. Іноземцев, А. А. Козлов, С. Місіхіна, В. Д. Роїк, Е. В. Тішин, С. І. Юрій та ін.

Оцінюючи гідно науковий внесок названих фахівців в розробку даної проблеми, слід звернути увагу на те, що дослідженнями, як правило, охоплювалися лише окремі її аспекти, а не вся система фінансового забезпечення сфери соціального захисту населення, що включає в себе державне і корпоративне, обов'язкове і добровільне, пенсійне, соціальне та медичне забезпечення та страхування, соціальне пільгування і інші пов'язані з соціальними питаннями.

Недостатньо дослідженими залишаються питання теоретичного і методологічного аналізу системи фінансового забезпечення соціального захисту та ефективності її фінансових інститутів. У світлі останніх і майбутніх змін в області державної соціальної політики та фінансового регулювання в соціальній сфері загострюється проблема наукового осмислення і розробки пріоритетів реформування системи фінансового забезпечення соціального захисту населення та ефективних механізмів їх реалізації на основі принципово нових підходів.

Термін «соціальний захист населення» використовується не часто в економічній літературі. Зазвичай говорять про соціальну підтримку, соціальну політику, соціальне страхування, соціальні пільги. «Соціальний захист населення» концентрує в собі, об'єднує всі названі поняття в якусь одноманітну діяльність держави і підприємств (корпорацій) в області забезпечення соціальних прав і гарантій громадян [1].

Таким чином, сфера соціального захисту населення як певний соціально – економічне та управлінське поняття являє собою сукупність правових інститутів, організаційних форм і методів забезпечення органами державної влади та спеціальними організаціями соціальних прав і гарантій населення, закріплених Конституцією України і іншими законодавчими актами країни.

Різноманітні форми і методи соціального захисту населення – це пенсії, допомоги, соціальні пільги у вигляді грошових компенсацій, безкоштовно або частково оплачуваних товарів і послуг і т.д. Спеціальними організаціями, які безпосередньо здійснюють реалізацію соціальних прав і гарантій населення, виступають державні і регіональні соціальні міністерства та відомства, державні і недержавні (корпоративні) організації пенсійного та медичного забезпечення і страхування, і т.п.

Соціальний захист громадян, законодавчо встановлений у відповідних правових актах, не в змозі нормально функціонувати і залишиться лише на папері, якщо вона не буде забезпечена відповідною і достатньою фінансовою базою (фінансовими ресурсами). Але перш, ніж перейти до розгляду останньої, потрібно визначитися з самим поняттям фінансів сфери соціального захисту.

У розумінні суті фінансів досі немає одностайної думки серед українських економістів. Не вдаючись в дискусію з даного загальнотеоретичного питання, відразу визначимося, що ми дотримуємося точки зору Юрія С. І. та Кириленко О. П. Їх позиція зводиться до того, що фінанси опосередковують грошові відносини в процесі руху фінансових ресурсів в приватноправові та публічно-правові форми, освіти і використання на цій основі приватногосподарських і державних (муніципальних) доходів у результаті приведення в дію фінансових інструментів і механізмів [2].

Названий підхід ліг в основу авторського розуміння сутності фінансів сфери соціального захисту населення з урахуванням специфіки фінансової діяльності в досліджуваній області. Фінанси сфери соціального захисту зазвичай не виділяють в самостійну ланку системи фінансів, оскільки вони включають в себе і елементи державних (централізованих) фінансів – соціальні позабюджетні фонди, цільові соціальні бюджетні фонди, витрати бюджету на соціальну інфраструктуру і соціальний пільгування, і елементи фінансів підприємств (корпоративних фінансів) – недержавні пенсійні фонди і фонди медичного страхування, витрати підприємств на обов'язкове і добровільне державне і недержавне соціальне (пенсійне, медичне) страхування своїх працівників. При цьому пріоритетне значення відіграють елементи державних (муніципальних) фінансів, тобто публічно-правових фінансових інструментів, форм, методів і механізмів мобілізації доходів і здійснення витрат. Проте загальна соціальна спрямованість названих фінансових відносин дозволяє об'єднати їх в загальне поняття фінансів сфери соціального захисту населення.

Сутність фінансів будь-якої ланки їх системи не може принципово відрізнятись один від одного. В іншому випадку – це будуть різні категорії. Те ж саме відноситься і до сукупності фінансових відносин у сфері соціального захисту населення. Може скластися враження, що одним із сутнісних ознак (особливостей) цих фінансових відносин є їх страхова природа, а саме в частині державного і корпоративного пенсійного, медичного та соціального страхування. Насправді це не сутнісна ознака, що не відмінна риса фінансів сфери соціального захисту, а один з найбільш значимих принципів організації фінансових відносин в галузі соціального захисту в умовах ринково розвиненої економіки.

Таким чином, фінанси сфери соціального захисту населення опосередковують грошові відносини в процесі руху фінансових ресурсів в публічно-правовий та приватно-правовій формі, освіти і використання на цій основі державних і приватно-господарських доходів з метою соціального захисту населення в результаті приведення в дію спеціальних фінансових інститутів і механізмів соціального захисту. До спеціальних фінансових інструментів та механізмів відносяться: пенсії і пенсійна система, посібники, компенсації і пільги, цільові податки і неподаткові доходи, методи соціального забезпечення і страхування, фінансування і кредитування соціального захисту, особові рахунки і накопичувальний капітал, резерви і форми виплат та ін.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Економічна теорія : Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К., 2006. – Гл. 19.
2. Кириленко, О.П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 243 с.

*Помінчук С.Г.*

*аспірант кафедри управління персоналом  
та економіки праці  
Інституту підготовки кадрів  
Державної служби зайнятості України  
м. Київ, Україна*

### **ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ**

Сучасна ситуація у сфері зайнятості є складною і суперечливою. За даними Державної служби статистики України, ситуація на ринку праці характеризується скороченням зайнятості та зростанням безробіття: чисельність зайнятого населення у віці 15–70 років у I кварталі 2016 року становила 16,1 млн. осіб, а рівень зайнятості – 55,6% (у I кварталі 2015 року, відповідно, 16,3 млн. осіб та 56,0%). У I кварталі 2016 року чисельність безробітних становила майже 1,8 млн. осіб (у I кварталі 2015 року – 1,7 млн. осіб), а рівень безробіття (за методологією МОП) – 9,9% економічно активного населення (у I кварталі 2015 року – 9,6%). Значним залишається дисбаланс між попитом та пропозицією на ринку праці: станом на 1 липня 2016 року на 1 вільне робоче місце претендувало 10 безробітних, у тому числі: серед працівників фінансової та страхової діяльності – 44 особи; державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування – 31 особа; серед працівників постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря –

17 осіб, працівників сільського господарства, лісового господарства та рибного господарства; інформації та телекомунікації – по 12 осіб; працівників професійної, наукової та технічної діяльності – 9 осіб [1].

Третину загальної чисельності клієнтів державної служби зайнятості становить молодь. Майже щорічно до цього загону приєднуються понад 100 тис. випускників навчальних закладів різних типів. З них 37% – випускники вищих навчальних закладів, 33% – випускники навчально-виховних закладів, решта 30% – випускники загальноосвітніх шкіл [2, с. 46]. Означена проблематика обумовлює необхідність з'ясування умов та чинників, які визначають подальше забезпечення ринку праці кваліфікованими кадрами, тому особливу увагу необхідно приділити учнівській молоді, а саме підліткам від 16 років, які є складовим компонентом прогнозу чисельності трудових ресурсів, а система профорієнтаційної роботи з учнівською молоддю в службі зайнятості потребує впровадження інноваційного механізму.

Особливості формування перспективного кадрового потенціалу для забезпечення ринку праці в період кризи шляхом проведення активної профорієнтаційної роботи з молоддю, як складовим компонентом прогнозу чисельності трудових ресурсів досліджували Авдеев Л., Бондарчук К., Колєня Л., Кравченко І., Лібанова Е., Маршавін Ю., Петрова І., Семикіна М., Ткаченко В., Федоренко В.

Прогноз чисельності трудових ресурсів, які необхідні для безперервного забезпечення ринку праці кваліфікованими кадрами визначають, як чисельність населення у працездатному віці, зменшеному на чисельність непрацюючих інвалідів та осіб, які отримують пенсії на пільгових умовах, і збільшену на чисельність працюючих пенсіонерів та підлітків віком до 16 років [3, с. 44]. Розглянемо останній компонент прогнозованої чисельності трудових ресурсів – підлітки до 16 років, які відносяться до учнівської молоді (саме цю категорію населення досліджує автор).

Нині бракує комплексних досліджень такого сегменту перспективного ринку праці як учнівська молодь, цьому напрямку роботи приділяється мало уваги, що призводить до зростання кількості молодіжного безробіття та дефіциту кваліфікованих кадрів в окремих галузях. Новітні наукові розробки в цій сфері дослідження ринку праці відсутні, напрямок роботи з учнівською молоддю як перспективним кадровим забезпеченням ринку праці потребує планомірного і глибокого дослідження.

Українські вчені визначають найважливішою проблемою ринку праці – деформацію в галузевій структурі та професійно-кваліфікаційному складі. В умовах економічної кризи проблема подальшого працевлаштування випускників навчальних закладів в першу чергу пов'язана із вибором професії учнівською молоддю, актуальною як під час кризового періоду так і посткризового. Щоб вибір професії задовольняв особистість і суспільні інтереси, варто виходити з оцінки обставин очікуваного, прогнозованого майбутнього, довготривалих тенденцій у розвитку процесів на ринку праці і в сфері зайнятості [4, с. 89]. Здійснити вибір актуальної професії на ринку праці в період кризи непросто, для цього необхідна якісна системна профорієнтаційна робота, яка буде ґрунтуватись на глибоких економічних знаннях та здійснюватись на основі принципу доступності відповідно до вікових особливостей учнівської молоді.

Складовою основного механізму реформ вищої освіти у 2015–2020 рр. є запровадження регулярних діагностик ринку праці з метою раціонального використання бюджетних коштів на вищу освіту [5, с. 8]. Разом з тим, рівень працевлаштування випускників по закінченню як ВНЗ так і ПТНЗ ще не став кінцевим результатом і оціночним критерієм діяльності навчальних закладів.

В Україні випуск вищими навчальними закладами фахівців із вищою освітою перевищує на 34% випуск робочих кадрів. Кількість випускників вищих навчальних

закладів, які отримали направлення на роботу у 2015 році по Україні становить 21,9% від загальної кількості. За підсумками роботи ПТНЗ в Україні у 2014/2015 навчальному році, вісім з кожних десяти випускників (79,1%) працевлаштовані за професією. Найбільша кількість працевлаштованих (78,5%) отримала роботу за договорами на підприємствах, в організаціях, за квотою для молоді. Найбільше випускників професійно-навчальних закладів працевлаштовані у промисловості (31%), торгівлі і громадському харчуванні (19,6%), транспортних підприємствах – 16% [6].

Вчені зазначають, що помилкова стратегія молоді під час вибору професії пояснюється поверхневим уявленням про ринок праці та його потреби. Взаємозв'язок ринку освітніх послуг з ринком праці відсутній. Науковці, досліджуючи дисбаланс між професійною освітою і потребою ринку праці зазначають, що система освіти у своїй діяльності орієнтується переважно на попит домогосподарств як «постачальників» абітурієнтів і споживачів освітніх послуг, а попит на робочу силу фахівців формують на ринку праці роботодавці. При цьому система освіти через нестачу достовірної, а головне – повної інформації про реальні потреби економіки продовжує діяти за інерцією, не «вловлює» сигналів ринку праці [7, с. 6]. Таку небезпечну тенденцію може подолати перехід на регіонально-галузевий принцип планування потреби в підготовці робітників і фахівців у закладах початкової, середньої та вищої професійної освіти. Це один із дієвих заходів взаємодії органів освіти і служби зайнятості [7, с. 7]. Автор дослідження вважає, що саме цей принцип повинен бути основою інноваційного механізму професійної орієнтації учнівської молоді.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що рівень працевлаштування випускників по закінченню як ВНЗ так і ПТНЗ ще не став кінцевим результатом і оціночним критерієм діяльності навчальних закладів, тому процес забезпечення кадровим потенціалом поточного і перспективного ринку праці потребує:

- впровадження чіткої державної стратегії прогнозування тенденцій на кризовому просторі ринку праці шляхом впровадження інноваційного механізму здійснення профорієнтаційно – роз'яснювальної роботи з учнівською молоддю;
- в основу інноваційного механізму системи професійної орієнтації учнівської молоді покласти алгоритм, що базується на регіонально-галузевому принципі;
- розробити теоретико-методологічні засади інноваційного механізму професійної орієнтації учнівської молоді в державній службі зайнятості.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Державний центр зайнятості України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350800>.
2. Авдєєв Л.Г. Стан та перспективи розвитку професійної орієнтації в Україні : наук.-метод. посіб. для працівників служби зайнятості / Л.Г. Авдєєв – К. : ІПК ДСЗУ, 2012. – 64 с.
3. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.І. Економіка праці й соціально – трудові відносини : навч. Посібн. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.
4. Обіход С.В. Механізм реалізації державної політики на ринку праці України у трансформаційній економіці / С.В. Обіход // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – № 2 – С. 86–90.
5. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (проект) [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://reforms.in.ua/.../HE%20Reforms%20Strategy%202011\\_11\\_2014%20\(1\).pdf](http://reforms.in.ua/.../HE%20Reforms%20Strategy%202011_11_2014%20(1).pdf).
6. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/dop/04/dop\\_pr2016z.p](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr2016z.p).
7. Ахромкін Е.М., Перепелюкова О.В. Вплив ринку освітніх послуг на формування трудового потенціалу регіону // Економіка та право. – 2012. – № 1. – С. 5–8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Epravo/2012\\_1/1.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Epravo/2012_1/1.pdf).

## СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

*Андрущенко В.І.*

*аспірант кафедри страхування  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ КРИЗИ**

Будь-яка діяльність, яку здійснює компанія, є ризиковою в сучасних ринкових умовах, в тому числі й в сфері страхування. Саме тому задля зменшення ступеня ризику в процесі діяльності підприємства використовується його перестраховування або іншими словами – страхування одним страховиком на визначених договором умовах ризику виконання всіх або частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика. Варто зазначити, що при здійсненні перестраховування кожна страхова компанія виходить з того, що даний процес повинен бути економічно ефективним при досягненні поставленої цілі, а також повинен враховувати вартість перестраховування. Крім того, перестраховування здійснюється перестраховальником з метою захисту себе від втрат, які він може понести.

В Україні порівняно із іншими країнами явище перестраховування виникло відносно нещодавно, проте на нашу думку, вже сьогодні має позитивну тенденцію в розвитку. Зважаючи на вищезазначену інформацію, можна сказати, що сфера перестраховування є мало дослідженою і саме тому перспективною.

В умовах кризи світовий ринок перестраховування змінюється. Саме тому, для українських страхових компаній, це зручний час для вдосконалення вітчизняної сфери перестраховування. Використовуючи в своїй практиці знання провідних країн світу (Індія, Китай, Близький Схід), українські компанії зможуть без значних помилок досягнути наступних результатів:

- поліпшити якість обслуговування в сфері страхування та перестраховування,
- вдосконалити регулювання страхової діяльності на державному рівні за рахунок використання міжнародного досвіду тощо.

Ще одним позитивним моментом від здійснення перестраховування можна виділити «неризиковість» українського малого та середнього бізнесу, тобто ми говоримо не взагалі про його відсутність, а про альтернативу таких підприємств через передачу їх ризиків провідним українським страховим компаніям з метою вторинного перестраховування.

Варто зауважити, що ринок перестраховування не тільки істотно зменшує фінансові ризики, а й нейтралізує деструктивні наслідки економічної нестабільності в інших сферах діяльності [2, с. 250–253].

Як зазначалось раніше, перестраховування широко застосовується європейськими країнами, що пояснюється можливістю захисту не лише окремої компанії, але й страхового ринку загалом, оскільки даний вид діяльності захищає прямого страховика від фінансових втрат, яких він зазнав би за умови необхідності

здійснення страхових виплат за договорами страхування у випадку відсутності перестрахового покриття.

Зазначимо, що сфера страхування не може функціонувати лише на рівні компанії, а повинна контролюватись і на державному рівні. Саме тому, на нашу думку, пріоритетним завданням для України є створення єдиної інформаційної бази з метою зниження фінансових шахрайств у сфері страхування і перестраховування, забезпечення «відкритості» страхового бізнесу. Оскільки тільки за наявності і доступності інформації менеджер страхової компанії зможе, зваживши всі «за» і «проти», прийняти кваліфіковане рішення про вибір тієї або іншої стратегії перестраховування, а також про доцільність його запровадження в компанії.

Слід зазначити, що розвиток перестрахового ринку на національному рівні та запровадження міжнародних стандартів функціонування суб'єктів на ньому спричиняють руйнування схем, пов'язаних із легалізацією коштів, отриманих злочинним шляхом, що реалізується здебільшого за рахунок страхування та подальшого перестраховування фінансових ризиків. Нейтралізація каналів тіньової економіки теж сприяє стабілізації ситуації в країні та швидшому відновленню кон'юнктури фінансового ринку після кризи [1, с. 79–80].

Саме тому в умовах кризи для ефективного запровадження перестраховування повинні бути виконанні наступні завдання:

- удосконалити законодавчу базу із визначенням перестраховування як виду діяльності;
- створити стандарти щодо перестраховувальних продуктів по основних класах бізнесу з урахуванням можливостей та потреб українського страхового ринку й міжнародних принципів ведення перестраховального бізнесу;
- покращити рівень професіоналізму страхових послуг;
- сформуванню стабільний український перестраховий ринок з максимальним використанням його внутрішнього потенціалу.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що ринок перестраховування є необхідним в Україні в сучасних кризових умовах, що пояснюється необхідністю зростання взаємодії та партнерства всередині країни, а також сприятиме зростанню ступеня довіри іноземних компанії до українського бізнесу. Крім того, перестраховування виступає перспективним напрямком розвитку в умовах кризи, оскільки дана діяльність створює додаткові гарантії фінансової стійкості для страховика, який перестраховує прийняті на себе ризики.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бойко А.О. Оптимізація структур страхового портфеля за рахунок операцій перестраховування / А.О. Бойко, В.В. Роєнко // Розвиток економіки України в умовах глобалізації : праці Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю молодих вчених та студентів, 18 берез. 2011 р., Харків / Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – С. 79–80.
2. Меренкова О.В. Трансформація ринку перестраховування в умовах глобалізаційних процесів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Т. 28. – С. 250–253.

*Герасименко А.В.*  
*аспирант кафедры финансов и кредита*  
*Университета банковского дела*  
*г. Киев, Украина*

## **РОЛЬ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ КОНВЕРГЕНЦИИ ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

Современные процессы финансовализации экономики Украины, которые характеризуются усилением стремительного развития финансового сектора страны по сравнению с реальным, активным перетеканием инвестиционного капитала в финансовую сферу, расширением поля деятельности финансовых посредников, увеличением количества и улучшением качества операций с их участием, принимают все большие масштабы с каждым годом. В этом аспекте возникает вопрос о конвергенции реального и финансового секторов экономики Украины, поскольку преобладание последнего создает благоприятные условия для возникновения деструктивных явлений в отраслях промышленности, что в результате становится причиной низкой эффективности экономики страны, а также снижает социальное благополучие.

Поскольку наиболее эффективным инструментом взаимодействия финансового и реального секторов экономики является кредитование, целесообразно предположить, что именно банковскому сектору предстоит внести существенный вклад в разрешение сложившейся ситуации. Этому способствуют и преобладающие позиции банковского сектора в финансовой системе Украины, и широкий инструментарий банковских кредитных операций, особенное место в числе которых принадлежит банковскому инвестиционному кредитованию.

Безусловным катализатором возникновения дисбалансов движения финансовых ресурсов в экономике, которые приводят к накоплению диспропорций между темпами развития отраслей экономики, являются процессы финансовализации. Финансализация является ведущим фактором, который определяет развитие экономики. Финансализация существенно искажает роль финансов, которая, в идеале, должна заключаться в обслуживании потребностей реального сектора, обеспечивать аккумуляцию, эффективное распределение и перераспределение стоимостей в экономике. Однако, современное гипертрофированное развитие финансовой сферы, напротив – ведет к росту неравенства населения в доходах, долгосрочному сокращению совокупного спроса, неэффективному распределению финансовых ресурсов, падению реального сектора, неравномерному развитию стран, дестабилизации социально-экономического развития.

Устранить дисбалансы движения финансовых ресурсов в условиях превалирования финансового сектора над реальным, возможно путем более рационального распределения инвестиционного капитала между этими секторами экономики.

Исследуя инструментарий конвергенции финансового и реального секторов экономики, рационально обратиться к мнению представителей основных экономических школ с целью выяснения отдельных аспектов их взаимодействия (табл. 1).



**Взаимодействие финансового и реального секторов  
(точки зрения основных экономических школ)**

Экономическая школа	Взаимодействие финансового и реального секторов			Роль финансового сектора по отношению к реальному
	Ключевые субъекты	Инструменты взаимодействия	Мотивы взаимодействия	
Классическая	Финансовые посредники (банки), фирмы	Кредитование	Обеспечение перераспределения уже существующих материальных ценностей в обществе	Обслуживающе-пассивная
Марксизм	Банки (как торговцы ссудным капиталом) и собственники факторов производства (как представители промышленного капитала)	Кредитование	Обеспечение расширенного воспроизводства	Возможности позитивного влияния
Неоклассическая	Финансовые учреждения, фирмы, домохозяйства	Кредитование и эмиссионное финансирование	Использование кредитных средств на ведение экономической деятельности	Возможности минимизации рисков и обеспечения доходности вложенного капитала
Кейнсианство	Финансовые посредники (банковские и небанковские учреждения), фирмы, домохозяйства	Кредитование и участие в капитале	Обеспечение краткосрочного и долгосрочного инвестирования капитала	Регулирование экономической динамики при условии соответствующей государственной поддержке
Институционализм	Финансовые посредники (банковские и небанковские учреждения), фирмы, домохозяйства	Кредитование, участие в капитале и инвестициях	Обеспечение ликвидности, снижения рисков и устранения информационной асимметрии на рынке	Относительная функциональная самостоятельность и автономность

Источник: [1]

Исходя из данных, изложенных в таблице выше, наиболее распространенным инструментом взаимодействия финансового и реального секторов экономики является кредитование.

Учитывая позиции банковского сектора в финансовой системе, как центра аккумуляции денежных ресурсов, ключевого участника в процессах трансформации и перераспределении финансового капитала, эффективным инструментом в решении проблемы конвергенции финансового и реального секторов экономики может быть банковское инвестиционное кредитование (далее – БИК).

БИК особенно тем, что такой вид кредитования направляется не на удовлетворение текущих потребностей или приобретение уже созданной стоимости, а на обеспечение последующего увеличения стоимости за счет строительства, реконструкции, модернизации, то есть создания новых мощностей сферы производства и оборота.

Объектами БИК выступают ТМЦ и конкретные затраты, обусловленные расширенным воспроизведением, субъектами – кредиторами и заемщиками [3].

Участие субъектов БИК в инвестиционном процессе, условно, разделяет их на следующие группы [3]:

- прямые участники: кредиторы, заказчики, инвесторы, страховые компании, гарантийные фонды, инжиниринговые и консалтинговые фирмы;
- не прямые участники: центральные банки, органы исполнительной власти, государственные и частные фонды поддержки инвестиционных проектов, другие отечественные и общественные организации.

Существует два основных уровня системы принципов БИК: общеэкономические принципы (срочности, возвратности, обеспеченности, платности и целевого характера использования) и единичные принципы банковского инвестиционного кредитования, которые исходят от сути инвестиционного кредитования и могут по-разному проявляться в конкретных кредитных операциях [2]. К специфическим принципам БИК стоит отнести [2]:

- принцип обоснования жизнедеятельности объекта кредитования;
- принцип участия в реализации инвестиционного проекта квалифицированных и надежных партнеров;
- принцип учета и распределения рисков проекта;
- принцип урегулирования правовых аспектов и разработки конкретных скорректированных действий реализации инвестиционного кредитования.

Соблюдение особенных принципов инвестиционного кредитования позволяет поднять эффективность операции и уменьшить ее риски.

По мнению автора, БИК – это кредитно-инвестиционная операция банка, которая предусматривает эффективное сотрудничество банка и заемщика, направленное на реализацию конкретного инвестиционного мероприятия, нацеленного на создание (расширение) новых (действующих) источников доходности. При этом очень важным является одновременное достижение экономического, социального и экологического эффекта после реализации кредитуемого инвестиционного проекта.

На основе выше изложенного, можно сделать вывод, что сама суть БИК предусматривает возможность активного влияния на процессы движения финансовых ресурсов. Использование БИК с целью более сбалансированного перераспределения финансовых ресурсов между финансовым и реальным секторами экономики Украины может стать эффективным инструментом в решении проблем по поводу их конвергенции. Таким образом, возникает объективная необходимость дальнейшего исследования БИК как возможного инструмента в управлении дисбалансами движения финансовых ресурсов.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ:

1. Методологічні засади оцінювання та регулювання дисбалансів руху фінансових ресурсів в економіці України [Текст] : автореф. дис. д-ра екон. Наук : 08.00.08 / Корнеєв Максим Валерійович ; Укр. акад. банк. справи. – Суми, 2015. – 39 с.
2. Грицай Т.Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в сучасних умовах господарювання / Т.Л. Грицай // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – № 14. – С. 7–10.
3. Пересада А.А., Майорова Т.В. Інвестиційне кредитування : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2002. – 271 с.

**Корнійчук Г.В.**

*кандидат економічних наук,  
Національного наукового центру  
«Інститут аграрної економіки»  
Національної академії аграрних наук України  
м. Київ, Україна*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне управління фінансовим потенціалом не можливе без об'єктивної та якісної його оцінки. Важливість оцінки фінансового потенціалу підприємства обумовлюється тим, що він апроксимує відтворювальний аспект його функціонування, оскільки свідчить про спроможність генерувати певний обсяг власних фінансових ресурсів, які забезпечують перманентне здійснення господарської діяльності підприємства та його перспективний економічний розвиток. Крім того, рівень фінансового потенціалу виступає важливим індикатором доцільності вкладення фінансових ресурсів зовнішніх інвесторів та кредиторів у виробничу й інвестиційну діяльність підприємства. Тому оцінку фінансового потенціалу в тій чи іншій формі здійснюють всі суб'єкти фінансових взаємовідносин з підприємством.

Процес оцінки в управлінні представляє собою формування закінченого уявлення про цінність та значимість цього об'єкта для суб'єкта управління. Він базується на концепції співставлення вигід і витрат та застосуванні певних методичних інструментів в залежності від функціонального призначення об'єкта такої оцінки.

У концептуальні плані існують три підходи до методики оцінки фінансового потенціалу: ресурсний, результативний та результативно-ресурсний [1]. Окремі автори модифікують їх до комплексної оцінки: 1) формування фінансових ресурсів; 2) їх залучення із зовнішніх джерел; 3) використання наявних фінансових ресурсів [2].

Нині існує значна кількість методичних підходів, методів, прийомів та інструментів, обумовлених варіацією авторських підходів до визначення фінансового потенціалу, його структуризації та завдань оцінки. Незважаючи на це, усю їх сукупність за технологією побудови можна умовно розділити на дві підгрупи:

1) підходи та методи, які дозволяють здійснити його комплексну оцінку на основі конструювання і розрахунку інтегрального (узагальнюючого) вимірника;

2) підходи та методи, які базуються на системі показників і дозволяють оцінювати окремі складові чи аспекти функціонування фінансового потенціалу.

Найчастіше в якості базових складових оцінки фінансового потенціалу виступають фінансові коефіцієнти, які включають показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності. Окремі автори

пропонують доповнити їх показниками внутрішньогосподарської ефективності, прибутковості, інвестиційної привабливості та кредитоспроможності.

У спеціальній літературі зустрічаються методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу які окрім фінансових показників включають ще й індикаторів оцінки інших аспектів економічної діяльності підприємств. Зокрема, критерій «можливість залучення додаткового капіталу» та розрахунок коефіцієнта комерційної репутації підприємства [3]

На основі проведеного якісного аналізу сформульовані наступні концептуальні положення оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Перше. Фінансовий потенціал детермінований та асоційований з економічною діяльністю конкретного підприємства. З цього випливає висновок, що в основі його оцінки мають бути покладені не лише показники, що характеризують обсяг наявних (накопичених) фінансових ресурсів, а й показники, які визначають спроможність їх генерувати у майбутньому. Тобто, одним із елементів такої оцінки виступає кумулятивний чистий грошовий потік від усіх сфер господарської діяльності.

Друге. Фінансовий потенціал є системним елементом, тобто він взаємопов'язаний з іншими елементами оцінюваної економічної системи і від них залежний. Тому в процесі його оцінки необхідно враховувати досягнутий рівень економічного розвитку, який стосовно конкретної задачі характеризується показниками його фінансово-економічного стану.

Третє. Однією з функцій фінансового потенціалу є спроможність залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел їх формування. Кредитори та інвестори підприємства оцінюють його фінансовий потенціал в основному за показниками кредитоспроможності та платоспроможності. З огляду на це компонентами оцінки фінансового потенціалу мають ці показники.

Четверте. Важливим конститутивним атрибутом фінансового потенціалу є його динамічний характер та детермінованість до просторових і часових характеристики. Тому обов'язковим елементом оцінки має бути перспективний рівень забезпеченості господарської діяльності підприємства фінансовими ресурсами.

П'яте. Модель оцінки фінансового потенціалу повинна включати показники, які не протирічать один одному та позбавлені автокореляції.

Шосте. До системи інформаційного забезпечення оцінки фінансового потенціалу доцільно включати показники, які забезпечують високу якість та надійність інформації, її неперервність, можливість динамічних та просторових порівнянь, а також однозначність інтерпретації.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Стецюк П.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – № 1. – С. 11–17.
2. Тимофеева Ю.В. Оценка экономического потенциала организации : финансово-инвестиционный потенциал / Ю.В. Тимофеева // Экономический анализ : теория и практика. – 2009. – № 1(130). – С. 43–53.
3. Фомин П.А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов // <http://www.cis2000.ru>.

**Пантелєєва К.О.**

*аспірант кафедри фінансів і кредиту  
Університету банківської справи  
м. Київ, Україна*

**Баланенко В.І.**

*магістр спеціальності «Фінанси і кредит»  
Черкаського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи  
м. Черкаси, Україна*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ**

Відновлення національної економіки потребує значних фінансових ресурсів для зміцнення потенціалу вітчизняних підприємств, які мають низьку кредитоспроможність і нездатні брати дороге кредитне фінансування, тривалий час відчувають нестачу ліквідності для необхідної модернізації основних виробничих засобів, здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Вирішення цієї проблеми ставить перед банківською системою завдання пошуку нових способів фінансування та фінансових інструментів для забезпечення функціонування та розвитку реального сектору економіки. Таким перспективним напрямом банківської діяльності є торгове фінансування, динаміка обсягів якого безпосередньо впливає на стійкість банківської системи, а також на сукупний обсяг імпорту і експорту, розмір державного зовнішнього боргу. Водночас, для вітчизняних банків, які останнім часом мають низьку результативність своєї діяльності, торгове фінансування є джерелом отримання високого комісійного доходу, способом розширення клієнтської бази та розвитку співпраці із зарубіжними банками і міжнародними фінансовими організаціями. Все це визначає актуальність теми дослідження.

Метою роботи є дослідження теоретико-методологічних засад, аналіз тенденцій і перспектив розвитку торгового фінансування в банківській системі України.

На сьогодні теоретико-методологічні засади торгового фінансування є недостатньо дослідженими. Окремим проблемним питанням методів торгового фінансування приділяють увагу зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема Дж. Берн, І. А. Вишкарьова, Б. С. Івасів, Л. М. Красавина, Г. Колліер, М. І. Качаєва, М. Г. Кузнецов, О. І. Лаврушин, Д. Лангер, Дж. А. Меннінг, А. М. Мороз, М. С. Подосенков, М. І. Савлук, П. А. Стецюк, С. Стівенсон, І. П. Фамінский, В. І. Черенкова та ін. Слід відмітити, що наявні публікації зосереджені на особливостях упровадження окремих інструментів і продуктів торгового фінансування. При цьому практично відсутні системні дослідження, які присвячені організаційним, інституційним і методологічним проблемам розвитку торгового фінансування.

Методологія дослідження торгового фінансування передбачає визначення сутності понятійного апарату. На думку В. Л. Сведенцова «торгове фінансування є механізмом залучення довгострокового кредитного капіталу з використання в якості застави, очікуваних грошових надходжень і негрошових ліквідних активів підприємства: дебіторської заборгованості, товарів в обігу, експортних контрактів тощо» [1]. З точки зору І. А. Вишкарьової, існують два підходи до розуміння цього поняття: за першим, воно розглядається як довгострокове кредитування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання; за другим, як банківська операція [2, с. 11]. Таких підходів дотримується більшість вітчизняних банків. Зокрема, фахівці ПАТ «Укргазбанк» вважають, що це механізм

кредитування зовнішньоторговельних операцій із використанням документарних акредитивів за участю міжнародних банків [3], інші відносять торгове фінансування до документарних операцій, як альтернативу прямому фінансуванню. Водночас М. С. Подосенков, узагальнює визначення торгового фінансування, як: 1. набір господарських відносин щодо організації та залучення кредиту на міжнародних ринках; 2. фінансові інструменти, за допомогою яких надаються послуги з фінансування; 3. спектр різноманітних фінансових послуг, які сприяють наданню фінансування та проведенню платежів за постачання різних товарів [4, с. 156]. Автор наполягає, що «торгове фінансування» – це цілий комплекс фінансово-посередницьких послуг і процедур, що надаються з метою здійснення платежів, захисту від ризиків і мобілізації капіталу за експортно-імпортними та внутрішніми операціями» [4, с. 157]. Таке тлумачення цього поняття дозволяє визначити категорії інструментів торгового фінансування, а саме інструменти: здійснення платежів; зниження ризиків; мобілізації капіталу.

На сьогодні на українському ринку банківських послуг пропонуються: передекспортне, постекспортне та імпортне фінансування, документарні інструменти. До інструментів торгового фінансування відносять: акредитиви, інкасо, гарантії, інвойс дискаунтинг (invoice discounting), торговий кредит, векселі, прямі цільові кредити, надані іноземними фінансовими організаціями. До більш складних інструментів – кредитування під залог активів, факторінг, форфейтинг, лізинг, банківські платіжні зобов'язання; толлінг.

Торгове фінансування знаходить поширення завдяки: нижчій вартості фінансових ресурсів, адже має безресурсний характер і залучає ресурси іноземних банків, вартість яких нижче ніж українських; довгостроковості; зниженню ризиків недоброчесної поведінки партнерів контрактних зобов'язань; можливості диверсифікації джерел фінансування та доступу до міжнародних ринків капіталу.

Торгове фінансування пройшло етапи розвитку, які свідчать, що його найбільш динамічне зростання співпало з загальним підйомом національної економіки в 2001–2008 рр. [5]. Під час фінансової кризи відбулось значне скорочення зовнішньоторговельного обороту, що, відповідно, негативно позначилося на торговому фінансуванні клієнтів банками. В цей період банки стали пропонувати фінансові інструменти орієнтовані на зниження ризиків. Зростання ринку торгового фінансування почалось у 2010 р., що пов'язують з відновленням лімітів кредитування зарубіжними банками, а також необхідністю українських банків збільшувати дохідність банківського бізнесу, зокрема за рахунок комісійних доходів, адже процентні доходи суттєво зменшились.

Практика українських банків свідчить, що торгове фінансування орієнтовано та затребуване підприємствами, які є активними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а сфера їх інтересів полягає в галузі машинобудування, енергетики, металургії, будівництва, транспорту та сільського господарства. Так, у 2014 р. ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» здійснив 115 експортно-імпортних операцій клієнтів банку на суму майже 76 млн. дол. США. ПАТ КБ «Приватбанк» планує збільшити обсяг безресурсного фінансування з 1,6% (2,798 млн. грн. у 2014 р.) до 50%, зокрема цей рівень для City Bank становить 20,4%, а Deutsche Bank – 7,9%. У 2015 р. сума документарних операцій АТ «Укргазбанк» становить 470,4 млн. грн. проти 79,181 млн. грн.

Для активізації торгового фінансування важливе значення має відкриття та збільшення лімітів від зарубіжних банків і міжнародних фінансових організацій. Зокрема, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» активно співпрацює з ЄБРР та Міжнародною фінансовою корпорацією ІФС у рамках програми глобального

розвитку торгового фінансування. В 2014 р. він отримав від ЄБРР на підтримку українських експортерів та імпортерів 150 млн. дол. США. Це позитивно позначилося на портфелі документарного бізнесу банку, його обсяг за рік зріс на 17%, а обсяг векселів – на 65% [6]. У 2015 р. застосування акредитивів і гарантій, поряд із вексельною схемою розрахунку, надало українському Креді Агріколь банку змогу знизити вартість фінансування аграріїв при використанні документарних форм фінансування. В 2016 р. ЄБРР посилив підтримку торгового фінансування в Україні, виділивши українському Креді Агріколь банку кошти в розмірі до 10 млн. євро.

На сьогодні національна економіка знаходиться в глибокій макроекономічній кризі, яка значно обмежила зовнішньоекономічну діяльність та, як наслідок, зменшила активність на ринку торгового фінансування. Для подальшого зростання торгового фінансування, на нашу думку, поряд з усуненням інших стримуючих факторів, слід: підвищити фінансову стабільність і прозорість банківської системи; внести зміни до нормативно-правових актів регулювання торгового фінансування; розширити цільовий сегмент та підвищити фінансову грамотність і фінансову культуру споживачів продуктів торгового фінансування; розширити коло банківських установ, які здійснюватимуть торгове фінансування, та налагодити взаємовигідну співпрацю з іноземними банками; забезпечити професійне зростання кадрового потенціалу вітчизняних банків.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Сведенцов В.Л. Торговое финансирование : проблемы и перспективы // Факторинг и торговое финансирование, 2008. – № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.lawmix.ru/bux/38074/>.
2. Вишкарева И.А. Перспективы развития торгового и структурного финансирования клиентов российских банков : [автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»] / И.А. Вишкарева. – Москва, 2012. – 24 с.
3. Торговое финансирование выгоднее кредита, уверены эксперты Укргазбанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://frazza.ua/stenograms/01.04.08/49397.html>.
4. Подосенков Н.С. Система торгового финансирования / Н.С. Подосенков // Проблемы современной экономики. – 2013. – Выпуск № 2(46). – С. 156–159.
5. Ярошенко С.В. Етапи формування торгового фінансування в Україні / С.В. Ярошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kdu.edu.ua/PUBL/statti/2015\\_1\\_143.pdf](http://www.kdu.edu.ua/PUBL/statti/2015_1_143.pdf).
6. Річний звіт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.aval.ua/f/1/about/bank\\_reports/AR2014u.pdf](https://www.aval.ua/f/1/about/bank_reports/AR2014u.pdf).

*Пилипчук Я.В.*  
*аспірант кафедри фінансів*  
*Київського національного економічного університету*  
*імені Вадима Гетьмана*  
*м. Київ, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

Податкова система України, займаючи основне місце в формуванні сучасних економічних відносин, забезпечує фінансово-економічну стабільність в країні. Її стабільне функціонування залежить від того, наскільки держава враховує внутрішній потенціал податку як економічної категорії. Для збільшення доходів Державного бюджету України необхідно раціонально управляти резервами зростання податкових надходжень, виявити які можна за допомогою показника податкового потенціалу, збільшення якого є можливістю досягнення фінансової стабільності економіки країни.

Визначення податкового потенціалу Державного бюджету України, фактично, не зустрічається економічній літературі. Ряд авторів під «податковим потенціалом» розуміють максимально можливу суму надходжень податків в умовах чинного законодавства або максимальну суму нарахувань цих податків.

Дана ситуація є досить спірною, оскільки дана оцінка не відповідає вимогам забезпечення відтворювального процесу. Цілі застосування поняття «податковий потенціал» є більш глобальними.

В економічній літературі поняття податкового потенціалу розглядається в двох аспектах: як абстрактної фінансової категорії та як елемента розрахунку фінансової основи міжбюджетних відносин.

Принципово важливим моментом в розумінні суті податкового потенціалу як фінансової категорії є визначення кінцевого джерела оподаткування та частки податкового вилучення. Сутність податковий потенціалу Державного бюджету України, потрібно розглядати, як розрахункову величину, що дає якісну характеристику стану економіки країни або як змінювану величину внаслідок застосування певної податкової політики в умовах фактичного оподаткування, джерелами і об'єктив, що існують і взаємодій в рамках діючого економічного комплексу.

Під податковим потенціалом Державного бюджету України варто розуміти максимально можливу величину податкового ресурсу, яка може бути мобілізована та ефективно використана для збільшення доходів Державного бюджету України, при цьому враховуючи не тільки дійсну базу оподаткування, але й враховувати можливості її розширення, або прогнозу складову.

Фактично, структура податкового потенціалу Державного бюджету України включає:

- реалізовану складову (полягає в сутності дійсної бази оподаткування або надходження до доходів Державного бюджету від діючих податків);
- нереалізовану складову (полягає в сутності розширення податкової бази, пільги в оподаткуванні, боргові зобов'язаннями за податками, податкові надходження від детінізації економіки, введення нових податків, які будуть включатися до доходів Державного бюджету України);
- прогнозу складову (потенційна база оподаткування, надходження від економічного зростання і створення нових суб'єктів господарювання).



В свою чергу, раціональна податкова політика держави полягає в варіюванні факторами, що визначають динаміку податкового потенціалу Державного бюджету України, стимулюючи тим самим діяльність платників податків.

Під фактором ми розуміємо умова, причину або параметр, що детермінують процес формування податкового потенціалу Державного Бюджету України. При цьому податкові доходи бюджету формуються як результат фінансово-господарської діяльності платників податків з урахуванням впливу на цю діяльність різних факторів.

В даний час залишається практично неопрацьовані питання безпосередньої оцінки цього впливу. У зв'язку з чим виникає необхідність розробки класифікації досліджуваних факторів. До нормативно-законодавчих факторів (системні), слід віднести: зміни, що відбуваються в бюджетно-податковому законодавстві, зміни в відрахуваннях податків в різні рівні бюджетів, нормативи податкових відрахувань диференційовані за рівнями бюджетної системи. До макроекономічних факторів слід віднести: основні параметри розвитку реального сектора економіки, що впливають на розвиток податкової бази і податкове навантаження в цілому по галузях економіки; також можна виділити: суб'єктивні фактори, фактор ефективного адміністрування податками.

Фактори, що формують податковий потенціал Державного бюджету – це умови, причини, показники, що забезпечують використання ресурсів та процес утворення податкових баз і впливають на рівень і динаміку податкових доходів Державного бюджету України.

Оцінка формування податкового потенціалу Державного бюджету, в першу чергу пов'язана з оцінкою його податкових ресурсів. Цим обумовлюється необхідність забезпечення державного регулювання економіки на загальнодержавному рівні методами оцінки податкового потенціалу.

Оскільки податковий потенціал Державного бюджету України характеризується економічною структурою і забезпеченістю оподатковуваними ресурсами, обумовленими податковими надходженнями, то результат складової прогнозного податкового потенціалу повинна стати розрахункова величина з урахуванням всіх макроекономічних та системних факторів по кожному виду податків.

При визначенні прогнозного показника платника податкового потенціалу необхідно враховувати результати аналізу виконання поточних податкових зобов'язань, а також дані моніторингу і прогнозу макроекономічної ситуації.

При розгляді питання кількісної оцінки формування податкового потенціалу Державного бюджету України потрібно мати на увазі, що її основою є частка податків в ВВП, питома вага різних видів податків, як в загальній сумі податкових надходжень, так і в ВВП, розмір податкової ставки по кожному податку, пропорції розподілу податків між різними рівнями бюджетної системи.

При розрахунку фактичного показника податкового потенціалу також необхідно враховувати і ресурси тіньової економіки.

Важливим для формування податкового потенціалу Державного бюджету України є виявлення зв'язків між станом, динамікою, перспективою і системою розвитку податків, які більш ефективно впливають на соціально-економічні процеси (виконують не тільки, фіскальну функцію, а й стимулюючу).

Таким чином, основою формування податкового потенціалу Державного бюджету України є здатність використання ресурси з метою досягнення результатів і забезпечення функціонування системи. При цьому слід враховувати в показниках всі фактори, які визначають таку здатність. Для цього необхідно мати як характеристики ресурсів всіх видів, так і підсумкові (системні) характеристики,

визначити спосіб їх використання і управління ними. Необхідно мати дані не тільки про діючі ресурси, але і про ще не використані резерви.

Основна задача податкової політики – забезпечити (створити максимально сприятливі умови) стимулювання кількісних і якісних параметрів фінансово-господарської діяльності, що, в свою чергу, вплине на створення сприятливих умов для подальшого розвитку економіки (тобто детінізації економіки та подальшого економічного росту).

Отже, для зміцнення податкового потенціалу Державного бюджету України та його реалізації, вкрай важливо, удосконалити фіскальну ефективність податкової системи в умовах гострого дефіциту державних фінансів. Необхідна активізація боротьби з мінімізацією оподаткування та посилення роботи зі стягнення нарахованої, але не сплаченої частини податкових зобов'язань; посилення фіскального тиску на господарську діяльність, пов'язану з експлуатацією та споживанням природних ресурсів. Ефективне оподаткування природних ресурсів має вагомий фіскальний потенціал, який необхідно залучати, оскільки це дозволить паралельно здійснювати політику зниження податкового навантаження на прибуток підприємств як джерела їх інвестиційної та ділової активності.

Вирішення проблеми відшкодування ПДВ, для більш ефективної моделі вітчизняного бізнес-середовища, розгляд питання «сумнівних» пільг з ПДВ.

Вкрай важливим завданням, є детінізація та деофшоризація економічної системи України, впровадження стимулюючого потенціалу податкової системи у напрямку залучення бізнесу до реалізації пріоритетних цілей соціально-економічного розвитку шляхом обґрунтованого надання різних видів податкових преференцій. Надання податкових пільг для інвестиційної діяльності, яка реалізує пріоритети економічного розвитку (щодо посилення інноваційного та конкурентоспроможного в глобальному масштабі потенціалу країни), примножує інтелектуальний капітал, сприяє створенню нових робочих місць, засновує високотехнологічне та імпортозаміщувальне виробництво, вирішує проблему дезінтеграції економічного простору країни за рахунок спрямування капіталу в депресивні регіони.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page2>.
2. Alfirmán, L. Estimating stochastic frontier tax potential : Can Indonesian local governments increase tax revenues under decentralization / L. Alfirmán // Department of Economics, University of Colorado at Boulder, Colorado. Working Paper. – 2003. – № 03–19. – 37 p.
3. Keen, M. International tax competition and coordination / M. Keen, K.A. Konrad // Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance Working Paper. – 2012. – Т. 6. – 84 p.
4. Le T.M., Expanding taxable capacity and reaching revenue potential: cross-country analysis / T.M. Le, B. Moreno-Dodson, J. Rojchaichanthorn // World Bank Policy Research Working Paper Series. – 2008. – 38 p.

**Пірникоза П.В.**  
*аспірант кафедри податків  
та фіскальної політики  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Тернопіль, Україна*

## **ШЛЯХИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Боротьба з таким негативним явищем як тіньова економіка ведеться світовою спільнотою вже на протязі сторіч, проте повністю подолати його не вдається нікому ще й до сьогодні. Дане суспільне явище властиве будь-якій державі незалежно від рівня її соціально-економічного розвитку, його наявність є показником недовіри до фінансової політики уряду та неефективності національної економічної політики. Оскільки згідно з вітчизняним та іноземними підрахунками обсяги тіньової економіки в Україні становить 40–60% валового внутрішнього продукту, то дана проблема стала однією з найбільше гострих економічних та соціально-політичних проблем в нашій державі, а отже її вирішення сьогодні набуває особливої актуальності.

Серед іноземних учених, які займалися вивченням тіньової економіки, слід відзначити Г. Гроссмана, Е. Фейга, С. Головніна, Р. Гутманна, Л. Ронсека, Ф. Шнайдера, Т. Корягіну та ін. Вагомий внесок в осмислення питань формування і розвитку тіньової економіки в Україні зробили такі вітчизняні вчені, як А. Базилюк, О. Барановський, З. Варналій, Я. Жаліло, С. Коваленко, В. Мандибура, Ю. Прилипко, та ін.

Існує багато визначень тіньової економіки, проте в загальному її можна визначити як сукупність відносин економічних суб'єктів, які розвиваються поза державним контролем й не відображаються в офіційній статистиці. Тіньові підприємства приховують обсяг власних доходів та не перерозподіляють їх до бюджетів та державних цільових фондів, шляхом ухилення від оподаткування.

У розвинених країнах світу на початку ХХІ століття спостерігалася тенденція поступового скорочення обсягів тіньової економіки, так у 2004 році середній показник був на рівні 16,1%, на початку глобальної фінансової кризи у 2008 році – 13,3%, з розширенням кризи, рівень тінізації зростав, досягнувши 13,8% у 2009 році та 14% – у 2010 році [1, с. 17]. Проте в українських реаліях спостерігається абсолютно протилежна динаміка. За підрахунками Міністерства економічного розвитку та торгівлі України рівень тіньової економіки України впродовж 2007–2015 зріс з 28% до 47%. Фінансова криза у 2008–2009 рр. та події, які відбуваються в нашій країні після Революції Гідності спровокували прискорене виведення капіталу у «тінь» задля попередження його повної втрати. Ключовими передумовами високого рівня тінізації національної економіки залишаються неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності.

Наразі подолання тіньової економіки є одним з ключових завдань задля забезпечення економічної безпеки та створення умов сталого розвитку України. Проте сутність питання детінізації економіки є не менш суперечливим, ніж сама тіньова економіка. Відсутність у країні конкретного плану заходів щодо боротьби з тіньовою економічною діяльністю унеможливує ефективне розв'язання цієї проблематики. На думку професора З. С. Варналія, стратегічною метою детінізації економіки має стати істотне зниження рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов для залучення тіньових капіталів у легальну економіку та

примноження національного багатства. На його думку, основною причиною тінізації економіки в Україні, як, до речі, і в більшості інших країн, є надмірне, науково не обґрунтоване втручання держави в економічну діяльність через надмірні вимоги, обмеження, регламентацію діяльності суб'єктів господарювання. У цьому контексті, вчений вважає, що головним напрямом детінізації економіки повинне бути дерегулювання економічної, зокрема підприємницької діяльності. Але дерегулювання у розширеному розумінні. Йдеться не лише про спрощення системи реєстрації, ліцензування, оподаткування тощо, зменшення кількості перевірок, як і самих контролюючих органів, але, і це головне, – про жорсткий контроль з боку держави за дотриманням цієї спрощеної системи, як з боку суб'єктів господарювання, так і з боку органів державної влади. Саме такий принцип дерегуляції і є формою розв'язання суперечності між свободою підприємницької діяльності та державним регулюванням [2].

У дослідженнях тіньової економіки та шляхів її детінізації І. І. Мазур акцентує увагу на соціально-економічній сутності детінізації економіки, яка полягає у створенні такого інституційного середовища в країні, де тіньова економіка стала б неефективною та економічно не вигідною [3]. На сьогодні в Україні чинними є ряд нормативно-правових актів, які створюють правове підґрунтя для боротьби з тіньовою економікою. Перш за все необхідно зазначити, що тіньова економіка відповідно до закону України «Про основи національної безпеки України» визначається як один з факторів загроз національним інтересам та національній безпеці країни [4]. Відповідно до Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» детінізація економіки та створення сприятливих умов для діяльності економічних агентів у легальному правовому полі входить до основних засад внутрішньої політики держави в економічній сфері [5].

На основі теоретичних узагальнень, слід виділити ряд шляхів детінізації економіки в Україні:

- 1) дерегуляція підприємницької діяльності;
- 2) ефективне використання державою податкових механізмів;
- 3) не просто задекларована, а реальна боротьба з корупцією в контролюючих органах та з процесом лобіювання ними інтересів окремих груп платників податків;
- 4) підвищення податкової культури платників податків;
- 5) забезпечення стабільності вітчизняного законодавства.
- 6) налагодження правової та організаційно-кадрової роботи контролюючих органів з метою підвищення рівня професіоналізму та цивілізованості їх працівників;

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Тищук Т.А. Тіньова економіка в Україні : масштаби та напрямки подолання / за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.
2. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56–66.
3. Мазур І.І. Детінізація економіки в трансформаційних суспільствах : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки» / І.І. Мазур. – Київ, 2007. – 30 с.
4. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
5. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.

## **ОБМІН БОРГУ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: ОСНОВНІ ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ**

Країни, що розвиваються, які неспроможні обслуговувати наявний обсяг зовнішнього боргу, переходять до стратегій зменшення обсягу боргу через такі механізми, як «борг на допомогу розвитку», «борг на охорону природи», та «борг на охорону навколишнього середовища (реалізацію природоохоронних заходів) – «ОБОНС». Перший такий договір було ухвалено в 1987 р. між урядом Болівії та Conservation International (CI). Результатом укладення угоди було анулювання 650 тис. дол. США державного боргу та погодження умов щодо формування Біосферного заповідника Бені в Північно-Східній Болівії, а також виділення коштів на покриття витрат на його експлуатацію. Відтоді такий механізм обслуговування боргу використовувався у країнах з низьким рівнем доходів для капіталізації екологічних фондів. Така практика також спостерігалася в африканських, латиноамериканських країнах, у тому числі в Аргентині, Чилі, Колумбії, Уругваї, на Ямаїці, а також у країнах із перехідною економікою (Польща, Болгарія, Грузія). Загалом більше 30 країн застосували «ОБОНС», у результаті чого отримано понад 1 млрд. дол. США на фінансування заходів з охорони навколишнього середовища [1, с. 4].

Використання такого методу обслуговування державного боргу одночасно дає змогу знизити напруженість в бюджетній сфері, стимулювати економічне зростання і збільшити обсяг ресурсів, наявних у країні-позичальника для фінансування природоохоронної діяльності. При його підготовці особливу увагу слід приділити макроекономічним питанням. Доцільно проаналізувати наявні проблеми з погашенням зовнішнього боргу, тенденції зростання ВВП, баланс платежів і державних інвестицій, що дасть змогу уряду країни-боржника переконатися в тому, що у нього є фінансова можливість обслуговувати операцію з ОБОНС. Для того щоб оцінити потенційні надходження і заручитися підтримкою міністерства фінансів і кредиторів, доцільно провести ретельний аналіз структури зовнішнього боргу.

Міністерство економіки України в серпні 2001 р. розглянуло питання про започаткування процесу екоконверсії та надало певні доручення щодо вивчення можливостей її застосування, проте такий метод обслуговування боргу досі так і не використовується в нашій державі. Метод екоконверсії вигідний як боржникам, так і кредиторам. Для реалізації механізму «ОБОНС» в нашій країні пропонуємо об'єднати зусилля Міністерства екології та природних ресурсів України, Міністерства закордонних справ України, Національного банку України, Міністерства юстиції України.

В Україні існують передумови для здійснення обміну за механізмом «борги на проведення природоохоронної діяльності». В проведенні таких конверсій зацікавлені як Україна, так і банки-кредитори, природоохоронні організації. Разом з цим, відсутність досвіду здійснення таких операцій, а також напружені відносини з міжнародними фінансовими організаціями, можуть позначитися на ймовірності проведення такої конверсії. Враховуючи екологічну й економічну

ситуацію, застосування такого методу може бути унікальним й ефективним інструментом, що дасть змогу залучити фінансові ресурси на захист природи.

Основою у механізмі випуску «зелених облігацій» в Україні є потреба використання таких ресурсів. Так, кошти від розміщення облігацій пропонуємо спрямовувати на інвестиційні проекти. Обмін боргів економічно доцільний за готовності кредиторів визначати вартість боргів нижче від її номінального значення та готовності держав-позичальників платити більше, ніж у разі досягнення домовленості про списання боргу. «ОБОНС» може забезпечити отримання численних вигод для України – кредитори будуть звільнені від частини активів, які не окуповуються, а позичальники зменшать тягар зовнішнього боргу, не витрачаючи валютні запаси.

Однак застосування в Україні методу обміну «боргу на охорону навколишнього середовища», на нашу думку, містить також певні недоліки:

– обмін боргів передусім зумовлює збільшення вкладень додаткової кількості місцевої валюти в економіку, що спричинить розвиток інфляції. З метою послаблення інфляційного ефекту Уряду України доцільно структурувати платежі за допомогою поділу на транші або випуску облігацій. Випустивши цінні папери в місцевій валюті, уряд здатний стримати потенційний інфляційний вплив обміну боргів. Водночас обмін боргів на майно не має несприятливих інфляційних ефектів;

– операції з обміну боргів є трудомісткими та складними, потребують залучення консультантів, що збільшує вартість операції;

– наявні ризики корупції та реконвертації сум, призначених для обміну (інвестори переводять місцеву валюту, отриману від обміну боргу, в тверду валюту з метою отримання незаконної вигоди). Для обмеження цих ризиків рекомендуємо встановити суворі вимоги щодо звітності.

Разом з цим, пропонуємо розробити обґрунтовану програму природоохоронних витрат, що має досить вузьку цільову спрямованість. Така програма повинна бути заснована на прозорих і надійних критеріях відбору проектів, робочих процедурах і правилах реалізації. Наявність реалістичної і переконливої програми використання отриманих коштів, яка б відповідала пріоритетам як кредиторів, так і країни-боржника, є ключовим фактором, здатним істотно підвищити інтерес кредиторів до запропонованої угоди. Програма витрат повинна продемонструвати можливість формування портфеля чітко обґрунтованих природоохоронних проектів, які сприяли б досягненню цілей, пов'язаних зі скороченням рівня бідності і сталим розвитком, місцевим економічним зростанням [2, с. 127].

Отже, обмін боргів на охорону навколишнього середовища (ОБОНС) може надати країнам з низькими доходами унікальну можливість залучення капіталу для вирішення екологічних проблем і досягнення інших цілей національної політики. В той же час, такий метод зумовлений певними ризиками, які повинні бути належним чином враховані для успішної його реалізації.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бенч Л. Напрями вдосконалення управління державним боргом в Україні / Л. Бенч, В. Лісовенко // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 9–10. – С. 3–10.
2. Вишнеvsька Н.В. Проблеми обслуговування та управління зовнішнім державним боргом України / Н.В. Вишнеvsька, М.В. Кучерук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Економіка. – 2013. – Вип. 21. – С. 126–129.

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ**

Важливою складовою фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства є розрахунки з контрагентами. Вони нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками, які складають основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання. Затягування строків отримання платежів та погашення зобов'язань приводить до сповільнення операційного циклу та зниження ділової активності підприємства.

Тема розрахунків з контрагентами на рівні методології обліку розглядалась провідними вітчизняними науковцями серед яких: А. С. Барановська, Ф. Ф. Бутинець, Г. В. Власюк, С. Ф. Голов, М. А. Козоріз, О. С. Кравченко, Є. В. Мних, О. М. Петрик, І. Б. Садовська та інші. Проте, ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даної теми. Від того, наскільки правильно відображаються в обліку заборгованість і результати від проведення розрахункових операцій залежить не тільки діяльність підприємства, але і його фінансове становище, рівень платоспроможності і ліквідності.

Кредиторська та дебіторська заборгованість на підприємстві складають суттєву частку відповідно оборотних активів і поточних зобов'язань – в деяких галузях до 40–50%, а це означає, що достовірність цих показників необхідна для забезпечення достовірності фінансової звітності в цілому [1, с. 40].

Аналіз ситуації на підприємствах України свідчить про необхідність широкого впровадження дієвого внутрішньогосподарського контролю за розрахунками з контрагентами. Це забезпечить управлінський персонал достовірною й максимально повною інформацією про стан, структуру та динаміку відносин з контрагентами і допоможе правильно визначити основні напрямки діяльності та завдання, які постають перед підприємством. Інфраструктура сучасних ринків фінансових інструментів – цінних паперів, інструментів грошового ринку та деривативів на фінансові базові активи – передбачає обов'язкову наявність механізму розрахунків за здійсненими між контрагентами правочинами. Вибір конкретного механізму розрахунків для тієї або іншої системи торгівлі цінними паперами чи іншими фінансовими інструментами завжди відбувається після того, як визначені системи і встановлені процедури контролю за ризиками, що виникають у зв'язку зі здійсненням правочинів.

Управління ризиками на ринках фінансових інструментів здійснюється через ф'ючерсні та опціонні договори (контракти) на основний базовий актив, що є у обігу на цих ринках – емісійні цінні папери та/або інші фінансові інструменти. На деяких національних ринках запроваджена, поряд з центральним депозитарієм, і успішно функціонує відносно нова інституція, що має назву «центральний контрагент». Появу зазначеної інституції зумовив успішний розвиток систем взаємозаліку в режимі «новейшн» (novation). Саме метод «новейшн» покладений в основу функціонування спеціалізованих центральних контрагентів. Це пояснюється його відносною простотою, зручністю і незалежністю від числа учасників, а також можливістю створення надійних систем контролю за ризиками, що виникають.

Центральний контрагент (Central Counterparty – CCP, ЦК) – юридична особа, яка постає між контрагентами правочину з цінними паперами, перетворюючись на покупця для кожного продавця і на продавця для кожного покупця. Вона виконує розрахунки щодо цінних паперів і коштів між двома початковими сторонами правочину, анулюючи в подальшому двосторонні зобов'язання між двома початковими сторонами [2, с. 1].

Необхідність впровадження в ринкову практику центрального контрагента, викликана слабкою концентрацією в Україні торгівлі в організованому сегменті ринків цінних паперів та інших фінансових інструментів (усього 6% від усіх укладених правочинів). Переважна більшість правочинів з цінними паперами здійснюється поза біржею, а ринок деривативів (зокрема, опціонів) в Україні стихійно формується як позабіржовий. Це може призвести до високих ризиків інфраструктури – неплатежів, відсутності поставки фінансового інструменту покупцеві в обумовлені терміни, суттєвих помилок при нарахуванні маржі чи просто шахрайських дій.

Функцією центрального контрагента не є гарантія поставки цінних паперів покупцеві, а грошей – продавцю. Головна його функція – це усунення так званого ризику контрагента. Ризик контрагента – ризик, який полягає у тому, що контрагент може не врегулювати борги для повного розрахунку в будь-який час. Може трапитися, що учасник не зможе відповісти за своїми фінансовими зобов'язаннями перед центральним депозитарієм та, можливо, перед іншими кредиторами. Коли ці функції виконує центральний депозитарій, то в разі дефолту може статися ліквідація центрального депозитарію як юридичної особи, а розрахунки за усіма значними правочинами буде поставлено під сумнів. Цей ризик діє настільки глибоко, наскільки є прямою участю в процесі урегулювання правочинів центрального депозитарію.

Усунення ризику контрагента проводить завдяки жорстким вимогам до платіжної маржі, системам надання позик цінними паперами і штрафам за невиконання поставки, які додатково стимулюють учасників ринків до виконання своїх зобов'язань. Якщо на спот-ринку ЦК не є обов'язковим елементом інфраструктури, то при строкових договорах (ф'ючерси, опціони) його роль зростає і стає вирішальною для встановлення рівноваги ринку. При торгівлі деривативами бізнес-відносини між продавцем і покупцем можуть підтримуватися тривалий час після того, як здійснений розрахунок за договором. Зобов'язання тривають до моменту завершення строкового договору (дати «зрілості»). ЦК забезпечує виконання майбутніх зобов'язань/прав сторін правочину, в той час як на спот-ринку бізнес-відносини між сторонами припиняються разом із розрахунками за правочином з цінними паперами на дату розрахунків. На європейських ринках відбувається стрімка централізація процесів розрахунків з центральними контрагентами. Чимало європейських бірж уже мають ЦК або прямують до його створення [3, с. 22].

Впровадження ЦК в українську практику післяторговельного обслуговування ринків фінансових інструментів є інновацією, яка надасть переваги Україні і призведе в недалекому майбутньому до можливої прямої участі українських учасників в мережах глобальних ринків капіталу (global marketplaces). Центральний контрагент, що вчасно і на належному технічному рівні створений і діє в загальнонаціональному масштабі, дозволить українським учасникам ринку взаємодіяти з учасниками аналогічних іноземних установ (Cross-Participation). Опосередковано це вплине на конкурентоздатність і надійність українських ринків, сприятиме інтеграції України в світові системи торгівлі фінансовими інструментами.



### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Власюк Г.В. // Держава та регіони. – 2013. – № 5. – С. 40-44.
2. Головка А. Інноваційні технології в розрахунково-кліринговій діяльності на ринку цінних паперів / Головка А. [Аналітичні матеріали Українського агентства фінансового розвитку]. – Режим доступу : <http://www.ufin.com.ua/rzp.htm>.
3. Маркус О.В. Напрями удосконалення управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками як інструмента контролю платоспроможності підприємства / О.В. Маркус, І.О. Романюк // Ефективна економіка : Електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 5. – С. 22–25.

## СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

*Голобородько Т.В.*

*асистент кафедри обліку,  
оподаткування, публічного управління  
та адміністрування*

*Криворізького національного університету*

*Демченко Є.В.*

*студентка*

*Криворізького національного університету  
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Фінансовий результат діяльності підприємства вважається одним із основних показників, що характеризує успішність діяльності суб'єкта господарювання, він є основою для розрахунку прибутковості підприємства, ефективності діяльності, його динаміка дозволяє зовнішнім користувачам приймати рішення щодо інвестування, а внутрішнім – щодо можливостей та перспектив розвитку організації.

Законодавча база багатьох країн світу закріплює основні форми Звіту про фінансові результати. Будь-яка з них може бути обрана суб'єктом господарювання, як така, що найкраще виражає елементи результатів діяльності.

Звіт про фінансові результати в деяких країнах називають Звітом про прибутки та збитки. Основним елементами даної форми звітності є доходи та витрати.

Аналіз зарубіжної практики складання Звіту про прибутки і збитки показав, що даний Звіт є обов'язковою формою фінансової звітності в таких країнах, як Великобританія, Італія, Естонія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Росія, США, Франція, Швейцарія, Азербайджан, Ізраїль, Китай [1, с. 260–263].

Відповідно до вимог чинного законодавства в Україні існує регламентована форма Звіту про фінансові результати, в той час, як облікова практика зарубіжних країн свідчить, що у більшості із них не існує стандартної форми Звіту про прибутки та збитки [2, с. 36].

Звісно, за наявності різних форм звіту, у кожній з країн будуть спостерігатися спільні та відмінні риси, які сформувалися під впливом економічних, соціальних та політичних факторів. В умовах розвитку міжнародної економіки – розширенням міжнародної торгівлі, глобалізації фінансових ринків та збільшенню кількості транснаціональних корпорацій суттєві відмінності у формах звітності значно ускладнювали міжнародне партнерство [5].

Національне законодавство кожної країни висуває вимоги щодо складу обов'язкових форм фінансової звітності. Основна відмінність її структури в тому, що в одних країнах звітність спрощена, а в інших – деталізована [1].

Загалом, основні відмінні та спільні риси Звіту про фінансові результати у деяких країнах світу наведено в таблиці 1.

**Основні спільні та відмінні риси Звіту про фінансові результати  
у зарубіжних країнах**

Країни	Спільні риси	Відмінні риси	Джерело
США	<p>Визначено, що суб'єкти господарювання, які складають пакет фінансової звітності за нормами US GAAP, можуть розкривати інформацію про сукупний (повний) прибуток або у формі – аналогу Звіту про прибутки та збитки, або у Звіті про власний капітал. Незалежно від виду звіту, який обраний для такого розкриття, мінімальний перелік статей та основні вимоги щодо їх змістовного наповнення залишаються незмінними.</p>	<p>Звіт про прибутки і збитки може складатися залежно від способу представлення інформації як в одношаговому (некласифікованому) (single-step-format), так і в багатошаговому (класифікованому) (multiple-step-format) форматі. Порядок розкриття інформації про сукупний прибуток та його компоненти (доходи, витрати, доходи та втрати від неосновної діяльності) в системі зовнішньої фінансової звітності визначається Положенням про стандарт фінансового обліку 130 «Звітність про сукупний прибуток». Відповідно до норм даного Положення суб'єкт господарювання повинен класифікувати статті іншого сукупного прибутку за їх природу для розміщення у звітності, а також розкривати суми збалансованого сукупного прибутку окремо від статті нерозподіленого прибутку та додатково вкладеного капіталу у розділі власного капіталу Звіту про фінансовий стан.</p>	[4; 5]
Німеччина	<p>Використовуються міжнародні стандарти фінансової звітності, як система, що спрямована на уніфікацію принципів розкриття інформації у фінансовій звітності.</p>	<p>Особливість німецької практики – якщо компанія вибрала метод оцінки матеріально-товарних запасів по методу прямих витрат, то може це зробити, тільки використовуючи функціональний формат, різниця результатів між методами прямих витрат і повного поглинання витрат для матеріально-товарних запасів може бути відбита в експлуатаційних витратах. При застосуванні двох форматів з'являються дещо інші відмінності між розподілом загальної собівартості, тому німецькі звіти про доходи важко порівнювати один з одним. Звітність надається у вертикальній формі, в одному з двох форматів – витратному чи функціональному. Традиційним для Німеччини є витратний формат, орієнтований на характеристику виробництва.</p>	[3; 5]
Португалія	<p>Звіт про прибутки та збитки містить інформацію, яка відображає послідовний процес формування прибутку за видами діяльності (прибуток від основної (операційної) діяльності, від фінансової діяльності, екстраординарних ситуацій та інші подібні показники).</p>	<p>Форма звіту про прибутки та збитки – горизонтальна. Він надається у вигляді двох колонок: витрати та збитки – зліва, виручка та доходи – справа. Також, як і Баланс, Звіт про прибутки та збитки надається з детальною розбивкою статей, однак розбіжності в формах для великих та малих підприємств не такі значні, як у випадку з Балансом.</p>	[1; 3; 5]

Здебільшого всі розвинені країни опираються на міжнародні стандарти фінансової звітності як систему, що спрямована на покращення міжнародних зав'язків. Так, за офіційними даними Міністерства фінансів України [6], серед розглянутих країн лише США знаходиться в перехідному періоді застосування МСФЗ, а аудит звітності публічних компаній складеної за МСФЗ є обов'язковим.

Істотною відмінністю є те, що відсутня типова форма Звіту, встановлюється лише перелік статей, які обов'язково повинні бути відображені. Сама ж форма звітності обирається кожною країною окремо (здебільшого спрощена або деталізована). Тож розкриття інформації щодо фінансових результатів хоч і має суттєві відмінності у своїй формі, все ж спрямоване на зближення зі стандартами світового бухгалтерського обліку.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Брадул О.М. Звіт про фінансові результати : значення та місце в системі фінансової звітності суб'єктів господарювання / О.М. Брадул, С.Б. Шипіна // Вісник КТУ. – 2011. – № 28. – 260–263 с.
2. Бурковська А.В. Звіт про фінансові результати : особливості складання за міжнародними та національними стандартами в Україні [Електронний ресурс] / А.В. Бурковська, В.Г. Горошко // Агросвіт. – 2014. – № 1. – С. 34–38. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit\\_2014\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2014_1_9).
3. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності : Зміни та поширення / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 43–52.
4. Звіт про прибутки і збитки в системі фінансової звітності США / С.Б. Шипіна // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(3). – С. 496–501. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/espof\\_2010\\_7\(3\)\\_63](http://nbuv.gov.ua/UJRN/espof_2010_7(3)_63).
5. Кочерга С.В., Пилипенко К.А. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. – К. – 2005. – 216 с.
6. Перелік країн, що застосовують МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://msfz.minfin.gov.ua/uk/IfrsOtherCountries/AboutIFRSInOtherCountries/Pages/ListCountriesUsingIFRS.aspx>. – Назва з екрану. – (Дата звернення: 15.09.2016).

**Горячківська О.С.**

*студент*

*Миколаївського національного університету  
імені В.О. Сухомлинського*

**Гнатенко Є.П.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Миколаївського національного університету  
імені В.О. Сухомлинського  
м. Миколаїв, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

Управління дебіторською заборгованістю належить до функцій фінансового менеджменту, основною метою якого є збільшення прибутку підприємства за рахунок ефективного використання активів, що вкладені в дебіторські обороти. Згідно зі статистикою, 20–25% всіх активів пересічного вітчизняного підприємства складає дебіторська заборгованість, тоді як кредиторська заборгованість – 10–15%

пасивів [1]. Тобто, в сучасних умовах дебіторська заборгованість має значну частину активів суб'єкта господарювання. Враховуючи дані факти, слід визнати, що управління дебіторською заборгованістю є важливою складовою короткострокової фінансової політики підприємства.

До основних завдань управління дебіторською заборгованістю можна віднести прискорення платежів клієнтів, зниження сумнівних боргів, та таких боргів, які вже точно не будуть сплачені, проведення ефективної політики продажів і просування на ринку власної продукції підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю включає в себе наступні напрямки діяльності:

- контроль за станом і динамікою дебіторської заборгованості;
- визначення політики надання кредиту для різних груп покупців і видів продукції (кредитної політики підприємства);
- аналіз і ранжування клієнтів (на основі кредитних історій як на даному підприємстві, так і з іншими контрагентами);
- контроль розрахунків з дебіторами по відстроченій і простроченій заборгованості (на основі реєстру фіксування попередньої дебіторської заборгованості);
- прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів (на основі коефіцієнтів інкасації);
- визначення прийомів прискорення запитання боргів і зменшення безнадійних боргів.

На величину дебіторської заборгованості підприємства впливають наступні фактори:

- загальний обсяг продажів і частка в ньому реалізації на умовах наступної оплати. З ростом обсягу продажів, як правило, ростуть і залишки дебіторської заборгованості;
- умови розрахунків з покупцями і замовниками. Встановлення пільгових умов розрахунків для покупців (збільшення термінів, зниження вимог до оцінки надійності дебіторів і ін.), що може призвести до зростання залишків дебіторської заборгованості;
- політика стягнення дебіторської заборгованості. Висока активність суб'єкта господарювання у стягненні дебіторської заборгованості сприяє її скороченню;
- платіжна дисципліна покупців.

Систему управління дебіторською заборгованістю умовно можна розділити на два великі блоки:

- кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажів;
- комплекс заходів, спрямованих на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Одним з найбільш дієвих інструментів, що дозволяють максимізувати потік грошових коштів і знизити ризик виникнення дебіторської заборгованості, є система знижок і штрафів. Система нарахування пені та штрафів за порушення термінів оплати, встановлених графіком погашення заборгованості, все це повинно бути передбачено в договорі. Знижки надаються в залежності від терміну оплати товару. Наприклад, за повної передоплати надається знижка в розмірі 3% від вартості товару, при частковій передоплаті (більше 50% від вартості відвантаженої партії) – знижка 2%, при оплаті за фактом відвантаження – знижка 1%. При наданні розстрочки платежу на 7 днів знижки не передбачені [2].

Невід'ємною частиною управління дебіторською заборгованістю є також мотивація співробітників підприємства, залучених до процесу обслуговування клієнтів і реалізації товару (продукції, послуг). Для підвищення ефективності системи мотивації, орієнтованої на зниження обсягу простроченої дебіторської заборгованості,

кожен співробітник повинен бути зацікавлений в досягненні запланованого рівня дебіторської заборгованості. Наприклад, менеджер з продажу преміюється не тільки за виконання плану з продажу, а й за виконання зобов'язань тими контрагентами, яким він справив відвантаження з розстрочкою платежу. Система премій повинна бути врівноважена системою покарань (зауваження, попередження, позбавлення премії, службове розслідування, звільнення співробітника). Але штрафувати потрібно не за утворену прострочену дебіторську заборгованість, а за порушення регламенту і процедур управління нею.

Доцільно систему мотивації персоналу закріпити в розпорядчих документах підприємства відповідно до трудового законодавства. Наприклад, співробітники можуть позбавлятися бонусів за наступні дії: оформлення заявки на відвантаження продукції при існуванні розпорядження про припинення обслуговування даного клієнта; помилкове нарахування відсотків; порушення регламенту надання інформації про існуючих дебіторів; надання невірної інформації; порушення встановлених правил документообігу. Виникнення значної дебіторської заборгованості зазвичай пов'язане з наданням замовникам відстрочки платежу за поставлені товари, тобто постачальники кредитують своїх замовників [3].

Перше, що потрібно зробити з метою попередження виникнення безнадійної дебіторської заборгованості: нагадати клієнту про необхідність здійснення платежу; вирішити, чи готова компанія змінити договірні умови в частині застосування санкцій. Таке рішення може прийматися кредитною комісією в результаті розгляду причин несплати та того, наскільки важливий цей клієнт для підприємства. Подальше невиконання зобов'язань можна розглядати як підставу для вирішення питання про стягнення дебіторської заборгованості та штрафних санкцій в судовому порядку. Крім того, потрібно ранжувати покупців в залежності від обсягу закупівель, історії кредитних відносин і пропонувананих умов оплати і згодом своєчасно їх переглядати з урахуванням моніторингу попиту на продукцію. Ефективно управляти дебіторською заборгованістю можна, стимулюючи покупців до дострокової оплаті рахунків. Зазвичай для цього надаються знижки з ціни продажу або вартості поставки, якщо платіж здійснено раніше договірного терміну. Перевага постачальника полягає в тому, що, отримавши виручку раніше обумовленого терміну і використовуючи її в грошовому обороті, він відшкодовує надану знижку. З встановленою періодичністю фахівці компанії повинні аналізувати дебіторську заборгованість по персональному списку контрагентів, термінами утворення і розмірами; контролювати розрахунки по відстроченій або простроченій заборгованості, оцінювати реальність наявності дебіторської заборгованості; визначати прийоми і способи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійних боргів [4]. Для прискорення переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів, підприємства, будь це грошові кошти або високоліквідні довгострокові (короткострокові) цінні папери застосовується рефінансування дебіторської заборгованості.

У підсумку відмітимо, що управління та контроль за станом дебіторської заборгованості в умовах ринкової економіки відіграє значну роль в ефективності господарської діяльності підприємства. Стан даних розрахунків напряму впливає на платоспроможність, її фінансове становище і інвестиційну привабливість компанії.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Цибилюк О.Ю. Формування та облік резерву сумнівних боргів в системі управління дебіторською заборгованістю / О.Ю. Цибилюк, Н.Л. Шишкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1(44). – С. 374–378.

3. Харчишина О.В. Мотивація персоналу на основі теорії організаційної культури / О.В. Харчишина // Вісник Житомирського державного університету імені І. Франка. – 2014. – Випуск № 1(11). – С. 5–12.
4. Белоножкова Е.Ю. Управління дебіторською заборгованістю : [Електронний ресурс] / Е.Ю. Белоножкова, А.А. Ігнатенко. – Режим доступу : <http://moluch.ru/conf/econ/archive/12/1426/>.

*Кадацька А.М.*

*доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Сумського національного аграрного університету  
м. Суми, Україна*

## **ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Сьогоднішній стан обліку розрахунків за виплатами працівникам характеризується наявністю проблемних питань різного характеру, зокрема і в організації бухгалтерського обліку. Вдосконалення методології, методики та організації обліку має принципове значення для полегшення контролю за соціально-економічною віддачею всіх видів ресурсів, покращення якісних показників їх діяльності. Виплати працівникам є найвагомішою складовою всіх видатків підприємств, а їх облік – однією з найважливіших сторін облікового процесу. Впровадження новацій в розрахунках за виплатами працівникам дозволяє пристосувати їх до змін у системі управління та використовувати кадрові ресурси більш ефективно.

Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам є складною ділянкою облікового процесу, який потребує достовірного документального відображення відпрацьованого часу, виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг та їх оплати.

Належна організація бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам сприяє ефективному управлінню та контролю за своєчасним здійсненням розрахунків, ефективністю використання трудових ресурсів.

Облік розрахунків за виплатами працівникам є досить складною проблематикою відображення в бухгалтерському обліку, яка вимагає ретельного організаційного забезпечення. Питання розрахунків за виплатами працівникам у вигляді заробітної плати регулюється нормативно-правовими актами та розглядається в працях провідних науковців (таблиця 1).

Виплати працівникам (Employee Benefits) визнаються зобов'язаннями підприємства, облік та оцінка яких у міжнародній практиці здійснюється у відповідності до положень IAS 19 «Employee Benefits». В Україні прямим аналогом даного стандарту є П(С)БО 26 «Виплати працівникам».

Якісний облік розрахунків за виплатами працівникам та методичні засади його удосконалення має важливе значення для визначення показників продуктивності праці та шляхів її підвищення.

Питання виплат працівникам на підприємствах різних форм власності з позиції стимулювання, розміру нарахування та відображення в обліку відіграють важливу роль у житті суспільства. Цьому питанню приділяли багато уваги, але і зараз є необхідність вдосконалення обліку розрахунків за виплатами працівникам.

**Сутність заробітної плати представлена відповідно до нормативно-правових актів та літературних джерел**

Джерело	Визначення
Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР [6]	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу
Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII [2]	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку власник або вповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу.
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [5]	Заробітна плата – основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом
Трудовий кодекс України від 10.12.1971 № 322-VIII [9]	Заробітна плата – це обчислена у грошовому виразі оплата, здійснювана роботодавцем працівникові за роботу, яка відповідно до трудового договору виконується або має бути виконаною працівником
Карл Маркс Капітал. Теорії прибавочної стоимости/ Маркс К. – М.: Політиздат, 1984. – 153 с. [1]	Заробітна плата – перетворена форма вартості, або ціна, робочої сили
Лепьохіна І. О. Теоретичні аспекти формування заробітної плати та її функції/ І. О. Лепьохіна/Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2. – С. 76–78 [3]	Заробітна плата – це об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої у грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці робітників
Мочерний С. В. Економічний словник-довідник/За ред. С. В. Мочерного. – Київ: Феміна, 1995. – 368 с. [4]	Заробітна плата – грошовий вираз вартості і ціни робочої сили. Визначається вартістю засобів існування, необхідних для її відтворення
Савельєва В. С. Управління персоналом: навч. посібн./ В. С. Савельєва, О. Л. Єськов. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 345 с. [7]	Заробітна плата – це компенсація трудового внеску працівників у діяльність підприємства, а відтак мотивування працівників до ефективної та продуктивної праці є основною її функцією
Саух І. В. Витрати на оплату праці: економічна сутність/ І. В. Саух/Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4. – С. 288–292 [8]	Заробітна плата – це грошове вираження частини необхідного продукту, яка надходить в індивідуальне споживання робітникам фірми у відповідності з кількістю і якістю затраченої ними праці у виробництві

Сучасне нормативне регулювання передбачає використання трьох субрахунків. На субрахунок № 661 «Розрахунки за заробітною платою» відображають нарахування заробітної плати за поточний місяць; на субрахунок № 662 «Розрахунки з депонентами» – заробітну плату, що не була виплачена вчасно; на



субрахунку № 663 «Розрахунки за іншими виплатами» відображається нарахування інших виплат працівникам.

Одним з важливих питань реформування діючої системи бухгалтерського обліку є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам.

З метою удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам пропонуємо ввести наступні субрахунки до рахунку № 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», які представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Пропонована структура рахунку № 66  
«Розрахунки за виплатами працівникам»**

Субрахунок	Назва
№ 661	Розрахунки за заробітною платою
№ 6611	Основна заробітна плата
№ 6612	Виплати при звільненні
№ 6613	Виплати після закінчення трудової діяльності
№ 6614	Розрахунки за виплатою відпускних
№ 662	Розрахунки з депонентами
№ 663	Розрахунки за іншими виплатами
№ 664	Розрахунки за виплатами заробітної плати в натуральній формі

Використання в практичній діяльності запропонованої моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам дозволить удосконалити методику обліку розрахунків за виплатами працівникам; посилити інформаційну, контрольну й управлінську функції; систематизувати нарахування, облік та видачу виплат працівникам; розширити можливості використання облікової інформації в управлінні; підвищити ефективність взаємодії різних користувачів інформації та ефективність аналітичної роботи.

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Карл Маркс Капитал. Теории прибавочной стоимости / Маркс К. – М. : Политиздат, 1984. – 153 с.
2. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII.
3. Лепьохіна І.О. Теоретичні аспекти формування заробітної плати та її функції / І.О. Лепьохіна / Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2. – С. 76–78.
4. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – Київ : Феміна, 1995. – 368 с.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
6. Про оплату праці : Закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР.
7. Савельєва В.С. Управління персоналом : навч. посібн. / В.С. Савельєва, О.Л. Єськов. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 345 с.
8. Саух І.В. Витрати на оплату праці : економічна сутність / І.В. Саух / Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4. – С. 288–292.
9. Трудовий кодекс України від 10.12.1971 № 322-VIII.

*Ніколаєнко С.М.*  
*асистент кафедри обліку і аудиту*  
*Національного університету харчових технологій*

*Корчинська М.С.*  
*студент*  
*Національного університету харчових технологій*  
*м. Київ, Україна*

## **ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ПІДГОТОВКИ ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

Результативність, ефективність і якість управлінських рішень досягаються тільки за умови дотримання певної послідовності їх підготовки, прийняття та реалізації. Для цього встановлюють порядок здійснення окремих операцій, пов'язаних зі збиранням, рухом, зберіганням, обробкою, аналізом інформації, забезпеченням нею структурних підрозділів і окремих виконавців, а також визначають інші дії, зумовлені потребою розв'язання певних завдань.

У цілому процес підготовки, прийняття і реалізації управлінського рішення включає такі етапи і стадії.

Етап підготовки управлінського рішення. Об'єднує: визначення цілі (сукупності цілей); збір і аналіз інформації про завдання, яке підлягає вирішенню; визначення, прогнозування розвитку ситуації і формування проблем; генерування варіантів можливих управлінських рішень; формування критеріїв і вибір ефективних варіантів управлінських рішень.

Етап прийняття і реалізації управлінського рішення охоплює: прийняття рішення (вибір одного, найбільш ефективного варіанта дій); доведення управлінських рішень до виконавців; складання плану реалізації управлінських рішень; організацію виконання управлінських рішень; контроль за виконанням управлінського рішення.

Безумовно, такий поділ є умовним. За характером проміжного результату цей процес можна поділити на три етапи: цілевиявлення, розробка і прийняття рішень, організація виконання і контроль.

Вибір цілі – відповідальна стадія процесу розробки управлінського рішення, в основі якої лежать аналіз стану керованої системи, виявлення тенденцій її розвитку і бажаного стану в майбутньому. Намічену ціль порівнюють і погоджують з цілями розвитку інших об'єктів управління, які реалізуються різними суб'єктами управління у вертикальному і горизонтальному плані. При цьому встановлюють, наскільки дана ціль відповідає досягненню цілей вищого порядку. На цій стадії доцільно розробити «дерево цілей», що дасть змогу виробити струнку схему послідовного здійснення заходів у конкретній ситуації.

Для оцінювання ситуації і підготовки рішення орган управління має бути забезпечений повною і своєчасною інформацією. Зміст процесу управління полягає у перетворенні інформації зворотного зв'язку на інформацію управлінських рішень.

Зворотний зв'язок дає змогу коригувати помилки і відхилення, регулювати управлінські процеси. Для прийняття рішення потрібна наукова (ноу-хау), нормативна, інструктивна, правова, статистична, планова та інша інформація, яка має відповідати вимог амактуальності, достовірності, достатності, доступності та автентичності.

Джерелами інформації для прийняття управлінських рішень можуть бути норми законодавчих та інших актів; звернення громадян до державних органів щодо реалізації своїх законних інтересів і суб'єктивних прав; обов'язкові вказівки вищих за організаційно-правовим статусом органів державної лади, які підлягають виконанню нижчими за цим статусом органами і забезпечують реальність державного управління; факти, відносини, виявлені у процесі контролю, які відображають стан керованих об'єктів; проблемні, конфліктні, екстремальні та інші складні ситуації, що потребують оперативного і активного втручання державних органів; опитування експертів тощо. Крім того, створюються комісії або творчі групи для вивчення питання, проводяться анкетні опитування, інтерв'ювання тощо.

У результаті глибокого і всебічного вивчення ситуації вдається виявити проблеми, вирішення яких є передумовою розв'язання поставлених завдань. Виявлення проблеми – це усвідомлення того, що виникло відхилення від встановлених спочатку правил. Оцінка проблеми – це встановлення її масштабів і природи тоді, коли проблему виявлено.

Для діагностування проблеми вивчають її характер (економічний, соціальний, моральний, комплексний), встановлюють причини виникнення, фактори, що її зумовили, можливі наслідки невчасного розв'язання, її складність, межі тощо.

Про підготовку рішення може йтися тільки в тому випадку, якщо для досягнення цілі продумано різноманітні варіанти, є різні шляхи і засоби, між якими можна зробити вибір. Альтернативи потрібно визначати з урахуванням конкретного місця (рівня управління) і часу (тривалості періоду реалізації рішення). Виявлення і вироблення повної сукупності альтернатив, які містять всі допустимі варіанти дій для досягнення поставленої цілі, належать до найбільш складних проблем державного управління.

Вироблення альтернативних варіантів рішень має базуватись на врахуванні досвіду вирішення подібних проблем, активізації творчого пошуку нових ідей, моделюванні варіантів управлінських рішень з різним поєднанням постановок і цілей, визначенні шляхів і розподілі ресурсів.

Процес прийняття рішень у міжнародній корпорації складається із взаємопов'язаних етапів:

1. Підготовка рішення.
2. Прийняття рішення.
3. Реалізація рішення.

На етапі підготовки рішення виявляються проблеми або можливості, що потребують прийняття рішення; аналіз необхідної інформації; визначення цілей, що мають бути досягнуті за допомогою рішення. Всі складові даного етапу є взаємопов'язаними та взаємозалежними.

На етапі прийняття рішення виявляються обмеження, формуються альтернативи, здійснюється їх аналіз та оцінка, а також вибір одного варіанту рішення.

Етап реалізації рішення складається з виділення ресурсів, необхідних для своєчасного та повного виконання рішення, доведення прийнятого рішення до виконавців, а також з контролю за виконанням. Етап реалізації рішення є дуже важливим, оскільки навіть правильне рішення, що було реалізоване неналежним чином, має невелике практичне значення.

Основою для прийняття управлінського рішення є інформація. В теорії управління прийнято таке визначення інформації: сукупність відомостей про зміни, що відбуваються в системі та зовнішньому середовищі, яка зменшує міру невизначеності наших знань про конкретний об'єкт [1].

Оскільки інформація не є статичною, в міжнародній корпорації постійно тривають так звані інформаційні процеси – процес збирання, зберігання, обробки й передавання даних для управління діяльністю міжнародної корпорації в цілому та її окремими структурними підрозділами [3].

Управлінська інформація повинна бути:

- повною, корисною та якісною;
- точною та достовірною; – своєчасною та актуальною;
- оперативною та доступною.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов : Підручник. – К. : Лібра, 2008.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – М. : Юнити-Дана, 2007.
3. Карпенко О.В. Управлінський облік : організація, методологія, методика викладання : монографія / О.В. Карпенко – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005.
4. Литвиненко В.С. Обліково-контрольне забезпечення управління витратами : інституціональний підхід : монографія / В.С. Литвиненко, В.В. Толстоног. – К. : Фітосоціоцентр, 2015.
5. Чернелевський Л.М., Осадча Г.Г. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості. Навчальний посібник. – К. : Пектораль, 2005.

***Кручак Л.В.***

*аспірант кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
факультету обліку і аудиту*

*Тернопільського національного економічного університету  
м. Тернопіль, Україна*

### **ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

Темпи розвитку економіки України, як і усієї світової економіки, характеризуються, переважно, незначними позитивними показниками, а за окремими позиціями, галузями, регіонами – і негативними. Нестабільність економіки України пов'язана як з низкою внутрішніх політичних, економічних та соціальних проблем, так зовнішніх проблем. Виробнича сфера економіки слабо розвивається, а держава недостатньо підтримує своїх виробників, що не дає їм повноцінно функціонувати.

Для підприємств виробничої сфери дуже актуальним є проблема своєчасності та повноти розрахунків з дебіторами, у тому числі з покупцями і замовниками. Важливо, щоб розрахунки проводились за термінами, визначеними у договірних зобов'язаннях підприємства-виробника з його покупцями і замовниками.

Розрахунки з покупцями і замовниками підприємство-виробник здійснює на основі укладених з ними договорів (угод), де зазначено номенклатуру готової продукції, її обсяги і спосіб доставки, терміни та періодичність збуту, принципи цінової політики, умови і терміни проведення розрахунків, відповідальність сторін за невиконання договірних зобов'язань (штрафи, пені, неустойки) і т. д.

Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками розглядали у своїх наукових дослідженнях Ф. Ф. Бутинець, В. О. Гавриленко [1], Т. В. Дідоренко [2],

П. М. Макаренко, І. Я. Омецінська, Г. Є. Павлова, О. М. Петрук, І. П. Приходько, М. С. Пушкар, М. І. Скрипник [3], П. Я. Хомин, В. В. Шестерікова та інші.

Розрахунки з покупцями і замовниками ведуть на синтетичному рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» з метою отримання узагальнених даних про стан розрахунків з покупцями і замовниками за продану їм продукцію (товари, роботи, послуги), за винятком заборгованості, котра забезпечена векселем, а також даних про розрахунки із учасниками промислово-фінансових груп. До рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» підприємство (за потреби) може відкрити наступні субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» (аналітичний облік ведеться у гривнях та іншій валюті, котра обумовлена в договорі з іноземним покупцем), 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ», 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням» (аналітичний облік розрахунків за гарантійним забезпеченням, пов'язаним зі здійсненням господарських операцій з деривативами). За дебетом рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» обліковують продажну вартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг (у тому числі і послуг на виконання бартерних (товарообмінних) контрактів), що містить у собі податок на додану вартість, акцизи та інші податки, збори (обов'язкові платежі), котрі підлягають перерахуванню до бюджетів та включені до вартості збуту, а за кредитом – сума платежів, які надійшли на рахунки в банках, у касу підприємства та інші види розрахунків за заборгованістю покупців і замовників. Залишок на кредиті синтетичного рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» показує загальну суму заборгованості покупців і замовників за отриману ними продукцію (товари, роботи, послуги), а залишки на аналітичних рахунках конкретизують цю суму за конкретними покупцями та замовниками, неоплаченими ними рахунками [4].

Зазначимо, що стан розрахунків підприємства з його покупцями та замовниками залежить не стільки від економічних, скільки від інших чинників (довіри між партнерами, вміння дотримуватись усних обіцянок, податкових новацій, скрупульозно виписаних умов договору і т. д.). На наш погляд, за тим який стан розрахунків підприємства з його покупцями та замовниками, можна оцінювати якість і ефективність роботи керівника підприємства, головного бухгалтера, служби збуту продукції (товари, роботи, послуги), менеджерів підприємства. Правило приблизної рівності сум дебіторської та кредиторської заборгованості має бути завжди актуальним для них.

Водночас, господарські операції за розрахунками з покупцями і замовниками тісно пов'язані також з рахунками, на яких відображається уся дебіторська заборгованість:

– 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (за дебетом цього рахунку бухгалтери відображають факт виникнення дебіторської заборгованості, а за кредитом – її погашення або списання);

– 182 «Довгострокові векселі одержані» (за дебетом цього субрахунку бухгалтери облікують векселі, одержані на забезпечення довгострокової дебіторської заборгованості, а за кредитом – факти їх погашення або списання);

– 183 «Інша дебіторська заборгованість» (цей субрахунок відкривають з метою ведення обліку довгострокової дебіторської заборгованості, яка не відображається на інших субрахунках синтетичного рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи», зокрема розрахунків з працівниками за виданими довгостроковими позиками тощо, інші види розрахунків. За дебетом субрахунку 183 «Інша дебіторська заборгованість»

відображають виникнення (збільшення) такої довгострокової дебіторської заборгованості, а за кредитом – її погашення (списання);

– 34 «Короткострокові векселі одержані» (за дебетом цього субрахунку бухгалтері облікують векселі, одержані на забезпечення короткострокової дебіторської заборгованості, а за кредитом – факти їх погашення або списання);

– 38 «Резерв сумнівних боргів» (за кредитом синтетичного рахунку 38 показують створення резерву сумнівних витрат у кореспонденції з рахунками обліку витрат (синтетичні рахунки 83, 93 і 94), а за дебетом – списання сумнівної дебіторської заборгованості чи зменшення нарахованих резерву в кореспонденції з рахунком обліку доходів (синтетичні рахунки 36 та 71);

– 39 «Витрати майбутніх періодів» (за дебетом відображається нагромадження витрат майбутніх періодів, за кредитом – їх списання (розподіл) та включення до складу витрат звітного періоду);

– 716 «Відшкодування раніше списаних активів» (за кредитом рахунку обліковують збільшення суми відшкодування підприємству вартості раніше списаних оборотних активів, а за кредитом рахунку здійснюється списання такої суми в порядку закриття на синтетичний рахунок 79);

– 071 «Списана дебіторська заборгованість» (на дебет рахунку зараховують суму списаної дебіторської заборгованості і після цього не менше трьох наступних місяців ще спостерігають за можливістю її утримання з боржника у випадку зміни його майнового стану; на кредиті рахунку відображають остаточно списану дебіторську заборгованість після надходження суми в порядку відшкодування (з одночасними записами за дебетом синтетичних рахунків 30, 31, 33 і кредитом субрахунку 716) чи у зв'язку із завершенням терміну обліку цієї заборгованості) [5, с. 85–139].

Аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками підприємств, що виробляють соки, здійснюється за кожним покупцем і замовником, за кожним первинним документом пред'явленим до сплати, а також за кожною назвою соків, видами упаковки, обсягом (літражем), регіонами, країнами тощо.

Основою для правильного ведення аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками є договори (контракти), рахунки-фактури, довіреності на отримання цінностей посадовою особою покупця і замовника, накладні-вимоги на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, товарно-транспортні та податкові накладні [5, с. 88–89].

Отже, своєчасний та вмотивований облік розрахунків з покупцями і замовниками в умовах нестабільності економіки відіграє неоціненну роль у забезпеченні конкуренто- та платоспроможності підприємств. Чим вища якість і ефективність роботи керівника, головного бухгалтера, служби збуту продукції (товари, роботи, послуги), менеджерів підприємства, тим вища конкуренто- та платоспроможності підприємства і кращі умови для його подальшого розвитку.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Гавриленко В.О. Напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / В.О. Гавриленко, А.М. Кулачок // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2012. – Вип. 30(1). – С. 248–251. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu\\_2012\\_30\(1\)\\_\\_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30(1)__57).
2. Дідоренко Т.В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками [Електронний ресурс] / Т.В. Дідоренко, І.М. Белова // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 3. – С. 217–220. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre\\_2015\\_3\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_33).

3. Скрипник М.І. Проблеми обліку та управління розрахунками з покупцями та замовниками [Електронний ресурс] / М.І. Скрипник, В.В. Кладькова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 277–286. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut\\_eiu\\_2013\\_25\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_25_39).
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] / Затв. наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291 (з наступними змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Бухгалтерський облік для економістів АПК : підруч. : у 3-х ч. – Ч. 2. Бухгалтерський облік оборотних і необоротних активів та витрат підприємства / В.Г. Козак, Т.О. Токарева, І.І. Богатирьов, О.М. Коцупатра ; за заг. ред. В.Г. Козака. – К. : КНЕУ, 2013. – 489, [3] с. – (Сім кольорів обліку : вип. 2).

**Мартинів І.К.**

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Київ, Україна*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

В умовах постіндустріальної економіки жодна країна не може залишатися осторонь від процесу інтелектуалізації економіки. Так, на сьогодні в Україні з кожним роком збільшується роль інтелектуальної складової активів підприємства шляхом їх комерціалізації на ринку інтелектуальної власності, що дозволяє суб'єктам господарювання примножувати свої прибутки завдяки використанню своїх розробок не лише у межах власного виробництва. Саме тому постає завдання розробки такої моделі бухгалтерського обліку, яка б забезпечувала користувачів якісною, достовірною та своєчасною інформацією про результати комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Метою тез є дослідження методологічних засад бухгалтерського обліку комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

На сьогодні в Україні найбільш поширеними способами комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності є переуступка частини права або повна передача права. Передача прав на інтелектуальну власність можлива відносно таких об'єктів як патенти, промислові зразки та корисні моделі, ноу-хау, готові технології, виконані на основі патентів та ноу-хау, свідоцтва про реєстрацію товарних знаків, об'єктів авторських і суміжних прав, що супроводжується підписанням довготермінового ліцензійного договору. Правова основа використання ліцензійних договорів регулюється Главою 75 ЦКУ «Розпорядження майновими правами інтелектуальної власності» [1].

У системі бухгалтерського обліку ліцензії мають наступне відображення: у ліцензіара як нематеріальний актив, що і надалі обліковується на балансі підприємства та отриманий дохід (роялті або паушальний платіж); у ліцензіата як нематеріальний актив, який отримано у користування та витрати, що сплачені за його використання.

Методика бухгалтерського обліку ліцензій має свої особливості, що, в першу чергу, залежить від специфіки кожної із їх видів. Відтак, облікове відображення різних видів ліцензії для кожної сторони ліцензійного договору має наступний вигляд (табл. 1):

Таблиця 1

**Облікове відображення різних видів ліцензій для кожної сторони ліцензійного договору**

Сторона ліцензійного договору	Відображення в обліку	Види ліцензій				
		Виключна (повна)	Невиключна (проста)	Одинична	Відкрита	Субліцензія
Ліцензіар	на балансі		+	+	+	+
	поза балансом	+				
Ліцензіат	на балансі	+		+	+	+
	поза балансом		+			

*Джерело: доповнено автором на основі [2; 3]*

Як видно з таблиці, до нематеріальних активів можуть бути зараховані лише ті об'єкти, на які підприємство має виключні права. Тому у разі отримання повної ліцензії ліцензіат може оприбуткувати її на балансі свого підприємства. При обліку невиключної (простої), одиничної, відкритої та субліцензії один і той самий актив одночасно відображається на балансі двох або більше підприємств, що зумовлено такими характерними рисами інтелектуальної власності як можливість одночасного використання інтелектуального продукту багатьма суб'єктами, незначною собівартістю та тиражуванням [2].

У Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [4] наведено методологію обліку лише невиключної ліцензії, зазначаючи, що ліцензіар обліковує ліцензію у складі нематеріальних активів, зробивши у аналітичному обліку відповідні записи, а ліцензіат повинен відобразити ліцензію на позабалансовому рахунку. Автор поділяє думку науковців [5; 6; 7] щодо доцільності введення окремого позабалансового рахунку для обліку отриманої виключної ліцензії. Зважаючи на наявність певних схожих рис між ліцензійним договором та договором найму, Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено 01 позабалансовий рахунок «Орендовані оборотні активи». Тому автором вноситься пропозиція обліковувати невиключні прості ліцензії у ліцензіата на субрахунку 011 «Права на використання об'єктів інтелектуальної власності», з подальшим відкриттям аналітичних рахунків у розрізі отриманих прав на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Якщо підприємство обирає франчайзинг (комерційну концесію) для реалізації процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, то в даному випадку об'єктом обліку виступає договір концесії, сторонами якого виступає франчайзер – компанія, яка надає ліцензію на використання свого товарного знаку та ноу-хау, та франчайзі – компанія, яка отримує допомогу в організації ведення бізнесу і сплачує франчайзеру сервісну плату (роялті) за користування цим товарним знаком, ноу-хау та комерційним досвідом франчайзера. Головною відмінністю ліцензійного договору від договору ліцензії у тому, що за ліцензійним договором



ліцензіат отримує лише об'єкт права інтелектуальної власності, а за договором комерційної концесії франчайзі отримує комплекс прав на об'єкти інтелектуальної власності, комерційний досвід, ділову репутацію тощо. Порівняння ліцензійного договору та договору комерційної концесії наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

**Порівняння ліцензійного договору та договору комерційної концесії [8]**

№ з/п	Ознака	Договір комерційної концесії	Ліцензійний договір
1	Предмет договору	Так	Ні
2	Можливість використання подальших розробок правоволодільця	Так	Ні
3	Можливість ліцензіатом (користувачем) передачі ліцензії третій особі	Ні	Так (при невиключній ліцензії)
4	Необхідність сплати періодичних внесків (роялті)	Так, або за домовленістю)	Так
5	Мета укладання договору	Максимізація доходу обох сторін	Отримання доходу
6	Установлення територіальних обмежень	Не обов'язково	Так
7	Установлення строкового режиму	Не обов'язково	Так
8	Контроль якості товару	Так	Ні

Правова основа використання договорів комерційної концесії регулюється Главою 76 ЦКУ «Комерційна концесія» та Главою 36 ГКУ «Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія)» [1]. На відміну від ліцензійного договору, про який є хоч якісь згадки у Методичних рекомендаціях щодо обліку нематеріальних активів, методика обліку договору комерційної концесії відсутня взагалі.

Проводячи аналогію із обліком ліцензійних договорів, а також зважаючи на проведені дослідження вітчизняних науковців, пропонується обліковувати отриману франшизу на балансі франчайзі у складі нематеріальних активів підприємства на рахунку 12 «Нематеріальні активи» кореспонденції із рахунком 55 «Інші довгострокові зобов'язання». Для обліку витрат на налагодження нового виду діяльності (на умовах франшизи) доцільно використовувати рахунки періоду, тобто 9 класу, а саме: 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» та 94 «Інші витрати операційної діяльності» залежно від економічної сутності понесених витрат. На балансі франчайзера операцію щодо надання франшизи пропонується відображати в аналітичному обліку. Стосовно обліку отриманої франшизи у балансі франчайзі пропонується, так само як і в обліку отриманої невиключної ліцензії, використовувати субрахунок 011 «Права на використання об'єктів інтелектуальної власності».

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна прийти до висновку, що на сьогодні за умови актуалізації комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах, нагальної потреби набуває уточнення бухгалтерського законодавства, що дозволить коректно відображати відповідно операції у системі бухгалтерського обліку.

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Цивільний кодекс України Верховна Рада України ; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV (зі змінами та доповненнями від 11.06.2016).
2. Г. Нагорняк, І. Нагорняк Проблеми відображення в обліку прав користування об'єктами інтелектуальної власності у системі інноваційної діяльності та шляхи їх вирішення / Г. Нагорняк, І. Нагорняк // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 143–152.
3. Жураковська І.В. Облік інтелектуальної власності в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / І.В. Жураковська ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2008. – 20 с. – укр.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів Наказ МФУ від 16.11.2009 р. № 1327.
5. Жураковська І.В. Облік ліцензійної діяльності на право користування сортом рослин : міжнародний та національний досвід / І.В. Жураковська // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 102–106.
6. Бражна Л.В. Право ліцензійного використання нематеріальних активів : проблеми обліку / Л.В. Бражна // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 4. – С. 35–38.
7. Н.М. Столярчук Облік комерційного використання інноваційної продукції / Н.М. Столярчук // Облік і фінанси. – 2015. – № 3(69). – С. 55–61.
8. Цеслів А.С. Комерційна концесія та суміжні договори : порівняльний аспект / А.С. Цеслів // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 351–355.

***Редзюк Т.Ю.***

*старший викладач кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій*

***Новікова О.С.***

*студент  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КОРОТКОСТРОКОВИХ КРЕДИТІВ БАНКУ**

В сучасних умовах розвитку економіки країни важливе значення має стабільне та ефективне функціонування банківської системи. Саме через неї проходить великий обсяг грошових розрахунків та платежів господарських організацій і населення, вона мобілізує і перетворює тимчасово вільні грошові кошти, заощадження і доходи юридичних і фізичних осіб в активно діючий капітал.

Оскільки, одним з елементів підтримки банками суб'єктів господарювання є надання короткострокових кредитів, тому дослідження відображення в бухгалтерському обліку таких кредитних операцій є надзвичайно актуальним.

На сьогоднішньому етапі одну із найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання. База функціонування кредитних відносин – тимчасове вивільнення грошових коштів та поява потреби в них.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка

гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату відсотків та інших зборів з такої суми [2].

Короткостроковими кредитами банків є зобов'язання підприємства перед кредитною установою (банком), які повинні бути виконані протягом терміну, що не перевищує одного року з дати складання балансу, а також зобов'язання за кредитами (позичками), як довгостроковими, так і короткостроковими, термін погашення яких минув на дату складання балансу.

Короткострокові банківські кредити залучаються здебільшого для фінансування оборотних активів підприємства, зокрема на покриття тимчасового дефіциту платіжних засобів, придбання товарів, виробничих запасів тощо [4].

Отже, для поповнення нестачі власних коштів для операційної діяльності підприємство оформляє в банку позику строком до одного року. Для її одержання з банком укладається договір, в якому передбачається: цільове використання позикових коштів, строк користування позикою, сума і плата за позику (процент, що сплачується підприємством). Після оформлення кредитного договору банк відкриває для підприємства кредитний рахунок, на якому і обліковуються надані та погашені кредити.

Синтетичний облік розрахунків за короткостроковими позиками ведеться на рахунку 60 «Короткострокові позики». За кредитом цього рахунка обліковуються суми зобов'язань перед банком за одержані позики. Найчастіше одержана позика зараховується на поточні рахунки і відображається згідно з випискою банку на рахунках:

Д-т 31 «Рахунки в банках»

К-т 60 «Короткострокові позики».

Але короткострокова позика може бути направлена на погашення заборгованості перед постачальниками і підрядчиками, на погашення заборгованості перед бюджетом з податків і на інші цілі. В такому разі суми одержаної позики обліковується на рахунках:

Д-т 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядчиками»

Д-т 64 «Розрахунки з бюджетом» та деякі інші

К-т 60 «Короткострокові позики».

За користування короткостроковими позиками підприємство згідно з кредитним договором нараховує і сплачує проценти, сума яких відображається на рахунках:

Д-т 951 «Проценти за кредит»

К-т 684 «Розрахунки за нарахованими відсотками».

За дебетом рахунка 60 «Короткострокові позики» відображаються операції з погашення зобов'язань щодо позик, а також щодо переведення короткострокової позики в довгострокову в зв'язку зі змінами умов кредитування.

Погашення короткострокової позики і процентів за її користування відображається на рахунках:

Д-т 60 «Короткострокові позики» (на суму самої позики)

Д-т 684 «Розрахунки за нарахованими відсотками» (на суму нарахованих відсотків)

К-т 31 «Рахунки в банках».

Охарактеризувавши стан та проаналізувавши бухгалтерський облік короткострокових кредитів банків на українських підприємствах, було виявлено ряд недоліків. Адже, у зв'язку з тим, що деякі банки, в яких підприємства беруть кредити, знаходяться на віддаленій відстані, то відбувається несвоєчасне

надходження виписок з позикового рахунку і відомості нарахування відсотків. А інколи трапляється й таке, що вони не надходять зовсім.

Через це бухгалтерські проведення робляться на підставі факсових копій виписок і відомостей нарахування відсотків, а часом тільки платіжних доручень і кредитних договорів.

Це тягне за собою дуже суттєву проблему. Термін сплати відсотків за деякими кредитами встановлено першим числом наступного місяця. Відомість нарахування відсотків датується останнім числом місяця, за який нараховуються відсотки. Через те, що вона не надходить вчасно, бухгалтер робить помилково нарахування відсотків наступним місяцем, що спотворює розмір витрат у звітному періоді.

Отже, кредитно-банківська система в сучасних ринкових умовах відіграє важливу роль у підвищенні ефективності економіки країни. Проте існують значні недоліки з обліку короткострокових кредитів, пов'язані з несвоєчасним наданням виписок банку по позичкових рахунках підприємства і відомостей нарахування відсотків. Це перешкоджає оперативному і достовірному відображенню даних у бухгалтерському обліку, а так само при подальшому плануванні діяльності підприємства не завжди можливо побачити і аналізувати реальний стан розрахунків по короткостроковому кредитуванню.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Жадан М.І., Хоменко А.О. Кредитні операції комерційного банку та необхідність удосконалення їх бухгалтерського обліку / М.І. Жадан, А.О. Хоменко // Економічний простір. – 2011.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 12.12.2008 р. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Микова М.С. Удосконалення механізму формування резервів на покриття можливих збитків від кредитних операцій банківських установ України / М.С. Микова // Банківська справа. – 2011.
4. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І.Б. Садовська. – К. : ЦУЛ, 2013.

**Скоморохова С.Ю.**

*асистент кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій*

**Устінова А.О.**

*студент  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ УЦІНЕНОГО ТОВАРУ**

Через низький попит на товар, утрату його споживчих якостей, наближення строку придатності й інші причини на підприємствах часто приймають рішення про проведення уцінки.

П(С)БО 9 «Запаси» визначає, що в бухгалтерському обліку та звітності зіпсовані, застарілі, економічно не вигідні запаси відображаються за чистою вартістю реалізації [п. 25, П(С)БО 9]. На дату балансу – перше число кварталу або місяця – такі запаси потрібно уцінити. Сума уцінки списується на витрати звітного

періоду й включається до складу інших операційних витрат за дебетом субрахунку 946 «Втрати від знецінення запасів» зі зменшенням фактичної (балансової) вартості відповідних запасів (тобто за кредитом відповідного рахунку обліку запасів). За перевищення фактичної собівартості проданих товарів над фактичною ціною їх продажу в частині ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, суми податкових зобов'язань з ПДВ відображають за кредитом субрахунку 641/1 пдв у кореспонденції з дебетом рахунків обліку витрат діяльності. Варто зазначити, що хоч для підприємства уцінка є збитковою, уцінені раніше товари, які так і не були продані, можна уцінювати повторно до рівня ціни можливої реалізації.

З 9 березня 2016 року втратило чинність Положення про порядок уцінки і реалізації продукції, що залежала, із групи товарів широкого вжитку і продукції виробничо-технічного призначення.

Відповідно до Положення про уцінку товарів можна було проводити за умов дотримання таких критеріїв [п. 1 Положення про порядок уцінки і реалізації продукції]:

- у разі якщо товари не продаються ( не використовуються у виробництві) понад три місяці або частково втратили свою первісну цінність;
- уцінка товару проводиться лише за рішення керівника підприємства;
- уцінка здійснюється відповідно до даних, отриманих внаслідок проведеної інвентаризації.

При цьому уцінці не підлягають товари які оформлено в заставу, перебувають у резерві або на відповідальному зберіганні.

Розміри уцінки товарів повинні визначатися комісією на підставі експертних оцінок з урахуванням ступеня втрати їх споживчих властивостей, насиченості ринку такими товарами. Товари, які раніше було уцінено, але не реалізовано, можуть оцінюватися повторно до рівня цін можливої реалізації. Технічно складні товари, які мають виробничі паспорти, уцінюються тільки за наявності паспорта. Ці товари мають бути справними і придатними до експлуатації. Дані щодо уцінки товарів заносяться до опису-акта за формою додатка до Положення про уцінку. Опис-акт складається на підприємствах торгівлі у такому порядку: на підприємствах оптової торгівлі – на кожному складі товарів; роздрібною торгівлі – у кожному відділі, секції, магазині чи іншій торговельній одиниці [п. 13 Положення про порядок уцінки і реалізації продукції].

Опис-акт складається у двох примірниках і підписується членами комісії, які проводили уцінку, а також матеріально відповідальними особами.

Після затвердження описів-актів всі уцінені товари негайно передаються для реалізації за накладною, в якій зазначаються роздрібні ціни до і після уцінки. Результати уцінки відображаються у тому місяці, в якому було складено опис-акт уцінки. Сума уцінки товарів, продукції відображаються у порядку, передбаченому ПБО 9.

Сума недостач і втрат від псування цінностей до прийняття рішення про конкретних винуватців відображаються на позабалансових рахунках.

Після встановлення осіб, які мають відшкодувати втрати, належна до відшкодування сума зараховується до складу дебіторської заборгованості (або інших активів) і доходів звітного періоду.

Також слід врахувати й те, що відповідно до п. 7 Положення про уцінку після виявлення товарів, продукції та надлишкових товарно-матеріальних цінностей підприємства вишуковують можливості щодо їх максимальної реалізації, і уцінці підлягають лише ті запаси, які обліковуються на балансі підприємства і не продані на дату балансу.

Оскільки нового аналога Положення про уцінку законодавці не створили, підприємствам доцільно затвердити внутрішній документ, який би регламентував порядок проведення уцінки товарів. Це може бути положення чи порядок проведення уцінки товарів на підприємстві. Певна річ, за основу можна взяти норми вже нечинного положення (особливо щодо організації такого заходу) і доповнити його необхідними обліковими нормами.

Пунктом [10, ст. 152] Податково кодексу визначено, що у разі якщо платник податку приймає рішення про уцінку/дооцінку активів згідно з правилами бухгалтерського обліку, така уцінка/до оцінку з метою оподаткування не змінює балансову вартість активів та доходи або витрати такого платника податку, пов'язані з придбанням зазначених активів. При цьому норми зазначеного пункту не застосовуються до операцій, щодо яких іншими нормами цього Кодексу передбачено визнання доходів та витрат за даними бухгалтерського обліку. Оскільки рішення про уцінку активів приймається згідно з правилами бухгалтерського обліку, то для уцінки товарів необхідно виконувати вимоги Положення про уцінку.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Мінфіну України від 20.10.99 р. № 246.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Мінфіну України від 31.12.99 р. № 318.
3. Податковий кодекс України редакція від 07.01.2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/NalCode/nalkodeks.aspx>.
4. Положення про порядок уцінки і реалізації продукції, що залежала, з групи товарів широкого вжитку і продукції виробничо-технічного призначення, затвердженого спільним наказом Мінекономіки, Мінфіну України від 15.12.99 р. № 149/300.

***Шкіренко В.В.***

*аспірант кафедри аудиту*

*Київського національного економічного університету*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ТА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙ**

На сучасному етапі розвитку світового господарства інформація стає основним ресурсом оптимізації та раціоналізації процесів управління суб'єктами господарської діяльності всіх рівнів, тому розробка та впровадження дієвої моделі формування облікових даних та звітності, особливо в сфері інвестиційної діяльності, є необхідною умовою для прийняття ефективних управлінських рішень. Адже результативність діяльності підприємства великою мірою залежить саме від якості організації інвестиційного процесу, який є донором фінансових ресурсів для забезпечення поступового та системного розвитку компанії. Отже, інформаційне забезпечення аналізу та аудиту інвестицій є важливим системоутворюючим компонентом управління та контролю, а теоретичне та практичне дослідження даного питання є актуальним напрямом наукових пошуків

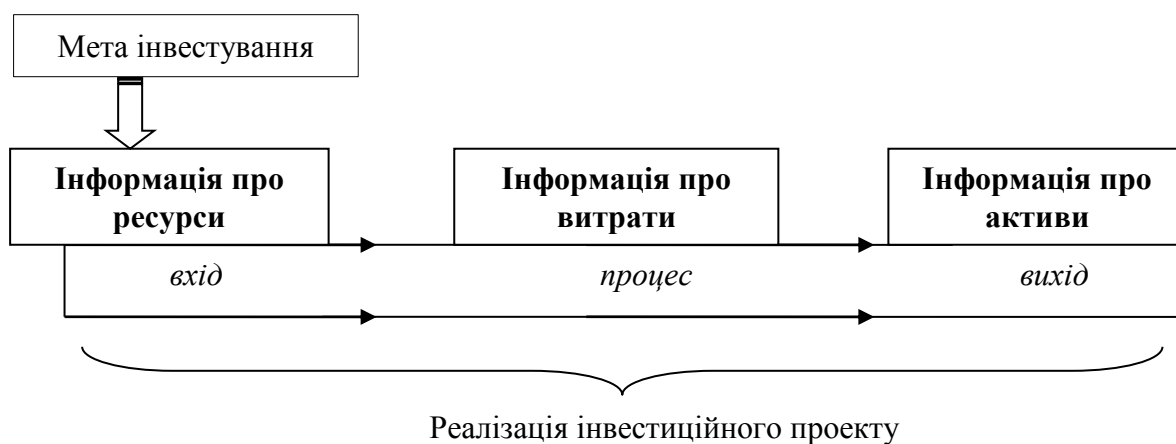
вітчизняних вчених, серед них: В. В. Бабич, Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, О. А. Петрик, Б. І. Валуєв, З. В. Гуцайлюк, В. І. Єфіменко, Ю. А. Кузьминський, М. В. Кужельний, В. Г. Линник, Б. М. Литвин, В. В. Сопко та інші.

Система обліково-аналітичного забезпечення управління інвестиційним процесом підприємства є комплексом взаємопов'язаних підсистем обліку, аналізу та аудиту, що взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування та передачі оперативної та стратегічної економічної інформації [1, с. 36], при чому на кожному етапі обліково-аналітична інформація фільтрується, трансформується та набуває нових ознак для задоволення потреб користувачів. Виходячи з цього міркування, можна констатувати, що основними функціями системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною діяльністю підприємства є наступні:

1. Конструююча – формування необхідної інформації про інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання для внутрішніх та зовнішніх користувачів.
2. Облікова – відображення фактів інвестиційної активності підприємства та фіксація економічних показників для подальшого аналізу.
3. Аналітична – формування бази для економічного аналізу результатів діяльності суб'єкта господарювання, а також подальшого їхнього прогнозу.
4. Контрольна – відображення поточного стану ключових показників інвестиційної діяльності для подальшого їхнього аналізу та контролю.
5. Узагальнююча – формування необхідного масиву даних для забезпечення ефективного функціонування системи контролю [1, с. 36; 2, с. 14; 3, с. 218].

На базі визначених функцій стає можливим розуміння основних завдань системи інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності: генерування масиву первинної облікової інформації (виявлення, вимірювання, реєстрація та накопичення економічної інформації), узагальнення первинної облікової інформації, формування первинних даних та їхня аналітична обробка.

Водночас, якщо розглядати інвестування у спрощеному вигляді, то можна стверджувати, що воно являє собою систему дій для досягнення певної мети (генерування додаткової вартості чи соціального ефекту), що виражається у реалізації інвестиційних проектів у матеріальних чи нематеріальних активах. Для досягнення поставленої мети необхідні ресурси, інформація про які формується на вході в систему шляхом визначення варіантів фінансування проекту та можливості залучення додаткових ресурсів, а на виході – інформація про реалізацію проекту у вигляді створення активу. Таким чином, між інформацією на вході та інформацією на виході має існувати інформація про процес, що формується у середині самої системи (рис. 1).



**Рис. 1. Схема інформаційної системи інвестиційного процесу**

Кожна структурна складова інформаційної системи інвестиційного процесу має базуватися на відповідному інформаційному забезпеченні, що визначається різними чинниками: цільовою спрямованістю інформації, рівнем управління, стратегічною чи оперативною направленістю, галузями функціонування підприємства тощо, але у будь-якому разі інформаційне забезпечення тісно пов'язане із системою бухгалтерського обліку. Підтвердженням чого є розрахунки провідних вчених-економістів, які доказують, що на частку обліково-аналітичної інформації припадає близько 70% загального обсягу економічної інформації [4], адже по суті процес управління являє собою безперервне прийняття рішень, що базуються на вхідній інформації.

Зазначений підхід одночасно трансформує сприйняття бухгалтера на підприємстві з простого реєстратора факторів господарського життя у фінансового менеджера, а фінансова звітність, у свою чергу, є інформаційною основою прийняття подальших управлінських рішень не тільки у сфері інвестування, а й в глобальному масштабі діяльності компанії як органічної системи. Отже, виникає необхідність виокремлення основних критеріїв якості обліково-аналітичної інформації, виконання яких мають забезпечити ефективне управління інвестиційним процесом, а невиконання, у свою чергу, спричинить низку проблем в обліку, аудиті та аналізі інвестиційних проектів.

Отже, розуміння критеріїв до обліково-аналітичної інформації та їхнє дотримання є необхідною умовою реалізації інвестиційного процесу, що неодмінно відображається і на якості аудиту та аналізу інвестицій, адже їхнє невиконання може спричинити не тільки недоотримання можливої економічної вигоди суб'єктом господарювання, а й спричинити банкрутство.

Використовуючи результати попереднього дослідження, стає можливим сформулювати схему обліково-аналітичного забезпечення аудиту та аналізу інвестиційних проектів (рис. 2).

Отже, система обліково-аналітичного забезпечення аналізу та аудиту інвестиційних проектів за основну мету свого функціонування має формування та передачу якісної та оперативної обліково-аналітичної інформації для забезпечення інформаційних потреб аудиту та аналізу інвестиційної діяльності як бази прийняття управлінських рішень конкретного суб'єкта інвестиційної діяльності.





**Рис. 1. Модель системи обліково-аналітичного забезпечення аудиту та аналізу інвестиційних проектів [розроблено автором]**

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством : визначення сутності поняття / Т.М. Безродна // Вісн. Східноукр. Нац. ун-ту ім. В. Даля. Ч. 2. – 2008. – № 10(128). – С. 35–38.
2. Бондар М. Обліково – аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю. Сучасні тенденції розвитку теорії обліку, аналізу і аудиту / М. Бондар // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 13–16.
3. Бондарчук Н.В. Теоретичні засади формування системи обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень користувачами / Н.В. Бондарчук // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – Вип. 3. – Т. 2. – Полтава : ПДАА. – 2011. – С. 217–225.
4. Нидлз, Б. Принципи бухгалтерського учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Кондуелл : пер. С англ. : под. ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М. : Финанси и статистика, 1993. – 1996 с.

## **СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

*Курильців Р.М.*

*доцент кафедри земельного кадастру  
Львівського національного аграрного університету  
м. Дубляни, Львівська область, Україна*

### **РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОСТОРОВИХ ДАНИХ В ДІЄЗДАТНОСТІ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ**

В останні роки в земельній сфері обсяги передачі просторової інформації в електронному вигляді стрімко зростають, однак надання адміністративних послуг в основному зводиться до односторонньої взаємодії, що полягає в інформуванні про державну послугу або отриманні користувачем електронної форми документа.

Сьогодні, для створення економічних благ, соціальної стабільності та охорони навколишнього середовища, важливим є створення умов для двосторонньої взаємодії в процесі використання просторової інформації про землю та земельні інтереси пов'язані з нею, а також проведення трансакцій із землею тощо.

Тут, система адміністрування землекористування повинна відігравати ключову роль у переході від пасивного інформаційного доступу громадян до активної їх участі в управлінні земельними процесами в просторовому аспекті.

Зважаючи на постійно зростаючі обсяги геопросторових даних, їх високу вартість, багатогалузеве походження і широке застосування, а також на проблеми, що об'єктивно виникають в організації міжгалузевої взаємодії при виробництві, використанні та інтегруванні даних з різних джерел, у більшості країн світу розроблені та реалізуються програми створення національних інфраструктур геопросторових даних, які об'єднують усі ланки і види забезпечення виробництва, постачання та використання геоінформаційних ресурсів на базі Державного земельного кадастру як основи цілісної системи геопросторових даних [2].

НІГД потрібно розглядати не як «супербазу», в яку з часом має перерости державний земельний кадастр, а як «суперінтегратор» інтегрованих геопросторових даних, які будуть створюватися різними органами державної влади і місцевого самоуправління, зацікавленими приватними структурами самостійно на єдиній геодезичній і картографічній основах за єдиними стандартами і технічними регламентами, профільних наборів даних, що складаються із базової і спеціальної частин. При цьому доступ до таких даних буде здійснюватися через сервіси національного гео-порталу [1, с. 6].

НІГД взаємозв'язує інвестиції в людей, технології, дані та процедури для створення та надання геопросторових знань, необхідних для розуміння, захисту і підтримки національних і глобальних інтересів [4, с. 1].

При створенні інфраструктури геопросторових даних Україні слід запроваджувати єдині для країн-членів Європейського Союзу принципи, передбачені директивою INSPIRE, а саме:

- просторові дані повинні збиратися один раз і підтримуватися там, де це може бути зроблене найбільше ефективно;
- повинна бути забезпечена можливість інтеграції даних з різних джерел і їх спільне використання багатьма споживачами й додатками;
- просторові дані повинні збиратися на одному рівні й спільно використовуватися усіма рівнями;
- просторові дані, необхідні для ефективного управління, повинні бути доступні на умовах, які не обмежують їхнє широке використання;
- повинна бути забезпечена можливість одержання інформації про наявність просторових даних, оцінки їхньої придатності та умов їх одержання й використання;
- для реалізації цих цілей повинен бути забезпечений ефективний інформаційний обмін між відомствами й організаціями (принципи Inspire).

НІГД повинна бути спрямована на створення на національному рівні організованої інфраструктури просторових (і непросторових) даних, а також мультирівневої інформаційної мережі, щоб забезпечити локальні, національні і глобальні потреби сталого економічного зростання, сприятливого навколишнього середовища та соціального прогресу [5, с. 9].

Національна інфраструктура геопросторових даних спрямована на удосконалення системи забезпечення потреб суспільства у всіх видах географічної інформації, підвищення ефективності використання геопросторових даних та геоінформаційних технологій в системах підтримки управлінських рішень органів державної влади, місцевого самоврядування, в економічній, соціальній, екологічній, оборонній, науковій сферах в інтересах держави, суб'єктів господарювання і громадян на основі створення і сталого розвитку національної інфраструктури геопросторових даних України як складової єдиного інформаційного простору.

Створення національної інфраструктури геопросторових даних суттєво покращить державне регулювання і управління у всіх сферах діяльності, дасть поштовх розвитку економічного моделювання управління інноваціями, допоможе у діяльності бізнес-структур, зокрема щодо розвитку логістики та продажу. Очевидні і соціальні переваги запровадження національної інфраструктури геопросторових даних, яка дозволить значно покращити моніторинг екологічних та природних ресурсів, сприятиме запобіганню та ліквідації наслідків стихійних лих та катастроф, позитивно впливатиме на розвиток та управління інфраструктурою, освітою, охороною здоров'я, культурними процесами тощо [2].

Ефективне використання просторової інформації сьогодні вимагає створення НІГД з метою забезпечення її здатності формувати геопросторові знання про землю, а також слугувати основою для створення інтегрованого геоінформаційного простору про права, обов'язки та обмеження щодо використання земель.

Вона відіграватиме важливу роль у забезпеченні дієздатності системи адміністрування землекористування, яка в свою чергу повинна забезпечити надання геоінформаційних послуг органам державної влади, органам місцевого самоврядування, організаціям і громадянам.

Це дасть можливість знизити трансакційні витрати з пошуку інформації та підвищити ефективність прийняття управлінських рішень у режимі реального часу, що безперечно буде сприяти гармонійному розвитку нашої держави у напрямку сталого розвитку.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бердніков Є. З чим входимо у 2014-й? / Є. Бердніков // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 12. – С. 4–6.
2. Тимченко С. Державний земельний кадастр слугуватиме основою цілісної системи геопросторових даних. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art\\_id=246688260&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246688260&cat_id=244276429).
3. Directive 2007/2/EC of the European Parliament and of the Council of 14 March 2007 establishing an Infrastructure for Spatial Information in the European Community (INSPIRE).
4. National Spatial Data Infrastructure Strategic Plan 2014–2016 / Federal Geographic Data Committee. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eoe.aag.org/wp-content/uploads/2014/01/NSDI\\_Strategic\\_Plan\\_Final\\_Draft\\_12-4-13-1.pdf](http://eoe.aag.org/wp-content/uploads/2014/01/NSDI_Strategic_Plan_Final_Draft_12-4-13-1.pdf).
5. National spatial data infrastructure – strategy and action plan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nsdiindia.gov.in/nsdi/nsdiportal/images/NSDIStrategyActionPlan.pdf>.

## НОТАТКИ

## НОТАТКИ

## НОТАТКИ

Наукове видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ  
ІННОВАЦІЯМИ: МЕТОДОЛОГІЯ,  
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

Матеріали

Міжнародної науково-практичної конференції  
(Львів, 16-17 вересня 2016 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*

Технічний редактор – *О.М. Кричук*

Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 22.09.2016. Формат 60x84/16.  
Ум.-друк. арк. 8,37. Замовлення № 0916/42. Ціна договірна.

Віддруковано з готового оригінал-макета.

Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі

Львівської економічної фундації

м. Львів, проспект Чорновола, 7

Тел. +38 (063) 204 34 31