

Інтелект

XXI

№5 2015



УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

№ 5 НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»
2015 Заснований у 2010 році. Виходить 6 раз на рік.
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки) (Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Засновники і видавці: Національний університет харчових технологій
Громадська організація «Інститут проблем конкуренції»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2589 від 17.08.2006 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна - головний редактор
доктор економічних наук, професор

Бернат Томаш - доктор, професор (Польща)

Бутнік-Сіверський Олександр Борисович - доктор економічних наук, професор

Воробйов Юрій Миколайович - доктор економічних наук, професор

Єрмошенко Микола Миколайович - доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Киричок Петро Олексійович - доктор технічних наук, професор

Корінько Микола Данилович - доктор економічних наук, професор

Мусіна Аміна Аміржанівна - доктор економічних наук, професор (Казахстан)

Оніщенко Ірина Григорівна - доктор політичних наук, професор

Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна - доктор економічних наук, професор

Сафонов Юрій Миколайович - доктор економічних наук, професор

Федулова Ірина Валентинівна - доктор економічних наук, професор

Юренієнє Віргінія - доктор, професор (Литва)

Солоха Дмитро Володимирович - відповідальний секретар
доктор економічних наук, доцент

Мова видання: українська, російська, англійська.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект ХХІ» обов'язково.

Адреса наукового журналу «Інтелект ХХІ»:

<http://intelligence.org.ua>

E-mail: intelekt21@mail.ru

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.

Офіційний сайт <http://intelligence.org.ua>

Підписано до друку 05.11.2015 р. Формат 70x100 $\frac{1}{16}$. Папір офсетний.

Друк офсетний. Обл. вид. арк. 9,96. Ум. др. арк. 9,42.

Тираж 100 прим. Замовлення № 16-412

Друк з оригінал-макету НТУУ «КПІ» ВПК «Політехніка»

Свідоцтво ДК № 1665 від 28.01.2004 р.

03056, м. Київ, вул. Політехнічна, 14, корп. 15. Тел. (044) 406-81-78

З М І С Т

I. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Юренієнє В., Буровієнє А. Міграція або переміщення народів / націй	6
Сарвітіге-Гаїлінієнє М., Стреїмікієнє Д. Теоретичні основи міжнародної міграції	11
Янкаускайте Д. Аналіз динаміки міжнародної міграції в Литві та Україні 1991-2014 рр.	17
Ковальова М. Л. Особливості європейської регіональної стандартизації	21
Сльозко О. О., Глазова А. Б. Позитивний досвід податкових амністій розвинутих країн для України	27

II. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ємцев В.І. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств виноробної промисловості України	36
Пунчак Л. А. Вдосконалення управління підприємством на основі функціонально-вартісного аналізу	46
Саєнко О. О. Основні підходи до організації та інституційного забезпечення державної регіональної політики	52
Тур О. В. Розробка і впровадження бюджетування в діяльність підприємств харчової промисловості	60
Федулова І. В. Дослідження стану розвитку продовольчого ринку	70
Хмара М. П. Формування ефективності управління розвитком підприємств харчової промисловості: міжнародний досвід	83
Цундер О. О. Формування механізму управління конкурентоспроможністю послуг оператора телекомунікацій	91

III. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кудріна О. Ю. Роль інновацій у розміщенні продуктивних сил в регіонах України	97
Ткачук С. В., Стахурська С. А. Роль інвестиційного маркетингу у ринковій діяльності підприємств та фірм	103

IV. БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Кобзєва К. В. Особливості інтелектуального капіталу в умовах інноваційного розвитку підприємства	109
Фаринович І. В. Формування моделі управління дебіторської заборгованості торговельних підприємств на засадах факторингу	115

V. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Щербан О. Я. Методологічні аспекти оцінювання економічної безпеки туристичного оператора	122
--	-----

ІНФОРМАЦІЯ	129
-------------------	-----

**ИНТЕЛЛЕКТ XXI
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 5 '2015

СОДЕРЖАНИЕ

I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Юрениене В., Буровиене А. Миграция или перемещение народов / наций	6
Сарвитите-Гаилиниене М., Стреимкиене Д. Теоретические основы международной миграции	11
Янкаускайте Д. Анализ динамики международной миграции в Литве и Украине 1991-2014 гг.	17
Ковалёва М. Л. Особенности европейской региональной стандартизации	21
Слэзко Е. А., Глазова А. Б. Позитивный опыт налоговых амнистий развитых стран для Украины	27

II. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Емцев В. И. Особенности формирования конкурентоспособности предприятий винной промышленности Украины	36
Пунчак Л. А. Усовершенствование управления предприятием на основе функционально-стоимостного анализа	46
Саенко О. А. Основные подходы к организации и институциональному обеспечению государственной региональной политики	52
Тур О. В. Разработка и внедрение бюджетирования в деятельность предприятий пищевой промышленности	60
Федулова И. В. Исследование состояния развития продовольственного рынка	70
Хмара М. П. Формирование эффективности управления развитием предприятий пищевой промышленности: международный опыт	83
Цундер Е. А. Формирование механизма управления конкурентоспособностью услуг оператора телекоммуникаций	91

III. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Кудрина О. Ю. Роль инноваций в размещении продуктивных сил в регионах Украины	97
Ткачук С. В., Стахурская С. А. Роль инвестиционного маркетинга в рыночной деятельности предприятий и фирм	103

IV. БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Кобзева Е. В. Особенности интеллектуального капитала в условиях инновационного развития предприятия ...	109
Фаринович И. В. Формирование модели управления дебиторской задолженности торговых предприятий на принципах факторинга	115

V. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Щербан О. Я. Методологические аспекты оценивания экономической безопасности туристического оператора	122
--	-----

ИНФОРМАЦИЯ

129

INTELECT XXI
S C I E N T I F I C J O U R N A L

№ 5'2015

CONTENT

I. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Jureniene V., Burovienė A. Migration or moving of the peoples / nations	6
Sarvutyte-Gailiuniene M., Streimikiene D. The theoretical aspect of international migration	11
Jankauskaitė D. Analysis of Lithuania's and Ukraine's international migration dynamics, between 1991 and 2014	17
Kovalova M. Features of European regional standardization	21
Slozko O., Glazova A. The positive experience of the tax amnesty in developed countries for Ukraine	27

II. NATIONAL ECONOMY

Yemtsev V. The peculiarities of competitiveness rising of the viniculture enterprises of Ukraine	36
Punchak L. Enterprise management improvement on the basis of value engineering	46
Saienko O. Basic approaches to organization and institutional support national regional policy	52
Tur O. Development and implementation of budgeting in the activities of food industry enterprises	60
Fedulova I. Research state of food market	70
Khmara M. Formation of efficiency management development food industry: international experience	83
Tsunder O. Formation of mechanism of competitiveness management of services of telecommunications operator	91

III. INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY

Kudrina O. A role of innovations is in placing of productive forces in regions of Ukraine	97
Tkatchuk S., Stakhurska S. The role of investment marketing in enterprises' and firms' market activity	103

IV. BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Kobzieva K. The intellectual capital in the conditions of innovative development of enterprise	109
Farynovych I. Formation of the management model of account receivable of trade enterprises based on the principles of factoring	115

V. ECOLOGICAL PROBLEMS

Scherban O. Methodological aspects of evaluation of economic security of tourist operator	122
---	-----

INFORMATION

129

УДК 331.556.46

Jureniene V.,

Vilnius University, Kaunas Faculty of Humanities, ЛИТВА

Burovienė A.,

Vytautas Magnus University, ЛИТВА

MIGRATION OR MOVING OF THE PEOPLES / NATIONS

During the last decades, global flow of migration have grown significantly. 200 million people migrate due to various conditions – political, economic, climate, personal. However, international migration is mostly influenced by increasing economic migration, changing demographic indexes, growing technological progress, levelling of migration policy among countries, etc. The phenomenon of emigration to the EU is not new. From the historical retrospective it can be seen that this is not the first migration of peoples in the human history, and probably not the last one.

Keywords: migration, emigration, peoples, nations, development, process, Lithuania, European Union.

МІГРАЦІЯ АБО ПЕРЕМІЩЕННЯ НАРОДІВ / НАЦІЙ

Юренієнє В., Буровієнє А.

Динаміка міграційних потоків показала значне зростання. 200 мільйонів людей мігрують через різні умови: політичні, економічні, кліматичні, особисті. На міжнародну міграцію впливає економічний розвиток, зміни демографічних показників, зростання технічного прогресу. Явище еміграції в ЄС – це історичний процес. Ретроспектива показує, що переселення народів є динамічним процесом.

Ключові слова: міграція, еміграція, народи, нації, розвиток, процес, Литва, Європейський Союз.

МИГРАЦИЯ ИЛИ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАРОДОВ / НАЦИЙ

Юрениене В., Буровиене А.

Динамика миграционных потоков показала значительный рост. 200 миллионов людей мигрируют вследствие различных условий: политических, экономических, климатических, личных. На международную миграцию влияет экономическое развитие, изменение демографических показателей, рост технического прогресса. Явление эмиграции в ЕС - это исторический процесс. Ретроспектива показывает, что переселение народов является динамическим процессом.

Ключевые слова: миграция, эмиграция, народы, нации, развитие, процесс, Литва, Европейский Союз.

Introduction. In 1992, when the EU included only 15 member states and 380 million people, the EU had to accept over 672 thousand refugees. As the EU has become a political subject and expanded, all its member states have to take on shared obligation in solving the refugee crisis. This phenomenon of migration that was slow from 1992 to 2006 has sped up again. With the

development of the EU, the number of emigrants in the member states is increasing. From 2002, the ES houses 1.5 – 2 million immigrants every year (from third countries). According to the data of the European Community Statistics Service (Eurostat), the EU currently houses over 459 million citizens, 42 million or 8.86% of whom were born outside the EU, yet mostly citizens of third countries who have come to the EU to work. It is thought that additional 5 – 10 million foreigners live in the EU illegally. The largest groups of third country citizens who live in the European Union are from Turkey (2.3 million), Morocco (1.7 million), Albania (0.8 million) and Algeria (0.6 million). In 2010, the 27 EU member states housed 32.5 million foreigners, which is 3.5% of the total number of the EU citizens; 20.2 million of them are third country citizens, and the remaining 12.3 million are citizens from other member states (Vasileva, 2011). Out of all the people who come to the EU to work, only 1.3% are highly qualified workers. Germany has the largest number of foreigners in the EU (7.7 million) [8].

In Lithuania, foreigners comprise 1% of the country's population; however, immigration flows have been increasing since 2004 when Lithuania entered the EU: in 2004, 5 612 foreigners arrived to Lithuania, in 2005 – 6 091, in 2006 – 7 595, and in 2007 – around 12 000. With regard to the fact that the structure of immigrants (third country citizens) living in the EU includes mostly immigrants from Turkey or the Mediterranean region, Lithuania expects to set geographical priorities, employ active measures to encourage immigration from priority states (Belarus, Ukraine, Moldova, countries in Southern Caucasus) and separate the policies of the formation of eastern and southern directions: by emphasising fighting illegal migration (cooperating with the EU neighbours to the South) and legal migration opportunities in contact with the neighbours to the East.

In 2007, immigrants to Lithuania from Belarus, Ukraine, Russia and Moldova were issued the largest number of work permits.

Further immigration tendencies are observed in Lithuania. According the data of the Migration Department of the Republic of Lithuania, in the beginning of 2013, 33 267 foreigners lived in the Republic of Lithuania. During the last 6 months, the number of foreigners has grown by 2.5%, whereas the number of citizens and their family members of the European Union member states and the European Free Trade Association member states has grown by 9.3%, and the number of citizens from third countries – by 1.7% (Annual Politics Report: Migration and Refuge, 2013). The emigration from the Near East to the EU that started in the summer of 2015 has touched Lithuania as well. According to the general EU international agreements, the Lithuanian society should integrate approximately 1105 refugees from Syria, Eritrea who currently live in Italy and Greece.

Lithuania, like other EU states, is ready to integrate refugees into the society thus partially solving a serious problem to the country and the society, i.e. the lack of labour. Lithuania is a country of emigration. The country's emigration indexes for one thousand residents are among the highest in the European Union. During the years of independence, 825 thousand people or almost one third of the Lithuanian residents have left the country. Even though emigration in itself is not a negative phenomenon, in the case of Lithuania large extents of emigration pose many challenges for the country, i.e. the demographic structure of the country is changing (the society is getting older), there is the lack of labour, brain drain occurs. On the level of individual, both positive and negative consequences of emigration can be observed. Emigrants earn more; however, they do not always use their maximum potential or gain new experience; they live far away from home in a foreign

environment [1]. Intellectual emigration is influenced not by the lack of desired working and living conditions but their attractiveness abroad. This allows thinking that improvement of working and living conditions in Lithuania will not necessarily work as a factor preventing brain drain because existence of better conditions abroad will also increase labour migration potential [3].

The figure introduces emigration (blue) and immigration (green) processes in Lithuania during 10 years (2004-2014). This is the period when Lithuania is an EU member state.

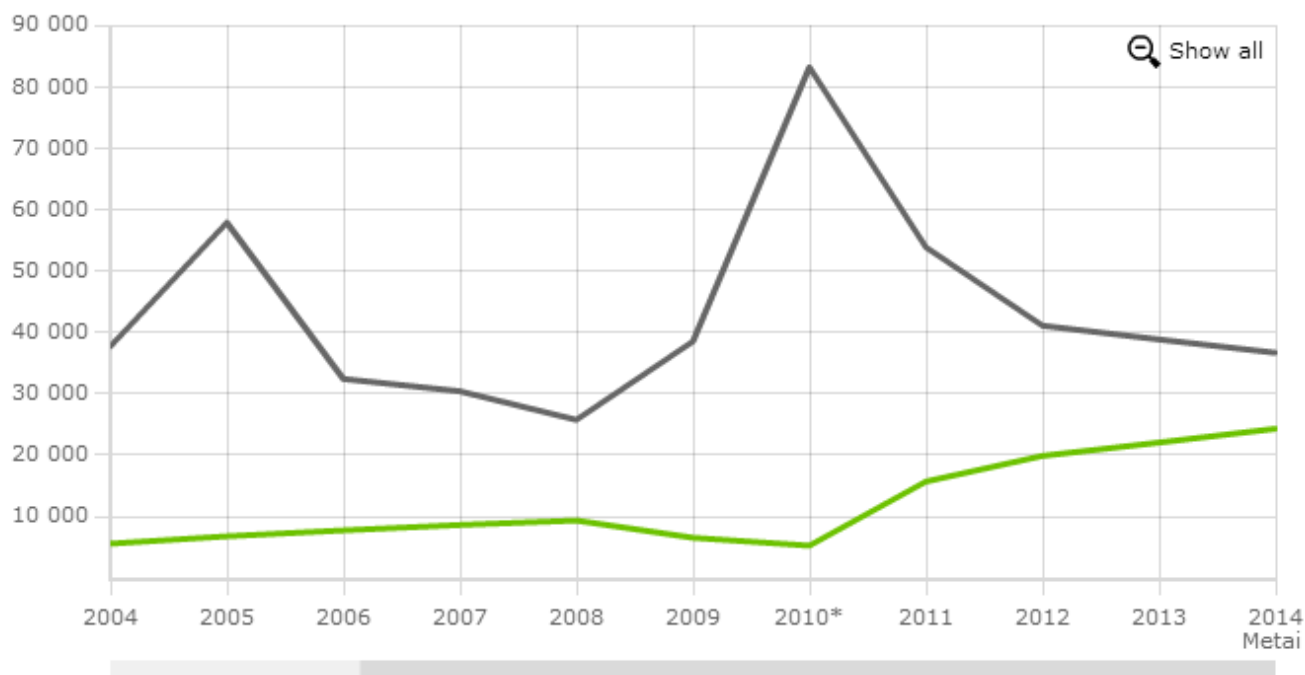


Fig. 1. Emigration (blue) and immigration (green) processes in Lithuania (2004-2014)

Source: [8].

As the figure shows, immigration processes in the country are statistically insignificant, and only from 2011 have they been gradually increasing. However, it can be related to the lack of labour in the country itself rather than global emigration and immigration processes. Meanwhile, emigration from the country at its highest in 2010 is also getting weaker; however, it does not reach the pre-recession numbers in 2008. According to Statistics Lithuania, emigration from Lithuania has been increasing for about a decade; a slow-down was recorded only in 2006-2007 just before recession. Later on, the curve of emigration went up (emigration of 2011...).

In 2014, the extent of emigration slowed-down insignificantly, and immigration increased, i.e. in 2014, 36.6 thousand people left, which is lower than the number in 2013 by 2 thousand, and 24.3 thousand people arrived, which is a higher number than in 2013 by 2 thousand. However, in 2014, 1.5 times more people left than came [6].

It is expected that with refreshing economics the number of Lithuanians who are coming back as well as flows of foreigners will increase.

Why do Lithuanians emigrate and peoples migrate?

Lithuanians are a nation distributed all over the world. From the beginning of capitalism in the second half the 19th century, Lithuanians began the emigration process that continues until now.

This period excludes the Soviet occupation and reoccupation in 1940-1990 and German occupation during World War II.

The following four emigration waves from Lithuania are distinguished:

- 1) economic emigration of the 19th century end – 20th century beginning (so called green-horns);
- 2) emigration from the Republic of Lithuania in 1920-1940 (Some researchers attribute these emigrants to green-horn emigration and do not distinguish them into a separate emigration wave);
- 3) political refugees who left Lithuania in the end of World War II (so called DPs – displaced persons);
- 4) modern emigration from Lithuania;

However, the number of emigrants that increased only in 19th century end – 20th century beginning determined the fact that Lithuanians were labelled as a nation of emigrants [2].

Conclusions. The migration of the peoples during mid-2nd decade of the 21st century could have been determined by the colonialism policy carried out by the Western Europe in the Near East and Africa during the 19th and 20th centuries. When civilisation development of these regions during the 19th century and the first half of the 20th century is analysed, it reveals the economic and political goals of the large countries in Western Europe to use material and human resources by stopping their natural development. A new global phenomenon that began after the Cold War is a topic for discussion; the phenomenon is neo-colonialism. These policies carried out by the large global states in the 19th, 20th and 21st centuries are a consequence of the big emigration from the Near East and Africa to the EU. However, from the historical retrospective it can be seen that this is not the first migration of peoples in the human history, and probably not the last one.

1. Dausinienė R. *Šiuolaikiniai emigracijos procesai lietuvoje bei politikos išėivijos atžvilgiu įgyvendinimas, 2013 [interaktyvus] / R. Dausinienė. – Prieiga per Internetą: <http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001>: (En. Modern Emigration Processes in Lithuania and Implementation of the Policy with Respect to the Emigration)*

2. Čepėnas P. *Naujųjų laikų Lietuvos istorija / P. Čepėnas. – Chicago: Dr. Kazys Grinius Fund, 1977, 1986. – T. 1, T.2.(En. Lithuanian History of the Early Modern Period)*

3. Kazlauskienė A. *Protų nutekėjimas iš Lietuvos: priežastys, procesai ir reemigracinės nuostatos, Emigracija iš Lietuvos: padėtis, problemos, galimi sprendimo būdai / A. Kazlauskienė. – Vilnius, Lietuvos Seimas, Konferencijos medžiaga, 2006. (Lith. Brain Drain from Lithuania: Causes, Processes and Re-emigration Setup, Emigration from Lithuania: State, Problems, Possible Solutions)*

4. Misiūnas A. *Migracijos tendencijos. Lietuvos statistikos darbai / A. Misiūnas, N. Bratčikoviėnė // Statistikos žurnalas. – 2007. – Nr. 45. (Lith. Tendencies of Migration. Statistical Studies of Lithuania)*

5. *Metinė politikos ataskaita: Migracija ir prieglobstis Lietuvoje 2013 [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: http://www.emn.lt/uploads/documents/emn_lt_politikos_ataskaita_2014.pdf (En. Yearly Politics Report: Migration and Refuge in Lithuania 2013)*

6. *Metinė politikos ataskaita: Migracija ir prieglobstis Lietuvoje 2014 [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: <http://www.emn.lt/wp-content/uploads/2015/05/FINAL-policy-report.pdf> (En. Yearly Politics Report: Migration and Refuge in Lithuania 2014)*

7. *Migracija: pagrindinės priežastys ir gairės pokyčiams. Lietuvos laisvosios rinkos institutas, 2006 [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: http://www.lrinka.lt/uploads/files/dir16/16_0.php (En. Migration: Main Causes and Guidelines for Change. Lithuanian Free Market Institute)*
8. *Migracija skaičias [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: http://www.123.emn.lt/Migracija_skaicius (En. Migration in Numbers)*
9. *Jankauskaitė D. Comparative analysis of Lithuania's and Ukraine's international migration dynamics and policies / D. Jankauskaitė, V. Jurėnienė // Population and social development. – Vilnius, 2015.*
10. *Vasileva K. Population and social conditions. Eurostat, Statistics in focus, 45/2010, 2010 [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-034/EN/KS-SF-11-034-EN.PDF>*
11. *2011-ųjų emigracija – didžiausia nepriklausomos Lietuvos istorijoje, stulbinanti Europą [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: <http://verslas.lrytas.lt/> (En. Emigration of 2011 – the Largest in the History of Independent Lithuania, Amazes Europe)*

УДК 331.556.4

Sarvutyte-Gailiuniene M.,
Streimikiene D.,

Vilnius University Kaunas Faculty of Humanities, ЛИТВА

THE THEORETICAL ASPECT OF INTERNATIONAL MIGRATION

Migration has many definitions. It involves any movement of people, i.e. in one state or crossing its borders; for a long or short period; voluntary or compulsory; on purpose to find other place of work or unemployment; legal and illegal; migration in order to change political, social, economic, cultural or other environment. A remarkably increased migration mobility of population is considered to be as one of the features of the development of modern society. Many fundamental works intended for the analysis of the topic of the causes and the consequences of migration have been prepared at the theoretical level. There are many foreign authors who analyse migration, the factors of "push" and "pull", "brain drain" caused by migration. However, they do not propose any specific measures how to handle the problems caused by migration.

Keywords: migration, complex problem, theories, international.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ

Сарвутіте-Гаїлінієне М., Стреїмікієне Д.

Міграція має багато визначень. Вона включає в себе будь-який рух людей, тобто в одній державі або перетині кордону; протягом тривалого періоду або короткого; добровільною чи обов'язковою; з метою знайти інше місце роботи або внаслідок безробіття; легальна і нелегальна; міграція з метою зміни політичного, соціального, економічного, культурного чи іншого середовища. Міграція значно підвищує мобільність населення і вважається однією з особливостей розвитку сучасного суспільства. Багато фундаментальних праць, що призначені для аналізу причин і наслідків міграції, були підготовлені на теоретичному рівні. Є багато зарубіжних авторів, які аналізують міграції, фактори "виштовхування" і "вितягування", "витік мізків", викликаних міграцією. Тим не менш, вони не пропонують будь-яких конкретних заходів, як вирішити проблеми, викликаними міграцією.

Ключові слова: міграція, складна проблема, теорії, міжнародний.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ

Сарвутіте-Гаїлінієне М., Стреїмікієне Д.

Миграция имеет много определений. Она включает в себя любое движение людей, то есть в одном государстве или пересечении границы; в течение длительного периода или короткого; добровольное или обязательное; с целью найти место работы или вследствие безработицы; легальная и нелегальная; миграция с целью изменения политической, социальной, экономической, культурной или иной среды. Миграция

значительно повышает мобильность населения и считается одной из особенностей развития современного общества. Многие фундаментальные работы, предназначенные для анализа причин и последствий миграции, были подготовлены теоретически. Есть много зарубежных авторов, анализирующих миграции, факторы "выталкивания" и "вытягивания", "утечка мозгов", вызванные миграцией. Тем не менее, они не предлагают каких-либо конкретных мер, как решить проблемы, вызванные миграцией.

Ключевые слова: миграция, сложная проблема, теории, международный.

Introduction. Today's migration shows the highest ever mobility of people that has involved approximately 200 million of world population. Migration is becoming an increasingly complex problem in social, cultural, political, religious and economical aspects and no state can avoid the consequences of migration of any form. The current global migration rates equal to 3 percent, while in Lithuania this rate amounts to 18 percent. Therefore, it can be said that Lithuania lost its demographic balance at the end of the 20th century. The longstanding changes of demographic processes (birth rate, family evolution, mortality rate, migration) are huge in scales, rapid in rates, essential by content and deviating from the demographic development of advanced countries. Many fundamental works intended for the analysis of the topic of the causes and the consequences of migration have been prepared at the theoretical level. There are many foreign authors who analyse migration, the factors of "push" and "pull", "brain drain" caused by migration. However, they do not propose any specific measures how to handle the problems caused by migration. The following authors wrote about migration: Ehrenberg and Smith (1996); Fuglerud (2001); Issac (2000), White and Woods (1980); Porter (2002); Skeldon (2005); Bogardi (2007), etc. Lithuanian authors, who have been analysing migration are as follows: Kazlauskienė [1] and Mrazauskienė (2003); Matiušaitytė (2003) [5], Kripaitis and Romikaitytė (2005); Krumplytė and Obrikaitė (2005), Sipavičienė (2006) [9], etc. The Centre for Strategic Studies (2006) has carried out a consistent analysis and has prepared a long-term strategy of Lithuanian State. The Civil Society Institute and the Lithuanian Free Market Institute have carried out the analyses of the same kind (2005, 2006).

The limitation of the theories of migration. Various theories can be found in the scientific literature on economics, which analyse the process of migration. However, the systemic-holistic approach becomes more and more popular, i.e. Lind 2008, Castles 2008, Kritz and Zlotnik (1992). Strict allocation between those who have been analysing why and how migration has occurred (Borjas, 1989; Massey et al., 1993, 1998; Bauer, Zimmermann, 1995; Öberg, 1997) and those who have been analysing the situation of migrants in host countries and the processes of integration in the society (Hart, 1975; J. Van Dijk, 1986) is being gradually denied. The first group demonstrated a great interest in the development of the country; therefore, mainly economists, political economists and geographers have been working in this group. The second group was represented by sociologists, anthropologists, the scholars of cultural studies, political scientists, education experts, etc. Due to complexity of this process and persistent possibility to explain its causality in four levels, i.e. individual, family, national and global, it is difficult to formulate a versatile theory of migration process that would explain migration nature and factors, formation of flows.

Transformation of migration theories and connection between these theories are evident in scientific literature (see Fig. 1).

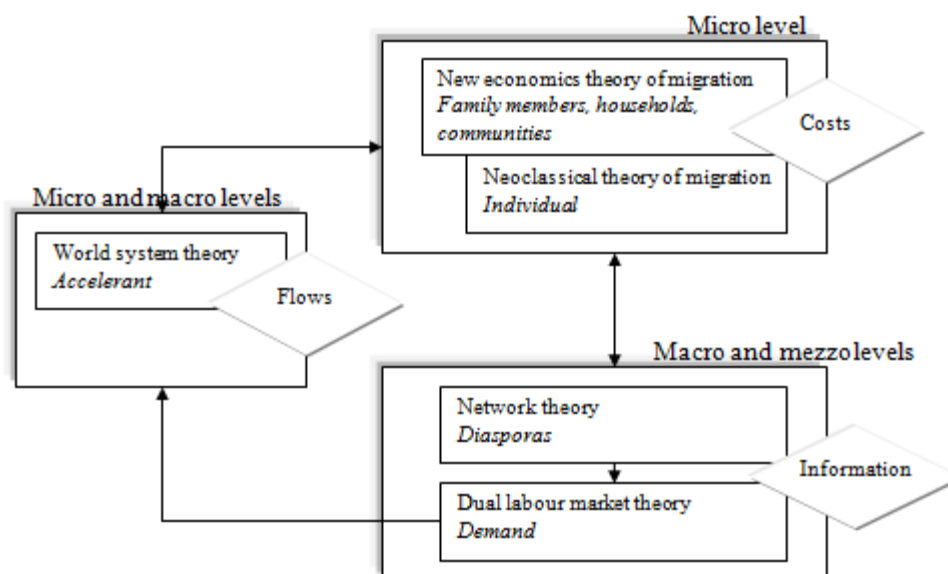


Fig. 1. Interconnection between migration theories

Source: created by the author based on [10].

Micro and macro levels, the costs of migration, information and flows are important aspects for universal migration theory. Neoclassical theory of migration and new theory of economic migration analyse the costs of economic migration. The fact that the costs are being calculated at different levels determines the main difference of these theories. The latter theories are related to the theory of migration network that describes relations between migrant and his family members who continue to live in the country of origin, because the migrant provides the information (voluntarily or as commercial favour) about the situation in the labour market and the opportunity to be employed for the lowest costs of migration. It can be argued that mutual connection between neoclassical theory of migration, new theory of economic migration and the network of migration exists because recipient of information communicates with information provider in order to satisfy their own needs (recipient of information seeks to be employed, whereas information provider seeks to find an employee). Neoclassical theory of migration and new theory of economic migration are associated with world-systems theory because economically developed centres within the country, the same as economically developed countries, are the points of attraction of migration.

Theoretically there exist four main groups of theories, which explain the process of migration and can be identified as follows: a) neoclassical theory of migration, b) new theory of economic migration, the theories of social welfare and the capitalism literature of state and diversities (transnational), c) the theories of world systems and dual labour market, d) the theories of migration network. It is stated in the modern literature on migration that due to the multiplicity of migration process these theoretical methods cannot be separated but perceived as complementary to each other although they suggest different hypotheses.

Independent variables of migration theories. The general assumption of the main theories is as follows: migration is primarily stimulated by rational economic considerations. Relative costs and benefits, mostly financial, also psychological are being assessed. In order to assess decisive factors for individual decisions of migrants, it is necessary to look at the wider economic context, i.e. the countries, which send migrants and host countries. This results in the analysis of labour

migration in the systemic level, i.e. *the dyad* of countries, which shows that countries tend to form a unique matrix from the macroeconomic, structural and political aspect, as well as the micro-level factors, which affect the decisions of individual migrants and change in accordance with the range of the aspects of individual level (i.e. the level of skills, profession, social or family status and age). At the time, the mechanism of the migrants' decision to emigrate has been analysed in the scientific literature. The factors, which determine migration, can be traditionally understood as *pull factors*, which serve as the motives of work in the target country. Higher wages and open migration policy can be identified as such motives. In order to fully understand the process of migration, additional aspects must be analysed, i.e. the opportunities and existence of social network that consists of certain ethnic groups or nations; *push factors* (low wages, inferior standard of living, high unemployment), poor investigational opportunities in the country of origin. Variables (income inequality and economic structure) often determine the formation of skills of migrants and their employment because they are based on economic well-being and determine temporal process of migration. It is likely that at that time ethnic relatives (diaspora) will form the flows of migration more purposefully.

Classification of the factors, which influence the scale of migration. Prior to the analysis of the factors, which influence migration, it should be noted that these factors may have a different effect depending on the circumstance whether migration takes place for the first time or "the chain of migration" is active. Neoclassical theory of migration, which analyses the process of migration, uses the concepts of *push* and *pull* factors. The country will act as the object, which attracts emigrants when the following conditions exist: (1) the countries must differ economically, geographically and technologically, and (2) "pull" factors of attraction must be stronger than "push" factors.

Mansoor and Quillin [7] present the grouping of "push" factors: economic and demographic; religious and cultural; health (medical); and political. During the analysis of migration, it is necessary to assess personal qualities and characteristics of individuals. "Push" and "pull" factors may unequally influence different persons. The following factors are attributed to "pull" factors: higher wages, better economic situation of other countries, demographic policy (the goal to attract young workforce), lower unemployment rate (Krieger, 2002). "Push" factors are the same, only with worse indicators, e.g. low social guarantees, high unemployment rate, low wages. The countries, which have insufficient number of qualified workers, may attract necessary specialists if they apply "pull" factors.

Janušauskas [4] states that the following dual factors at the same time lead to migration: expelling from the location in which the person lives at particular moment (push factors) and the ones, which attract to the location of intended migration of the person (pull factors). The neoclassical model of "push and pull" in the publication of the Public Policy and Management Institute (2008) is supplemented with the costs of decision-making and the emigration, which are included in the following six groups of variables: assessment of future perspectives, assessment of present situation, accessibility of information about benefit and costs of emigration, a possibility to transfer competences, assessment of future perspectives and assessment of present situation.

The allocation of factors into three main groups, i.e. macro-economic, micro-economic and non-economic, is the most common allocation of factors applied when analysing the causes of migration [1;3;5;6]. It should be noted that Kvainauskaitė [3] distinguishes the third group of

specific factors: state policy, immigration quotas and emigration barriers, political repressions and wars, ecological factors of the country. Such causes like political repressions and wars are mostly common in Asian and African countries. Grouping of migration factors is presented in Table 1.

Table 1. Migration factors

Macroeconomic factors	<i>Wages, employment and unemployment rate in the country, the forecasted economic indicators, the economic situation of the country, the legal system, tax policy, social security, human capital-raising opportunities for industrial countries similarity.</i>
The micro-economic factors	<i>Gender, age, education, life - cycle stage, marital status, transactional costs.</i>
Non-economic factors	<i>Culture of the language, religion, political situation, personal beliefs and provisions of awareness, innovation, social integration, distance, a way of life.</i>

Source: compiled by the author referring to [1;3;5;6].

Čiarnienė et al. [2] identifies the factors, which influence migration as miscellaneous public processes, which determine self-determination of the individual himself. Sipavičienė [9], Pukelienė et al. [8] distinguish four groups of factors, which induce migration from the native country: structural factors inducing emigration in developing societies; structural factors, which attract immigrants in developed industry societies; the motives, aims and objectives (personal) of actors who react to these factors as they migrate to foreign countries; social and economic structures, which arise as they integrate sending and host societies (Fig. 2).

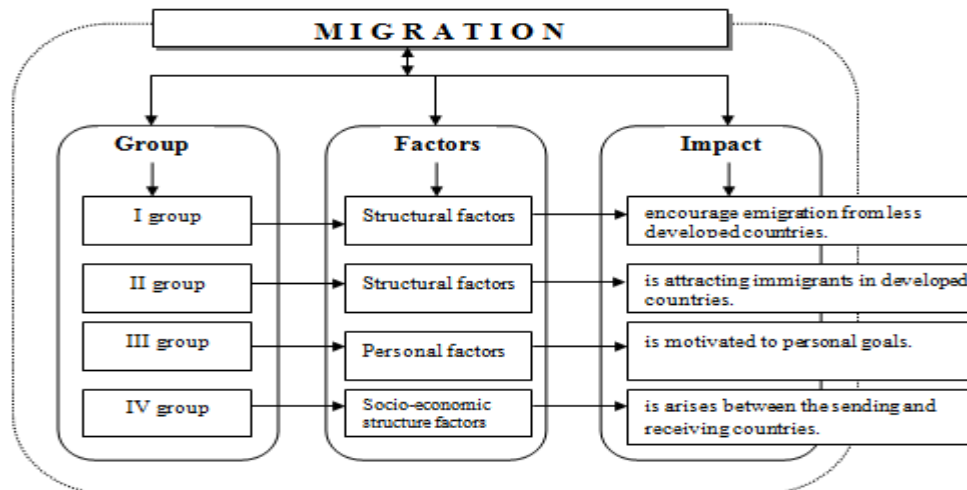


Figure 2. Factors and outcomes of international migration

Source: [8].

Conclusions. In summary it can be said therefore that that the general factors, which affect migration are demographic, cultural, political, legal, economic, social, psychological, geographical and the ones, which are associated with security. Only some factors, which influence decisions of migration, such as economic and political, partly social, demographic and cultural, are within the limits of governmental competence or ductile to governmental measures. Migration (especially labour migration) is influenced mostly by economic factors. Theoretically speaking, a person will emigrate if benefit of emigration exceeds the costs of emigration.

In order to carry out the research of migration, it is not enough to hypothetically classify migration factors. Accurate and precise estimates of the factors are necessary too.

1. Daugėla, V. Darbo jėgos migracijos priežastys ir migracijos pobūdis Lietuvoje, *Inžinerinė ekonomika* / V. Daugėla, A. Kazlauskienė, V. Snieška. - Kaunas: Technologija. – 2000. – Nr.5 (20).
2. Čiarnienė R. Makroekonominių veiksnių poveikis žmonių migracijos procesams: teoriniai ir praktiniai aspektai / R. Čiarnienė, V. Kumpikaitė, A. Taraškevičius. // *Ekonomika ir vadyba: Kauno technologijos universitetas*. – 2009. – Nr. 14.
3. Kvainauskaitė V. Tarptautinių ekonominių santykių pagrindai / V. Kvainauskaitė. – Kaunas: Technologija, 2005.
4. Janušauskas A. Šiuolaikiniai migracijos procesai ir jų įtaka Lietuvos darbo rinkai / A. Janušauskas [et al.] // *Vadyba Journal of Management*. – 2009. – Nr. 2(14).
5. Matiušaitytė R. Darbo jėgos migracija Europos Sąjungoje ir Lietuvoje. / R. Matiušaitytė // *Ekonomika*. – 2003. – Nr. 63.
6. Matiušaitytė R. Darbo jėgos migracija Europos Sąjungoje ir Lietuvoje [interaktyvus]. Žiūrėta lapkričio 15d. Vilnius. Vilniaus universiteto biblioteka. – Prieiga per Internetą: <<http://www.leidykla.vu.lt/inetleid/ekonom/63/turinys.html>>
7. Mansoor, A, Qwillin, B. Migration and the Remittances Eastern Europe and the former Soviet Union. *The World Bank*, 2007.
8. Pukelienė V. Darbo jėgos migracija: globalinis aspektas / V. Pukelienė, R. Glinskienė, D. Beržinskienė // *Taikomoji ekonomika: sisteminiai tyrimai*. – 2007. – Nr. 2.
9. Sipavičienė A. Tarptautinė gyventojų migracija Lietuvoje: modelio kaita ir situacijos analizė // Vilnius: Tarptautinės migracijos organizacijos Vilniaus biuras, 2006.
10. Stulgienė A. Migracijos poveikis darbo jėgos rinkos pusiausvyrai / A. Stulgienė, A. Daunorienė // *Ekonomika ir vadyba: Kauno technologijos universitetas*. – 2009. – Nr. 14.

УДК 331.556.4

Jankauskaitė D.,

Vilnius University, Kaunas Faculty of Humanities, ЛИТВА

ANALYSIS OF LITHUANIA'S AND UKRAINE'S INTERNATIONAL MIGRATION DYNAMICS, BETWEEN 1991 AND 2014

Migration is a complex process that influences social, political, economic and other aspects of well-being in countries of origin, destination and transit. Hence investigation of migration dynamics, challenges and problems is of paramount importance. After reestablishing independence both, Ukraine and Lithuania were faced with various new challenges concerning migration. Ukraine has experienced a sharp drop in population, while Lithuania – has maintained one of the highest emigration levels in EU. Aim – compare dynamics of international migration in Ukraine and Lithuania.

Keywords: migration dynamics, international migration, Lithuania, Ukraine.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ В ЛИТВИ ТА УКРАЇНІ 1991-2014 РР.

Янкаускайте Д.

Міграція являє собою складний процес, який впливає на соціальні, політичні, економічні та інші аспекти добробуту в країнах походження, призначення та транзиту. Як наслідок міграційної динаміки, виклики і проблеми, що мають першорядне значення. Після відновлення незалежності і Україна, і Литва зіткнулися з новими проблемами міграції. Україна пережила різке падіння чисельності населення, в той час як Литва зберегла один з найвищих рівнів еміграції в ЄС.

Ключові слова: динаміка міграції, міжнародна міграція, Литва, Україна.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ В ЛИТВЕ И УКРАИНЕ 1991-2014 ГГ.

Янкаускайте Д.

Миграция представляет собой сложный процесс, влияющий на социальные, политические, экономические и другие аспекты благосостояния в странах происхождения, назначения и транзита. Как следствие миграционной динамики, вызовы и проблемы, имеющие первостепенное значение. После восстановления независимости и Украина, и Литва столкнулись с новыми проблемами миграции. Украина пережила резкое падение численности населения, в то время как Литва сохранила один из самых высоких уровней эмиграции в ЕС.

Ключевые слова: динамика миграции, международная миграция, Литва, Украина.

Introduction. Since the fall of the “iron curtain” in 1991 a set of complicated migration trends and patterns transpired in both countries. The first table represents Lithuania’s and Ukraine’s migration dynamics from 1991 till 2014.

Table 1. Comparison of Lithuanian and Ukraine international migration dynamics

Period	Ukraine	Lithuania
1991 – 1992	High immigration and emigration.	Increase in emigration and decrease in immigration
	Migration destinations – former Soviet Union countries and Western Europe	Migration destinations – former Soviet Union countries and Western Europe
	Net migration positive	Net migration negative
1993 – 2004	Emigration remained unchanged while immigration decreased greatly.	Reduction in both, immigration and emigration
	Migration destinations – former Soviet Union countries, western countries (especially Germany), United States and Israel	Migration destinations – Western Europe and United States
	Net migration negative	Net migration negative
2005 – 2008	Decline in emigration, while immigration remains unchanged.	Immigration remains unchanged while there is a slight decline in emigration.
	Migration destinations – former Soviet Union countries, western countries (especially Germany), United States and Israel	Migration destinations – Western Europe (Mostly Great Britain and Ireland)
	Net migration positive	Net migration negative
2009 - 2014	Inconsistent emigration and immigration. A sharp increase in emigration since 2014.	Insignificant growth in immigration and decline in emigration.
	Migration destinations – former Soviet Union countries, Western Europe, United States	Migration destinations – Western Europe, United States
	Net migration positive	Net migration negative

Source: [1;2;3;4;5;6].

According to the State Committee of Ukraine for Statistics, over 1 million individuals immigrated to Ukraine between 1991 and 1992. Of those, about 95% moved from the former Soviet Union countries and were mostly military personnel [1]. Since 1993 till 2004 immigration has decreased, this resulted in the net migration becoming negative (Figure 1). Between 1991 and 2004 - 2,537,400 individuals were accounted for as to have emigrated; approximately 74% of residents have moved to other post-Soviet states, while about 26% moved to other destinations [1]. According to Malynovska et al Ukraine lost about 15-20% of its intellectual potential as a result of emigration [2].

In 2005 Ukraine's net migration became positive (Figure 1). In 2006, only 8 600 people emigrated, former Soviet Union, Israel, the United States and Germany remain the principal countries of destination [2]. The State Statistics Committee of Ukraine conducted a large-scale survey in 2008, which revealed that in 2005-2008 5.1% of the working age population of Ukraine, have at least once left abroad for employment [4].

Ukraine's population fell from 51,944,000 persons in 1991 to 45,533,000 persons in 2013 [7]. According Korostelina, one of the main causes is considered to be significant net migration outflows [7]. According to the Ukrainian State Statistics Service, the number of incomers to

Ukraine in 2009-2013 has been stable at 30,000 – 37,000 a year with an evident peak in 2012 (Figure 1). Due to the complicated political situation in 2014, it is difficult to forecast possible international dynamics trends in Ukraine. Figure 1 presents migration data from 2003 to 2013.

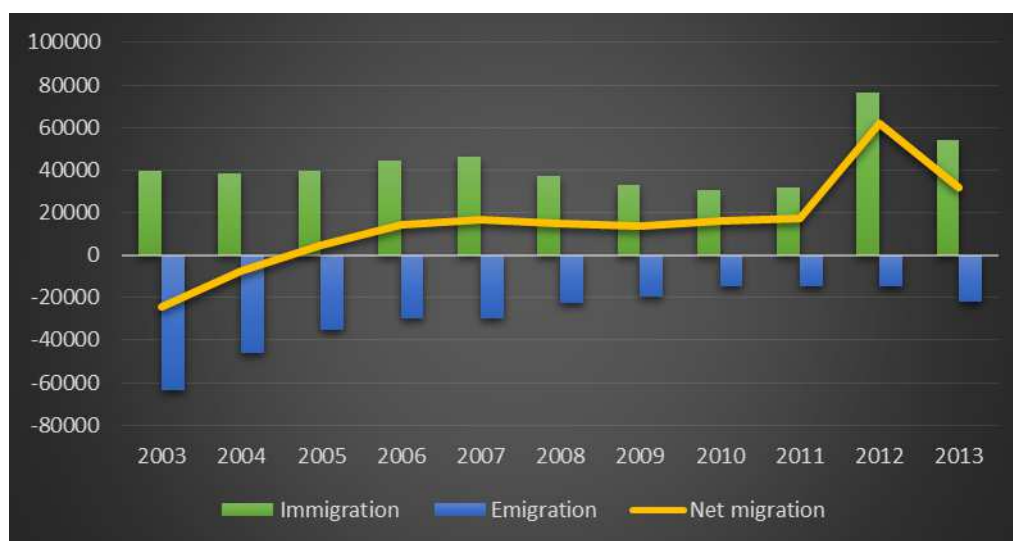


Figure 1. Emigration, immigration and net migration in Ukraine (the period between 2003 and 2013)

Source: [4;5].

Since Lithuania regained independence, emigration increased greatly and majority of emigrants were of not of Lithuanian descent. Emigration destinations were former Soviet Union countries. Meanwhile there has been a decrease in flows of immigrants and the part of Lithuanians in these flows has increased manifold (mainly military personnel). Since 1994 emigration and immigration have decreased, migration directions changed to Western Europe, as well as USA [3]. Between 1991 and 2004 – 334,000 individuals emigrated, resulting in negative net migration.

Before 2005 – 2009 five countries of the European Union (EU) have displayed negative net migration, yet during the period other countries transitioned to positive net migration, while Lithuania remained one of the leaders of negative net migration. Main migration destination – Western Europe (mostly Great Britain and Ireland) as well as USA [3]. In the context of the EU, Lithuania remains at the top, having in mind the number of emigrants per 1000 residents, and the highest negative net migration in the last decade.

In 2010 departure was declared by 83,000 migrants (Figure 2), this number was influenced by the liability set in regard of permanent residents of the country to pay compulsory health insurance premiums; therefore, even the migrants who have departed from Lithuania to foreign state in earlier years had also declared their departure [6]. Most residents depart due to economic reasons, however research suggests, that the decision to emigrate is also affected by other factors: social insecurity, lack of justice, perception of dissatisfactory perspectives, poor treatment by the employer, better perspectives for career abroad. Figure 2 presents Lithuania's emigration, immigration and net migration data from 2003 till 2013.

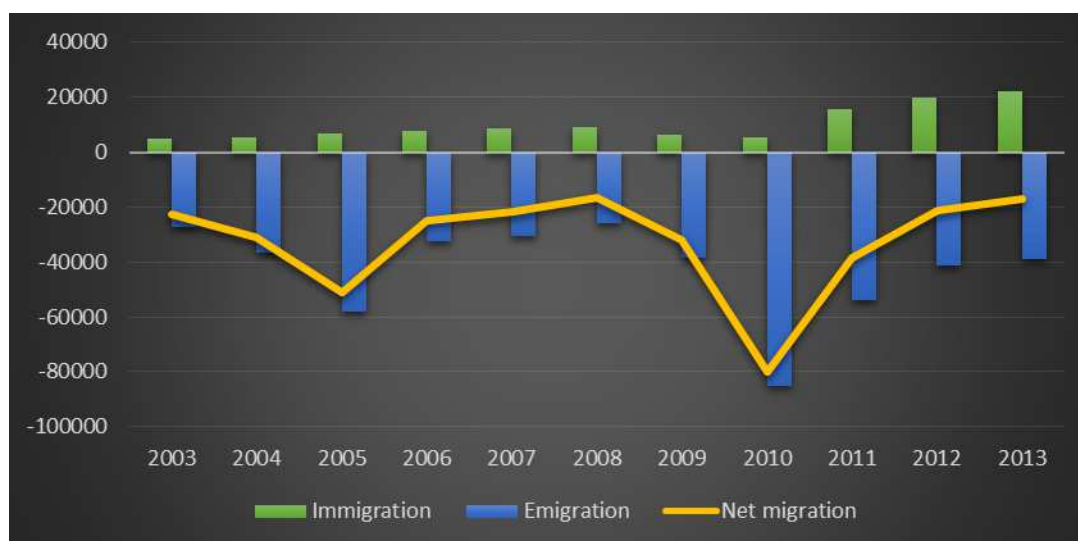


Figure 2. Emigration, immigration and net migration in Lithuania (the period between 2003 and 2013)

Source: [6].

Conclusions. Similarities can be observed between migration dynamics of Ukraine and Lithuania: from 1991 till 1992 in both countries – Lithuania and Ukraine – there has been an increase in emigration and immigration, main migration destinations – former Soviet Union countries. In later years migration has reduced, migration destinations started shifting towards Western Europe countries, United States, Israel (in the case of Ukraine). However, Lithuanian net migration remained negative, while Ukraine's net migration was positive throughout 1991-1993, Ukraines ner migration was negative only during 1993-2004 period, and became positive once again in 2005.

1. Malynovska O. *Caught Between East and West, Ukraine Struggles with Its Migration Policy* [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: <http://www.migrationpolicy.org/article/caught-between-east-and-west-ukraine-struggles-its-migration-policy>

2. Malynovska O. *Migration in Ukraine: Challenge or Chance?* / O. Malynovska // *European View*. – 2007. – Vol. 5. – No 1.

3. Pukelienė V. *Darbo jėgos migracija: globalinis aspektas* / V. Pukelienė, R. Glinskienė, D. Beržinskienė // *Taikomoji ekonomika: sisteminiai tyrimai*. – 2007. – Vol. 1. – No 2.

4. *State Statistic Committee of Ukraine. External labour migration of population in Ukraine*. – Kyiv, 2009.

5. *Migration Policy Centre. MPC Migration Profile: Ukraine* [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: http://www.migrationpolicycentre.eu/docs/migration_profiles/Ukraine.pdf

6. *European Migration Network. Migration: 10 years overview* [interaktyvus]. – Prieiga per Internetą: <http://123.emn.lt/en/home> (referred on 14/11/2015)

7. Korostelina K. M. *Ukraine twenty years after independence: Concept models of the society* / K. M. Korostelina // *Communist and Post-Communist Studies*. – 2013. – Vol. 46. – № 1.

УДК 006.011

Ковальова М. Л.,

к.е.н., доцент, кафедра економіки та менеджменту,
Київський національний університет культури і мистецтва, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ

У статті досліджуються особливості європейської регіональної стандартизації. Розглядається діяльність основних європейських організацій зі стандартизації. Акцентується увага на значній ролі стандартів у міжнародній торгівлі. Поряд із міжнародною стандартизацією активно розвивається й стандартизація на регіональному рівні. Основною метою загальноєвропейської системи стандартизації є максимальне усунення технічних бар'єрів. Європейська стандартизація дозволяє забезпечити певний рівень конкурентоспроможності європейської промисловості на внутрішньому і зовнішньому ринках. Система європейської стандартизації також несе широку соціальну відповідальність перед державою та її громадянами. Україна взяла на себе зобов'язання гармонізувати українські стандарти у відповідності з європейськими вимогами. Отже, необхідно враховувати та використовувати європейський досвід у сфері стандартизації. Головним результатом цих процесів має стати підвищення рівня конкурентоспроможності української продукції на європейському та світовому ринках.

Ключові слова: стандартизація, європейська регіональна стандартизація, глобалізація, організації за стандартизації, гармонізація стандартів.

ОСОБЕННОСТИ ЕВРОПЕЙСКОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТАНДАРТИЗАЦИИ

Ковалёва М. Л.

В статье исследуются особенности европейской региональной стандартизации. Рассматривается деятельность основных европейских организаций в сфере стандартизации. Акцентируется внимание на значительной роли стандартов в международной торговле. Рядом с международной стандартизацией активно развивается стандартизация на региональном уровне. Основной целью общеевропейской системы стандартизации является максимальное устранение технических барьеров. Европейская стандартизация позволяет обеспечить определенный уровень конкурентоспособности европейской промышленности и внутреннем и внешнем рынках. Система европейской стандартизации также несет и широкую социальную ответственность перед государством и его гражданами. Украина взяла на себя обязательства гармонизировать украинские стандарты в соответствии с европейскими требованиями. Таким образом, необходимо учитывать и использовать европейский опыт в сфере стандартизации. Главным результатом этих процессов должно стать повышение уровня конкурентоспособности украинской продукции на европейском и мировом рынках.

Ключевые слова: стандартизация, европейская региональная стандартизация, глобализация, организации по стандартизации, гармонизация стандартов.

FEATURES OF EUROPEAN REGIONAL STANDARDIZATION

Kovalova M.

In the article explores the features of European regional standardization. Considered the activities of major European organizations for standardization. Focus on the great role of standards in international trade. Along with the international standardization actively develops and standardization at the regional level. The main aim of the European standardization system is the maximum removal of technical barriers. European standardization to ensure a certain level of competitiveness of the European industry in the domestic and foreign markets. The system of the European standardization also carries broad social responsibility to the State and its citizens. Ukraine has committed to harmonize Ukrainian standards in accordance with European requirements. Therefore, it is necessary to take into account and use the European experience in the field of standardization. The main result of these processes should be increasing the level of competitiveness of Ukrainian products on the European and world markets.

Keywords: *standardization, European regional standardization, globalization, organization for standardization, harmonization of standards.*

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та інтеграції вимагають від українських товаровиробників дотримання певного рівня якості продукції, що буде забезпечувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на міжнародному ринку. Стандартизація є тим інструментом, який дозволяє підприємству дотримуватися загальноприйнятих правил та вимог при виробництві певної продукції. Для того, щоб українські підприємства впевнено почували себе на світовому та, зокрема, європейському ринках, їм необхідно активно включатися в процеси міжнародної та європейської регіональної стандартизації. Наразі це питання набуває особливого значення, оскільки Україна проголосила про європейський вектор свого розвитку та зобов'язалась гармонізувати національні стандарти у відповідності з європейськими вимогами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями історії та розвитку міжнародної та регіональної стандартизації займаються такі науковці як Одаренко Т. С. [1], Величко О. М., Кучерук В. Ю., Гордієнко Т. Б., Севастьянов В. М. [2], Віткін Л., Луценко Д. [3], Кунц О. [4], Сліпечь О., Ваніфатова Л., Пшенична О. [7], Гуменюк Г. Д., Сілонова Н. Б., Слива Ю. В. [8], Мокій А. І., Яхно Т. П., Бабець І. Г. [9], Салухіна Н. Г., Язвінська О. М. [10] та інші. Проте сучасні умови розвитку економіки України та про європейський вектор нашої країни потребують подальшого дослідження цього питання.

Метою статті є дослідження особливостей європейської регіональної стандартизації та обґрунтування необхідності використання даного досвіду в Україні.

Основні результати дослідження. Важлива роль у вдосконаленні управління якістю традиційно належить стандартизації. За визначенням Міжнародної організації та стандартизації (ISO), стандартизація – це діяльність з встановлення та вживання правил у виробництві продукції з метою досягнення оптимальної якості та дотримання визначених правил безпеки. Таким чином, основною метою стандартизації є підвищення якості продукції, вдосконалення управління народним господарством, розвитку міжнародного економічного, наукового та технічного співробітництва. Досягнення цієї мети забезпечується

за рахунок створення певної системи нормативних документів і стандартів, які визначають прогресивні вимоги до продукції, послуг, процесів на стадіях її розробки, виготовлення та використання, а також здійснення нагляду за дотриманням встановлених в цих документах вимог.

Якщо дослідити історію розвитку стандартизації, то ми побачимо, що спочатку в кожній країні створювався національний орган з стандартизації, та її розвиток відбувався в рамках окремих країн без узгодження та координації цієї діяльності з іншими країнами. В процесі розвитку міжнародного економічного співробітництва виникла необхідність взаємовигідного розвитку співпраці між багатьма країнами в сфері стандартизації, та були створені міжнародні організації зі стандартизації.

У ринковій економіці, основними рисами якої є конкуренція та розвиток інновацій, стандарти відіграють важливу роль, але, з метою уникнення створення бар'єрів для інновацій, їх застосування є добровільним. Такі важливі моменти, як безпека життя та здоров'я, захист довкілля, попередження шахрайських дій тощо, регламентуються державою через прийняття відповідних рішень у вигляді нормативно-правових актів та технічних регламентів. Регламенти можуть відтворювати стандарти або містити на них посилання, які роблять конкретні стандарти обов'язковими для застосування, проте необхідно наголосити, що міжнародною практикою чітко визначено, що стандарт є документом добровільним, а регламент – обов'язковим [1].

Безсумнівно, стандарти відіграють значну, а іноді навіть вирішальну, роль у міжнародній торгівлі. Поряд із міжнародною стандартизацією активно розвивається й стандартизація на регіональному рівні.

Регіональна стандартизація – це стандартизація, участь у якій є доступною для відповідних органів лише одного географічного, політичного чи економічного регіону. Тобто, регіональна організація зі стандартизації – орган зі стандартизації, визнаний на регіональному рівні і членство в якому є доступним для відповідного національного органу кожної країни у межах визначеного географічного, політичного чи економічного регіону. До регіональних відносяться організації, що представляють в глобальному процесі стандартизації інтереси крупних регіонів або континентів. Найбільш розвинена система регіональних організацій, що займаються питаннями стандартизації, в Європі. Наразі найвідомішими та найвпливовішими європейськими регіональними організаціями зі стандартизації є наступні:

- CEN – European Committee for Standardization;
- CENELEC – European Committee for Electrotechnical Standardization;
- ETSI – European Telecommunications Standards Institute;
- Європейська Комісія;
- EFTA – European Free Trade Association.

Метою утворення та функціонування зазначених організацій є передусім сприяння розвитку процесу стандартизації в певному регіоні. Зокрема, співпраця європейських організацій у сфері стандартизації з міжнародними організаціями полягає у проведенні технічної політики в міжнародній стандартизації з врахуванням європейських інтересів, забезпеченні нормативної бази для створення та подальшого ефективного функціонування загальноєвропейського ринку [2].

Про роль, яку відіграють дані організації у забезпеченні створення та функціонування спільного ринку ЄС, свідчить широке застосування прийнятих ними європейських стандартів (EN). Такі стандарти отримали назву європейських гармонізованих стандартів та повинні бути прийняті як національні всіма країнами-членами Європейської економічної зони, що охоплює країни ЄС, Ісландію, Норвегію, Ліхтенштейн, а також всіма країнами, що перебувають на тій чи іншій стадії європейської інтеграції (Туреччина та країни Західних Балкан). Великий масив цих стандартів використовують для підтвердження презумпції відповідності вимогам безпечності багатьох директив і регламентів ЄС, а деякі з них є обов'язковими для застосування через наявність відповідних посилань на них в актах законодавства ЄС. Європейська регіональна стандартизація значною мірою інтегрована у міжнародну стандартизацію, оскільки багато стандартів EN відповідають стандартам ISO та ІЕС.

Наголосимо, що на міжнародному та регіональному рівнях безперервно здійснюються роботи із стандартизації. Завданням будь-якої країни, що претендує на статус технологічно розвиненої держави, є активна участь у цих процесах та забезпечення ідентичності своїх національних стандартів міжнародним та регіональним. Незважаючи на те, що стандартизація на національному рівні останнім часом за обсягами діяльності значно поступається міжнародному та регіональному рівням, національні органи зі стандартизації продовжують своє існування з наступних причин:

1. Забезпечення представництва відповідної країни в міжнародній та регіональній стандартизації.
2. Можливість оперативного прийняття міжнародних та регіональних стандартів як національних.
3. Поширення міжнародних та регіональних стандартів у відповідній країні.
4. Координація діяльності науково-технічної спільноти відповідної країни.
5. Розроблення та прийняття національних стандартів у сферах, які цього вимагають.

Відзначимо, що в багатьох країнах світу, в тому числі і європейських, функції національного органу зі стандартизації виконуються органами державної влади [3].

Основною метою загальноєвропейської системи стандартизації є передусім максимальне усунення технічних бар'єрів у торгівлі шляхом створення механізму саморегулювання єдиного європейського ринку на основі забезпечення конкурентоспроможності європейської промисловості на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Загальноєвропейська система стандартизації будується на основі наступних принципів:

1. Прозорість. Уся важлива інформація щодо планування робіт, незавершених робіт й остаточних результатів має бути легкодоступною для усіх зацікавлених сторін і на усіх стадіях розробки стандартів. Мають надаватися відповідні час і можливості для письмових зауважень.
2. Відкритість. Будь-якому зацікавленому національному члену мають надаватися розумні можливості участі у розробці стандартів.
3. Неупередженість й дотримання консенсусу. Процес розробки стандартів повинен здійснюватися у недискримінаційний спосіб і не повинен надавати перевагу будь-якому

конкретному виробникові або країні або сприяти їх інтересам. Суперечні аргументи мають бути примиреними, щоб задовольнити усіх національних членів.

4. Ефективність й доцільність. Процес розробки міжнародних стандартів має зважувати на потреби ринку і науково-технічний розвиток. Крім того, він повинен ураховувати регулятивні потреби і приділяти належну увагу інтересам споживачів, а також проблемам охорони праці і техніки безпеки й захисту довкілля.

5. Узгодженість. Процес розробки стандартів мусить дати в результаті узгоджений комплект міжнародних стандартів, що не суперечать один одному. Міжнародні органи зі стандартизації повинні співробітничати, щоб запобігти суперечним міжнародним стандартам.

6. Націленість на розвиток. Міжнародна стандартизація повинна зважувати на обмежені можливості країн, що розвиваються, брати ефективну участь у розробці стандартів. Крім того, необхідно приділяти увагу положенням про нарощування можливостей і технічну допомогу в міжнародних органах зі стандартизації [4].

Зазначимо найважливіші фактори, які відіграють визначальну роль в процесах міжнародної та регіональної стандартизації.

По-перше, це глобалізація, яка примушує компанії віддавати все більшу перевагу глобально прийнятим технічним специфікаціям. Таким чином, глобалізація виступає дуже потужний стимулом, що свідчить на користь важливості міжнародних стандартів, які у багатьох випадках впливають на сталу конкуренцію компаній на глобальних ринках.

По-друге, це існування фінансової складової у процесах розробки стандартів у сполученні з необхідною участю фахівців. Адже, створення дублюючих один одного стандартів на міжнародному й регіональному є економічно недоцільним, оскільки це означає подвійні витрати і потребує подвійних зусиль фахівців, що беруть участь у даних процесах.

Дуже важливим моментом є спільне бачення CEN, CENELEC, ETCI, Європейська Комісія і EFTA щодо важливої ролі стандартизації для подальшого розвитку та функціонування європейського ринку та конкурентоспроможності європейських підприємств, зокрема. Відтак, стандартизація є потужним інструментом в підтримці загальної європейської політики, що відображує громадський інтерес. Отже, завдання політики європейської регіональної стандартизації є наступними:

- сприяння вільному переміщенню товарів і послуг;
- забезпечення сталого розвитку європейської економіки та високого рівня безпеки і якості, а також врахування усіх економічних, соціальних й екологічних аспектів;
- забезпечення ефективного захисту довкілля.
- створювати диференційованого асортименту типів матеріалів, які відповідають різним потребам ринку;
- створювати гнучкого та водночас прозорого механізму досягнення консенсусу з визначених питань у Європі;
- створення умов для європейських виробників для доступу на світові ринки;
- надання країнам-кандидатам і сусіднім країнам важливого інструменту для сприяння адаптації їх економік до ринку Співтовариства;
- створення ефективного механізму для залучення в процес стандартизації економічних і соціальних партнерів у Європі й інших відповідних груп інтересів, а саме: неурядових

організацій, яких інакше не можна було б залучити, але які мають законний інтерес у результаті [4].

Висновок. Таким чином, система європейської стандартизації несе широку соціальну відповідальність перед усіма колами, включаючи промисловість, працівників, споживачів, кола захисників довкілля, органи державною влади і місцевого самоврядування та, як наслідок, не повинна діяти на службі великих підприємців, корпорацій і монополій.

Україна проголосила про європейській вектор свого подальшого розвитку, одним з пунктів якого є гармонізація українських стандартів у відповідності з європейськими вимогами. Отже, нам необхідно враховувати та використовувати європейський досвід у сфері стандартизації, головним результатом якого має стати підвищення рівня конкурентоспроможності української продукції на європейському та світовому ринках та, відповідно, сталий розвиток національної економіки в цілому.

1. Одаренко Т. Є. *Ділове адміністрування (управління якістю та змінами)* / Т. Є. Одаренкою. – Х.: ХНАМГ, 2012.

2. Величко О. М. *Основи стандартизації та сертифікації: [підручник]* / О. М. Величко, В. Ю. Кучерук, Т. Б. Гордієнко, В. М. Севаст'янов. – Херсон: Олді-плюс, 2013.

3. Віткін Л. *Модель реформування системи стандартизації України в контексті міжнародних зобов'язань та необхідності модернізації економіки* / Л. Віткін, Д. Луценко // *Стандартизація. Сертифікація. Якість.* – 2013. – № 3.

4. Куниц О. *Європейська стандартизація [Електронний ресурс]* / О. Куниц. – Режим доступу: http://ukrinterstandard.com/shared/files/file/EUROPEAN%20STANDARDISATION_ukr.doc.

5. Віткін Л. *Інфраструктура якості Німеччини — як приклад для розбудови сучасної системи технічного регулювання України* / Л. Віткін, Б. Баласинович // *Стандартизація, сертифікація, якість.* – 2009. – № 1.

6. Віткін Л. *Франція. Болгарія. Подальший розвиток системи технічного регулювання у Європейському Союзі* / Л. Віткін // *Стандартизація, сертифікація, якість.* – 2009. – № 6 (61).

7. Сліпець О. *Міждержавна стандартизація. Сьогодення та перспективи* / О. Сліпець, Л. Ваніфатова, О. Пшенична // *Стандартизація. Сертифікація. Якість.* – 2014. – № 1.

8. *Міжнародна і регіональна стандартизація: [навч. посібн.]* / Г. Д. Гуменюк, Н. Б. Сілонова, Ю. В. Слива. – К.: Кондор-Видавництво, 2014.

9. Мокій А. І. *Міжнародні організації: [навч. посіб.]* / А. І. Мокій, Т. П. Яхно, І. Г. Бабець. – К.: ЦУЛ, 2011.

10. Салухіна Н. Г. *Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: [підручн.]* / Н. Г. Салухіна, О. М. Язвінська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013.

УДК 339; 336.2; 351(338.24)

Сльозко О. О.,

к.е.н., провідний науковий співробітник

Глазова А. Б.,

науковий співробітник,

ДУ «Інститут Економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

ПОЗИТИВНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВИХ АМНІСТІЙ РОЗВИНУТИХ КРАЇН ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості імплементації податкової амністії у розвинутих країнах та проаналізовано можливості її запровадження в Україні з урахуванням національних особливостей. Податкова амністія як інструмент легалізації незадекларованих доходів має як позитивні так і негативні аспекти. Податкова амністія є стимулом до виведення капіталів із тіні в легальний економічний обіг унаслідок сплати податків за зниженою ставкою зі звільненням від різних видів відповідальності. Водночас зменшується фінансування витрат бюджету, спрямованих на відшукування та стягнення податкової заборгованості в примусовому порядку. Внаслідок легалізації певних видів активів, виведених за межі держави, виникає додатковий стимул для інвестицій в економіку за рахунок їхньої легалізації.

Ключові слова: податкова амністія, легалізація капіталу, детінізація економіки, оподаткування.

ПОЗИТИВНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВЫХ АМНИСТИЙ РАЗВИТЫХ СТРАН ДЛЯ УКРАИНЫ

Слѐзко Е. А., Глазова А. Б.

В статье исследованы особенности имплементации налоговой амнистии в развитых странах и проанализированы возможности ее внедрения в Украине с учетом национальных особенностей. Налоговая амнистия как инструмент легализации незадекларированных доходов имеет как положительные так и отрицательные аспекты. Налоговая амнистия является стимулом к выводу капиталов из тени в легальный экономический оборот вследствие уплаты налогов по сниженной ставке с освобождением от различных видов ответственности. В то же время уменьшается финансирование расходов бюджета, направленных на отыскание и взыскания налоговой задолженности в принудительном порядке. Вследствие легализации определенных видов активов, выведенных за пределы государства, возникает дополнительный стимул для инвестиций в экономику за счет их легализации.

Ключевые слова: налоговая амнистия, легализация капитала, детенизация экономики, налогообложения.

THE POSITIVE EXPERIENCE OF THE TAX AMNESTY IN DEVELOPED COUNTRIES FOR UKRAINE

Slozko O., Glazova A.

The article reveals features of the tax amnesty implementation in developed countries and analyzes the possible ways to be implemented in Ukraine, taking into account national circumstances. The tax amnesty as a tool of fiscal management despite the positive effects (withdrawal of income from the shadows, replenishment, namely tax amnesty in Belgium), has some risks associated with the subsequent concealment of income, if it is not a one-time phenomenon, that can be repeated on at regular intervals in the future, taxpayers will get a false signal from the government that tax evasion can be forgiven. In Ukraine tax amnesty emerges in the form of a tax compromise. The background is the Law of Ukraine № 63- VIII of 12.25.2014. "On Amendments to the Tax Code of Ukraine on features refinement tax liabilities from corporate income tax and value added tax in the case of tax compromise". Tax compromise requires further and more spreading involvement of entities into the process to reduce shadow economy and legalize capital. On the one hand, the key advantage of the tax amnesty is income legalization and the budget revenues, on the other it brings reducing the tax burden. Particularly the tax burden is the crucial factor to offshore income and hide it from the authorities. It means if there was an adequate tax system with appropriate tax rates, the tax amnesty isn't needed. Experience of European countries such as Belgium, Italy, France and Ireland confirms the fact of capital repatriation and budget revenues increasing.

Keywords: tax amnesty, legalization of capital flow, legalization of the economy, taxation.

Постановка проблеми. Проблема детінізації економіки та легалізації капіталу актуалізується в Україні з огляду на сучасний соціально-економічний розвиток держави. Наявна податкова система країни призводить до тінізації економіки та відтоку капіталу в офшорні зони. Одним з інструментів вирішення даної проблеми є податкова амністія. Податкова амністія капіталу – це сукупність адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів менеджменту детінізації економіки, спрямованих на повну або часткову легалізацію прихованих від оподаткування доходів суб'єктів господарювання та повернення непродуктивно експортованого капіталу. Одним з основних завдань податкової амністії є застосування заходів та створення умов для попередження експорту капіталу та повернення його із-закордону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження особливостей податкових систем та їх впливом на господарство країни займаються як вчені-науковці, так і спеціалісти-експерти. Дане питання актуалізується в Україні з огляду на сучасний стан соціально-економічного розвитку та потреби його покращення. Серед вітчизняних дослідників, які аналізують проблеми функціонування податкової системи необхідно відзначити Жарко Р.П. [1], Іванова Ю.Б. [2], Крисоватого А.І. [3]. Зокрема, Жарко Р. П. [1], досліджує теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності, Іванов Ю. Б. [2] – проблеми розвитку податкової політики та оподаткування, Крисоватий А.І. [3] аналізує проблеми гармонізації оподаткування у парадигмі загальнодержавних інтересів. Серед зарубіжних дослідників необхідно виділити

Ордовер Г. (Ordover H., 2012) [4], що досліджує роль законодавчої влади у податковому регулюванні, Левенков Н., Стах Н. [5] – питання економічної амністії капіталу, Маркезе К. (Marquez K., 2013) [6] – особливості запровадження податкових амністій закордоном.

Метою статті є аналіз особливостей імплементації досвіду податкових амністій розвинутих країнах та розглянути можливості використання даного позитивного досвіду в Україні з урахуванням соціально-економічних особливостей держави.

Основні результати дослідження. У світі давно існує практика проведення податкових амністій. Зокрема, її проводили в таких державах, як Австралія (2007, 2009 рр.), Бельгія (2004 р.), Німеччина (2004 р.), Греція (2010 р.), Італія (2001, 2009 рр.), Португалія (2005, 2010 рр.), Російська Федерація (2007 р.), Іспанія (2012 р.), США (2009 р.). Існує багато варіантів податкової амністії. У деяких випадках вона може проводитися в межах усієї держави або її окремих федеративних утворень; може охоплювати різні види податків, зокрема податок на додану вартість, на прибуток, корпоративний податок, податок з доходів фізичних осіб тощо; під амністію може підпадати виявлена державою податкова заборгованість, щодо якої існують судові спори, а також невиявлена податковими органами заборгованість [4].

Для проведення податкової амністії в більшості держав необхідним є рішення парламенту, а в деяких (наприклад, у Швейцарії) вона є предметом референдуму, і вже на його підставі органи влади приймають відповідне рішення. Як правило, податкова амністія надає можливість платникам податків легалізувати свої заощадження, сплативши певну частину заборгованості без сплати штрафних санкцій або уникнувши сплати заборгованості. У кожному випадку платники податків отримують гарантії недоторканності з будь-яких видів відповідальності в разі застосування до них податкової амністії.

В ідеалі податкова амністія є стимулом до виведення капіталів із тіні в легальний економічний обіг унаслідок сплати податків за зниженою ставкою зі звільненням від різних видів відповідальності. Водночас зменшується фінансування витрат бюджету, спрямованих на відшукування та стягнення податкової заборгованості в примусовому порядку. Крім того, внаслідок податкової амністії та легалізації певних видів виведених за межі держави капіталів виникає додатковий стимул для інвестицій в економіку за рахунок їхньої легалізації [5].

Однак позитивний ефект від податкової амністії можливий за умови дотримання низки чітких критеріїв та вимог, зокрема:

– у законодавстві має бути чітко визначено механізм податкової амністії та гарантії відсутності відповідальності як безпосередньо пов'язаної з податковими порушенням, так і з іншими порушенням, які були вчинені у зв'язку з та/або з метою уникнення оподаткування;

– податкова амністія має бути спрямована на досягнення соціального компромісу та розуміння між державою та платниками податків;

– податкова амністія повинна мати недискримінаційний характер, тобто встановлювати рівні пільги та переваги всім платникам податків для уникнення зворотного ефекту, при якому невдоволена верства платників збільшить обсяги тіньового капіталу;

– податкова амністія не повинна стати важелем збільшення тіньового сектору, внаслідок переконання платників податків у тому, що держава і надалі списуватиме борги без істотних негативних наслідків для них. Наприклад, у деяких державах розміри санкцій за

приховані доходи, які не були задекларовані під час податкової амністії, збільшуються удвічі, а подальші податкові амністії передбачають більші ставки оподаткування або суворіші санкції порівняно з тими, які були встановлені під час попередніх амністій. Як показує світова практика, амністію капіталів держава починає заради таких основних цілей: отримання додаткових коштів до бюджету, нормалізації ділового клімату та зменшення тіншового обігу. У Росії протягом 2013-2015 рр. йшло обговорення варіантів податкової амністії, яка мала б доповнити плани Мінфіну, пов'язані з деофшоризацією. Розглядалися два можливі варіанти проведення амністії. У першому випадку платник податків, що заявив про легалізацію капіталів, отримує звільнення від пені та штрафів за несплачений податок, а також від кримінальної відповідальності, але при цьому зобов'язаний буде добровільно сплатити податок. У другому – капітали чекає повна амністія [7].

Хоча саме поняття амністії капіталів (або економічної амністії) в законодавстві відсутнє, зазвичай мається на увазі легалізація коштів, якими володіють громадяни країни, але з яких свого часу не були сплачені податки або були допущені інші порушення законодавства. Вважається, що термін «*економічна амністія*» (амністія капіталів) з'явився в післявоєнні роки в Західній Європі. Вперше такі економічні заходи були реалізовані в Швейцарії, коли були амністовані банківські депозити і капітали Третього рейху. Результатом проведеної амністії стало зміцнення банківської системи Швейцарії.

Одна з найуспішніших у світовій практиці економічних амністій була проведена в Італії (2001-2002 рр.), де вдалося виявити і усунути причини, які призводили до відтоку капіталів і ухилення від сплати податків. Згідно з Декретом про легалізацію, заявник зобов'язаний був заплатити 2,5% від задекларованої вартості майна або придбати італійські цінні папери на суму, рівну 12% від вартості прихованого майна. У ході амністії податкові органи видавали спеціальні «сертифікати конфіденційного внеску», що містять гарантії звільнення особи від подання декларації; сплати податкових заборгованостей і аудиту коштів, отриманих до амністії. Також гарантувалася повна конфіденційність для податкових та інших державних органів.

Одночасно з амністією були посилені заходи відповідальності за порушення податкового законодавства: до амністії штраф за приховування капіталу або майна становив від € 250 до € 2000, після – від 5% до 25% від суми прихованих коштів плюс конфіскація майна на таку ж суму. У результаті тільки за перші два місяці повернувся капітал у розмірі € 61 млрд., що дало додаткові надходження до бюджету в сумі € 24 млрд. (один тільки одноразовий податок з поверненням активів приніс до бюджету € 1,4 млрд.).

Ще один приклад вдалої амністії – Ірландія (1988 р.). Податкова амністія тривала 10 місяців і обмежилася сплатою заборгованостей з прибуткового податку без застосування санкцій. У підсумку в казну було перераховано 1,5 млрд. \$. Успішний результат економічних амністій в Італії та Ірландії був досягнутий в тому числі завдяки вдалій роз'яснювальній роботі.

Як приклад невдалої податкової амністії часто згадують Бельгію (амністія 2004 р.). Відповідно до закону про амністію вивезених капіталів, громадяни, які мали заощадження в іноземних банках, могли повернути їх назад в країну без накладення будь-яких санкцій до кінця року, але повинні були сплатити до бюджету від 6% до 9% суми, що повертаються із-за кордону, (6% з капіталу, інвестованого в акції бельгійських компаній не менше ніж на три

роки, 9% з повернутих у країну грошових коштів). При цьому очікування щодо масового повернення капіталу не виправдалися, а в казну країни надійшло лише близько € 1 млрд., або 6% від всієї запланованої суми [9].

Успіх податкової амністії 1999 р. в Ірландії обумовлювався новими повноваженнями, які отримали ірландські податківці з доступу до інформації, що раніше охоронялася банківською таємницею, а також посиленням відповідальності за ухилення від оподаткування. Так звані «номерні» рахунки, які користувалися популярністю в Ірландії в 90-х перестали бути безпечними для їх власників. І незважаючи на жорсткі умови амністії (ухильник повинен був сплатити всю суму податку і навіть фінансові санкції, хоча і в обмеженому обсязі, отримавши взамін нерозголошення даних про податкові ухилення і відмову від кримінального переслідування), Ірландії вдалося зібрати внаслідок амністії 227 млн. євро і виявити 3675 платників податків, що ухилялися від їх сплати.

Крім вищевказаних чинників, успіх податкової амністії може бути пов'язаний і з глобальними змінами, які, наприклад, мали місце в Італії, де в 2001 році була проведена знаменита Scudo Fiscale. Амністія капіталу передувала введенню в обіг євро, що мало зменшити валютні та інфляційні ризики для італійців. У минулому дані чинники в сукупності з політичною нестабільністю і відносно високим оподаткуванням доходу підштовхували платників податків до виведення капіталу за кордон. Крім того, амністія була пов'язана зі збільшенням податкових санкцій. І хоча основної своєї мети (повного повернення офшорних капіталів в економіку Італії і суттєвого розширення бази оподаткування майбутніх періодів) амністія не досягла, до країни було заведено 60 млрд. євро, захованих до того в офшорних юрисдикціях. Це на 20 млрд. євро перевищило прогноз уряду і разово принесло в бюджет додаткові кошти. Італійська амністія 2001 р. не є ідеалом для наслідування і піддається критиці фахівців за занадто лояльний підхід до платників податків (анонімність, низький податковий платіж в 2,5% від задекларованої суми). Однак, навіть критики визнають, що певних результатів амністія досягла.

У світі немає жодного прикладу успішної амністії в нестабільній та охопленій війною країні. Країні, в якій саме по собі розміщення грошей на рахунку банку чи інвестування в реальний сектор економіки пов'язане з високими ризиками. Навіть більше, у світі немає жодного прикладу успішної амністії в країні, де населення просто не довіряє уряду (у зв'язку з політичною, економічною нестабільністю і екологічною нестійкістю), де існує реальна загроза того, що участь у амністії може бути використана проти самого платника податків. У таких країнах капітали зазвичай не легалізуються, а має місце спонтанний відтік капіталу у безпечні юрисдикції.

Дослідження ряду амністій, проведених у різних штатах Америки, показали, що в довгостроковій перспективі амністія зменшує сумлінність платників і, як наслідок, знижує збори. Саме з цієї причини в 1997 році в США відмовилися від ідеї проведення податкової амністії на території всієї країни. Однак завдання повернення капіталу з-за кордону залишається, і її потрібно вирішувати. Амністія може дати відчутний результат, якщо в країні будуть створені умови для успішної роботи капіталів, тобто сприятливий інвестиційний клімат. А для цього має бути знижено податкове навантаження і вдосконалена податкова система.

Завдяки проведенню податкової амністії в 1988 році в Ірландії у бюджет було поповнено на 1,5 млрд. доларів (2,5% ВВП країни). В Італії у 2001-2002 роках, де одночасно проводилася податкова амністія і амністія капіталів, уряду вдалося мобілізувати до бюджету близько 73 млрд. євро [9].

Міжнародний досвід свідчить, що для результативного проведення податкової амністії необхідним є дотримання поставлених умов:

- одноразове проведення амністії;
- неконфіскаційний характер амністії;
- достатні гарантії щодо звільнення від відповідальності за задекларовані суми;
- поєднання амністії з більш жорсткими умовами відповідальності у випадку подальшого приховування доходів;
- необхідною є розробка інституційного забезпечення, що включає: кадрове, організаційне, правове;
- активна пропаганда, рекламна компанія у всіх засобах масової інформації;
- гарантування на законодавчому рівні, що інформація про податкові правопорушення, осіб, що зважились на легалізацію капіталів, буде конфіденційною.

Проблему нелегального відтоку капіталів з країни вирішували у *Франції в 1986 р.* шляхом податкової амністії, яка суттєво збільшила внутрішні й зовнішні інвестиції. Проте, у 2009 р., передбачаючи, що велика кількість французьких платників податків в очікуванні такої амністії буде репатріювати свої активи з податкових гаваней назад до Франції, було відхилено будь-які рішення щодо проведення податкової амністії. При цьому, суб'єкти господарювання Франції, побоюючись судового переслідування, повинні були сплачувати податки, пеню і штрафи в розмірі до 80% від суми ймовірного легалізованого прибутку. А застосування індивідуального підходу до сумлінних платників податку передбачало вжиття пом'якшувальних обставин, наприклад, при виявленні приховуваних неоподаткованих доходів можливим було надання часткового скорочення штрафів тощо. В результаті проведених заходів планувалось залучити більше 500 млн. євро від оподаткування 3 млрд. євро [5].

Податкова амністія в *Італії* тривала протягом 2002–2003 рр., зокрема, у 2002 році було задекларовано 60 млрд. дол. США, а у 2003 р. – 15 млрд. дол. США, з яких 40% та 50% відповідно не було повернуто в економіку країни [10]. З 15 вересня 2009 р. до 31 квітня 2010 р. Кабінет міністрів Італії оголосив чергову (вже третю за останні вісім років) податкову амністію. Як результат, станом на грудень 2009 р. в італійські банки було повернуто майже 160 млрд євро, а з цих грошей бюджет отримав податків на 7,2 млрд. євро. Крім того, щоб стимулювати активність співвітчизників, Міністерство фінансів Італії заявило, що ті, хто задекларує і репатріює капітали в лютому 2010 р., заплатять з них 6% податок (до 31 грудня 2010 р. було 5%), а в квітні – уже 7% [4].

На нашу думку, досвід економічної амністії капіталів Італії надає вагоме підтвердження ефективності організаційних, економічних та соціальних інструментів виведення з тіні значних грошових ресурсів і збільшення податкових надходжень до місцевого та державного бюджетів.

Іншим важливим питанням є виведення тіньового бізнесу в легальний обіг. Податкові органи припускають, що отримавши амністію за старими «гріхами», платник податків не стане здійснювати нові правопорушення і вживе заходів для прозорості сплати всіх податків.

Остання податкова амністія в *Бельгії (2015 р.)* принесла в казну рекордні 830 млн. євро. Як повідомляє бельгійська податкова служба, всього були оброблені 16,2 тисячі досьє, за

підсумками яких вдалося вивести з тіні оподатковувані податками понад 3 млрд. євро доходів бельгійців. Це в 7 разів більше, ніж у 2012 році. Успіху амністії, зокрема, сприяло значне підвищення фіскального контролю в Бельгії, викликане необхідністю знайти додаткових коштів для скорочення бюджетного дефіциту королівства. Як наслідок, багато бельгійців поспішили скористатися можливістю амністії, щоб не потрапити під податкові перевірки [8].

Однак існують і *негативні наслідки* податкової амністії. Платники податків отримують помилковий сигнал від держави: несплата податків може бути прощена. Фактично йдеться про заохочення порушників і покарання законотрусливих платників.

Можливо, одним з найбільш цінних міжнародних прикладів в області податкової амністії для нас є *Індія*. Справа в тому, що індійське суспільство в чомусь дуже схоже на пострадянські суспільства (йдеться про лібералізацію економіки, також існують серйозні проблеми з бюрократією та корупцією, абсолютно відсутня традиція сплати податків, величезні масштаби тіньової економіки). Тому розглянемо докладніше індійську податкову амністію 1997 року, що отримала популярність під скороченою назвою VDIS (добровільного розкриття інформації на схемі доходу).

З метою збільшення зборів, а також розширення кола платників податків, індійський уряд проводить податкові амністії досить регулярно – приблизно раз на десять років. Така періодичність безсумнівно знижує їх ефективність, оскільки платник податків буває схильний почекаати зі сплатою податків до наступної амністії. Однак амністія 1997 року, що проводилася під керівництвом міністра фінансів П.Чідамбарама, була на рідкість вдалою – у ній взяло участь 466 тис. платників податків і було зібрано у перерахунок на американську валюту близько 2,5 млрд. дол. Ця сума значно перебрала плановану величину в 1 млрд. дол. і втричі перевищила збори від п'яти попередніх амністій (а якщо рахувати в рупіях, то в 14 разів – через інфляцію). Було задекларовано активів (придбаних на раніше прихованих від податків доходи) на 8,2 млрд. дол.

Ключовим фактором успіху була знижена ставка податку – 30 %, в той час як у колишні часи, до лібералізації, вона досягала 97,5%. Крім того, при декларації майна, придбаного багато років тому, потрібно було сплатити податок тільки з його первісної вартості, яка за минулий час могла значно зрости через інфляцію.

І все ж ніхто не очікував такого ентузіазму в області щиросердих зізнань від індійських платників податків. Бізнесмени декларували золоті злитки та коштовності. Одна сім'я з Калькутти задекларувала півтори тонни срібних монет і начиння (тут варто зазначити, що срібний посуд є традиційним засобом накопичення в багатьох районах Індії, а тому саме срібла декларувалося особливо багато). Житель Делі сплатив податок на слона, якого він роками приховував від податкових органів.

Зате практично не мала успіху пропозиція уряду платникам податків декларувати свої закордонні активи. Було дозволено декларувати об'єкти нерухомості (не більше одного) і навіть акції зарубіжних компаній, причому власнику надавався імунітет від переслідування. На жаль, ця ідея не знайшла відгуку в індійських платників податків [9].

В *Україні податкова амністія* запроваджена у формі так званого податкового компромісу та введена Законом України № 63 – VIII від 25.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з

податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу», який набрав чинності з 17.01.2015 р.[10].

Поряд із, на перший погляд, великим позитивним потенціалом зазначеного закону та позитивною спрямованістю його правових наслідків, існують негативні ризики, з якими можуть зіткнутися платники податків у разі застосування податкового компромісу, а саме:

— Податкові органи не обмежені в праві нарахувати за результатами перевірки більший розмір податків, які мають бути сплачені платником податків для досягнення податкового компромісу. Навіть якщо розмір нарахованих податковим органом зобов'язань є, на думку платника, необґрунтованим та таким, що не відповідає дійсності, останній позбавлений можливості оскаржити їх розмір, оскільки в такому разі податковий компроміс не буде досягнутий, а після закінчення процедур оскарження платник зобов'язаний буде сплатити не 5%, а 100% податкових зобов'язань, які він самостійно задекларував шляхом подачі уточненого розрахунку. Крім того, уточнений розрахунок може розглядатись як доказ вчинення порушення податкового законодавства.

— Податковий компроміс слід уважати не способом мінімізувати податкові ризики, а передусім визнанням вини у вчиненні податкового правопорушення, а також кримінальних правопорушень, які з ним пов'язані.

— Звільнення від юридичної відповідальності в разі застосування податкового компромісу стосується звільнення від відповідальності, передбаченої Податковим кодексом України, ст. 212 Кримінального кодексу України, ст. 1631 Кодексу України про адміністративні правопорушення. Однак звільнення від податків означає визнання вини у вчиненні правопорушень, передбачених зазначеними нормативними актами, а також визнання вини у вчиненні кримінальних правопорушень, пов'язаних із зазначеними вище правопорушеннями.

Так само податковий компроміс не гарантує звільнення від відповідальності тих платників податків, які не застосовували податкового компромісу, у зв'язку з тим, що не вчиняли якихнебудь податкових правопорушень, однак були неусвідомлено втягнуті в ланцюг операцій, один або декілька учасників котрого вчиняли як податкові, так і кримінальні правопорушення та задекларували їх у порядку податкового компромісу. Неминучими для таких платників податків є зустрічні перевірки податкових органів, які за наявності доказів правопорушень інших учасників операцій у ланцюгу їхнього здійснення, котрі застосували податковий компроміс, вірогідно будуть змушені сплатити додаткові податкові зобов'язання, якщо не доведуть свою невинуватість у судовому порядку.

З урахуванням зазначеного, необхідно на законодавчому рівні розширити перелік гарантій непритягнення до відповідальності в разі застосування податкового компромісу, які захищали б платників податків, їхніх контрагентів та слугували б стимулом для легалізації платниками податків своїх доходів.

Висновок. Отже, основною ціллю проведення податкової амністії є легалізація капіталу та детінізація економіки. Податкова амністія як інструмент фіскального регулювання має окрім позитивних наслідків, таких як виведення доходу з тіні, поповнення бюджету (податкова амністія в Бельгії), також і ризики пов'язані з подальшим приховуванням доходів, у разі якщо це не одноразове явище, а буде повторюватися з певною періодичністю в майбутньому: платники податків отримують помилковий сигнал від держави, що несплата податків може бути

прощена. Фактично йдеться про заохочення порушників і покарання законослухняних платників.

В Україні податкова амністія зароджується у формі податкового компромісу. Підґрунтям є Закон України № 63– VIII від 25.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу». Податковий компроміс потребує подальшого поширення та більшого залучення суб'єктів, які підпадають під податкову амністію з метою детінізації економіки та легалізації капіталів.

1. Жарко Р. П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук.: 08.06.01 / Р. П. Жарко – К., 2006.

2. Іванов Ю. Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: [монографія] / Ю. Б. Іванов. – Х: ВД «ІНЖЕК», 2012.

3. Крисоватий А. І. Гармонізація оподаткування у парадигмі загальнодержавних інтересів / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2004. – № 2.

4. Ordower H. Restricting the Legislative Power to Tax: Intersections of Taxation and Constitutional Law [Електронний ресурс] / H. Ordower // Electronic Journal of Comparative Law. – December 2012. – Vol. 11.3. – Режим доступу: <http://www.ejcl.org/113/article113-31.pdf>.

5. Левенков Н. Экономическая амнистия капитала / Н. Левенков, Н. Стах // Банкаўскі веснік. – 2004. – май.

6. Маркеше К. Податкові амністії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iel.carloalberto.org/ResearchandPublication/Workingpapers.asp>

7. Савич О. Чи правомірні дії представників контролюючих органів, які наполягають на застосуванні податкового компромісу? [Електронний ресурс] / О. Савич. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG150054.html

8. Податкова амністія в Бельгії принесла в казну рекордні 830 млн. євро [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pda.finance.ua/ua/news/?curID=308537>

9. Поплевічева Н.Г. Роль держави в запровадженні фінансової амністії: світовий досвід і реалії України [Електронний ресурс] / Н. Г. Поплевічева. – Режим доступу: <http://kbiuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-3/doc/3/19.pdf>

10. Закон України № 63VIII від 25.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T140063.html

УДК 339.137.2

Ємцев В.І.,

д.е.н., доцент, кафедра менеджменту,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Розглянуто сучасні стан виноробної галузі України, визначено позитивні та негативні тенденції її функціонування, виділені основні проблеми розвитку галузі. З'ясовано, що в країні склалася кризова ситуація у сировинній бузі, в якій залишилося лише біля 50 тис. га виноградників. Причому основне скорочення площ відбулося у сільськогосподарських підприємствах, які є основними постачальниками винограду на переробку. Не дивлячись на зростання урожайності і валового збору винограду, рівень забезпечення цим продуктом підприємств виноробної галузі залишається недостатнім. Визначено, що вирощування винограду має значну перспективу, тому що його виробництво характеризується високою рентабельністю а ринок має значну ємність. Надано рекомендації щодо пріоритетних напрямків розвитку та підвищення економічної ефективності діяльності підприємств галузі.

Ключові слова: виноградарство, виноробство, конкурентоспроможність, конкурентоформуюче середовище, державна підтримка, напрямки розвитку.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Ємцев В. И.

Рассмотрено современное состояние винодельческой отрасли Украины, определены положительные и негативные тенденции ее функционирования, выделенные основные проблемы развития отрасли. Выяснено, что в стране сложилась кризисная ситуация в сырьевой бузе, в которой осталось лишь возле 50 тыс. га виноградников. Причем основное сокращение площадей состоялось в сельскохозяйственных предприятиях, которые являются основными поставщиками винограда на переработку. Не смотря на рост урожайности и валового сбора винограда, уровень обеспечения этим продуктом остается недостаточным. Определено, что возделывание винограда имеет значительную перспективу, потому что его производство характеризуется высокой рентабельностью а рынок вина имеет значительную емкость. Предоставлена рекомендации относительно приоритетных направлений развития и повышение экономической эффективности деятельности предприятий области.

Ключевые слова: виноградарство, виноделие, конкурентоспособность, конкурентоформирующая среда, государственная поддержка, направления развития.

THE PECULIARITIES OF COMPETITIVENESS RISING OF THE VINICULTURE ENTERPRISES OF UKRAINE

Yemtsev V.

The modern state of viticulture of Ukraine, altogether with the positive and negative trends of its functioning have been analyzed, and the main problems of the industry highlighted. It is stated that the share of Ukraine in the world production of wine in 2010-2014 made around 0.7%. In 2014 the consumption of wine made 3.1 litre a year per person in Ukraine– it is 5-8 times less than in Europe. Nowadays there are only about 50 thousand hectares of vineyards left (now the area of vineyards decreased by almost 8 times (from 397.0 thousand hectares to 49.0 thousand hectares) compared with 1960 and continues to decline) and the major drop is in the area of agricultural enterprises. 98% of the large industrial vineyards area that remained in Ukraine are concentrated in Odessa, Kherson, Mykolayiv and Transcarpathian regions. The wine leader of Ukraine keeps to be Odessa region where more than 60% of domestic grapes and 58% of wine were produced in 2014. The resource base renewal within the wine industry has decreased over the last fourteen years at least in seven times. The industry has almost lost the substantial amounts of state financial support. These trends has led Ukraine to the scarce practice of zoning varieties. All abovementioned facts lead to a conclusion that the current situation in viticulture of Ukraine is really critical. The main reasons are: raw base reduced, land relations that are still legally unresolved, negative expectations of producers regarding the level of expenses compensation during the economic crisis, the absence or insufficiency of equity and credit funds or even the cessation of payments from the state budget to create new vineyards, the obligatory license purchased (the cost is 500 000 UAH) to sell wine.

Keywords: viticulture, wine-making, competitiveness, competitive environment, government support, development directions.

Постановка проблеми. Виноробство, історія якого на території нашої країни розпочалася 2,5 тис. років тому, завжди було важливим видом економічної діяльності та, разом із спиртовою та лікеро-горілчаною, важливими галузями агропромислового комплексу в Україні.

Однак, після окупації та втрати АР Крим, в Україні залишилося 49 тис. га виноградників, а якщо врахувати гібриди, проріджені та старі насадження, то якісний виноматеріал отримують з площі приблизно 40 тис. га (у 1990 р. Україна мала 176 тис. га виноградників). У порівнянні з 1,1 млн. га в Іспанії, 840 тис. га - у Франції, 810 тис. га - в Італії - обсяги незначні.

До неспроможності вітчизняних виноградарських господарств ефективно працювати в існуючих жорстких умовах конкурентоформуючого середовища та забезпечувати виноробну галузь сировиною призвела незбалансована політика держави. Саме тому, питання розвитку конкурентоспроможності підприємств та продукції галузі виноградарства та виноробства, підвищення ефективності їх діяльності як важливої складової вітчизняного АПК є дуже актуальним і потребує постійної дослідницької уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні проблеми виноградарства та виноробства розглядалися у працях Б. В. Буркинського [1], І. М. Агеєвої [1], А. М. Авідзби [1], А. А. Бревнова [1], О. М. Гаркуши, В. І. Іванченко [2], І. Г. Матчиної [2; 4], Ю. Мокеєвої,

В. Осипова [3], Н. А.Сілецької, Н. І.Соловйової, Ю. В. Тінтулова С. Г. Черемісіної та інших вітчизняних науковців.

Разом з тим, проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виноробства, в умовах динамічних змін конкурентного середовища та економічної ситуації в світі та країні, стали ще більш гострими і свідчать про необхідність проведення подальших досліджень з пошуку шляхів їх вирішення проблем. Особливу актуальність проблема підвищення конкурентоспроможності вин українського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках набула після того, як Україна – в рамках угоди СОТ– знизила ввізне мито на винну продукцію і на ринку країни з’явилися імпорتنі вина за ціною вітчизняних.

Мета статті. Дослідити сучасний стан та умови діяльності виноробних підприємств, визначити основні проблеми їх функціонування і пріоритетні напрямки їх подолання.

Основні результати дослідження. Виноградним вином називають продукт, отриманий шляхом спиртового шумування соку (сусла) або мезги свіжого, або зав'яленого (але не ізюму, тобто не більш, ніж до 40% цукристості) винограду з мезгою, або без неї. Натуральне виноградне вино – досить складний харчовий продукт. У його складі більш 600 різних речовин і з'єднань які є необхідними для забезпечення нормальної життєдіяльності людини. Саме завдяки складному хімічному складу, натуральне столове виноградне вино практично повністю засвоюється людським організмом та сприяє покращенню обміну речовин, має лікувальну й профілактичну дію [1].

Однак, відсутність в країні культури і традицій споживання вина, низький рівень доходів більшої частини населення, призвели до того, що населення масово споживає, в основному, недорогі ординарні кріплені вина комерційного сегменту або горілку. Так, на горілку припадає біля 40 % від загального обсягу споживання лікєро-горілочаних виробів, в той час як на вино 12,6%, а на «Шампанське» 4,5% (табл.1). В європейських країнах склалася і продовжує зберігатись тенденція до високого рівня споживання вина та до зниження обсягів споживання горілки і міцних спиртних напоїв. Так у 2014 р. споживання вина в Україні становило 3,1 л на рік на душу населення, що в 5-8 разів менше, ніж у країнах ЄС [5].

Таблиця 1. Динаміка обсягів виробництва алкогольних напоїв в Україні, млн. дал

	1970	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Коньяки, бренді,	0,9	1,6	2,4	3,6	3,1	3,6	4,7	4,6	4,5	2,5
Горілка, інші міцні спиртові напої	34,6	26,7 ³⁾	35,1	37,2	42,3	42,5	33,4	33,8	28,0	21,5
Лікєри, солодкі наливки	3,4	5,7	23,1 ³⁾	25,4 ³⁾	13,11	11,71	12,0	11,5	11,5	10,4
Спирт етиловий неденатурований	52,3	24,1	29,9	31,7	27,87	25,84	25,4	26,2	24,6	13,2
Вино «Шампанське»,	1,58	3,3	4,4	4,5	4,2	4,2	3,7	3,3	3,1	2,6
Вино виноградне	65,0	15,3	16,4	19,5	23,1	29,6	16,9	12,8	11,7	7,2
Місткість ринку вина	-	-	-	-	-	-	25,4	18,7	15,4	13,1

Джерело: [8].

Треба відзначити, що смаки вітчизняних споживачів сформувалися ще в середині 60-80 років минулого століття на фоні низької культури споживання вина населенням. Так ще 15-20 років тому, в Україні майже 83-90% від загального обсягу виробництва вина склали комерційні міцні і десертні вина, що були кріплені спиртом-ректифікатом не виноградного походження. На сьогодні, обсяг виробництва таких вин складає біля 50%. Ці напої, не мають нічого спільного з натуральними виноградними винами і, маючи більший наркотичний (оп'яняючий) ефект, в основному сприяють отриманню надприбутків власникам виноробних підприємств.

Аналіз даних, що наведені в табл. 1, дозволяє зробити висновок, що найбільші обсяги виробництва вина в країні були у 1970 р. Після цього, його виробництво постійно зменшувалось, хоча часом і були періоди тимчасового зростання обсягів виробництва вина. Однак, негативна динаміка скорочення обсягів виробництва вина, яка простежується з 2011 р. свідчить про наявність в галузі кризової ситуації. Так у 2010 р. виробництво виноградного вина склало 29,6 млн. дал, у 2011 р. – 16,9 млн. дал, у 2012 р. – 12,8 млн. дал, у 2013 р. – 11,7 млн. дал. У 2014 р. виробництво вина склало 7,2 млн. дал і скоротилось проти 2010 р. на 75,6%. Скорочувалась і ємність ринку вина в Україні. Так якщо у 2011 р ємність ринку складала 25,4 млн. дал., то у 2012 р. вона скоротилась на 26,2% і склала 18,7 млн. дал. Це скорочення було забезпечене зниженням урожайності винограду, що призвело до зниження обсягів виробництва вина. Тенденція до скорочення існувала і у 2013 р. - ще на 17,7% до рівня 15,4 млн. дал. і у 2014 р. – на 15,1%, до рівня 13,1 млн. дал. Причому експерти прогнозують подальше скорочення ємності ринку вина [8;9;10].

Одночасно, змінювалась і структура країн походження вин, представлених на вітчизняному ринку. Так після вступу в СОТ і скасування у 2011 р. ввізних мит, ціни на імпорتنі вина наблизилися до цін на вина вітчизняного виробництва. Доступність імпортного вина, при наявності в суспільстві спільної думки про недобросовісність вітчизняних виноробів і низьку якість їх продукції, створили певний тиск на тенденції формування попиту на вітчизняному ринку вина. Склалась парадоксальна ситуація, коли при наявному експортному потенціалі українського вина, імпортна продукція зайняла прочну позицію на внутрішньому ринку, тим самим посилюючи жорсткість конкуренції і напруженість на ньому.

В той же час, саме жорстка конкуренція зі світовими лідерами на ринку вина диктує необхідність підвищення якості і безпечності вітчизняної винної продукції та зниження її собівартості. Істотним резервом зниження собівартості вина в Україні є підвищення урожайності винограду й глибока його переробка, в тому числі зворотної та попутної продукції. При цьому, саме наявність сприятливих ґрунтово-кліматичних умов вирощування винограду, потенціал ємності внутрішнього й зовнішнього ринків вина, можливість впровадження в інноваційних технологій по всіх ланках технологічного ланцюжку виробництва вина, обумовлюють необхідність вдосконалення й розвитку виноградарства та виноробства в Україні.

Також наявність значної кількості кріплених вин у порівнянні зі столовими сухими пояснюється відсутністю у виноробних підприємств можливості виробляти сухі столові вина, що будуть конкурентоспроможними на світовому ринку вина. Причиною тому, низький техніко-технологічний рівень виробництва, застарілість технологічного

устаткування первинного виноробства на багатьох вітчизняних виноробних підприємствах і резервуарів для зберігання виноматеріалів, які з самого початку створювались і комплектувались з метою виробництва тільки ординарних кріплених та десертних вин і які використовуються вже 30-40 та більше років. На сьогоднішній день, більшість власників виноробних підприємств практично не інвестують в модернізацію й розвиток первинного й вторинного виноробства, оскільки це пов'язано із значними витратами, які мають значний термін окупності. Саме через дефіцит відповідного технологічного устаткування, технічних засобів і відповідних умов виробництва, виноробні підприємства не в змозі забезпечити повноцінний технологічний процес виробництва класичного сухого, напівсухого або напівсолодкого вина у відповідності до сучасних вимог та рівня розвитку технологій. В цих умовах, власникам виноробних підприємств більш вигідно вкладати гроші у неправдиву рекламу готової продукції. Тому, в техніко-технологічних умовах, що існують на багатьох виноробних підприємствах, мають місце порушення технологічних регламентів та дисципліни виноробства.

Крім цього, на рівень конкурентоспроможності вітчизняного виноробства негативно впливає недостатньо розвинута сировинна база галузі, хоча Україна має регіони із сприятливими умовами для поширення вирощування як європейських, так і автохтонних сортів винограду, яких ніде в світі більше немає (табл.2). При цьому, виноградарство і виноробство України базуються на чудових традиціях, досягненнях наукових закладів, генетичній пам'яті мешканців півдня країни.

Таблиця 2. Динаміка площі вирощування, урожайності та обсягів валового збору винограду в Україні

Рік	Площа виноградників, тис. га		Урожайність, т/га	Валовий збір винограду	Перероблено винограду	Вироблено виноматеріалів
	загальна	у плодоносному віці		тис. т	тис. т	млн. дал
1960	397	114,8	3,43	423	-	-
1990	176	149,3	5,83	836,0	-	-
1995	155	143	3,32	457	-	-
2000	109,6	99,4	5,17	514,0	-	-
2005	96	81	5,49	443,0	302,1	21,9
2010	87	68	5,05	408	380,4	30,7
2011	84	69	7,55	522	354,3	25,1
2012	78	68	6,72	456	330,0	23,1
2013	75	67	8,58	575	425,8	28,3
2014	49	44	9,86	436	235,1	15,1

Джерело: [8].

Результати проведеного дослідження свідчать, що за всю історію свого існування виноградарство в Україні переживало періоди розквіту й занепаду. З даних табл. 2 випливає, що найбільші, за останні 100 років, площі виноградників в Україні були у 1960 році. Нині площа виноградників скоротилася майже у 8 разів проти 1960 р (із 397,0 тис. га до 49,0 тис. га). і продовжує зменшуватися. При цьому, починаючи з 2000 р., темпи скорочення

загальних площ виноградників зростали: у 2009 р. вони склали 1,7 %, у 2010 р. – 4,7 %, у 2011 р. – 20,6 %. При цьому в останні роки, ця тенденція прискорилась.

Для підтримки та державного регулювання діяльності вітчизняного виноградарства в країні було прийнято ряд нормативних актів: Закон України «Про виноград та виноградне вино» від 16.06.2005 р. № 2662-IV, Закон України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» від 09.04.1999 р. №587-XIV, Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства до 2025 року тощо [6]. Однак, економічний аналіз стану виноробства показує, що не дивлячись на спроби держави підтримати цю галузь, в Україні протягом останніх років так і не подолані негативні тенденції її розвитку. Так за останні два роки площі виноградників у плодоносному віці зменшилися майже на 35%: з 67 тис. га у 2013 р. до 44 тис. га у 2014 р. (табл.2). Особливо помітно скорочення площ відбулося у сільськогосподарських підприємствах, де вони у 2014 р. скоротилися на 41,9% у порівнянні з 2013 р. Площа виноградників у господарствах населення зменшилися у 2014 р. на 3,1%.

Відповідно, майже у 2 рази проти 1990 р. зменшився і валовий збір винограду у 2014 р.. В той же час, як свідчать результати дослідження, материкова Україна має можливість забезпечити задоволення власних потреб у винограді, однак лише за умови, що держава знайде фінансові ресурси для щорічної підтримки розвитку виноградарства. Експерти визначають, що для того щоб вийти з кризового стану галузі виноградарства потрібно щорічно висаджувати біля 20 тис саджанців на площі 8 тис га. Проте, на протязі останніх десяти років площа висаджування складала 3-4,5 тис га виноградників на рік. Більш того, в останні три року посадкові компанії (закладки нових виноградників) були практично зупинені. Так у 2012 р. було закладено всього 900 га, у 2013 р. – 600 га, а у 2014 р. – близько 150 га. [5;9]. Тобто зниження розмірів закладок склало 97% у порівнянні з можливостями та потребами галузі. Для порівняння у 2007 р. показник закладки нових виноградників досягав 5800 га, у 2008 - 5100 га. У середньому, навіть у часи загострення економічних проблем, висаджувалось 3000-3500 га/рік. Таким чином, темпи оновлення сировинної бази виноробної галузі, за останні чотирнадцять років, скоротились у 7 разів. З цього можна зробити висновок, що на сьогоднішній день, ситуація у вітчизняних виноградарстві та виноробстві склалася критична і на її подолання буде потрібен час та значні фінансові ресурси.

Однією з основних причин теперішнього критичного стану виноградарства і виноробства є те, що галузь практично втратила істотні обсяги державної підтримки за рахунок збору на розвиток виноградарства, садівництва й хмільництва. Так якщо у 2010 р. на підтримку цих галузей було виплачено майже 413 мільйонів гривень, то у 2014 р. – лише 43,9 мільйона, а у 2015 р. ця підтримка була повністю скасована [5]

В результаті, при відсутності державної підтримки за рахунок збору на розвиток виноградарства, садівництва й хмільництва, попит на посадковий матеріал для закладки нових виноградників різко знизився. Як наслідок, якщо виноградні розсадники України у 2014 р ще виробили принаймні 4,5 млн. шт. щеплених виноградних саджанців, то обсяг їх продукції у 2015 р. навряд чи сягне 1 млн. шт. Все це може призвести до втрати останніх розплідників саджанців винограду. Для того, щоб відновити селекцію та діяльність таких розплідників будуть потрібні десятиліття [9].

Для розвитку сировинної бази вітчизняного виноробства дуже важливим залишається питання права власності на землю. В інших країнах ця проблема вирішується, перш за все,

такими формами, як продаж землі або її приватизація. В Україні використовується форма довгострокової оренда землі і, з огляду на розмір податку на землю, багатьох виноградарів ця модель могла б цілком влаштувати. Проте, в умовах політичної та економічної нестабільності в Україні, для вітчизняних власників виноградників орендні відносини пов'язані з високим ризиком, що значно послаблює стимули для інвестування розвитку виноградарства. Крім проблеми з залученням інвестицій, без яких оновлення та збільшення обсягів і сортової якості насаджень ускладнені, існує і проблема іншого роду. Реальна вартість закладки 1 га винограднику та догляду за ним до вступу в повне плодоношення надзвичайно висока (капіталовкладення в розрахунку на 1 га складають 220-260 тис. грн.), а гроші, що були витрачені на нові посадки повертаються, в середньому, через 8-10 років [5;10]. При цьому, кредитування за рахунок банківських ресурсів, можливо і стало б вирішенням проблеми визначення джерел інвестицій. Однак земля в Україні не може бути предметом застави, тому отримати кредит під орендовану землю в принципі неможливо. Відсутність інвестиційних джерел стримує розвиток сировинної бази виноробства і, як наслідок збільшення його конкурентоспроможності на світовому і внутрішньому ринках.

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок що основними причинами критичного стану сировинної бази виноробства є: правова невирішеність земельних відносин; негативні очікування виробників відносно рівня компенсації витрат в умовах економічної кризи; відсутність або недостатність власних і кредитних коштів, особливо в умовах припинення надходжень коштів з державного бюджету для закладки нових виноградників тощо.

Проведені дослідження свідчать, що 98 % площ великих промислових виноградників, які залишились в Україні, зосереджені в Одеській, Херсонській, Миколаївській, Закарпатській областях. В цих областях у 2014 р. було вироблено 91,4% від загального обсягу виробництва винограду (табл. 3).

Таблиця 3. Структура географічного розміщення площ виноградників в Україні у 2014 р.

Область України	Площа, тис. га	Питома вага області, %	Виробництво винограду, тис. т	Питома вага області, %	Середня ціна закупівлі 1 т винограду, грн./т	Виробництво виноматеріалів, тис. дал
Одеська	31,67	64,6	263,7	60,54	3299,9	9083
Херсонська	6,5	13,27	54,0	12,4	5661,7	2359
Миколаївська	6,5	13,27	51,8	11,9	3333,9	3329
Закарпатська	4,2	8,58	29,0	6,67	-	1835
Запорізька	0,66	1,35	6,5	1,5	-	-
Дніпропетровська	0,57	1,17	5,6	1,3	-	-
Разом в Україні	49	100,0	435,6	100,0	3636,5	15098

Джерело: [8].

Лідером України з виноробства залишається Одеська область, де у 2014 р. було вироблено більше 60% вітчизняного винограду і біля 58% вина.

Із всього отриманого в Україні у 2014 р. обсягу виноматеріалів тільки 41,65% були використані для випуску вин (34,45%) та закладки на вин (7,2%). У груповому асортименті ціє співвідношення має наступний вигляд: виноматеріалів шампанських та ігристих

виготовлено на 14,5% менше, ніж у 2013р., коньячних – на 21,9% менше; для закладки на витримку та випуску столових вин – на 42,7% менше, для закладки на витримку та випуску кріплених вин – на 2,6% менше, інших видів виноматеріалів – на 6,3% менше. Водночас обсяги виноматеріалів для випуску кріплених вин збільшилися на 14,7%. Для їх закріплення було використано 177,2 тис. дал спирту-ректифікату, що на 31% більше, ніж у 2013р. В той же час, у загальному виробництві виноматеріалів зросла питома вага шампанських та ігристих з 31% у 2013р. до 36,5% у 2014р., коньячних – з 18,1% до 19,5%, для закладки на витримку та випуску кріплених вин – з 5,3% до 7,2%, інших видів виноматеріалів – з 1,9% до 2,4%; скоротилася частка виноматеріалів для закладки на витримку та випуску столових вин з 43,7% до 34,4%.

Як позитивний, треба відмітити той фактор, що починаючи з 2000 р., незважаючи на скорочення площ виноградників, у тому числі і тих, що знаходяться у плодоносному віці, намітилася тенденція до збільшення валового збору винограду за рахунок підвищення урожайності, яка у 2014 р. склала 98,6 ц/га і проти 1960 р зросла майже у 3 рази (табл. 3). В той же час, резерви зростання урожайності ще не вичерпані повністю – потенціал урожайності основних сортів винограду на півдні України використовується на 25-40 % у порівнянні з потенційно можливою (потенціал деяких сортів може досягати 250-350 ц/га) і значно коливається в окремі роки. На рівень урожайності виноградників в Україні впливає висока зрідженість (22 % від загальної площі), недосконале розміщення і старіння насаджень, примерзання лози та недостатня площа зрошення. Так виноградники на півдні України страждають від посухи в середньому 5–6 років з кожних десяти. На даний час лише близько 20 % загальної площі насаджень винограду є зрошуваними.

Також треба зазначити, що за період з 1990 р. по 2014 р. у два рази (до 44,7 %) зросла питома вага господарств населення у виробництві винограду. При цьому урожайність винограду в господарствах населення була у два й більш разів вище ніж в сільгосп підприємствах які займаються виноградарством. З цього можна зробити висновок, що приватні та фермерські господарства, що спеціалізуються на виробництві винограду можуть бути ефективною формою організації виробництва винограду. Однак, заснування та розвиток фермерських господарств в галузі стримується високою капіталоємністю закладки сучасного винограднику, довготривалістю окупності інвестицій та несприятливою ціновою політикою на ринку винограду, яку проводять переробні підприємства, створюючи штучну монополію.

Під впливом попиту виноробних підприємств сформувалась і підтримується структура насаджень винограду в Україні. Так близько 89% площ виноградників зайняті технічними сортами і лише 11% - столовими. При цьому в групі технічних сортів 47% займають класичні європейські сорти для виробництва високоякісних шампанських, марочних, десертних і столових вин, серед яких Аліготе -13,1 % від загального обсягу переробленого винограду, Шардоне - 10,8 %, Каберне Совіньйон - 9,3%, Мускат (білий, рожевий, Оттонель тощо) - 7,7%, Совіньйон – 6,9%, Рислінг -5,7%, Ркацителі – 5,5% відповідно. При цьому, кількість технічних сортів, які займають площу більше 1 тис. га, налічують 14 найменувань, від 500 до 1000 га – 9, від 100 до 500 га – 11. Інші 79 сортів займають площу менш ніж 100 га. Крім того 9,3 % займають гібридні сорти, а 5,2 % – суміші сортів. Недостатньою є кількість шампанських сортів (Шардоне, Піно), червоних та аборигенних сортів [8,9,10].

В цих умовах актуальним залишається також питання не лише розширення площ під виноградом, а і оптимізації сортової структури насаджень. Проте, якщо наприклад, французькі селекціонери десятиліттями концентрують свої зусилля на створенні клонів європейських сортів винограду, що нагромаджують максимальну кількість цукрів і фенольних речовин з урахуванням скорочення кількості теплих днів у період дозрівання, то українські селекціонери багато років працюють над створенням нових комплексностійких сортів винограду, стійких до оїдиуму, мільдю, філоксери й заморозків, тому якість більшої кількості «відносно комплексностійких» вітчизняних сортів винограду придатні в основному для виробництва міцних або десертних сортів вин, підвищена цукристість яких приховує їхні смакові недоліки.

Серед головних чинників низької зацікавленості агропідприємств у виробництві винограду необхідно зазначити досить великі витрати ручної праці при вирощуванні винограду. Виноградарство є трудомісткою галуззю рослинництва (майже 40 % собівартості займають витрати на заробітну плату і відрахування до єдиного соціального фонду) [10]. Так на 1 га плодоносних насаджень столових і технічних сортів витрати механізованої праці у виробничому циклі досягають 26-30 людино-годин, а ручної - 600-1000 людино-годин. Крім цього, на збільшення обсягів виробництва винограду негативно впливає низька продуктивність насаджень, щорічне зростання виробничих витрат по догляду за виноградниками (ці витрати, в розрахунку на 1 ц, збільшились з 44,57 грн. у 2000 р. до 156,6 грн. - у 2014 р). В теперішніх умовах, коли вартість всіх видів ресурсів, що застосовуються при виробництві цього продукту збільшується, виноградарство, як вид діяльності, знаходиться в стані стагнації і регресу, особливо в агропідприємствах з широким профілем виробництва.

Висновок. На підставі вищевикладеного, можна зробити висновок, що державна підтримка галузей виноградарства та виноробства на сьогодні є неієздатною, такою, що стримує розвиток конкурентоспроможності. Основними проблемами існуючого стану виноробних підприємств є:

1. Неврегульованість земельних відносин та землекористування, складності щодо юридичного та технічного оформлення права довгострокової оренди землі під виноградниками, формування ринку земель сільськогосподарського призначення;
2. Низький техніко-технологічний рівень виробництва вина, відсутність державної підтримки виноградарству та виноробству щодо забезпечення розвитку його конкурентоспроможності;
3. Низька продуктивність виноградників, яка зумовлена високою долею старих та зріджених виноградних насаджень, високим рівнем витрат ручної праці, що підвищує собівартість і знижує конкурентоздатність вітчизняного винограду та вітчизняної виноробної продукції;
4. Значні складності в отриманні фінансових ресурсів для модернізації виноробних підприємств на довгостроковий період з урахуванням терміну окупності цих інвестицій;
5. Низька конкурентоспроможність галузі, що обумовлено низьким рівнем розвитку інфраструктури ринку винограду, відсутністю диверсифікації каналів реалізації та захисту ринку від імпоротної продукції;

6. Неконкурентоспроможність обслуговуючих галузей виноробства (виробництво обладнання для виноробної промисловості, виробництво спирту, склотари, підготовка кадрів тощо);

7. Значне зростання частки імпортової продукції на вітчизняному ринку вина, невідповідність обсягів виробництва винограду технічних сортів потребам виноробства на основі прогнозування попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках.

1. *Экономические проблемы виноградарства и виноделия / Б.В. Буркинский, И.Н. Агеева, А.А.Бревнов [и др.]; под ред. Б.В. Буркинского. – О.: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007.*

2. *Иванченко В. И. Состояние виноградарства и повышение его эффективности для производства конкурентной винодельческой продукции / В. И. Иванченко, И. Г. Матчина // Виноградарство и виноделие. – 2009. – № 3.*

3. *Осипов В. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку / В. Осипов, Л. Осипова // Економіст. – 2015. – № 5.*

4. *Матчина И. Г. Виноградарство как основа отечественного виноделия (Виноградарство и виноделие) [Электронный ресурс] / И. Г. Матчина, Д. Б. Волынкина. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua>.*

5. *Плачков И. В. Украине есть большой потенциал для развития виноделия [Электронный ресурс] / И. В. Плачков. – Режим доступа http://www.souz-inform.com.ua/index.php?language=rus&menu=schedule/2204200000_Vino_vinograd*

6. *Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс]: (Міністерство аграрної політики) – Режим доступа: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?7531>.*

7. *Виноградний кадастр України [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики, УААН, Центр держсродючість. – К., 2012. – Режим доступа: <http://eurowine.com.ua/tmp/kadastr/index.php>.*

8. *Статистичний щорічник України за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*

9. *Король О. Куди рухається українське виноградарство [Електронний ресурс] / О. Король. – Режим доступа: <http://wineofukraine.com/index.php/451-movement-ukrainian-viticulture.html>*

10. *Рынок виноделия Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wineofukraine.com/index.php/447-produce-wine-minimum.html>*

УДК 338.242.2

Пунчак Л. А.,

к.е.н., доцент, кафедра організації видавничої справи,
поліграфії та книгорозповсюдження
Національний технічний університет України «КПІ», м.Київ

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ

У статті досліджено питання вдосконалення управління промисловим підприємством на основі застосування методу функціонально-вартісного аналізу. Визначено основні напрямки, принципи та особливості застосування методу на підприємствах поліграфічної галузі країни. Обґрунтовано доцільність його застосування для формування та забезпечення належної якості продукції та зменшення операційних витрат діяльності, які в сучасних умовах є одними із визначальних факторів забезпечення конкурентних позицій підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Запропоновано власний підхід до вартісної оцінки виконання функцій управління якістю на підприємствах.

Ключові слова: аналіз, брак, витрати, підприємство, поліграфія, управління, функція, якість.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

Пунчак Л. А.

В статье исследованы вопросы усовершенствования управления промышленным предприятием на основе использования метода функционально-стоимостного анализа. Определены основные направления, принципы и особенности использования метода на предприятиях полиграфической отрасли страны. Обоснована целесообразность его использования для формирования и обеспечения надлежащего качества продукции и уменьшения операционных затрат деятельности, которые в современных условиях являются одними из определяющих фактором обеспечения конкурентных позиций предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Предложено собственный подход к стоимостной оценке выполнения функций управления качеством на предприятиях.

Ключевые слова: анализ, брак, затраты, качество, полиграфия, предприятия, управление, функция.

ENTERPRISE MANAGEMENT IMPROVEMENT ON THE BASIS OF VALUE ENGINEERING

Punchak L.

The paper investigates the issue of enterprise management improvement on the basis of value engineering, taking into account the specifics of it's use in product quality management at printing enterprises. The author analyzed main directions, principles and features of the method at the enterprises of the printing industry. Expediency of use of the value engineering for

formation and ensuring appropriate quality of production and reduction of operational expenses is proved. In modern conditions price and quality are major factors which influence profitability of the enterprise, its ability to conduct competitive fight in a domestic and foreign markets. Therefore actual are approaches which allow to find ways of rational use of resources at simultaneous increase of the production qualitative properties capable to satisfy consumer's requirements. Own approach to a cost assessment of performance of quality management functions at the enterprises is offered.

Keywords: *analysis, cost, default, enterprise, function, management, printing, quality.*

Постановка проблеми. Для сучасних промислових підприємств характерними є відносна постійність виробничих і управлінських підрозділів, та значна змінність зв'язків між ними. Окрім виробничо-економічних характеристик підприємствам притаманні риси та традиції, що вже склалися протягом певного періоду часу, а також поточні мінливі особистісні взаємовідносини та внутрішні комунікації, що впливають на організаційну структуру управління.

Для виявлення недоліків системи управління підприємством, розробки необхідних заходів для вдосконалення організаційної структури, необхідно здійснювати аналіз її фактичного стану та тих тенденцій розвитку, які є актуальними в сучасних умовах. Особливості виробничої структури та структури управління, притаманні багатьом діючим підприємствам, є вкрай різноманітними. Аналіз та вдосконалення організаційних структур управління відноситься до складних проблем, вирішення яких можливе лише при поєднанні формальних та неформальних методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню забезпечення ефективності та вдосконалення діяльності промислових підприємств приділено увагу в працях таких вчених-економістів як Власенко Н.А., Гуткевич С.О., Завадський Й.С., Корінько М.Д., Нижник В.М. та ін. Дослідженню впливу якості управління та управлінських рішень на ефективність діяльності підприємств присвячено праці наступних вітчизняних вчених: Воротиної Л.І., Мікловди В.П., Колесник В.М., Череп А.В. тощо. Проте, недостатньо повно досліджені особливості вдосконалення управління промисловими підприємствами на основі застосування функціонально-вартісного аналізу (ФВА).

Метою статті є обґрунтування доцільності та виокремлення особливостей застосування функціонально-вартісного аналізу для підвищення ефективності управління підприємствами.

Основні результати дослідження. В сучасних умовах розвитку економіки країни актуальним є питання підвищення її ефективності, росту валового внутрішнього продукту, збільшення об'ємів випуску продукції, конкурентної як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Одним із факторів, здатних забезпечити високу конкурентну позицію підприємств, є ефективне управління ними як основними суб'єктами ринкових відносин. Це і зумовлює вагомість проблеми оцінки ефективності управління підприємством. В науковій економічній літературі відсутнє єдине трактування поняття ефективності управління. На думку деяких вчених ефективність управління підприємством може бути оцінена за ступенем досягнення встановлених цілей, якості та обґрунтованості планування, ефективності використання капітальних вкладень тощо [8]. Разом з тим, пропонується і інша

система показників для оцінки результатів функціонування системи управління підприємством, а саме: швидкість прийняття рішень, витрати на їх розробку та реалізацію, ефект від реалізації рішень [5].

Складність управління сучасними промисловими підприємствами пов'язана, в першу чергу, з фактором мінливості. В операційній системі підприємств - це необхідність постійного оновлення продукції, освоєння нових технологічних процесів, що вносить зміни і у відносини між відділами, інтенсивність матеріальних потоків, об'єм та характер виробничих послуг. Як правило, мінливість зв'язків в системі управління є вищою, ніж на виробництві. При цьому, офіційна регламентація відносин в системі управління (у формі положень про підрозділи, посадових інструкцій та ін.) відстає від реальної динаміки внутріфірмових комунікацій. В результаті, керівники підприємств не здатні з достатньою точністю сформулювати задачі та визначити конкретні причини недостатньої ефективності управління підприємством.

Зростання складності та різновидів продукції, нестабільність зовнішнього середовища призводить до підвищення складності організацій, та відповідно до підвищення складності функцій управління ними. За таких умов, для вдосконалення системи управління підприємством доцільним є використання функціонально-вартісного аналізу. Цей метод техніко-економічного дослідження функцій управління спрямований на пошук шляхів та резервів зниження витрат на основі вибору ефективних способів виконання функцій управління для підвищення його загальної ефективності. Цілі використання цього методу можуть відрізнятися залежно від об'єкта дослідження. Якщо таким об'єктом є підрозділ підприємства, то метою дослідження буде вдосконалення роботи підрозділу за показниками витратності, трудомісткості, керованості та продуктивності; якщо якість продукції підприємства – то попередження виникнення надмірних витрат на формування та забезпечення якості продукції тощо. Використання методу ФВА дозволяє:

- провести аналіз функцій, що виконуються структурними підрозділами підприємства;
- визначити рівень виконання різних бізнес-процесів на підприємстві;
- обґрунтувати вибір раціонального варіанту технології реалізації бізнес-планів;
- підвищити рівень якості продукції та загальної ефективності діяльності підприємства.

Дослідження вченими методології проведення функціонально-вартісного аналізу показують, що в сучасних умовах відсутня єдина універсальна методика проведення аналізу [2]. Рекомендується перед проведенням аналізу проаналізувати основні фактори, що впливають на процес його застосування, а саме: рівні проведення ФВА (управління підприємством, управління структурним підрозділом тощо); об'єкт дослідження та його життєвий цикл; об'єм фінансування досліджень та кваліфікація фахівців, що проводять ФВА.

Аналітичний огляд наукових джерел показав, що зміст та застосування методу функціонально-вартісного аналізу засновано на наступних принципах. Принцип системності передбачає, що об'єкт дослідження характеризується внутрішньою структурою та здатністю виконувати певну діяльність. Вивчення об'єкта як системи дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки між ресурсами на вході системи управління, компонентами системи та результатами на її виході. Вартісний принцип передбачає, що в процесі управління система переносить витрати ресурсів на вартість кінцевої продукції. Результативність управління – це характеристика системи, що визначає її здатність виконувати певні функції, а

ефективність – це характеристика, обернено пропорційна витратам, що споживає система. Відповідно до цього принципу, для оцінки результативності та ефективності системи необхідно визначити співвідношення між функціями, які виконуються системою та витратами на їх виконання.

Функціонально-вартісний аналіз починається з виявлення та визначення функцій системи управління, які поділяються на загальні (основні) та конкретні (специфічні). Загальні функції управління – придатні для різних процесів управління, тому що відображають його сутність. Виконання конкретних або специфічних функцій має локальний характер та може змінюватись залежно від цілей, спеціалізації і масштабів виробництва, тобто це функції структурних підрозділів апарату управління. Значення показників рівня реалізації функцій дозволяє визначити залежність між комплексним показником рівня реалізації функцій та ефективністю діяльності підприємства, а також розподілити ресурси відповідно до величини показника рівня реалізації тієї або іншої функції. Ступінь значимості визначається експертним шляхом, а результати використовуються для розподілу функцій по рангам. Вагомість обраної функції характеризує відносний вклад її серед решти функцій свого рівня у виконанні поставлених задач.

Нами проведено аналіз функцій управління якістю на прикладі поліграфічного підприємства ТОВ «Кераміст». На основі вимог нормативної документації, а також даних положень про відділ управління якістю та посадових інструкцій складено перелік функцій, що виконуються спеціалістами відділу (табл.1). Методом експертних опитувань визначено вагомість кожної з функцій у формуванні та забезпеченні якості продукції. Таким чином, прослідковується взаємозалежність між управлінням підприємством та якістю кінцевої продукції.

Таблиця 1. Оцінка функцій управління якістю продукції поліграфічних підприємств

Функція	Ваго- мість, %	Коефіцієнт виконуваності функції	Коефіцієнт викорис- тання робочого часу	Втрати від браку, тис.грн
Вивчення потреби в продукції, її технічному рівні та якості	9,97	0,79	0,67	43,6
Планування заходів забезпечення та підвищення якості продукції	15,97	0,45	0,42	36,4
Організація технологічного, метрологічного та матеріально-технічного забезпечення якості продукції (в т.ч. нормування вимог до якості продукції)	13,31	0,92	0,91	32,9
Стимулювання підвищення якості продукції	13,31	0,65	0,21	11,1
Налагодження взаємовідносин з постачальниками з метою досягнення необхідного рівня якості	14,16	0,56	0,32	5,3
Техніко-економічний аналіз покращення якості продукції та ефективності управління якістю продукції в цілому	16,64	0,71	0,43	17,6
Контроль якості та випробування продукції	16,64	0,96	0,94	5,6
Всього	100,00	x	x	152,5

Далі нами визначено рівень якості виконання функції управління. Для цього використано показники виконуваності функцій та використання робочого часу на основі даних фотографії робочого часу. Складність застосування методу функціонально-вартісного аналізу полягає в тому, що часто важко дати вартісну оцінку виконанню функцій управління. Для вирішення цієї проблеми в управлінні якістю нами пропонується використовувати дані про втрати від браку через неналежне виконання виокремлених функцій управління. Дані про причини та суму втрат отримано з актів про брак продукції за 2010-2014 рр. ТОВ «Кераміст».

Проведений аналіз показав, що найвищими втрати від браку – в середньому 43,6 тис.грн на рік – є через недовиконання функції вивчення потреб замовників в рівні якості продукції та через низький рівень планування заходів підвищення якості продукції у майбутніх періодах – в середньому 36,4 тис.грн. Значення коефіцієнту використання робочого часу показує, що лише спеціалісти, зайняті контролем якості та випробовуванням продукції використовують робочий час належним чином, в той час, як відповідальні за стимулювання підвищення якості продукції витрачають на цю діяльність лише 0,21 від нормативного часу.

Вдосконалення системи управління промисловими підприємствами закінчується визначенням очікуваного ефекту від реорганізації його діяльності. Величина резервів вдосконалення виконання функцій управління пропонуємо визначати за формулою:

$$P_{\phi} = \sum_{t-t_k}^{t_k} P_t \alpha_t$$

де P_{ϕ} - величина економії на управління підприємством або підрозділом;

P_t - економія витрат на управління підприємством або підрозділом у t-році впровадження заходів вдосконалення управління;

α_t - коефіцієнт приведення одночасних витрат та результатів до розрахункового періоду.

За формулою нами розраховано величину резервів вдосконалення функцій управління, яка показала, що за рахунок більш повного виконання посадових обов'язків та відповідальнішого використання робочого часу можливо зменшити втрати від браку на 92,8 тис.грн. При цьому, прогнозується, що якість продукції зросте, а це в свою чергу, разом із зменшенням вартості одиниці продукції дозволить залучити нових замовників.

Висновок. Таким чином, підвищення ефективності управління підприємством є багатогранним процесом. Це обумовлено тим, що організація як функція управління, забезпечує і збереження системи (структури) і її розвиток (динаміку), що відповідно відображається на функціонуванні підприємства. Проведений аналіз показав, що забезпечення ефективної діяльності підприємства неможливе без вдосконалення системи управління. Забезпечення належного вартісно обґрунтованого виконання функцій управління спеціалістами відділів сприяє вдосконаленню структури робочого часу, зменшенню операційних витрат діяльності та подальшому розвитку підприємства.

Подальшого дослідження потребує питання ресурсних можливостей та потенціалу підприємств для забезпечення зростаючих вимог до якості та вартості продукції, в т.ч. для поліграфічної галузі країни.

1. Воротіна Л. І. Раціональні управлінські рішення як ресурс підвищення ефективності операційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. І. Воротіна, А. С. Пятигін // *Актуальні проблеми економіки*. - 2012. - № 10.
2. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення / [В. П. Міклова, І. Г. Брітченко, Н. Ю. Кубіній, Ю. О. Дідович] ; ДВНЗ "Ужгород. нац. ун-т", ВНЗ Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі" (ПУЕТ). — Полтава : ПУЕТ, 2013.
3. Завадський Й. С. Менеджмент : [підручник]. Т.1 / Й. С. Завадський. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998.
4. Інноваційне управління промисловими підприємствами в системі ефективного використання конкурентного потенціалу / [Нижник В. М. та ін.] ; за наук. ред. Нижника В. М. — Хмельницький : ХНУ, 2014.
5. Колесник В. М. Теоретичні підходи до функцій менеджменту, його ефективності в системі управління сільськогосподарськими підприємствами [Електронний ресурс] / В. М. Колесник, К. І. Воєнна // *Економічний простір*. - 2013. - № 71.
6. Корінько М. Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи : [монографія] / М. Д. Корінько. — К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2007.
7. Модель розвитку галузей економіки України : [монографія] / За ред. С.О. Гуткевич. – К.: НТУУ «КПІ», 2011.
8. Сучасний управлінський інструментарій ефективного функціонування підприємств / [Власенко Н. А. та ін. ; під ред. Савіної Г. Г.] ; М-во освіти і науки України, Херсон. нац. техн. ун-т. — Херсон : Вишемирський В. С., 2013.
9. Череп А. В. Вибір ефективних управлінських рішень на підприємствах харчової промисловості / А. В. Череп, Н. М. Шмиголь ; Держ. вищ. навч. закл. „Запоріж. нац. ун-т“ М-ва освіти і науки України. — Запоріжжя : Запоріж. нац. ун-т, 2010.

УДК 332

Саєнко О. О.,

к.е.н., доцент, кафедра державної служби,
адміністрування та управління,
Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті визначено ефективність функціонування національної економіки, яка значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіонів, які на сьогодні відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією. Вказано на теоретичне дослідження та нові методологічні підходи в системі регіонального розвитку, які дозволяють визначити, що політика соціально-економічного розвитку регіону (адміністративна область) представляє собою формування цілей щодо розвитку продуктивних сил та забезпечення комплексного і гармонійного його функціонування з обґрунтуванням організаційних, економічних та інституційних важелів ринкових перетворень. З'ясовано, що предметом діяльності регіональних владних структур щодо формування та реалізації цієї політики є визначення цілей розвитку відповідних територіальних соціально-економічних систем. Доведено, що вирішення проблем регіонального розвитку, становлення місцевого самоврядування та вдосконалення відносин «центр–регіони» залежить, насамперед, від інституційного та правового поля для розробки й реалізації державної регіональної політики, чіткого розподілу функцій та координації діяльності державних органів управління різного рівня у сфері територіального розвитку.

Ключові слова:: регіон, регіональна політика, державна політика, державне регулювання, інституціональне середовище, розвиток, стратегія, управління.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Саєнко О. А.

В статье определена эффективность функционирования национальной экономики, которая в значительной мере зависит от уровня социально-экономического развития регионов, отличающихся отраслевой, территориальной и функциональной дифференциацией. Указаны теоретические исследования и новые методологические подходы в системе регионального развития, позволяющие определить, что политика социально-экономического развития региона (административная область) представляет собой формирование целей по развитию производительных сил и обеспечения комплексного и гармоничного его функционирования с обоснованием организационных, экономических и институциональных рычагов рыночных преобразований. Выяснено, что предметом деятельности региональных властных структур по формированию и реализации этой политики является определение целей

развития соответствующих территориальных социально-экономических систем. Доказано, что решение проблем регионального развития, становления местного самоуправления и усовершенствования отношений «центр-регионы» зависит, в первую очередь, от институционального и правового поля для разработки и реализации государственной региональной политики, четкого распределения функций и координации деятельности государственных органов управления разного уровня в сфере территориального развития.

Ключевые слова: регион, региональная политика, государственная политика, государственное регулирование, институциональная среда, развитие, стратегия, управление.

BASIC APPROACHES TO ORGANIZATION AND INSTITUTIONAL SUPPORT NATIONAL REGIONAL POLICY

Saienko O.

In the article the efficiency of the national economy, which largely depends on the level of socio-economic development of regions that are currently marked substantial sectoral, territorial and functional differentiation. Indicated on theoretical research and new methodological approaches in the system of regional development, which can determine the policy of social and economic development of the region (administrative region) is a formation of goals for the development of productive forces and promote comprehensive and harmonious its operation with the reasons of organizational, economic and institutional leverage of market reforms. It was found that the subject of regional authorities on the formation and implementation of this policy is to define the objectives of the relevant territorial socio-economic systems. Proved that addressing regional development, establishment of local government and improving relations "center-regions" depends primarily on the institutional and legal framework for the development and implementation of state regional policy, a clear division of functions and coordination of state authorities of various levels in regional development. It is noted that the problem of institutional framework of the state regional policy of Ukraine should be viewed in the context of European integration. Proved that institutional support various aspects of regional policy contains a source of successful and effective implementation both in individual countries and at the supranational level within the European Union. Feature the evolution of institutional support for regional policy in the EU is the decentralization of the principles of subsidiarity. Determined that regional policy is implemented and multi-center governments, regions and local authorities. It is shown that the earlier a major role in the development and implementation of regional policy played a central executive bodies, now more actively involved in the processes of Regional Development are local and regional government and supranational authorities, representing the EU Structural Funds. Found that the role of the central government, which remains a key element in the institutional infrastructure for regional policy, is increasingly reduced to develop the conceptual framework and the necessary legal framework. Meanwhile, in the implementation of regional policy, the role of regional and local governments, private organizations, and public organizations that defend the interests of communities and regions, as well as professional bodies (including regional development agencies), designed to promote regional initiatives, and to be outside the influence of both political interests and the interests of individual governments.

Keywords: *region, regional politics, public policy, regulation, institutional environment, development, strategy, management.*

Постановка проблеми. Регіональна політика проводиться сьогодні у всіх країнах світу як невід'ємна складова частина державної політики. Вона регулює систему взаємовідносин між центром і регіонами, будучи спрямованою на організацію території відповідно до прийнятої державою стратегії розвитку.

Основні завдання державної регіональної політики полягають у збереженні цілісності та єдності території (це, як ніколи, є дуже важливим питанням в умовах сьогодишніх реалій), досягненні балансу загальнодержавних і регіональних інтересів, скороченні відмінностей у соціально-економічному розвитку, рівні життя населення, створенні однакових умов для громадян і більш конкретні завдання, в основному в галузі економіки. Це згладжування відмінностей у рівня зайнятості й доходів на душу населення, стимулювання економічної активності в кризових відсталих регіонах, на територіях з несприятливими екологічними умовами тощо.

Аналіз досліджень та публікацій. Аналізу окремих аспектів державного регулювання інституціональних аспектів формування ринкової економіки регіону присвячено праці П. Беленького [8], С. Білої [1], О. Братути, З. Варналія [8], О. Власика, В. Воротіна, В. Голян, З. Герасимчук, М. Дацишин [3], М. Долішнього [4], Л. Зайцевої, М. Комарової, М. Кушнір [6], А. Павлюк [5], О. Сологуб [7], О. Чаусовського, Я. Шевчука, В. Ящука [8] та інших.

Мета статті є дослідження основних питань з організації та інституціонального забезпечення державної регіональної політики.

Основні результати дослідження. Ефективність функціонування національної економіки значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіонів, які на сьогодні відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією. Саме з цих причин виникає гостра необхідність розробки політики розвитку для кожного окремо взятого регіону країни.

Теоретичне дослідження та нові методологічні підходи в системі регіонального розвитку дозволяють визначити, що політика соціально-економічного розвитку регіону (адміністративна область) представляє собою формування цілей щодо розвитку продуктивних сил та забезпечення комплексного і гармонійного його функціонування з обґрунтуванням організаційних, економічних та інституційних важелів ринкових перетворень. Відповідно предметом діяльності регіональних владних структур щодо формування та реалізації цієї політики є визначення цілей розвитку відповідних територіальних соціально-економічних систем.

Вирішення проблем регіонального розвитку, становлення місцевого самоврядування та вдосконалення відносин «центр–регіони» залежить, насамперед, від інституційного та правового поля для розробки й реалізації державної регіональної політики, чіткого розподілу функцій та координації діяльності державних органів управління різного рівня у сфері територіального розвитку.

Проблему розбудови інституційної бази державної регіональної політики України потрібно розглядати у контексті її євроінтеграційного курсу. Якщо говорити про європейський досвід, то саме в інституційному забезпеченні різних аспектів регіональної

політики міститься джерело її успішної й ефективної реалізації як у окремих країнах, так і на наддержавному рівні в рамках Європейського Союзу.

Характерною рисою еволюції інституційного забезпечення регіональної політики в країнах ЄС є децентралізація на принципах субсидіарності. Регіональна політика є багаторівневою і здійснюється органами влади центру, регіонів та органами місцевого самоврядування. Раніше основну роль у розробці й реалізації регіональної політики відігравали центральні органи виконавчої влади, нині все активнішу участь у процесах регіонального розвитку беруть органи місцевого та регіонального самоврядування, а також наднаціональні органи управління, які представляють Структурні фонди Європейського Союзу. Роль центрального уряду, що залишається головним елементом в інституційній інфраструктурі регіональної політики, все більше зводиться до розробки концептуальних засад і необхідної нормативно-правової бази. Водночас у реалізації регіональної політики зростає роль регіонального і місцевого самоврядування, приватних структур, громадських організацій, які відстоюють інтереси громад і регіонів, а також професійних структур (зокрема агентств регіонального розвитку), покликаних сприяти регіональним ініціативам, і які мають бути поза впливом як політичних інтересів, так і інтересів окремих органів влади.

Головною проблемою інституційного забезпечення державної регіональної політики України є несформованість системи інституцій (органів, установ), спроможних у взаємодії й координації здійснювати ефективну реалізацію завдань державної регіональної політики. Відсутній чіткий розподіл повноважень і відповідальності у сфері регіонального розвитку між різними гілками влади на центральному рівні, ієрархічними рівнями виконавчої влади й місцевого самоврядування, органами виконавчої влади та місцевого самоврядування на місцевому рівні.

На загальнодержавному рівні в Україні відсутній центральний орган виконавчої влади з достатніми повноваженнями для проведення регіональної політики. Чинним законодавством не визначено окремого органу, який би комплексно вирішував проблеми регіонального розвитку в Україні. Натомість розв'язання питань регіональної соціально-економічної політики покладено на Міністерство економіки України. Зокрема, Положенням про Міністерство економіки України серед основних його завдань визначено «участь у формуванні державної регіональної політики, організація роботи, пов'язаної з її проведенням».

Міністерство економіки України має право скасовувати відповідно до Закону України «Про місцеві державні адміністрації» накази керівників структурних підрозділів місцевих державних адміністрацій; здійснює у межах своїх повноважень перевірки в місцевих органах виконавчої влади і органах місцевого самоврядування, які наділені повноваженнями у сфері ціноутворення, а також суб'єктів підприємництва щодо додержання ними порядку формування, встановлення та застосування цін (тарифів).

У структурі Міністерства економіки України функціонує департамент регіонального розвитку, основна увага якого спрямована на вирішення питань аналізу, прогнозування та планування соціально-економічного розвитку регіонів, функціонування вільних економічних зон, запровадження нових інструментів стимулювання розвитку регіонів, розвитку транскордонного співробітництва.

Одночасно окремі функції щодо регулювання регіонального розвитку розосереджені по різних міністерствах, які мають свої регіональні підрозділи, що входять до складу місцевих органів виконавчої влади. У зв'язку з цим виникає проблема координації діяльності неспеціалізованих органів влади і консолідації їхніх дій у руслі загальнодержавної політики.

Питання регіональної політики знаходяться серед головних напрямів діяльності уряду України. У складі Секретаріату Кабінету Міністрів України працює управління регіональної політики, яке займається питаннями аналізу соціально-економічного розвитку регіонів, створенням сприятливих умов для розвитку регіонів та ефективної діяльності місцевих органів влади, підвищенням відповідальності керівників цих органів за ефективність управління економічними, соціальними і суспільними процесами на місцях.

З метою проведення системної й цілеспрямованої роботи із зазначених напрямів у Кабінеті Міністрів України утворено Урядовий комітет з питань регіональної політики, будівництва та житлово-комунального господарства.

З метою подальшого підвищення скоординованості дій уряду та виконавчої влади у регіонах під час розв'язання нагальних проблем соціально-економічного розвитку регіонів, що забезпечить поєднання загальнодержавних та місцевих інтересів при вирішенні важливих питань суспільного життя Урядом створено Раду розвитку регіонів та затверджено Положення про Раду.

Досягнення цілей, визначених стратегіями розвитку регіонів, має базуватися на створенні умов для вирішення існуючих проблем за допомогою застосування програмно-цільового методу у системі планування та розвитку регіону.

Безпосередніми виконавцями основних завдань, пов'язаних із реалізацією на практиці положень стратегії, є місцеві владні структури, органи місцевого самоврядування, державні установи та організації. Їх діяльність у напрямках, передбачених стратегією, створюватиме умови для заохочення та спрямування дій комерційних підприємств, приватних осіб, громадських та самоврядних організацій згідно з передбаченими стратегією цілями, пріоритетами та завданнями. Таким чином, реалізація стратегії має стати результатом злагоджених загальних зусиль, консолідуючим чинником для всіх конструктивних сил.

Запровадження стратегії розвитку регіону відбувається в процесі розроблення та реалізації на її базі комплексу програмно-планових і нормативних документів, зокрема таких.

1. План заходів щодо реалізації стратегії, під час яких мають реалізовуватися визначені нею завдання, відповідальні організації, терміни виконання, орієнтовний обсяг фінансування, джерела фінансування та очікувані результати. Розробник – обласна державна адміністрація. План має затверджувати обласна рада.

2. Щорічні програми соціально-економічного розвитку регіону, що розробляються на основі стратегії та плану заходів щодо реалізації стратегії. Розробник – обласна державна адміністрація. План має затверджувати обласна рада.

3. Цільові регіональні програми, спрямовані на вирішення специфічних проблем регіональної економіки, досягнення гарантованого соціального захисту населення, розв'язання проблемних ситуацій у сфері житлово-комунального господарства, зовнішньоекономічної діяльності та екологічної безпеки тощо. Розробляються з метою конкретизації положень стратегії та плану заходів щодо реалізації стратегії у конкретній

сфері. Фінансування регіональних цільових програм здійснюється в межах затверджених бюджетних призначень на відповідний рік, та із залученням небюджетних джерел фінансування.

4. Стратегії розвитку внутрішніх територій регіону, що визначають основні пріоритети та цілі розвитку територій в рамках реалізації загальних пріоритетів та завдань, передбачених стратегією та цільовими програмами. Розробник – місцеві органи виконавчої влади, затверджуються органами місцевого самоврядування відповідного рівня.

Стратегія є підставою для визначення спільного плану дій та укладання угоди між Кабінетом Міністрів України та обласною радою, що має забезпечити стабільність відносин між центральною та регіональною владами.

Керованість та ефективність реалізації стратегії забезпечується завдяки формуванню дієвого інформаційного супроводу, що включає: налагоджену систему збору, узгодження та використання статистичної, аналітичної, нормативної, програмно-планової та прогнозної інформації для прийняття державно-управлінських рішень на регіональному (місцевому) рівні; системний моніторинг широкого кола індикаторів соціально-економічного розвитку та стану навколишнього середовища; відкритість і прозорість діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, зокрема регулярне інформування громадськості про основні проблеми соціально-економічного та культурного розвитку регіону, шляхи їх вирішення і перспективи прийняття оптимальних державно-управлінських рішень; активізацію участі населення та громадських об'єднань регіону в підготовці, обговоренні та вирішенні питань соціально-економічного й культурного розвитку регіону.

За рахунок бюджетних програм підтримки регіонального розвитку фінансуються заходи, спрямовані на виконання окремих стратегічних завдань, зокрема виконання угод щодо регіонального розвитку та програм подолання депресивності окремих територій.

За умов укладання угоди щодо регіонального розвитку з Кабінетом Міністрів України забезпечується спільне фінансування стратегічних сфер, зокрема житлово-комунальної, сільського господарства, екологічної політики, освіти, охорони здоров'я, малого підприємництва, інвестиційної діяльності, розбудови та модернізації інфраструктури.

Стратегії розвитку регіонів мають передбачати залучення недержавних джерел вітчизняного та іноземного інвестування за відповідними напрямками розвитку регіону; державного та недержавного кредитування стратегічних програм і проектів; ресурсів банківських і небанківських фінансових установ, акціонерного капіталу тощо.

Стратегії розвитку регіонів можуть передбачати такі джерела фінансування заходів у відповідних сферах: демографічного розвитку; освіти; охорони здоров'я; житлової політики; житлово-комунального господарства; структурних змін економіки; розвитку агропромислового комплексу; малого підприємництва; розвитку фінансової інфраструктури та фондового ринку; розвитку інвестиційних процесів; інноваційної політики; розвитку транспортного комплексу; розвитку торгівлі та побутового обслуговування; розширення міжнародного співробітництва; ринку праці та зайнятості населення; соціального забезпечення і страхування; екологічної політики.

Фінансування регіональних цільових програм здійснюється виключно в межах бюджетних призначень на їх виконання, затверджених рішенням відповідної обласної ради про місцевий бюджет на відповідний рік згідно з розписом місцевого бюджету. Перелік

програм, що фінансуються із залученням коштів місцевого бюджету, включається окремим додатком до щорічних програм соціально-економічного розвитку області.

Під час фінансування заходів щодо реалізації стратегії усі виконавці мають забезпечити виконання запланованих завдань із залученням мінімального обсягу бюджетних коштів та досягненням максимального результату щодо їх використання. Контроль за цільовим та ефективним використанням коштів на виконання стратегії забезпечує головний розпорядник бюджетних коштів.

Висновок. Найважливішим завданням розвитку українського суспільства є підвищення якості управління соціально-економічним розвитком держави і регіонів. На сьогодні в практиці державного управління в Україні фінансові та матеріальні ресурси, що спрямовуються на розвиток регіонів, використовуються неефективно. Крім того, неправильно побудована система управління призводить до розбіжностей інтересів суб'єктів господарювання. Більшість регіонів не в змозі самостійно вирішувати свої соціально-економічні проблеми, що зумовлює необхідність втручання держави в їх життєдіяльність.

Система державного регулювання розвитку регіонів найчастіше не має необхідних коригувальних впливів, спрямованих на вихід регіонів з депресивного стану. Крім того, регулювання на рівні регіону не опирається на ресурси, механізми й принципи, які забезпечують можливість створення умов для стійкого, збалансованого й соціально орієнтованого територіального розвитку. Все це не створює основи для стабілізації соціально-економічного положення регіонів, оскільки не визначені цільові орієнтири розвитку, без яких вихід із кризи скрутний.

Вдосконалення відносин між центром і регіонами залежить від інституційного та правового поля для розробки і реалізації державної регіональної політики. Цю проблему потрібно розглядати в контексті її євроінтеграційного курсу. Саме інституційне забезпечення різних аспектів регіональної політики є джерелом її успішної і ефективної реалізації, як свідчить приклад окремих країн в рамках Європейського Союзу.

1. Біла С.О. *Інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку проблемних територій (світовий досвід)* / С. О. Біла // *Стратегічні пріоритети (науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень)*. – 2009. – № 3 (12).

2. *Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / за ред. З. С. Варналія.* – К.: НІСД, 2007.

3. Дацишин М. *Інституційне забезпечення регіональної політики та практика взаємодії органів влади в Україні* / М. Дацишин, В. Керецман. – К. : Вид-во К.І.С., 2007.

4. Долішній М. І. *Регіональна соціально-економічна політика в Україні: проблеми розвитку та пошуки шляхів удосконалення* / М. І. Долішній, М. В Максимчук.. – Львів, 2003.

5. Павлюк А. П. *Інституційне забезпечення регіональної політики України: стан і напрями удосконалення в контексті європейського досвіду* / А. П. Павлюк // *Збірник наукових праць. Вип. 36 / Відп. ред. В. Є. Новицький.* – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин, 2003.

6. Кушнір М. О. Інституційно-правове забезпечення реформування державного управління регіональним розвитком. Аналітична записка [Електронний ресурс] / М. О. Кушнір. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/810/>.

7. Сологуб О. П. Регіональна економіка: потенціал і продуктивність / О. П. Сологуб. – К., 2009.

8. Яцук В. І. Місцевому самоврядуванню державну підтримку / В. І. Яцук // Місцеве та регіональне самоврядування в Україні. – 2009. – № 1.

УДК 005.9

Тур О. В.,

к.е.н, асистент, кафедра менеджменту,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

РОЗРОБКА І ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Проаналізовано та узагальнено сутність поняття «бюджетування», систематизовано основні принципи, на яких базується його концепція: системність, оптимальність, економічність, ситуативність, безпосередня участь, безперервність. Обґрунтовано доцільність і нагальну необхідність впровадження системи бюджетування на підприємствах з виробництва мінеральних вод з урахуванням специфіки їх діяльності. Розроблено та реалізовано структуру впровадження бюджетування на підприємствах, встановлено центри відповідальності для виявлення причин дестабілізації фінансової ситуації на підприємстві та прийняття адекватних корегуючих рішень. Оцінено роль впровадження бюджетування для згуртування колективу на вирішення складних проблем підприємств з випуску мінеральних вод. Систематизовано переваги й виявлено результативність впровадження цієї системи в управління виробничою діяльністю підприємства.

Ключові слова: бюджетування, принципи і модель процесу бюджетування, бюджетна система, центри відповідальності за доходи і витрати підприємства, результативність бюджетування.

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Тур О. В.

Проанализированы и обобщены сущность понятия «бюджетирование», систематизированы основные принципы, на которых базируется его концепция: системность, оптимальность, экономичность, ситуативность, непосредственное участие, непрерывность. Обоснована целесообразность и насущную необходимость внедрения системы бюджетирования на предприятиях по производству минеральных вод с учетом специфики их деятельности. Разработана и реализована модель внедрения бюджетирования, установлено центры ответственности для выявления причин дестабилизации финансовой ситуации на предприятии и принятия адекватных корректирующих решений. Оценена роль внедрения бюджетирования для сплочения коллектива на решение сложных проблем предприятий по выпуску минеральных вод. Систематизированы преимущества и выявлено результативность внедрения этой системы в управление производственной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: бюджетирование, принципы и модель процесса бюджетирования, бюджетная система, центры ответственности за доходы и расходы предприятия, результативность бюджетирования.

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF BUDGETING IN THE ACTIVITIES OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES**Tur O.**

Analyzed and summarized the essence of the concept of "budgeting", systematized basic principles underlying his concept: systematic, optimality, efficiency, situational, direct participation, continuity. The necessity and urgency of implementing a budgeting system for enterprises producing mineral water specific to their activities to align operational, tactical and strategic plans. Developed and implemented a budgeting structure implementation in enterprises, which is provided to modify the job descriptions of employees. Established centers responsibility to identify the causes of destabilization of the financial situation of the company and take adequate corrective solutions. Reviewed budgeting implementation role for rallying the team to solve complex problems enterprises producing mineral water. Systematized advantages and revealed the impact the introduction of this system, strengthening financial discipline; choice of best options for investment; the opportunity to optimize the capital structure to ensure the solvency and financial stability; possibility of investing funds released in programs of technological reconstruction of the main production and improve product quality.

Keywords: budgeting principles and model of budgeting, budget system, centers of responsibility for revenues and costs of the company, performance budgeting.

Постановка проблеми. Технологія бюджетування ґрунтується на стратегічному та оперативному плануванні всіх видів економічної діяльності, аналізі та контролі за виконанням планів, розробці індикаторів фінансового стану підприємства, які сигналізують про виникнення негативних тенденцій та сприяють виявленню причин дестабілізації з метою прийняття відповідних корегуючих рішень. Таким чином, проблему системного підходу до розробки і впровадження бюджетування на підприємствах слід вважати актуальною як на теоретичному, так і на практичному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних положень та методичних підходів до системи бюджетування зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Волков О. Н. [1], Гуцал О. П. [2], Джай К. Шим [7], Джойл Г. Сігел [7], Корецький М. Х. [3], Кузьмін О. Є. [4], Куцик В.І. [5], Мельник О. Г. [4], Ткаченко А. М. [7], Федулова Л. І. [9], та ін. Незважаючи на те, що різні питання бюджетування достатньо широко представлені у науковій літературі, однак не всі особливості розробки та проблеми процесу впровадження бюджетування в діяльність підприємств харчової промисловості встановлені, проаналізовані та висвітлені.

Метою статті є розробка і впровадження на теоретичному рівні бюджетування в діяльність підприємств харчової промисловості.

Основні результати дослідження. Історичний розвиток бюджетування розпочалося в США в 1907 р. спочатку на місцевому і регіональному рівнях, а вже на рівні підприємств проблеми постановки та впровадження бюджетування були вирішені в 80-х рр. двадцятого століття. На перших етапах свого розвитку бюджетування виконувало функцію планування ресурсів та контролю витрат, але пізніше головна увага почала приділятися їх оптимізації [2; 11; 12]. Аналіз еволюційного розвитку бюджетування в Україні показав, що це довгий процес, пов'язаний з її етапами розвитку (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення поняття «бюджетування»

Автор	Точка зору
Волкова О. Н.	Процес узгодженого планування і управління діяльністю організації за допомогою бюджетів і економічних показників, що дозволяють визначити вклад підрозділів і менеджерів у досягнення спільних цілей.
Джай К. Шим Джойл Г. Сігел.	стандартизований процес, який базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загально визначених вимогах і процедурах.
Карабанов Б.М.	Процес планування майбутньої діяльності підприємства та оформлення його результатів системою бюджетів.
Козаченко Г. В.	Багатофункціональний інструмент управлінського обліку, використання якого дає змогу здійснювати планування, координацію і кооперування діяльності структурних підрозділів підприємства, мотивацію персоналу через орієнтацію на досягнення цілей підприємства.
Корецький М. Х	З одного боку, процес складання фінансових планів і кошторисів, а з іншого боку – управлінська технологія, призначена для вироблення й підвищення фінансового обґрунтування прийняття управлінських рішень; це технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат одержаних від бізнесу на всіх рівнях керівництва, що дозволяє аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники.
Мельник О. Г.	Управлінська технологія, що передбачає формування бюджетів для обраних об'єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів організації чи її ланок для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування.
Шумило Ю. О.	Оперативне фінансове планування на підприємстві в розрізі центрів відповідальності, що забезпечує управління доходами, витратами, фінансовими результатами на основі використання бюджетів.

Джерело: сформовано автором на основі [1; 3; 5; 9-10].

Отже категорія «бюджетування» визначається як процес складання бюджетів підприємства, у результаті якого відбувається інтеграція планування, обліку, аналізу та управління діяльністю підприємств з метою забезпечення найоптимальніших фінансових результатів діяльності, а також контролю за його виробничою та фінансово-господарською діяльністю.

Впровадження бюджетування у вітчизняні підприємства харчової промисловості створить цілісну і досить ефективну систему управління, яка повинна базуватися на таких принципах системність, оптимальність, економічність, ситуативність, безпосередня участь, безперервність [4; 9]. Розглянемо основні з них, а саме:

- принцип системності. Підприємство являє собою сукупність підсистем, що пов'язані між собою горизонтальною взаємодією, яка передбачає охоплення всіх підрозділів підприємства і вертикальною - підпорядкованість бюджетів різних рівнів управління;

- принцип оптимальності передбачає: бюджет, що забезпечує досягнення показників, закладених при його розробці; бюджет, що дозволяє раціонально зменшити кількість ресурсів, які необхідні для його виконання, звести до нуля нераціональні витрати;

- принцип безперервності передбачає розроблення бюджетів таким чином, щоб перехід з одного бюджету до іншого відбувався відразу, без затримки.

Врахування цих принципів підвищує ефективність бюджетування і загалом, покращує роботу підприємств харчової промисловості.

На даний час впровадження системи бюджетування потребують підприємства із виробництва мінеральних вод, оскільки це пов'язано із сезонними коливаннями випуску продукції, а також із впливом негативних тенденцій, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Ось чому впровадження даної системи дасть можливість якісно і оперативно реагувати на зміни в діяльності даного виду підприємств та дозволить виявляти причини дестабілізації й своєчасно прийняти відповідні корегуючі рішення.

Таким чином, система бюджетування є сукупністю елементів, що задіяні під час формування та реалізації бюджетів. Структурними елементами бюджетних систем є: процес бюджетування, ресурси, що використовуються під час реалізації даного процесу, бюджети, технічне та програмне забезпечення, методика бюджетування [5]. Вони використовуються для поєднання та узгодження оперативних, тактичних та стратегічних планів.

Необхідно до початку впровадження системи бюджетування планово-економічним відділом разом з керівниками структурних підрозділів провести великий обсяг підготовчих робіт: визначити бюджетні центри; розробити і формалізувати розрахунки нормативів витрат сировини і матеріалів, інших виробничих витрат; визначити нормативи витрат на оплату праці по підрозділах; провести алгоритмізацію та встановити зв'язок системи оплати праці з контрольованими бюджетними центрами; визначити нормативи накладних витрат; визначити стандартизацію бази розподілу накладних витрат; регламентувати перелік об'єктів інформації для складання бюджету, строки подання та відповідальних осіб; створити бюджетний комітет; визначити місце кожного виконавця в системі формування основного бюджету; створення регламенту документообігу і порядку обміну інформацією. А також визначити цільові показники: обсяг реалізації, ціну, ліміт проведення розрахунків, тощо необхідний для розрахунку витрат та доходів кожного бюджетного центру. Отримавши сукупність кошторисів витрат і доходів, заповнюються бюджетні документи: звіт про прибутки і збитки, рух грошових коштів, прогнозний баланс на кінець місяця. Відповідно до фінансового результату складається план інвестицій.

Слід також зазначити, що поряд з бюджетами окремих центрів витрат формуються бюджети за економічним змістом діяльності цих підрозділів – бюджет виробничих витрат, накладних виробничих, адміністративних і витрат на збут, тощо. Загалом бюджетування на підприємствах з виробництва мінеральних вод працює за схемою, зображеною на рис. 1. При цьому провідна роль у процесі бюджетування належить відділу збуту, який оцінює можливості реалізації продукції та аналізує стан розрахунків за відвантаженою продукцією і виконання договорів.

У структурі діяльності підприємств із виробництва мінеральних вод бюджети є фактично сполучною ланкою між стратегічним управлінням, здійснюваним вищим керівництвом, і оперативним управлінням, реалізованим переважно на нижньому рівні. Тому

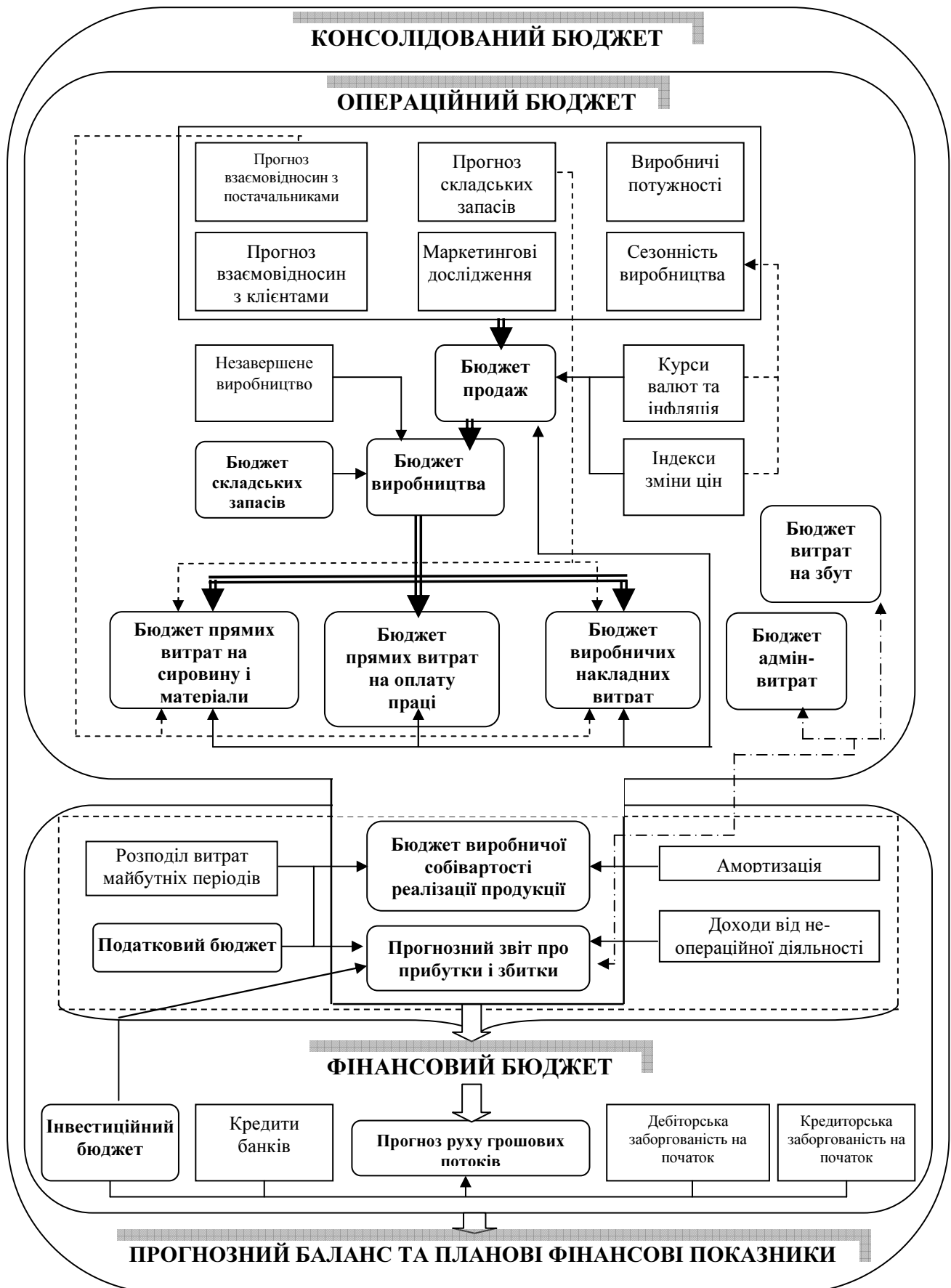


Рис. 1. Схема процесу бюджетування на підприємствах

Джерело: розроблено автором.

система бюджетування, впроваджувана в діяльність підприємств даного виду є ефективним методом управління, що передбачає реалізацію технології виробництва води, яка узгоджена та скоординована з усіма підрозділами або функціями плану роботи підприємства, та базується на аналізі прогнозів зміни всіх параметрів й отриманні за допомогою розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, і впровадження механізмів оперативного-тактичного управління, які забезпечують ефективне вирішення виникаючих проблем і досягнення заданих цілей. З огляду на це бюджетування має виступати цілісною скоординованою інформаційно-фінансовою технологією, що забезпечує ефективне управління, а через матрицю відповідальності трансформує стратегічні цілі підприємств з виробництва мінеральних вод в систему індивідуальних бізнес-завдань для кожного менеджера і виконавця.

У зв'язку з наявністю специфіки у виробництві мінеральної води, що пов'язана із сезонністю та локалізацією споживання у містах-мільйонниках, а також тенденцією до зростання номенклатури продукції і темпів її оновлення характер діяльності підприємства з виробництва мінеральних вод потрібно суттєво змінити. З огляду на це бізнес-прогнози мають розроблятися на даних, що відображають особливості зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на майбутній період. Крім того, бізнес-прогнози складаються за напрямками прогнозування: попит на мінеральну воду, нормовані витрати, оподаткування, інфляція і т.д. За кожен бізнес-прогноз повинен відповідати конкретний центр планування.

Разом із цим, розробка бізнес-завдань залежить від системного і чіткого розподілу функцій бюджетного планування між структурними підрозділами підприємства. Тому необхідно визначити структуру бюджетного процесу на підприємстві і внести відповідні зміни до посадових інструкцій співробітників (рис. 2).

Управління бюджетуванням на підприємстві з виробництва мінеральних вод повинно починатися з призначення директора по бюджету: він відповідає за підготовчий процес, стандартизацію проектних форм, збирання та зіставлення даних, перевірку інформації та надання звітів. Директором по бюджету зазвичай призначається фінансовий директор, він виступає в якості штатного експерта і координує дії відділів. Також доцільно для управління бюджетним процесом на підприємстві створити бюджетний комітет, котрий буде складатися з керівників верхньої ланки та консультативної групи, яка може включати і зовнішніх консультантів. Це постійно діючий орган, що здійснювати перевірку стратегічних і фінансових планів, давати рекомендації, вносити корективи в діяльність підприємства. Рішення бюджетного комітету затверджуються Генеральним директором.

Для підвищення ефективності організації робіт у процесі бюджетування на підприємстві необхідно виділити планово-бюджетний відділ (ПБВ). Він керує і організовує основні роботи з: бюджетного планування; організації та методичного забезпечення розробки всіх прогнозів економічного розвитку підприємства відповідно до потреб ринку; проведення контролю за виконанням підрозділами підприємства планів-бюджетів; організації статистичного обліку за всіма виробничими і техніко-економічними показниками роботи підприємства та здачі звітності у встановлені терміни.

Центрами планування (ЦП) є структурні підрозділи підприємства або посадові особи, які мають виключне право на визначення основних тенденцій роботи підприємства за

допомогою складання бізнес-прогнозів. Закріплення ЦП за конкретними бюджетними елементами відбувається на етапі складання регламенту бюджету діяльності підприємства.



Рис. 2. Структура бюджетного процесу на підприємствах з виробництва мінеральних вод

Джерело: розроблено автором.

Центрами фінансової відповідальності (ЦФВ) є структурні підрозділи підприємства або посадові особи, які здійснюють контроль за складанням прогнозу діяльності підприємства щодо виробництва мінеральних вод, що складається із сукупності бізнес-завдань, а також за рухом матеріально-фінансових ресурсів по закріплених за ними статтях на етапі фактичної реалізації запланованих заходів. Закріплення ЦФВ за конкретними бюджетними елементами відбувається на етапі формування структури бюджету підприємства. Напрями витрачання матеріально-фінансових ресурсів підприємства будуть здійснюватися через центри витрат.

У рамках підготовки бюджетного процесу необхідно також розробити класифікатор і регламент бюджету підприємства. Класифікатор бюджету дозволить задавати бажану ієрархію бюджетних статей і згрупувати в них бюджетні елементи, і тим самим ефективніше використати ресурси при пікових навантаженнях у сезонному виробництві мінеральних вод. Також класифікатор бюджету створить можливості для: розподілу відповідальності

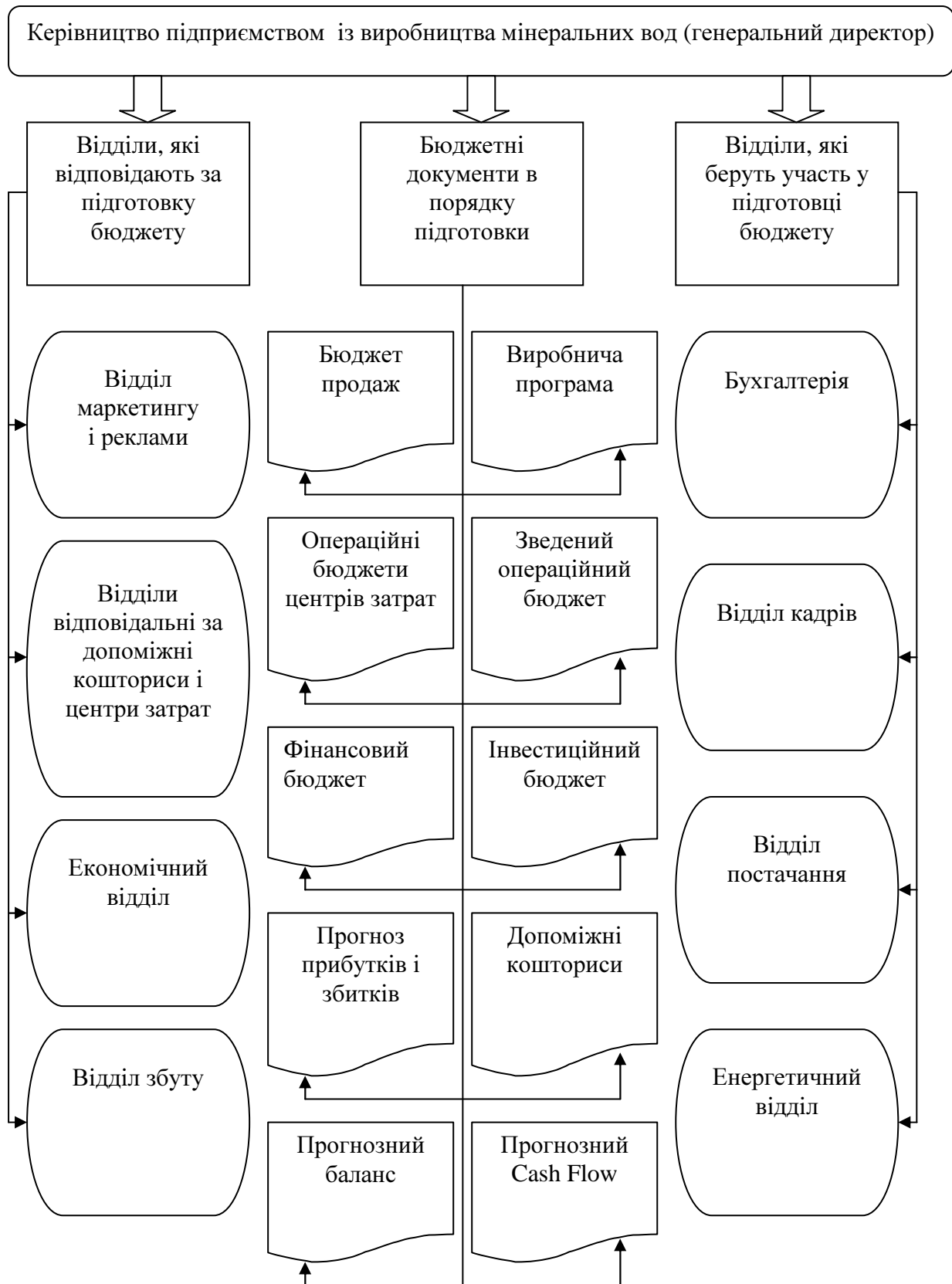


Рис. 3. Загальна схема управління процесом бюджетування на підприємствах з виробництва мінеральних вод

Джерело: розроблено автором.

структурних підрозділів підприємства за конкретні елементи; формування сукупних доходів і витрат підприємства з виробництва мінеральних вод; формування бюджету грошових коштів підприємства.

Крім того, впровадження системи бюджетного планування та управління дозволить, крім загального контролю встановити і внутрішній контроль над витратами та доходами в центрах відповідальності. Кожен робітник знатиме свою ділянку відповідальності та буде зацікавлений у покращенні якісних показників роботи. Загальна схема побудови системи управління процесом бюджетування на підприємствах з виробництва мінеральних вод представлена на рис. 3. При цьому процес планування набуде двостороннього характеру, адже зацікавлені у виконанні своїх планів працівники бюджетних центрів вноситимуть до бюджетного комітету свої обґрунтовані пропозиції та корективи щодо планових показників діяльності господарюючого суб'єкту, тобто буде відбуватися планування «знизу».

Технологія бюджетування на підприємствах з виробництва мінеральних вод виступатиме інструментом контролю за станом та зміною ситуації в усіх сферах його діяльності. Тому поряд з бюджетами на плановий період складатимуться звіти про виконання бюджетів за останній місяць, а також співставлятимуться планові та фактичні показники. За результатами співставлення відхилень планово-економічний відділ, який вестиме цю ділянку роботи, проводитиме аналіз відхилень та виявлятиме причини їх виникнення. Такий план-факт аналіз здійснюватиметься як по бюджетах центрів витрат і доходів, так і по зведених бюджетах.

Після аналізу відхилень керівництву подаватиметься аналітична записка з розшифровкою причин відхилень. Після цього керівництво, отримавши паралельно прогнози відділу збуту та відділу маркетингу і реклами щодо динаміки ринку та ринкових можливостей реалізації продукції, вноситиме корективи в оперативну стратегію діяльності на наступний місяць. Цьому сприятиме можливість проведення на базі побудованої комп'ютерної моделі планування бюджетного процесу сценарного аналізу.

Змінюючи значення вхідних (індикативних) показників плану (обсяги виробництва та реалізації за асортиментом, ліміти статей витрат, години роботи, кількість задіяного персоналу та ін.) буде створено можливість моделювати варіанти розвитку подій на наступний місяць та квартал. Внаслідок цього обиратиметься прийнятна стратегія роботи та варіант плану і через керівників підрозділів доводитимуться до підлеглих працівників, які разом протягом дня можуть вносити пропозиції з обґрунтуванням, щодо корегування планових показників. Після вивчення цих пропозицій керівництво матиме можливість корегувати показники плану. Поряд з цим система бюджетного контролю дозволить вже на наступний день отримувати оперативну інформацію щодо виконання всіх бюджетів і в разі значних відхилень проводити корегування планових завдань.

Висновок. Загалом розроблення і впровадження бюджетування в діяльність підприємств з виробництва мінеральних вод дасть можливість включити в процес планування та контролю всі підрозділи підприємств. Адже їх скоординована робота буде спрямована на успішне досягнення поставлених цілей підприємства на основі розроблення висновків та прогнозів, які стануть орієнтиром планового моделювання всього процесу функціонування підприємств і базою для прийняття управлінських рішень щодо коригування положень короткострокової та довгострокової стратегії розвитку.

Отже, результатами впровадження бюджетування стануть: зміцнення фінансової дисципліни; можливість вибору оптимальних варіантів вкладення коштів; можливість оптимізації структури капіталу для забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості; можливість вкладення вивільнених коштів у програми технологічної реконструкції основного виробництва та поліпшення якості продукції.

1. Волков О. Н. *Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях* / О. Н. Волкова. – М. : Финансы и статистика, 2005.
2. Гуцал О. П. Генезис бюджетування витрат на персонал / О. П. Гуцал // Вісник Хмельницького національного ун-ту. Серія: Економіка. — 2014. — Т. 1, № 6.
3. Корецький М. Х. *Управлінський облік: [навч. посібник]* / М. Х. Корецький, Н. В. Дацій, Л. В. Пельтек. – К. : Центр учбової літератури, 2007.
4. Кузмін О. Є. *Теорія і практика бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства: [навч. посібник]* / О. Є. Кузмін, О. Г. Мельник. — Львів: Видавництво «Растр – 7», 2010.
5. Куцик В. І. *Розробка та впровадження системи бюджетування на підприємстві [Електронний ресурс]* / В. І. Куцик. - Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/)
6. *Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку: [монографія]* / [Богатирьов А.М., Бутенко А.І., Кузнецова І.О.]. - Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, ОНАХТ, 2003.
7. Ткаченко А. М. *Бюджетування – ефективний спосіб попередження впливу кризових явищ* / А.М. Ткаченко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2012. — № 3.
8. *Управління затратами підприємства : [монографія]* / [Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С., Хлап'юнов Л. Ю., Макухін Г. А.]. — К. : Лібра, 2007.
9. Федулова Л. І. *Сучасні концепції менеджменту: [навч. посібник]* / За. ред. Л. І. Федулової. - К. : Центр учбової літератури, 2007.
10. Хруцкий В. Е. *Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования* / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов — 2-е изд, перераб и доп — М. : Финансы и статистика, 2006.

УДК 338.439.5

Федулова І. В.,

д.е.н., професор, зав. кафедри менеджменту,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Ефективний і стійкий розвиток підприємств залежить від ринків, на яких вони конкурують. Для визначення основних проблем, з якими вони стикаються, потрібно добре знати характер ринку, на якому приходиться працювати. Завдяки розумінню основних рушійних сил ринку і організації дослідження його кон'юнктури, підприємства можуть досягти успіху. Продовольчий ринок має особливості розвитку, і методичні засади його оцінки і прогнозування потребують специфічних прийомів. Тому виникає потреба розробити методичні підходи до аналізу ринкової кон'юнктури продовольчого ринку.

Ключові слова: продовольчий ринок, ринкова кон'юнктура, індикатори розвитку ринку.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Федулова И. В.

Эффективное и устойчивое развитие предприятий зависит от рынков, на которых они конкурируют. Для определения основных проблем, с которыми они сталкиваются, нужно хорошо знать характер рынка, на котором приходится работать. Благодаря пониманию основных движущих сил рынка и организации исследования его конъюнктуры, предприятия могут добиться успеха. Продовольственный рынок имеет свои особенности развития, и методические основы его оценки и прогнозирования требуют специфических приемов. Поэтому возникает необходимость разработать методические подходы к анализу рыночной конъюнктуры продовольственного рынка.

Ключевые слова: продовольственный рынок, рыночная конъюнктура, индикаторы развития рынка.

RESEARCH STATE OF FOOD MARKET

Fedulova I.

Effective and sustainable development of enterprises depends on the markets in which they compete. It's necessary to know well the nature of the market where they have to work in order to determine the major problems they face. Enterprises are able to get success through understanding of the main driving forces on the market and organization of market situation survey. Food market has particularities of the development and methods of its assessment and forecasting are required specific techniques. Therefore, there is the need to develop methodical approaches to analysis of the market conditions of the food market.

Keywords: food market, market conditions, market development indicators.

Постановка проблеми. Збалансований розвиток продовольчого ринку є однією з головних цілей, як світової, так і національної, і регіональної економік. Він є необхідною умовою, що визначає рівень і якість життя населення. Функціонування продовольчого ринку характеризується низкою гострих проблем, складність вирішення яких обумовлена динамічністю його розвитку і розгалуженою структурою, а також залежністю від функціонування інших ринків (засобів виробництва, нерухомості, фінансового, робочої сили, інформації). При цьому задіяні на практиці адміністративні та економічні методи регулювання продовольчого ринку не завжди є науково обґрунтованими. Висока частка імпорту по окремих видах продовольства носить загрозливий характер. На тлі зростаючого імпорту спостерігається також збільшення обсягів реалізації неякісних і навіть небезпечних для здоров'я продовольчих товарів. Постійне зростання цін на продукти харчування при відносно низькому рівні доходів населення веде до недостатнього середньодушового споживання основних видів продуктів харчування, як у порівнянні з раціональними нормами, так і з рівнем споживання в економічно розвинених країнах. Більш того, в країні спостерігається суттєва диференціація середньодушового споживання продуктів харчування у населення з різним рівнем доходів, що проживає в міській і сільській місцевості, з різною структурою сім'ї. Однією з найбільш гострих проблем вітчизняного продовольчого ринку є істотні відмінності в його розвитку по регіонах.

Властивість підприємств створювати вартість значно залежить від ринків, на яких вони конкурують. Тому, щоб визначити основні проблеми, з якими вони стикаються, потрібно добре знати характер ринку, на якому приходиться працювати. Але через складність ринкової кон'юнктури дуже небезпечні будь-які спрощення. Завдяки розумінню основних рушійних сил ринку і завдяки такої організації власної структури, яка дозволить найкращим чином відповідати на виклики ринку, підприємства можуть досягти успіху. Тому виникає потреба розробити методичні підходи до аналізу ринкової кон'юнктури продовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності і основних факторів формування продовольчого ринку займалися багато науковців, зокрема це В.Г. Андрійчук [1; 2], В.І. Бойко [7], П.І. Гайдуцький [3], Г.М. Зінчук [4], І.І. Лотоцький [5], М.Й. Малік [6], П.Т. Саблук [7], В.М. Трегобчук [8], О.Г. Шпикуляк [9], О.М. Шпичак [10] та ін. Однак залишилися невизначеними питання закономірностей формування, розвитку і оцінки продовольчого ринку України.

Мета статті. Розроблення методичних положень і рекомендації дослідження ринкової кон'юнктури продовольчого ринку.

Основні результати дослідження. Проведене дослідження дозволило зробити висновок про те, що поняття «продовольчий ринок» має якісно різні визначення, які відповідають різноманітним трактуванням загального поняття «ринок». Розвиток суджень про зміст категорії ринок від визначення його як місця, де відбувається масовий товарний обмін, до сучасних суджень не дозволили дати його однозначного тлумачення. На сучасному етапі налічується багато неоднозначних формулювань досліджуваної категорії. При цьому недостатня глибина властива тим, які визначають ринок як інститут або механізм, який

використовується людьми для торгівлі, оскільки подібні визначення зводять зміст ринку лише до його організаційної форми.

Одностороннім є розгляд ринку як сукупності існуючих і потенційних покупців товару, яке можна виправдати лише маркетинговим підходом до його вивчення господарюючими суб'єктами. Визначення ринку як сфери обігу, що забезпечує на основі розвинутих товарно-грошових відносин задоволення потреб населення при мінімальних витратах обігу, не розкриває в достатній мірі всієї його сутності, оскільки відображає лише інфраструктурну складову ринку.

Розгляд ринку продовольчих товарів як складової частини економіки, яка охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання продовольчої сировини і продуктів харчування, підкреслює його відтворюваний характер. Слід зауважити, що взаємодія суб'єктів продовольчого ринку лише сприяє забезпеченню безперервності відтворюваного процесу, а не є ним самим.

Найбільш поширене визначення ринку як системи економічних відносин між продавцями і покупцями, якої притримуються багато авторів, лише на перший погляд є бездоганим, оскільки воно не припускає, що в ринкових умовах можуть виникати взаємодії не тільки між продавцями і покупцями, але й усередині даних груп. Наприклад, взаємодія між продавцями, яка формує конкурентне середовище на ринку.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що найбільш доцільним буде визначення продовольчого ринку, як системи просторово спрямованих економічних відносин між виробниками, суб'єктами ринкової інфраструктури і споживачами, а також всередині даних груп, які формують пропозицію і попит на продовольчі товари. Безумовно, таке визначення вимагає ряду подальших уточнень, що дозволяють розкрити повною мірою економічний зміст категорії «продовольчий ринок», яка є складною економічною системою, що складається з численних елементів і зв'язків між ними.

Конкретизуючи поняття продовольчого ринку, необхідно розглянути його первинну структуру, в якій, на наш погляд, слід виділити три основні елементи: суб'єкти продовольчого ринку; об'єкти продовольчого ринку; характер економічних відносин між суб'єктами продовольчого ринку. До суб'єктів продовольчого ринку слід віднести не тільки покупців і продавців, але й виробників продовольчої продукції. При цьому попит на продовольчому ринку проявляється у формі просторово розподілених потреб населення в продуктах харчування, підкріплених його фінансовими можливостями.

Пропозиція на продовольчому ринку проявляється у вигляді просторово розосередженої сукупності продовольчих товарів, які виробники можуть поставити на ринок при тому чи іншому рівні цін. Вона визначається безліччю факторів.

Під об'єктами продовольчого ринку слід розуміти матеріальні блага (товари), які реалізуються виробниками продукції, здатні задовольнити потреби покупців в їжі. Об'єкт купівлі-продажу виступає і головним аргументом необхідності розмежування продовольчого і сільськогосподарського ринків, оскільки на першому можуть бути запропоновані товари, що не мають відношення до сільського господарства взагалі (газовані напої), а на ринку

сільськогосподарської сировини можуть реалізовуватись і непродовольчі товари (корм для худоби, вовна і т. п.).

Останнім елементом структури продовольчого ринку є характер економічних відносин, що виникають між суб'єктами ринку. Мова йде про конкурентне середовище, яке представляє собою змагання виробників і продавців продовольчих товарів за залучення кінцевих споживачів і максимізацію прибутку. В цілому продовольчий ринок у світовому і навіть в державному масштабі відноситься до числа конкурентних. Однак для невеликих територій ступінь конкуренції значно зменшується.

Продовольчий ринок пов'язаний з усіма відтворювальними стадіями в продовольчому господарстві, виконують певні функції: виробництво формує пропозицію, а споживання - попит, розподіл і обмін пов'язують споживання з виробництвом. У товарному виробництві ринок встановлює економічні зв'язки між виробниками, задовольняючи їх особисті та виробничі потреби.

Функціонування продовольчого ринку визначається рядом умов:

- право власності господарюючих суб'єктів на засоби виробництва, землю, вироблені продукти, доходи;
- свобода вибору видів і форм діяльності для будь-якого господарюючого суб'єкта;
- рівноправність суб'єктів різних форм власності;
- свобода ціноутворення, при якій ціна на продукцію, роботи, послуги формується на основі угоди між продавцем і покупцем при мінімізації державного втручання;
- самофінансування: кожен суб'єкт ринкових відносин, знаходячи економічну самостійність, повинен сам покривати фінансові витрати на своє існування і розвиток;
- конкуренція: в ринковій економіці завдяки різноманіттю форм власності і свободі господарської поведінки виникають і автоматично підтримуються умови конкурентної боротьби;
- створення ринкової інфраструктури: товарних бірж, системи оптової та роздрібною торгівлі, маркетингових організацій, фондових і валютних бірж, фінансових інститутів і т. і.

Основні характеристики функціонування продовольчого ринку проаналізовано в табл. 1. Вони показують все різноманіття і складність системи продовольчого ринку.

Кон'юнктурний аналіз ринку дає загальну якісну характеристику його стану (сприятлива або несприятлива кон'юнктура) і визначає кількісні параметри його попиту та пропозиції. Крім цього комплексне дослідження включає аналіз конкурентного середовища, ринкової інфраструктури та інституційної структури ринку, оцінку оптимальності територіального розміщення суб'єктів ринку, міжгалузевих і міжтериторіальних обмінів, а також оцінку ефективності управлінських рішень повноважних органів щодо розвитку даного ринку (рис. 1).

Оцінка відносної привабливості ринкових сегментів повинна спрямовувати підприємства на прийняття рішення про те, в які нововведення їй краще спрямовувати інвестиції і які навички розвивати, щоб досягти високої конкурентоспроможності на даному конкурентному ринку. Систематизація атрибутів-показників розвитку ринку подана в табл. 2.

Таблиця 1. Особливості функціонування продовольчого ринку

Ознака ринку	Характеристика ознаки
Цільова аудиторія	Суб'єктами ринку виступають безпосередньо виробники сільськогосподарської продукції; підприємства, які придбають в аграрних підприємств сільськогосподарську продукцію для подальшого виробничого, особистого споживання або наступного перепродажу, переробки; торгові організації (мережі); споживачі
Конкуренція	На ринку можуть діяти одночасно всі види конкуренції (досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія) Характер конкуренції на більшості продуктових ринків не сприяє гармонічному функціонуванню їх суб'єктів на всіх рівнях.
Характер попиту	Низька (висока, середня) еластичність, сезонний, нестійкий Попит також визначається тим, хто виступає споживачем: виробники продукції чи кінцеві споживачі
Регуляторна політика держави	Чинна законодавча база регулювання ринку сільськогосподарської і харчової продукції є фрагментарною, неповною, характеризується суперечністю і незавершеністю
Інформаційне забезпечення розвитку ринку	Виробники сільськогосподарської і харчової продукції і споживачі не володіють достовірною і своєчасною інформацією щодо кон'юнктури ринку, нових виробничих технологій, каналів збуту продукції.
Розподіл продукції на ринку	Повільне формування схем просування продукції до споживача, торгівля має стихійний характер Для підприємств харчової промисловості важливими складовими просування продукції на ринок є брендінг, створення фірмової торгівлі, реклама, які дорогі. Недостатній розвиток інфраструктурної складової продовольчого ринку.
Інфраструктура ринку	Сформовані інститути ринку не забезпечують такого просування продукції, яка б відповідала інтересам усіх учасників ринку
Мета закупівлі продукції	Забезпечення населення необхідними продуктами харчування, переробка сировини рослинного і тваринного походження Експортна орієнтація продукції виступає джерелом отримання валютних ресурсів.
Продукція	Високий рівень взаємозамінності, унікальність, товари першої потреби, джерело енергетичної цінності високі вимоги до якості, високий рівень диференціації
Ціна	Завищення роздрібних цін на сільськогосподарську продукцію, значні коливання, диспропорції
Характер зв'язків між суб'єктами ринку	Характерна інтеграція виробників харчової продукції із виробниками сільськогосподарської сировини. Розвиток вертикально інтегрованих об'єднань.
Фінансування	Потреба фінансових ресурсів вимагає крупних інвесторів, інвестиційна привабливість окремих ринків низька, інвестиційно-фінансові організації повинні враховувати специфіку окремих ринків.
Види ризиків	Внутрішні та зовнішні ризики відносно діяльності суб'єкта господарювання з урахуванням особливостей розвитку ринку (виробничі, маркетингові, фінансові, валютні, юридичні та кредитні)

Джерело: удосконалено за [11].



Рис. 1. Комплексне дослідження продовольчого ринку

Дослідження ринку пропонується здійснювати у такій послідовності:

1. Аналіз розміру, динаміки і потенціалу розвитку ринку.
2. Дослідження кон'юнктури ринку, сегментація ринку і виділення ключових сегментів.
3. Конкурентний аналіз ринку.
4. Аналіз цін і загальний економічний аналіз ринку.
5. Аналіз структури розподілу або дистрибуції товару на ринку.
6. Аналіз способів реклами, методів просування і підтримки товарів на ринку.
7. Аналіз попиту, ключових потреб і особливостей поведінки споживачів на ринку.
8. Виявлення головних ринкових і споживацьких тенденцій.

Основними результатами досліджень ринку стають прогнози розвитку продовольчого ринку, оцінка кон'юнктурних тенденцій, виявлення ключових факторів, які визначають стан ринку в даний момент. Особливо важливою є оцінка сили впливу конкретного фактору продовольчого ринку на загальні зміни. Існуючі підходи до аналізу кон'юнктури продовольчого ринку в кінцевому рахунку спираються на визначення співвідношення попиту та пропозиції, які сформовані під впливом сукупності факторів та умов. Попит і пропозиція виступають найголовнішими характеристиками продовольчого ринку. Але їх дослідження має певні особливості.

Прогнози споживання припускають визначення структури ринкового попиту на продовольство і виходять із закону Енгеля, згідно з яким у міру зростання доходів населення відносно знижується їх загальна частка на продовольство. При цьому структурні зрушення в споживанні продуктів відбуваються в напрямку підвищення питомої ваги високоякісного продовольства. Кількісний взаємозв'язок між рівнем споживання окремих продуктів і

Таблиця 2. Систематизація атрибутів розвитку ринку

Структурні компоненти розвитку ринку	Елементи кожного структурного компоненту	Зміст елементів
Інтереси і уподобання споживачів	Робота зі споживачами	Організація взаємозв'язків зі споживачами і орієнтація інновацій на соціально-економічні вимоги споживачів; відкритість каналів інформації для споживачів; загальний обсяг ринку, місткість ринку; зміни споживчого попиту
	Взаємовідносини зі споживачами	Розвиток сфери торгівлі; індивідуалізм і динамізм поведінки споживачів; зміна і диференціація норм, цінностей, життєвих стилів, культури; показник прихильності (лояльності) споживачів
Рівень розвитку ринків	Ринок сировини і матеріалів	Сфера закупки організацією необхідних ресурсів; структура ринку, яка визначається специфікою товарів, кількістю постачальників; організація взаємозв'язків із постачальниками сировини і матеріалів
	Ринок технологій і науково-технічної інформації	Сфера розвитку фундаментальної і прикладної науки, яка визначається за допомогою показників патентно-ліцензійної і науково-технічної діяльності
	Фінансовий ринок	Зовнішнє джерело фінансування і організації: ринок грошей і ринок цінних паперів. Його структурують за різними критеріями: за сферами функціонування (позиковий або кредитний, фондовий, валютний); за терміном обігу фінансових засобів (грошовий ринок – короткостроковий, ринок капіталів – довгостроковий); за стадіями випуску і обертання (первісний ринок, вторинний ринок); по організації торгівлі фінансовими інструментами (організований і неорганізований).
	Ринок праці	Ринок робочої сили, кваліфікованого і некваліфікованого персоналу
	Ринок збуту	Сфера продаж продукту компанії. Облік прямих (пропонують подібний продукт) і непрямих (пропонують продукти субститути) конкурентів. Суттєвий елемент ринку - системи дистрибуції (доставка продукту до кінцевого споживача).
	Ринок бізнесів	Ринок, на якому продаються і покупаються компанії і бізнеси. Основним поняттям цього ринку є капіталізація (тобто ринкова вартість компанії).
Конкуренція і баланс конкурентних сил	Рівень ключових компетенцій	Можливості створювати нові види бізнесу за рахунок творчого комбінування навичок і умінь (технології + навчання + розповсюдження інформації) з точки зору зовнішнього середовища визначається потенціалом ринку і можливостями його зростання
	Рівень ключових продуктів	Можливості бути лідером в розробці нових функціональних характеристик і швидкості розробки продукції з точки зору зовнішнього середовища визначається рівнем технологічної інтенсивності в галузі
	Рівень готових продуктів	Конкуренція за ціною, витратами і якістю (показниками функціонування), боротьба за ринкову частку на ринку З точки зору зовнішнього середовища визначається часткою ринку підприємства в галузі і можливістю її розширення

Джерело: розроблено автором

рівнями доходів і цін, ступенем насичення ринку виявляється за допомогою бюджетних обстежень різних соціальних груп населення.

За допомогою емпіричних досліджень розробляються коефіцієнти еластичності, тобто коефіцієнти зміни споживання окремих видів продуктів в залежності від зміни рівня доходів і деяких інших показників. Такі коефіцієнти можна розрахувати по кожному продукту і в цілому по продуктовому набору. На їх основі складають моделі, які дозволяють з урахуванням поправочних коефіцієнтів зробити розрахунки на перспективу, виходячи з можливого підвищення доходів населення.

Розширення попиту на продукти харчування має певні межі, пов'язані з фізіологічними межами споживання людиною. Зростання попиту в міру наближення його до межі сповільнюється навіть у разі прискореного зростання доходів. Попит на непродовольчі товари та послуги при зростанні доходів може збільшуватися практично безмежно, тобто він еластичний за доходами. Тут не діють фактори, які стримують його збільшення. У зв'язку з цим у промисловості та інших галузях можна більшою мірою покладатися на ринкове саморегулювання кон'юнктури, ніж у сільському господарстві і харчовій промисловості. При зростаючому рівні споживання зростання попиту очікувати важко, оскільки, на відміну від інших секторів споживчого ринку, продовольчий ринок з боку попиту традиційний і більш стійкий.

Не слід однозначно оцінювати еластичність попиту на продукти харчування по доходу. Для різних країн, етапів розвитку і соціальних груп вона буде різною. Наприклад, при дуже низьких доходах, що не досягають навіть прожиткового мінімуму, попит може бути еластичним, при середньому рівні він має приблизно одиничну еластичність, а при високому рівні доходів - нееластичний взагалі. Це обумовлено тим, що в міру наближення споживання до раціональних норм попит насичується і практично перестає зростати.

Прогноз складається спочатку на душу населення, а потім - на всю його чисельність у відповідний період часу. Даний метод з достатнім ступенем точності дозволяє моделювати попит на продукти сільського господарства і прогнозувати тенденції на найближчу перспективу. При прогнозі на більш тривалий термін необхідна зміна коефіцієнтів еластичності, оскільки вони змінюються із зміною доходів населення, характеру і структури попиту. Таким чином, вихідним показником при визначенні майбутнього попиту на сільськогосподарські товари і види продовольства виступає прогнозований рівень доходів населення. Сам по собі рівень доходів є похідним показником від рівня національного доходу, а останній – від обсягу валового продукту. Тому в першу чергу слід прогнозувати зростання найбільш синтетичного показника - валового продукту, а виходячи з нього - валового національного доходу і сукупного споживчого попиту. Валовий продукт є похідним від чисельності зайнятих і продуктивності їхньої праці.

Попит на продовольство прогнозується за схемою «зверху - вниз», тобто спочатку прогнозують показники макrorівня, а потім (через систему коефіцієнтів еластичності попиту) обчислюють обсяг і структуру попиту на продукцію сільського господарства (рис. 2).

Даний метод може бути доповнений прогнозуванням зміни тенденцій попиту під впливом наступних умов: зміни тенденцій у структурі зайнятості (заняття фізичною роботою і розумовою працею); зміни способу життя (користування автомобілем, благоустрій житла,

потреби в одязі, взутті); заміни продуктів сільського господарства синтетичними і штучними волокнами, штучними шкірою і хутром, хімічними заміниками білкових кормів і т. д.

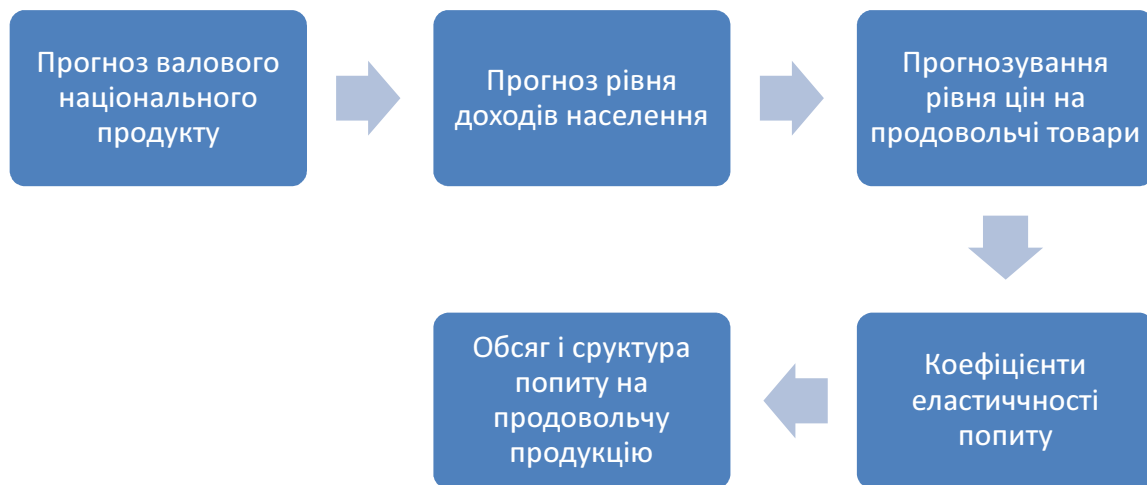


Рис. 2. Процес прогнозування попиту на продовольчі товари

Окрім факторів попиту на формування ринкової кон'юнктури значний вплив робить фактор пропозиції. Його вплив зумовлюється особливостями сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку. Дія законів ринку об'єктивно обумовлює стійку, тривалу, несприятливу кон'юнктуру в сільському господарстві, що характеризується перевищенням пропозиції над попитом. Незалежно від фази економічного циклу пропозиція продукції, як правило, перевищує попит. Відновленню ринкової рівноваги і підвищенню кон'юнктури, а відповідно і цін на сільгосппродукцію, перешкоджають, насамперед, фактори попиту:

- в період пожаття і підйому економіки вони надають стримуючий вплив на зростання попиту на продовольство;
- у фазі кризи попит на продовольство падає повільніше ніж на інші товари.

В аграрній сфері ринковий механізм саморегулювання не в змозі забезпечити рівновагу попиту і пропозиції навіть при цінах і доходах, паритетних з промисловістю. Тому необхідне проведення політики державного регулювання продовольчого ринку в сторону розширення попиту і його врівноваження із зростаючою пропозицією.

Із зменшенням доходів витрати на харчування скорочуються абсолютно, але збільшуються відносно. Попит на продовольство може бути розширений і без зростання доходів населення. Держава може сприяти цьому шляхом диференціації доходів населення шляхом введення прогресивної шкали оподаткування доходів, що призведе до їх перерозподілу на користь бідних верств, які мають високу еластичність попиту на харчові продукти.

Ціновий вплив на попит (еластичність за ціною) неоднаковий в країнах з різним рівнем розвитку сільського господарства. Наприклад, у країнах Заходу попит на продукти харчування є нееластичним не тільки за доходами, але й за ціною. У цьому виявляється особливість аграрного ринку з насиченим попитом. Нееластичність попиту за ціною

ускладнює дію цінового механізму його регулювання та практично не дає можливості розширити попит навіть за рахунок зниження ціни.

Висновок про нееластичність попиту за ціною неспроможний по відношенню до таких товарів на ринку продовольства, як м'ясо і м'ясопродукти. Низька ступінь забезпеченості цією продукцією обумовлює значну залежність попиту від зміни ціни, чого не можна сказати про хлібопродукти і картоплю.

Незважаючи на збільшення реальних цін на хліб, обсяг його споживання майже не змінився. Звідси випливає висновок, що на ті види продуктів, за якими попит нееластичний за ціною, не можна істотно його розширити за рахунок підвищення цін. Держава може використовувати ціновий вплив для регулювання кон'юнктури ринку продовольства лише до тих пір, поки рівень попиту і фактичне споживання не досягне раціональних норм. У цьому випадку вплив на попит здійснюється через політику бюджетного субсидування і регулювання роздрібних цін на продовольство. Сукупний попит на продовольство може істотно зрости, якщо держава буде субсидувати соціально незахищені верстви населення, попит на продукти харчування у яких еластичний і за ціною, і за доходом.

У період стабільного розвитку, при споживанні продукції нижче нормального рівня, еластичність попиту по доходах була різною у більшості видів продукції, крім хлібних продуктів і картоплі, рівень споживання яких перевищував рекомендовану норму. Найвищий коефіцієнт еластичності припадав на м'ясо і м'ясо-продукти. Це означає, що м'ясо і м'ясні продукти відносяться до тієї категорії продуктів, попит на яку задоволений не повною мірою і тому збільшується при зростанні доходів і, навпаки, скорочується при зменшенні, причому більш швидкими темпами.

Коефіцієнт еластичності за ціною залежить від ряду факторів, найважливішими з яких є:

- можливість заміни (чим більше у товару є товарів-субститутів, тим попит на нього буде відносно більше еластичний);
- питома вага товару в бюджеті споживача (чим він вище, тим вище еластичність попиту на такий товар);
- часовий чинник (попит стає більш еластичним з плином часу);
- доступність товару (чим вище ступінь товарного дефіциту, тим нижче еластичність попиту на даний товар);
- ступінь інтенсивності потреби, що задовольняється даним товаром (щоденна або періодична).

Продовольче забезпечення вимагає прийняття комплексу заходів, що забезпечує фізичну та економічну доступність продовольства. Фізичну доступність продовольства слід гарантувати за допомогою забезпечення наявності в торговельній мережі необхідної для населення кількості та асортименту продовольства, а також поставки його споживачам відповідно до прийнятих норм. Економічну доступність продовольства, характеризує можливість придбання різними соціальними групами населення продовольчих товарів, це можна гарантувати за допомогою підтримки рівноваги цін на продукти харчування і доходів. Достатність продовольчих ресурсів визначається ступенем забезпечення потреб населення на життєво важливі продукти харчування в розмірі споживчого кошику і купівельної спроможності населення.

Таблиця 3. Показники-індикатори дослідження продовольчого ринку

Назва показника	Обчислення	Примітки
Фонд споживання	Фонд споживання формується з урахуванням виробництва, експорту, імпорту, змін запасів і іншого використання продукції.	Основою визначення фонду споживання є схема формування балансів продовольчих ресурсів, яка відповідає міжнародним стандартам та рекомендаціям і базується на концепціях і методологічних підходах їх складання Продовольчою сільськогосподарською організацією ООН (ФАО).
Рівень споживання населенням харчових продуктів на душу населення	Визначається як сукупний показник фактичного споживання окремих видів харчових продуктів в розрахунку на душу населення	Показує наявний рівень споживання населення окремими продуктами, який залежить від багатьох факторів, в основному від ціни і доходу.
Ступінь задоволення споживання окремих продуктів фізіологічним нормам	Визначається як відношення фактичного душевого річного або денного споживання по окремим продуктам до фізіологічних норм.	Показує наскільки населення задовольняє свої фізіологічні потреби окремими продуктами. Наскільки задоволений попит.
Рівень самозабезпечення	Співвідношення виробництва і фонду споживання.	Показує наскільки фонд споживання задовольняється власним виробництвом.
Ступінь незалежності продовольчого ринку (імпортозалежність)	Визначається співвідношенням імпорту до власного виробництва або споживання продукції.	Показує частку імпортних харчових продуктів у загальній структурі їх реалізації або споживання. Імпортозалежність споживання говорить про ту частину попиту вітчизняного споживача, яка задовольняється за рахунок світового ринку. Не повинно перевищувати 30%.
Експортна орієнтація	Визначається як співвідношення експорту і власного виробництва виражене у відсотках.	Цей показник показує, яку частину експорт займає у загальному вітчизняному виробництві продукції. Експортна орієнтація говорить про можливості України задовольняти попит на світових ринках і залучати в економіку країни валютні ресурси.
Рівень зростання середньодушових доходів	Співвідношення рівня доходів населення поточного і попереднього року помножене на 100% - темп зростання доходів.	Показує рівень зростання доходів населення.
Рівні зростання цін	Темпи зростання цін виробників, споживчих цін.	В основному визначає рівень інфляції всередині країни і рівень зростання світових цін.
Купівельна спроможність	Темп зростання доходів населення / Темп зростання споживчих цін	Показує економічну доступність населення до споживання продуктів харчування
Питома вага витрат на споживання окремих продуктів харчування в сукупних витратах домогосподарств	Сума витрат на споживання окремих продуктів харчування / Сума сукупних витрат домогосподарств *100%	Показує цільову спрямованість витрат домогосподарств, за нормами ФАО межа бідності - 50% витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств

Джерело: розроблено автором

Таким чином, одним з найбільш важливих і складних методологічних питань дослідження продовольчого ринку є визначення системи показників-індикаторів аналізу його кон'юнктури. При її виборі повинні враховуватися наступні вимоги: показники повинні бути вимірними, порівнянними, доступними і достовірними; показники повинні всебічно відображати функціонування продовольчого ринку досліджуваної території.

На сьогоднішній день для аналізу і прогнозу кон'юнктури продовольчого ринку використовується широкий перелік показників, які можуть бути розбиті на наступні основні групи: показники виробництва продукції (у сільському господарстві і харчовій промисловості); рівні споживання продукції; показники внутрішнього товарообігу; показники зовнішньої торгівлі; цінові показники; доходи споживачів.

Для оцінки рівня розвитку ринку потрібно використовувати відносні показники, за якими можна порівнювати різні території, регіони або країни. Розвиток продовольчого ринку з урахуванням вимог товаровиробників можна оцінити за наступними показниками-індикаторами (табл. 3).

Висновок. Сучасний ринок продовольчих товарів – економічна система, в якій ринковий механізм – ціна, попит, пропозиція, – є основним засобом координації у сфері виробництва товарів та розподілу їх серед споживачів. Проте ринок продовольства є недосконалим, попит на продовольство задовольняється не за рахунок збільшення виробництва продукції, а формується в умовах невисокої платоспроможності населення, фактичне споживання продуктів харчування не досягає рівня раціональних фізіологічних норм. Водночас відсутній комплексний підхід до вивчення стану ринків продовольства. Для прийняття рішень щодо регулювання ринку в цілому, а також розробки стратегії підприємствами щодо здійснення комерційної діяльності на продовольчому ринку, необхідно регулярне одержання, обробка й аналіз інформації, тобто проведення ринкових досліджень. На це націлена запропонована система показників-індикаторів аналізу продовольчого ринку і його кон'юнктури і методичний підхід до його дослідження.

1. Андрійчук В. Г. *Ефективність діяльності аграрних підприємств : теорія, методика, аналіз: [монографія] / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005.*

2. Андрійчук В. Г. *Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку / В. Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2007.*

3. Гайдуцький П. І. *Формування та розвиток аграрного ринку / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. - 2004. - № 3.*

4. Зінчук Г. М. *Поняття и виды продовольственного рынка [Електронний ресурс] / Г. М. Зінчук. – Режим доступу: www.gramota.net/materials/1/2011/10/43.html*

5. Лотоцький І. І. *Розвиток оптового продовольчого ринку в Україні / І. І. Лотоцький, Н.І. Дишлюк // Економіка АПК. – 2004. – № 5.*

6. Малік М. Й. *Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія та механізми : [монографія] / М. Й. Малік, О. А. Нержна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007.*

7. Саблук П. Т. *Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: [монографія] / П. Т. Саблук, В. І. Бойко, Т. Л. Мостенська [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005.*

8. Трегобчук В. М. Продовольча безпека в контексті національної безпеки держави / В. М. Трегобчук. – К.: ІЕ НАНУ, 2006.
9. Штикуляк О. Г. Інституції аграрного ринку / О. Г.Штикуляк. – К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009.
10. Штичак О. М. Економічні механізми державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції та їх проблеми / О. М. Штичак // Економіка АПК. – 2011. – № 2.

УДК 339.923.061.1

Хмара М. П.,

к.е.н., доцент, кафедра міжнародного бізнесу,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Формування ефективності управління розвитком національних виробничих систем на прикладі підприємств харчової промисловості є важливим і об'єктивно обумовленим процесом, який сприяє удосконаленню організаційно-виробничої структури економіки і поліпшенню динаміки її розвитку. Сучасний розвиток світової економіки характеризується загостренням конкурентної боротьби між країнами, регіонами, корпораціями та фірмами в харчовій промисловості. Від пріоритетів держави у сфері підтримки інноваційних процесів у харчовій промисловості залежатимуть місце країни у світогосподарських зв'язках та її міжнародна конкурентоспроможність.

Ключові слова: національні виробничі системи, управління, ефективність, харчова промисловість.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Хмара М. П.

Формирование эффективностью управления развитием национальных производственных систем на примере предприятий пищевой промышленности является важным и объективно обусловленным процессом, который содействует усовершенствованию организационно-производственной структуры экономики и улучшению динамики ее развития. Современное развитие мировой экономики характеризуется обострением конкурентной борьбы между странами, регионами, корпорациями и фирмами в пищевой промышленности. От приоритетов государства в сфере поддержки инновационных процессов в пищевой промышленности будет зависеть место страны в мирохозяйственных связях и ее международная конкурентоспособность.

Ключевые слова: национальные производственные системы, управление, эффективность, пищевая промышленность.

FORMATION OF EFFICIENCY MANAGEMENT DEVELOPMENT FOOD INDUSTRY: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Khmara M.

Formation of an effective management of the development of national production systems on the example enterprises of the food industry is an important and objectively conditioned process, which helps improve the organizational and production structure of the economy and

improvement of the dynamics of its development. The national economy as the national system is a dynamic and evolving historical category. Its evolution, the transition from one phase of development to another put forward the theoretical concepts explaining those changes. Historically, the world economy was considered as a system of national economies or some of their specific groups. A general concept of those theories is that the domestic economies occupy unequal positions in the world. The stages of growth theory, the theory of the world system, methods of production, interdependence, partnership are among the leading national production system concepts. The modern global economy is characterized by competition between countries, regions, corporations and companies in the food industry. Formation of national production systems is an important and objectively determined process that contributes to the improvement of organizational and production structure of the economy and improve the dynamics of its development.

Keywords: national production systems, management, efficiency, food industry.

Постановка проблеми. Україна та ЄС зобов'язались упроваджувати стратегії розвитку МСП харчової промисловості, що базуються на принципах Європейської хартії малих підприємств, та здійснювати моніторинг процесу імплементації шляхом підготовки щорічних звітів та діалогу підприємств харчової промисловості. Європейське співтовариство розглядає мікропідприємства, малі та середні підприємства (ММСП) харчової промисловості як визначний фактор у забезпеченні конкурентоспроможності Європи на світовому ринку, як фактор забезпечення зайнятості населення. На цих підставах у ЄС розроблені та діють програми підтримки та розвитку ММСП харчової промисловості. Крім того, щодо ММСП харчової промисловості діють виключення щодо застосування антимонопольного права ЄС. Якщо за загальним правилом надання державної допомоги суб'єктам підприємництва заборонене, надання такої допомоги ММСП харчової промисловості законодавством дозволяється.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні положення щодо передумов формування ефективності управління розвитком підприємств харчової промисловості розробляють зарубіжні та вітчизняні науковці – Гайдуцький П.І. [1], Шпичак О. М. [7; 8], Федулова І. В. [5].

Метою статті у сучасних умовах розвитку економіки є модернізація виробничої системи підприємства харчової промисловості, представляє собою не капіталомісткий спосіб підвищення продуктивності та якості, а виступає одним з перспективних джерел зростання конкурентоспроможності харчової промисловості. Для розуміння завдань модернізації харчової промисловості необхідно переосмислити поняття «виробнича система». У це поняття входять абсолютно всі процеси, операції, пов'язані зі створенням цінності для споживача, включаючи і ті, що несуть в собі втрати. Виробнича система - це і продажі і логістика, і фінансовий блок, розробка нової продукції, комунікації з споживачами, виробничі процеси, закупівлі і т.д. Головним елементом в цій системі є людина, а все інше - машини, механізми та інше, лише підтримують людей і процеси.

Основні результати дослідження. Нормативне визначення ММСП харчової промисловості у правовій системі ЄС відсутнє. З метою узагальнення підходів до визначення ММСП, Єврокомісія час від часу видає рекомендації, які містять визначення ММСП.

Рекомендації Комісії як такі не мають обов'язкової для всіх сили (ч.5 ст.249 Договору про створення ЄС), але регламенти та директиви, тобто акти загальнообов'язкового характеру (ч.ч.2, 3 ст.249 Договору про створення ЄС), які згадують ММСП, застосовуються щодо ММСП у значенні рекомендацій Єврокомісії. Таким опосередкованим чином рекомендації набувають нормативного характеру. Відповідно до п.2 ст.1 Додатку до Рекомендацій, під малим підприємством слід розуміти підприємство, яке відповідає таким критеріям (дані Рекомендації Єврокомісії діяли з 3 квітня 1996 року № 96/280/ЄС по 6 травня 2003 року 2003/361/ЄС):

1) кількість працюючих є менша за 50 осіб;

2) річний оборот не перевищує 7 млн. євро або річний баланс не перевищує 5 млн. Євро;

3) підприємство є незалежним, тобто інші підприємства не володіють блокуючим пакетом акцій такого підприємства (25%) [3].

У всіх розвинених країнах основа економіки - великий бізнес, а малий і середній носить допоміжний характер. Так само і в Україні. За підсумками 2014 обсяг реалізації продукції великих підприємств харчової промисловості склав 42,4% від загального обсягу по країні, за середнім підприємствам 41%, і по малих підприємствах 16,6%. Малий бізнес харчової промисловості не може змагатися з великим, тому він дійсно займає невелику частку в реалізації продукції, але зате акумулює більшу частку робочої сили. У цьому напрямку економіка України фактично повторює модель ЄС. Бо частка реалізації продукції малого та середнього бізнесу харчової промисловості становить близько 57,6%, як і в ЄС.

Український малий і середній бізнес харчової промисловості, сам того не помічаючи, вже став таким як у країнах ЄС. Але, є одна відмінність, яка показує специфіку українського бізнесу харчової промисловості. Згідно з офіційними даними за 2014 фінансовий результат по оподаткуванню за малим підприємством склав збиток 24,8 млрд. грн. При цьому по великих підприємствах фінансовий результат склав дохід 28 млрд. грн. Ось головна відмінність нашого малого та середнього бізнесу від європейського. У нас малий бізнес фактично генерує збиток, так як часто він використовує різні тіньові схеми, платить заробітну плату в конвертах, і взагалі рідко намагається вести бізнес за офіційними правилами.

Важко буде українському бізнесу після підписання договору про асоціацію з ЄС перебудовуватися. Платити податки складно і важко для українського бізнесу. А договір про асоціацію з ЄС передбачає рівні умови для всіх учасників бізнесу, не тільки з ведення бізнесу, але і по сплаті податків. Але зате завдяки асоціації наші середні та малі підприємства харчової промисловості зможуть відкривати філії в країнах ЄС і вести бізнес там. Хоча і європейські малі та середні підприємства харчової промисловості з ЄС теж зможуть відкривати свої філії в Україні. Будемо звикати жити по-європейськи, вести бізнес по-європейськи і податки платити по-європейськи.

З 2000 року діє Європейська хартія малих підприємств, яка визначила 10 стратегічних напрямів, що є життєво важливими для малих і середніх підприємств. Це інноваційна діяльність, регуляторна та фіскальна підтримка, сприяння у доступі на ринки, доступ до найкращих наукових досліджень і технологій, освітня спрямованість на ділову активність. Зокрема, в освітніх закладах Фінляндії запроваджено навчальний курс „Залучення громадян

до підприємництва”, в Англії поширено практику проведення зустрічей представників бізнесу зі школярами. У Німеччині, Ірландії запроваджено систему набуття права власності за один день для представників цього сектора економіки.

Україна вирішила імплементувати принципи та положення Європейської хартії малих підприємств відповідно до доручення Кабінету Міністрів України від 10 квітня 2006 року № 9378/3/1-06 та на пропозицію представництва України при європейських співтовариствах (Європейському Союзу) від 10 квітня 2006 року № 3111/16-202/1-872. Малі підприємства становлять основу європейської економіки. Вони є ключовим джерелом робочих місць та впровадження бізнесових ідей. Зусилля Європи в сучасній економіці супроводжуються успіхом тільки тоді, коли малий бізнес висувається на перше місце в порядку денному. Малі підприємства швидко реагують на всі зміни у бізнес-середовищі. Вони перші страждають від надмірного обтяження бюрократичними процедурами. Та, звісно, вони виявляються першими, хто винагороджується добробутом та процвітанням за ініціативи в подоланні бюрократизму.

Малі підприємства харчової промисловості повинні розглядатися як першоджерело інновацій, зайнятості, а також рушій соціальної та місцевої інтеграції в Європу. Отже, має бути створене найбільш сприятливе середовище для малого бізнесу та підприємництва [4].

Отже, першим чинником, який доречно було б врегулювати у законодавстві є поєднання розрізнених критеріїв малого підприємництва харчової промисловості та приведення їх у відповідність до наведених Рекомендацій Комісії, що відповідає вимогам по імplementації українського законодавства до норм Європейського права.

Загальні принципи сучасної харчової політики ЄС були закладені у Посланні Комісії ЄС «Промислова політика у відкритому конкурентному середовищі: головні принципи Співтовариств». Базовим принципом визначено політику «вільної торгівлі». У посланні також визначено чотири головні виклики для європейської харчової промисловості, а саме: глобалізацію, зростання вартості праці та капіталу, необхідність поширення технологічних інновацій, а також важливість і необхідність вдосконалення людського капіталу. На думку експертів Комісії ЄС, для успішної реалізації політики промислового зростання необхідно забезпечити п'ять основних передумов, зокрема:

забезпечити конкурентне середовище, уникнувши надмірної концентрації та несправедливих субсидій;

реалізувати стабільну та передбачувану макроекономічну політику;

збільшувати обсяги інвестування в людський капітал;

сприяти економічній конвергенції та соціальній згуртованості громадян ЄС;

досягти високого рівня захисту навколишнього природного середовища.

На сучасному етапі характерною ознакою глобалізації світогосподарського розвитку стає інтернаціоналізація виробництва. Відповідно актуалізується проблематика формування міжнародних виробничих мереж (МВМ) як особливої форми виробничого співробітництва підприємств різної національної належності на основі партнерських відносин. Яскравим свідченням посилення окресленої тенденції є той факт, що вже зараз в Європі інтенсивно формуються міжнародні виробничі мережі в усіх галузях.

Дана проблематика перебуває в центрі уваги провідних міжнародних організацій, зокрема, Світового банку, МВФ, ОЕСР. За їх прогнозами вже в 2020 р. на МВМ припадатиме

78% сукупного світового виробництва промислової продукції. Активне входження України в МВМ Європи набуває пріоритетного значення при формуванні міжнародних конкурентних переваг вітчизняної промисловості як основи її майбутнього економічного зростання. Саме такий напрям міжнародного економічного співробітництва вітчизняних підприємств дасть змогу подолати рудиментну фрагментарність виробничої структури України, сировинну спрямованість експорту і забезпечити зростання зайнятості в промисловості, оновлення технологічної бази, доступ до зарубіжних ринків.

Процеси формування міжнародних виробничих мереж харчової промисловості як форми прояву посилення глобалізації виробничої сфери світового господарства, характеризуються неоднорідністю та циклічністю у межах різних груп країн світу, а високий ступінь інтеграції підприємств-учасників мережі та середовища їх функціонування притаманний МВМ Європи. Формування глобальних виробничих систем є важливим і об'єктивно обумовленим процесом, який сприяє удосконаленню організаційно-виробничої структури економіки і поліпшенню динаміки її розвитку.

Науково-технічна революція вносить кардинальні зміни в систему сучасного міжнародного виробництва. Найголовніші процеси пов'язані з інтелектуалізацією виробництва, його де матеріалізацією та мініатюризацією. Дематеріалізація виробництва, його комп'ютеризація та інформатизація пов'язані зі зміною парадигми економічного розвитку, з переходом від екстенсивного до інтенсивного типу господарського зростання. Економіка «полегшується», зменшуються питомі витрати сировини, матеріалів, енергії, інших ресурсів на виготовлення одиниці продукції, тобто поліпшуються показники праце-, фондо-, енерго-, матеріаломісткості продукції.

Сучасне обличчя міжнародних виробничих систем, їхня організація не в останню чергу визначаються такими процесами, як електронізація, роботизація, комп'ютеризація виробництва, впровадження біотехнологій, нанотехнологій, генної інженерії та інших провідних сфер виробництва. Електронізація виробництва дає змогу вилучити з безпосереднього його процесу робочу силу, веде до часткової або повної автоматизації технологічних процесів. Виникають можливості для створення банків даних про основні тенденції розвитку світової торгівлі, фінансів, руху цін на головні товари тощо.

Значно зростає роль міжнародного менеджменту, всієї системи організації й управління світогосподарськими процесами через регіональні та міжнародні організації. Зростаюча єдність світового господарства об'єктивно вимагатиме посилення міжнародних важелів регулювання світогосподарських зв'язків. Найповнішого втілення міжнародні виробничі системи дістали в діяльності сучасних транснаціональних корпорацій (ТНК) США. Для сучасної світової економіки характерна наявність глобальних виробничих систем (ГВС), в яких торгівля проміжними товарами і послугами обслуговує фрагментовані та розділені між різними країнами виробничі процеси. ГВС зазвичай координуються ТНК, а міжнародна торгівля напівфабрикатами і готовою продукцією здійснюється в рамках їх мереж філій, підрядників і незалежних постачальників.

У сучасних умовах модернізація виробничої системи підприємства харчової промисловості, представляє собою не капіталомісткий спосіб підвищення продуктивності та якості, а виступає одним з перспективних джерел зростання конкурентоспроможності. Для розуміння завдань модернізації необхідно переосмислити поняття «виробнича система». У

це поняття входять абсолютно всі процеси, операції, пов'язані зі створенням цінності для споживача, включаючи і ті, що несуть в собі втрати. Виробнича система - це і продажі і логістика, і фінансовий блок, розробка нової продукції, комунікації з споживачами, виробничі процеси, закупівлі і т.д. Головним елементом в цій системі є людина, а все інше - машини, механізми та інше, лише підтримують людей і процеси.

Світове господарство як глобальна система є історичною категорією, яка розвивається і є динамічною. Її еволюція, перехід із однієї фази розвитку в іншу висувала на передній план теоретичні концепції, що пояснюють ці зміни. Історично світове господарство розглядалося як система національних господарств або певних їх груп. Загальна послідовність цих теорій полягає в тому, що національні господарства займають у світі нерівне становище. У число провідних концепцій глобальної виробничої системи входять теорії стадій росту, теорії світової системи, способів виробництва, взаємозалежності, партнерства.

У 60-і роки здобула популярність концепція стадій росту У. Ростоу, яка розглядає розвиток країн за стадіями. Товариство за рівнем економічного розвитку ділиться на кілька категорій: традиційне суспільство; період передумов або перехідне суспільство, в якому закладаються основи перетворень; суспільство підйому або зрушення; зріле або індустріальне суспільство, суспільство високого рівня масового споживання.

Стадія підйому характеризується остаточним подоланням старих традиційних устоїв, що перешкоджають стійкому зростанню. Сили економічного прогресу посідають домінуючі позиції в суспільстві: рівень заощаджень і нагромаджень може підвестися з 5 до 10% національного доходу; нові галузі розвиваються швидко, у сільському господарстві поширюються ринкові відносини.

Після підйому настає тривалий період стійкого зростання та циклічного прогресу - перехід до зрілості. Він триває приблизно 40 років. У цей час промисловість, яка під час підйому базувалася на кількох галузях, стає комплексною. Зрілість визначається як стадія, коли економіка здатна перейти від традиційних галузей до нових та ефективно використовувати широкий спектр засобів і ресурсів. Зріле суспільство забезпечує постійне перевищення випуску продукції над зростанням населення. Остання стадія характеризується тим, що головну роль розпочинає грати виробництво предметів тривалого користування та послуг.

Теорія стадій зростання індустріального суспільства зводить соціальний прогрес до переходу від відсталого аграрного, традиційного суспільства, в якому панує натуральне господарство. Головним критерієм прогресивності вважається досягнутий рівень виробництва.

З середини 70-х років проблематика світової економіки все тісніше пов'язується з концепціями взаємозалежності національних господарств, які ґрунтуються на інтернаціоналізації виробництва, на диференційованому впливі науково-технічного прогресу на структурну перебудову. Проблема взаємозалежності та партнерства розглядається на різних пересічних рівнях - глобальному, між центрами та периферією, всередині підсистем. Термін глобальна взаємозалежність був введений американським політологом С. Хоффманом, а концепція розкрита Р. Купером. Зростання взаємозалежності піддає платіжний баланс все частішим і сильним діям ззовні, в результаті чого уряд повинен

приділяти все більшу увагу проблемі збереження зовнішньої рівноваги, координувати використання всієї сукупності інструментів, що знаходяться у розпорядженні держав.

До початку 70-х років затвердилася концепція рівного партнерства. Більш-менш закінчене вираження ця концепція отримала в доповіді Л. Пірсона, підготовленої під егідою Світового банку для оцінки стратегії відносин західних країн з державами, що розвиваються. Вона передбачала об'єднання політики за допомогою, торгівлі, інвестицій в єдину стратегію, яка повинна ґрунтуватися на зусиллях самих країн, що розвиваються. Концепція рівного партнерства проповідує створення системи рівної взаємозалежності країн, що розвиваються і західних країн, затушовуючи при цьому існуючий величезний розрив у рівні розвитку двох підсистем світового господарства.

Дана концепція нерідко пов'язується з проблемами економічного зростання, при цьому нерідко вказується, що не збалансоване і роз'єднане зростання економіки приводить до гострих проблем світового розвитку. Основний вихід - в органічному зростанні світового господарства, у вирішенні проблем взаємозалежності підсистем і країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку. Це передбачає створення глобальної системи управління виробничими ресурсами. Трактування органічного зростання змінила колишню концепцію розвитку - як перехід від традиційного до сучасного виробництва і зростання в межах індустріального суспільства на якісно інший розвиток - як системну взаємодію. Цей напрямок вказує на необхідність структурної перебудови західних країн, скорочення розриву між високо розвиненими і слаборозвиненими країнами.

Регіональні домовленості по промислому розвитку. Актуальність регіональних виробничих систем змушує звернути увагу на значимість регіональної співпраці. Регіональні домовленості по промислому розвитку могли б включати об'єднані в одне ціле регіональні угоди про торгівлю та інвестиції, розділені на лібералізацію і спрощення процедур, а також створюють спільні механізми та установи щодо заохочення торгівлі та інвестицій. Вони могли б також бути спрямовані на створення сусідніми країнами територіально - промислових комплексів шляхом спільного фінансування інфраструктури, необхідної для ГВС, і спільного нарощування виробничого потенціалу. Для встановлення таких домовленостей необхідно підтримувати партнерські зв'язки між урядами в регіоні, між урядами та міжнародними організаціями та між державним і приватним секторами.

Екологічні зони експортної переробки (ЗЕП). Екологічність стає важливим чинником залучення виробництв ГВС. ЗЕП стали важливими вузлами ГВС, надаючи вигоди для ТНК і постачальників ГВС. Вони також могли б забезпечувати - на додаток до деяких існуючих переваг або замість них - у великих масштабах зусилля в питаннях соціальної відповідальності корпорацій (СВК), з тим щоб стати каталізаторами в справі забезпечення СВК. Директивним органам слід розглянути можливість надання відповідних послуг, включаючи технічну допомогу в сертифікації та звітності, підтримку в забезпеченні безпеки і гігієни праці, а також рекуперацію відходів або використання альтернативних джерел енергії, які могли б перетворити СВК в центри передового досвіду для відповідальної ділової діяльності. Допомога в цьому можуть надати міжнародні організації за допомогою встановлення контрольних показників, обміну передовою практикою і програм по зміцненню потенціалу [2].

У свою чергу регіональні кластери і промислові райони зв'язуються в глобальні виробничі системи. Особлива увага до процесу кластеризації фірм зумовлена тим, що кластери є одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності країни у світовому господарстві. Програми розвитку кластерів повинні бути засновані на детальному стратегічному та кластерному аналізі галузей економіки регіону та розроблені з залученням всіх зацікавлених сторін: органів влади (різного рівня), бізнес структур, асоціацій бізнесу, науково - дослідних та освітніх установ, фінансових організацій.

Висновок. Імплементация європейських політик і практик в Україні буде мати визначальний вплив на створення сприятливого бізнес-клімату в цілому та інвестиційного клімату зокрема. Уніфікація та інтеграція відповідної нормативно-правової бази та регуляторних практик із відповідним регулюванням і практиками в ЄС має полегшити доступ українських компаній на європейський ринок та стати поштовхом до підвищення конкурентоспроможності. Водночас, така гармонізація зробить Україну більш привабливою для іноземних компаній, розширення присутності яких на українському ринку приведе до посилення конкуренції з українськими підприємствами. Важливе значення також мають пункти щодо імплементации Україною політики щодо МСП та підтримки інноваційних компаній (зокрема, стартапів), які сьогодні в Україні практично відсутні, а їхня відсутність стримує розвиток підприємницької діяльності, так чи інакше пов'язаної з інноваціями.

1. Гайдуцький П. І. Структурні перекося і ризики кризи в АПК / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. - 2014. - № 7.

2. Coe N. M. 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective / N. M. Coe, M. Hess, H. W.-C. Yeung, P. Dicken, J. Henderson // Transactions of the Institute of British Geographers. - 2004. - Vol. 29, № 4.

3. UNCTAD. World Investment Report 2013 «Global Value Chains: investment and trade for development» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 липня 2008 р. N 587. «Про запровадження в Україні принципів Європейської хартії для малих підприємств» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/587-2008-%D0%BF>

5. Федулова І. В. Підтримка сільськогосподарських виробників / І. В. Федулова // Інтелект XXI. - 2014. - № 2.

6. Угода про асоціацію між Україною, з однією сторони, та Європейським Союзом та його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.kmi.gov.ua/kmi/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmi.gov.ua/kmi/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_(body).pdf).

7. Штичак О. М. Енергетичний підхід щодо оцінки трансформацій в сільському господарстві через призму фізіократичних поглядів у контексті інноваційних процесів / О. М. Штичак, О. В. Боднар // Економіка АПК. - 2015. - № 10.

8. Штичак О. М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні у контексті купівельної спроможності населення / О. М. Штичак, О. В. Боднар // Економіка АПК. - 2013. - № 6.

УДК 338.532.65

Цундер О. О.,

здобувач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОСЛУГ ОПЕРАТОРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

У статті розглянуто особливості формування механізму управління конкурентоспроможності послуг оператора телекомунікацій. Визначено рейтинг України за індексом інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) серед інших країн світу у 2015 році. Розкриті підсистеми розробленого механізму: керівництва, цільова, функціональна, забезпечення. Механізм управління конкурентоспроможністю послугами підприємства у сфері телекомунікацій має свою специфіку яка впливає із загальних особливостей галузі зв'язку та визначаються вимогами формування інформаційного суспільства. Доведено, що Національна комісія з питань регулювання зв'язку України (НКРЗІ) насамперед контролює організаційно-технічну якість телекомунікаційних послуг, тоді як показник конкурентоспроможності даної послуги, який оцінює рівень інтерактивного зв'язку зі споживачем в національній методології відсутній. Розвиток системи інтерактивної комунікації на засадах новітніх технологій (цифрових, мультимедійних тощо) підвищить якість телекомунікаційних послуг, не тільки традиційних організаційно-технічних складових на засадах нормативного забезпечення, але дозволить удосконалити внутрішні стандарти якості послуг підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, послуги, оператор, телекомунікації, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), інтерактивний зв'язок, мультисервісні технології.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ УСЛУГ ОПЕРАТОРА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Цундер Е. А.

В статье рассмотрены особенности формирования механизма управления конкурентоспособности услуг оператора телекоммуникаций. Определен рейтинг Украины по индексу информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) среди других стран мира в 2015 году. Раскрыты подсистемы разработанного механизма: руководства, целевая, функциональная, обеспечение. Механизм управления конкурентоспособностью услугами предприятия в сфере телекоммуникаций имеет свою специфику, которая формируется из общих особенностей отрасли связи и определяются требованиями формирования информационного общества. Доказано, что Национальная комиссия по вопросам регулирования связи Украины (НКРЗІ) в первую очередь контролирует организационно-техническое качество телекоммуникационных услуг, тогда как показатель конкурентоспособности данной услуги, который оценивает уровень интерактивной связи с потребителем в национальной методологии, отсутствует. Развитие системы интерактивной коммуникации на принципах новейших технологий (цифровых, мультимедийных т.п.) повысит качество телекоммуникационных услуг, не

только традиционных организационно-технических элементов на принципах нормативного обеспечения, но позволит усовершенствовать внутренние стандарты качества услуг предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, услуги, оператор, телекоммуникации, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), интерактивная связь, мультисервисные технологии.

FORMATION OF MECHANISM OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF SERVICES OF TELECOMMUNICATIONS OPERATOR

Tsunder O.

Features of formation of the competitiveness management mechanism of the services of the telecommunications operator were researched in the article. Ukraine's ranking among other countries in 2015 was determined based on the index of information and communication technologies (ICT). Subsystems of this mechanism were identified: managing, target, functional and providing. The mechanism of competitiveness management of the services provided by the enterprise in the telecommunications sector has its own specifics arising from general features of the sector and is determined by the requirements of information society development. It's proven that the National Commission for the state regulation of Communications and Informatization primarily controls the organizational and technical quality of telecommunications services, while the index of competitiveness of this service, which assesses the level of interactive communication with consumer, is not included in the national methodology. Development of the interactive communication system based on new technologies (digital, multimedia, etc.) will enhance the quality of telecommunication services, not only the traditional organizational and technical components based on regulatory provision, but also will improve the internal service quality standards of enterprises.

Keywords: service, competitiveness, telecommunications, operator, information-communication technologies (ICT), interactive communication, multiservice technologies.

Постановка проблеми. Для більшості країн розвиток інформатизації, інформаційного суспільства є одним з національних пріоритетів і розглядається як загальнонаціональне завдання. ІКТ (інформаційно-комунікаційні технології) відводиться роль підґрунтя соціально-економічного прогресу, одного з ключових чинників розвитку економіки. Україна не є виключенням із цього загального процесу, підтвердженням чого є прийняті в останні роки вкрай важливі нормативно-правові акти в цій сфері. За останні кілька років сектор ІКТ зростає швидкими темпами завдяки розширенню вітчизняного ринку, потребі в експорті послуг ІКТ з України та завдяки поліпшенню ефективності правового регулювання сектора, яке відбувалося, зокрема, з широким залученням бізнес-асоціацій і громадських об'єднань. За даними Всесвітнього економічного форуму [6] рейтинги України за індексами, що стосуються ІКТ, в порівнянні із сукупною кількістю країн становлять: Глобальний індекс конкурентоспроможності у 2015 році (WEF Global Competitiveness Index) – 79 місце із 140 країн (2014 рік - 76 місце із 144 країн); Індекс мережевої готовності у 2015 році (WEF Networked Readiness Index) – 71 місце із 143 країн (2014 рік – 81 місце з 148 країн); Індекс технологічної готовності у 2014 році (WEF Technological Readiness Index) – 94 місце із 148 країн (2013 рік - 73 місце із 144 країн).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме ефективне управління конкурентоспроможністю послуг національних операторів телекомунікацій дозволяє підвищити рейтинги України за індексами, що стосуються ІКТ. Безпосередньо питанням конкурентоспроможності у галузі зв'язку присвячені праці С. П. Воробієнко [1], А.В. Дзюбинського [4], І.А. Кораблінова [8], Т.В. Гільорме [2] та ін. Але залишаються недостатньо розкриті питання особливості формування механізму управління конкурентоспроможністю послуг оператора телекомунікацій в умовах розвитку інформаційного суспільства. Так, С. П. Воробієнко [1] пропонує визначення «конкурентоспроможність телекомунікаційної послуги» як властивість послуги, обумовлена наявністю у неї сукупності техніко-експлуатаційних (споживчих) і організаційно-економічних характеристик, що визначає можливість реального або потенційного задоволення нею конкурентної потреби певного ринку. Склад критеріїв конкурентоспроможності на його думку, це: якість, ціна та споживча новизна послуги; якість обслуговування; наявність додаткових послуг; імідж. І. А. Кораблінова [8] удосконалила підхід до розуміння поняття «конкурентоспроможність» із застосування принципів діалектики та зробила висновки щодо його застосування у сфері надання телекомунікаційних послуг; запропонувала поєднати ресурсний та процесний підходи в аналізі конкурентоспроможності операторів телекомунікацій, що надасть можливість сконцентрувати увагу на тому, які ресурси забезпечують конкурентні переваги та яким чином необхідно удосконалювати бізнес-процеси, що забезпечують конкурентоспроможність або могли б забезпечувати у випадку іншого підходу до їх управління. Оцінка конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг, на думку А. В. Дзюбинського [4], знаходиться на стику наукових дисциплін (кваліметрії, маркетингу, соціології та психології), а конкурентоспроможним є лише той продукт, який просувається на ринок з оптимальним використанням маркетингових заходів по його доведенню до кінцевого споживача і який за своїми якісно-ціновими, іншими споживчими характеристиками та умовами продажу відповідає реальній платоспроможній потребі конкретної групи споживачів.

Мета статті. Розробка механізму управління конкурентоспроможністю послуг оператора телекомунікацій на засадах теорії якості послуг.

Основні результати досліджень. Механізм управління конкурентоспроможністю послугами – це складна система, яка повинна відповідати сучасним концепціям менеджменту, враховувати специфіку галузі та бути спрямованою на досягнення певного рівня конкурентоспроможності телекомунікаційного оператора. Розглянемо детально його зміст в організаційно-економічному аспекті.

У широкому сенсі організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю – це сукупність взаємопов'язаних організаційних, економічних та адміністративно-правових важелів та методів цілеспрямованої дії на фактори, що обумовлюють зміни у процесі досягнення певного рівня конкурентоспроможності [10].

До складових організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю послуг підприємства можливо віднести такі компоненти (підсистеми), які є загальними для всіх систем управління, а саме: керівництва (суб'єкт управління, стиль керівництва, методи, принципи, важелі управління, тип організаційної

структури тощо), цільова (сукупність цілей, які досягаються завдяки функціональній підсистемі), функціональна (планування, організація, мотивація і контроль), забезпечення (можливості суб'єкта господарювання, завдяки яким воно формує, зберігає та підвищує свою конкурентоспроможність – інформаційного, правового та нормативно-методичного, безпеки тощо).

Зміст кожної з підсистем та їх кількість в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю підприємства залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів [3].

Механізм управління конкурентоспроможністю послугами підприємства у сфері телекомунікацій має свою специфіку, яка впливає із загальних особливостей галузі зв'язку та новітніх – визначаються вимогами формування інформаційного суспільства (рис. 1).

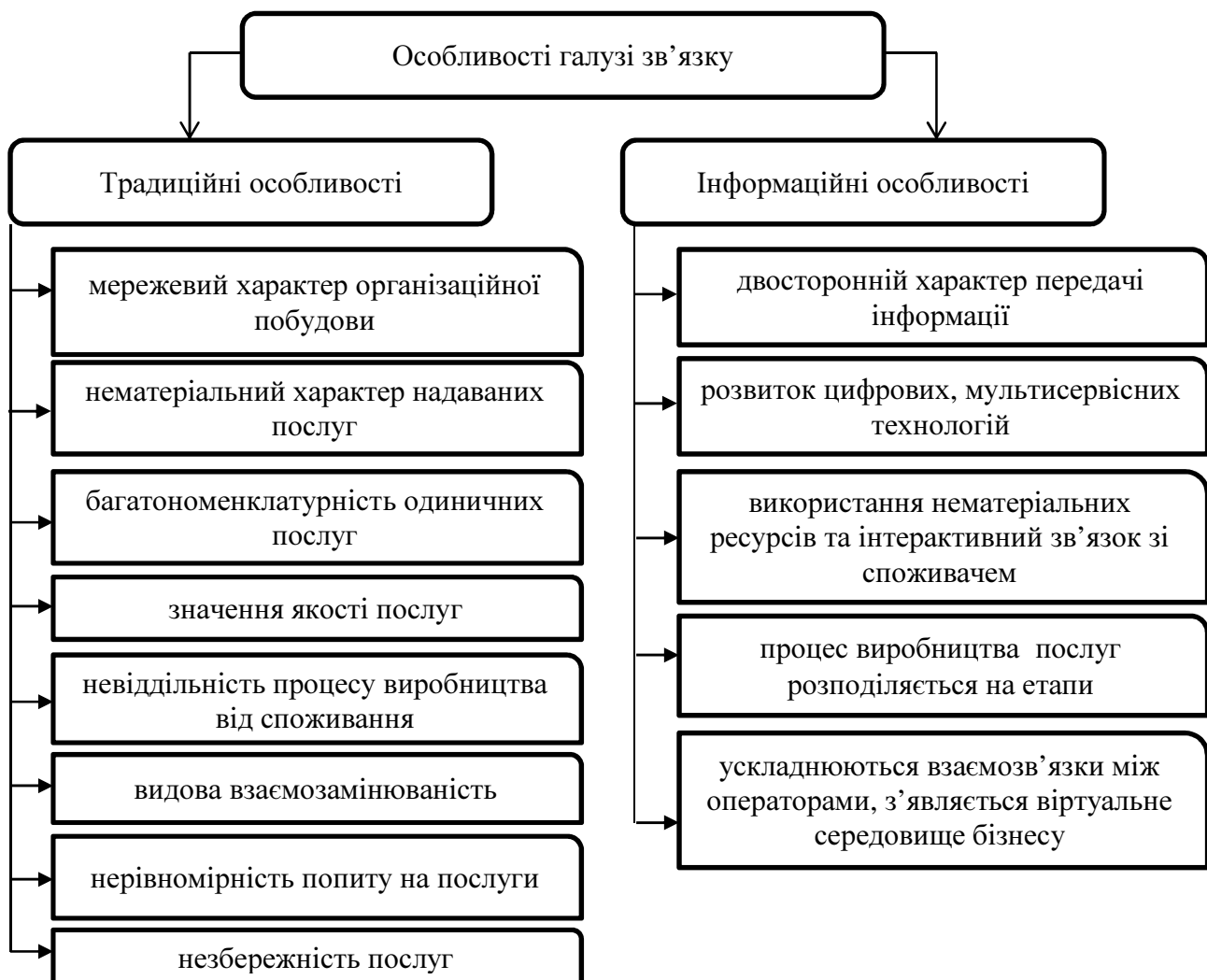


Рис. 1 Врахування особливості галузі зв'язку при формуванні механізму управління конкурентоспроможністю послуг оператора телекомунікацій
 Джерело: удосконалено на основі [3].

Безумовно, на наш погляд, при формуванні даного механізму необхідно врахування інформаційних особливостей, а саме пов'язаних з якістю надання телекомунікаційних послуг: використання нематеріальних ресурсів та інтерактивний зв'язок із споживачем, розвиток цифрових, мультисервісних технологій та формування віртуального середовища бізнесу. Це дозволить оператору телекомунікацій у стратегії не тільки досягнути підвищення економічної ефективності (зменшення витрат: операційних за рахунок підвищення якості та обслуговування конкурентів, капітальних – при наявності комплементарних зв'язків; зростання середнього доходу на одного абонента та збільшення обсягу продажів продуктів та послуг (основних та додаткових) за рахунок інтерактивного зв'язку зі споживачем та підвищення якості), але можливості підвищити ринкову капіталізацію компанії (за рахунок унікальної технології: цифрова, мультисервісна, віртуальна тощо; формування позитивного гудвіла: ділова репутація, імідж, бренд послуг – на засадах інтерактивного зв'язку зі споживачем та підвищення якості).

Так, відповідно до інформації Національної комісії з питань регулювання зв'язку України (НКРЗІ) скаргами споживачів мобільного зв'язку у 2015 році найчастіше є [7]:

1. Безпідставного, або проведеного з порушенням з боку операторів, зняття коштів з рахунків телефонів рухомого (мобільного) зв'язку, що обумовлено наданням оператором абоненту додаткових послуг, які абонент не замовляв.
2. Безпідставного скорочення переліку або припинення надання послуг та відключення кінцевого обладнання абонента, а також порушень оператором права абонента на вільний доступ до послуг та права на вибір тарифного плану.
3. Надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку та доступу до Інтернету з показниками якості, які не відповідають встановленим значенням.
4. Ненадання операторами вичерпної інформації про надання замовлених послуг, зокрема про зміну умов надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку.
5. Розповсюдження спаму.

На основі аналізу [2;5;9] можна зробити **висновок**. Саме підвищення інтерактивного зв'язку зі споживачем дозволить операторам телекомунікацій досягти конкурентних переваг на стрімко розвиваючому національному ринку. Це обумовлено тим, що НКРЗІ насамперед контролює організаційно-технічну якість телекомунікаційних послуг, тоді як показник конкурентоспроможності даної послуги, який показує рівень інтерактивного зв'язку зі споживачем в методології відсутній. При цьому необхідно врахувати особливості розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності послуги на засадах кількісного та якісного аналізу. Але підвищення інтерактивного зв'язку зі споживачем можливо тільки при розвитку відповідних компетенцій персоналу телекомунікаційної компанії: лояльності, інноваційної сприйнятливості тощо. На засадах показника інтерактивного зв'язку зі споживачем необхідно формувати інтерактивний механізм управління конкурентоспроможністю послуг оператора телекомунікацій з урахуванням концепції «управління відносинами з клієнтами» (англ. Customer relationship management (CRM)).

Розвиток системи інтерактивної комунікацій на засадах новітніх технологій (цифрових, мультимедійних тощо) підвищить якість телекомунікаційних послуг, не тільки традиційних організаційно-технічних складових на засадах нормативного забезпечення, але дозволить удосконалити внутрішні стандарти якості суб'єкта господарювання.

1. Воробієнко С. П. Визначення складу показників конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг / С. П. Воробієнко // *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць.* – 2009. – Т.5. – Вип. 248.
2. Гільорме Т. В. Модель обліку людського капіталу як основа превентивного антикризового управління [Електронний ресурс] / Т. В. Гільорме // *Економіка: реалії часу.* – 2015. – № 3 (19). – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>
3. Гранатуров В. М. Управління конкурентоспроможністю оператора телекомунікацій: [навч. посібник] / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, І. А. Кораблінова; за заг. ред. В. М. Гранатурова. – К.: Кафедра, 2013.
4. Дзюбинський А. В. Конкуренція на ринку телекомунікацій / А. В. Дзюбинський // *Економіка і управління.* – 2002. – Вип. 1.
5. Єлісеєва О. К. Статистичний аналіз та моделювання соціально-економічних процесів: [монографія] / О. К. Єлісеєва, Ю. Б. Лижник. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2012.
6. Інформаційне суспільство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=6&language=uk>
7. Контроль якості послуг під час проведення заходів державного нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0277-10>
8. Кораблінова І. А. Шляхи удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю операторів телекомунікацій у сучасних умовах / І. А. Кораблінова // *Науковий вісник ОДЕУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія.* – Одеса: ОДЕУ. – 2010. – № 23 (124).
9. Лидовская О. П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. Готовые маркетинговые решения / О. П. Лидовская. — СПб.: Питер, 2008.
10. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Паламарчук // *Економічний вісник університету: Зб. наукових праць учених та аспірантів.* – 2011. – №17/2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf

УДК 330.111.4.001.76(477)

Кудріна О. Ю.,

д.е.н., доцент, кафедра економіки,
Київський національний університет культури і мистецтв, м. Київ

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗМІЩЕННІ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті визначено трансформаційні зміни, які відбуваються в економіці України. Вказано на об'єктивну необхідність розбудови ефективних ринкових інституцій, формування такого бізнес-середовища на загальнодержавному й регіональному рівнях, в якому суб'єкти господарювання змогли б нарощувати свої довгострокові конкурентні переваги, підвищувати зайнятість і стандарти життя населення. Відзначено, що саме економічний потенціал регіонів є основою високого конкурентного статусу за умови ефективного його використання. Вказано, з огляду на емпіричне моделювання виробничої конкурентоспроможності регіонів України, на необхідність оцінювання їхнього економічного потенціалу та розробки на цій основі стратегічних пріоритетів підвищення глобальної конкурентоспроможності держави. Досліджено фактори зростання економіки регіону, які ґрунтуються на визнанні суттєвого впливу такого чинника як інновації.

Ключові слова: продуктивні сили, регіон, інновації, економіка, економічна криза, промисловість, стратегія, розвиток.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗМЕЩЕНИИ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Кудрина О. Ю.

В статье определены трансформационные изменения, происходящие в экономике Украины. Указана объективная необходимость развития эффективных рыночных институтов, формирование такой бизнес-среды на общегосударственном и региональном уровнях, в котором субъекты хозяйствования смогли бы наращивать свои долгосрочные конкурентные преимущества, повышать занятость и стандарты жизни населения. Отмечено, что именно экономический потенциал регионов является основой высокого конкурентного статуса при условии эффективного его использования. Учитывая эмпирическое моделирование производственной конкурентоспособности регионов Украины, определена необходимость оценки их экономического потенциала и разработки на этой основе стратегических приоритетов повышения глобальной конкурентоспособности государства. Исследованы факторы роста экономики региона, основанные на признании существенного влияния такого фактора как инновации.

Ключевые слова: производительные силы, регион, инновации, экономика, экономический кризис, промышленность, стратегия, развитие.

A ROLE OF INNOVATIONS IS IN PLACING OF PRODUCTIVE FORCES IN REGIONS OF UKRAINE

Kudrina O.

The article defines the major transformational changes taking place in the economy of Ukraine. Specified on the objective need for building effective market institutions, the formation of the business environment at the national and regional levels, which entities would be able to increase its long-term competitive advantage, increase employment and standards of living. It is noted that it is the economic potential of the regions is the basis of high competitive status provided its effective use. Specified, given the empirical modeling of industrial competitiveness of Ukraine's regions, the need for assessment of their economic potential and development on this basis of strategic priorities for improving the global competitiveness of the state. The factors of economic growth region, based on recognition of the significant impact such factors as innovation. Emphasized that scientists supporters innovative approach in determining competitive advantages believe that the microeconomic level innovation can ensure the profitability of production growth, and in the national economy - pushing economic system to transition to a new state, thereby ensuring its development. It is shown that the statistics in developed Western countries, according to various estimates through the use of innovation to provide seventy five to one hundred percent growth in industrial production. Noted global competitiveness rating Ukraine for 2014-2015 years and the place that occupied Ukraine in the world ranking. It is emphasized that, despite the presence of powerful resources and environment for development through the innovation backwardness and thus low competitiveness of the industry, Ukraine is not a serious player on the world stage. Proved that inefficient use their own innovative potential, in particular, Ukraine has transformed the country export-orientation, a state which produces and sells products in foreign markets with little added value.

Keywords: productive forces, region, innovation, economy, economic crisis, industry strategy development.

Постановка проблеми. Сучасна економічна криза в Україні демонструє свою глибину та неочікувано високі темпи погіршення стану національного господарства. Аналіз показав, що в першому кварталі 2015 році темпи падіння виробництва прискорились до 17,6% (і це за винятком території Сходу України). Тривогу викликають також матеріальні обставини занепаду, пов'язані, перш за все, з досягненням критичного рівня старіння виробничого капіталу і подолання цього стану сьогодні є вкрай складним і важким.

Сучасний стан переважної більшості українських підприємств не відповідає їхньому природному та інтелектуальному потенціалу. Конкурентоздатність продукції українських промислових підприємств є значно нижчою, ніж рівень світових стандартів, за якими виробляється й поставляється на товарний ринок продукція підприємств розвинутих капіталістичних держав. Соціально-політичні і економічні перетворення, що відбуваються останніми роками в країні, значно ускладнили результативність ділових відносин як між українськими, так і між українськими й закордонними промисловими підприємствами. В таких непростих умовах господарювання економічний підйом промисловості неможливий без переформатування стратегії використання ресурсного потенціалу підприємств, причому

не в останню чергу за рахунок інтенсифікації, пошуку внутрішніх ресурсів для запуску виробничих циклів підприємств.

Забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств України залежить від стратегії використання й формування їх ресурсного потенціалу.

Ефективне використання ресурсного потенціалу залежить від інноваційного розвитку сьогодення і дає можливість переобладнати існуюче підприємство з меншими витратами, ніж побудувати нове.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань теорії і практики інноваційної діяльності притаманне науковим працям таких зарубіжних вчених, як Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Бірман, Д. Дойл, Р. Нельсон, К. Павітт, М. Портер, Р. Ротвелл, Б. Санто, Д. Тідд, Р. Фостер, К. Фрімен, У. Шарп, В. Хіпел, Р. Холт та ін. Вагомий внесок в економічну теорію і методологію інноваційної діяльності зробили вітчизняні вчені: Л. Антонюк, Ю. Бажал, І. Бондар, І. Буднікевич, В. Геєць, М. Долішній, О. Лапко, І. Лукінов, А. Пересада, С. Покропивний, А. Поручник, В. Хаустов, Д. Черваньов, А. Чухно та ін.

Метою статті є виявлення тенденцій та дослідження перспектив розвитку інноваційної діяльності промисловості України.

Основні результати дослідження. Сьогодні в економіці України відбуваються серйозні трансформаційні зміни, які обумовлюють об'єктивну необхідність розбудови ефективних ринкових інституцій, формування такого бізнес-середовища на загальнодержавному й регіональному рівнях, в якому суб'єкти господарювання змогли б нарощувати свої довгострокові конкурентні переваги, підвищувати зайнятість і стандарти життя населення. Саме економічний потенціал регіонів є основою їхнього високого конкурентного статусу за умови ефективного його використання. З огляду на це емпіричне моделювання виробничої конкурентоспроможності регіонів України шляхом оцінювання їхнього економічного потенціалу та розробка на цій основі стратегічних пріоритетів підвищення глобальної конкурентоспроможності нашої держави є надзвичайно актуальними.

Дослідження факторів зростання економіки регіону ґрунтується на визнанні суттєвого впливу такого чинника як інновації.

Науковці-прихильники інноваційного підходу у визначенні конкурентних переваг вважають, що на мікроекономічному рівні інновації можуть забезпечувати зростання прибутковості виробництва, а в рамках національної економіки – підштовхують економічну систему до переходу до нового стану, тим самим забезпечуючи її розвиток.

Як свідчать статистичні дані, у розвинених західних країнах за різними оцінками за рахунок використання інновацій забезпечується від сімдесяти п'яти до ста процентів приросту промислового виробництва [3].

Відповідно до даних оприлюдненого аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) рейтингу глобальної конкурентоздатності Україна в 2014-2015 роки посіла 76 місце серед 144 держав (в середині рейтингу в сусідстві із Україною опинились Словаччина (75), Хорватія (77 місце), Гватемала (78) та Алжир (79)). Очолює рейтинг глобальної конкурентоздатності Швейцарія, на другому місці – Сінгапур, третю позицію посіли США, Фінляндія опинилась на четвертому місці, а на п'ятому – Німеччина. У другій п'ятірці лідерів, відповідно, Японія, Гонконг, Нідерланди, Великобританія та Швеція [6].

Не слід особливо когось переконувати в тому, що, не зважаючи на наявність потужних ресурсів й умов для розвитку, через інноваційну відсталість й, відповідно, низький рівень конкурентоздатності промисловості, Україна не є серйозним гравцем на світовій арені.

Як свідчить досвід сучасних економіко розвинутих країн світу – не може бути стабільного зростання без інноваційно-технологічної модернізації.

Неефективне використання власного інноваційного потенціалу, зокрема, перетворило Україну в країну експортно-сировинної спрямованості, в державу, яка виробляє й продає на зовнішніх ринках продукцію з незначною часткою доданої вартості [4].

Натомість країни з бідним ресурсним потенціалом, проте із високим рівнем застосування інноваційних технологій – перебувають у лідерах списку найбільш конкурентоспроможних країн.

До ілюстрації. Десятку лідерів за рівнем інноваційної здатності серед 143 країн світу за показником розвитку інновацій за 2014 рік за версією міжнародної бізнес-школи INSEAD склали: Швеція (64,8), Великобританія (62,4), Швеція (62,3), Фінляндія (60,7), Нідерланди (60,6), США (60,1), Сінгапур (59,2), Данія (57,5), Люксембург (59,9), Гонконг (56,8).

Трохи відстають від них такі розвинені країни, як Ірландія (56,7), Канада (56,1), Німеччина (56,0), Норвегія (55,6), Ізраїль (55,5), Південна Корея (55,3), Австралія (55,0), Нова Зеландія (54,5), Ісландія (54,1), Австрія (53,4). Україна посідає 63 місце з показником розвитку інновацій 36,3 [7; 8].

Інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують такі фактори, як відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недостатність інформації про ринки збуту тощо. Активний розвиток будь-якої галузі, у тому числі й промисловості, значною мірою залежить від сприятливості її підприємств до нововведень. Проте в останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств знижується. Так, у 2014 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств, або 16,1% обстежених промислових підприємств (2013 р. – 1715 підприємств, або 16,8%, 2012 р. – 1758 підприємств, або 17,4 %, 2011 р. – 1679 підприємств, або 16,2 %) [5].

Слід відмітити, що продукція українських підприємств оновлюється в середньому за п'ять років, але інновація зводиться найчастіше до вдосконалення прототипу, а справді нова продукція становить лише близько 4,1% усіх інновацій. За роки незалежності в Україні кількість нових зразків вітчизняної техніки скоротилося порівняно з 1990 роком приблизно на 50%. Серед цих зразків лише 2% відповідають кращим світовим аналогам.

Відповідно до розглядової концепції інноваційний розвиток регіону визначається не лише інноваційним потенціалом, але й станом процесу передачі знань у виробництво. Тому процес інноваційного розвитку регіону можна представити як сукупність різних інститутів: наукові установи, що утворюють основу середовища виробництва знання; освітні установи, які дозволяють здійснити механізм передачі знань у підприємницьке середовище, сприяючи розвитку інноваційно-активних підприємств. Тобто інноваційний потенціал регіону доцільно представляти як єдність умов, ресурсів і чинників, що відбивають міру здатності, готовності й результативності регіону до інноваційної діяльності, спрямованої на ефективну реалізацію інновацій на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Формування й розвиток інноваційного потенціалу регіону опирається на три базові критерії: чинники формування інноваційного потенціалу (кадрова, наукова, техніко-

технологічна і фінансова складові), чинники готовності використання інноваційного потенціалу (організаційна, інституціональна та інформаційна складові); чинники, що відбивають результативність інноваційного потенціалу в регіоні.

Варто відмітити, що сучасний стан інноваційного потенціалу в регіонах зіштовхується із серйозними проблемами, що гальмують його розвиток. У вітчизняній економіці спостерігається диспропорція між наявністю інноваційних можливостей й їхнім реальним втіленням на практиці.

В сучасних умовах в регіонах України реалізація інноваційного потенціалу наштовхується на низку відчутних перепон: фінансово-кредитні (недостатність кредитних ресурсів у регіоні; дотаційність регіонів; низький платоспроможний попит на нові продукти; висока вартість нововведень; високий економічний ризик); регіонально-економічні (недостатність кваліфікованого персоналу в регіоні; недостатність інформації про нові технології й ринки збуту; несприйнятливність підприємств регіону до нововведень; недостатність або неефективність науково-освітньої системи); організаційні (недостатність законодавчих документів у регіоні, що регулюють і стимулюють інноваційну діяльність; невизначеність строків інноваційного процесу; нерозвиненість інноваційної інфраструктури – посередницьких, інформаційних, юридичних, банківських, інших послуг; нерозвиненість ринку технологій). Вирішення окреслених питань дозволить різко підвищити ефективність використання ресурсів регіону в інноваційному процесі, і в цілому сприятливо відбитися на результативності інновацій.

Основу інноваційного потенціалу регіону складають три базові складові: чинники формування інноваційного потенціалу, чинники готовності використання інноваційного потенціалу та чинники, що відбивають результативність інноваційного потенціалу в регіоні. Перша група чинників являє собою ресурсну складову й розглядається, як міра здатності регіону здійснювати інноваційну діяльність, друга – це готовність регіону здійснювати інноваційну діяльність, третя – розглядає інноваційний потенціал як результат здійснення інноваційної діяльності в регіоні. Всі чинники тісно взаємопов'язані та взаємозалежні між собою.

Висновок. Сучасний стан інноваційного потенціалу в регіоні зіштовхується із серйозними проблемами, що гальмують його розвиток. Основні чинники, що перешкоджають розвитку інноваційного потенціалу регіону, доцільно розділити на види: трансакційні (нерозвиненість нормативно-правової бази інноваційної діяльності; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; недостатня кількість податкових пільг і субсидій для стимулювання інноваційної активності підприємств; відсутність ефективних механізмів взаємодії держави з підприємницьким сектором економіки, інноваційної культури; недостатність інформації про нові технології, ринки збуту; низька конкурентоспроможність країни на світовому ринку; неефективна інтеграція наукової, виробничої й освітньої складових у структурі інноваційної системи) і трансформаційні (недостатність коштів; високий економічний ризик; недостатність кваліфікованого персоналу; висока вартість нововведення; слабка матеріальна, науково-технічна база й застарілі технології) [1].

На жаль, трансформаційний процес, який зайняв останні двадцять чотири роки не лише збільшив відставання України від світових лідерів технологічного розвитку економіки, але й викликав спад за основними економічними показниками

Тому необхідність переходу до інноваційного типу економічного зростання в максимально стислі строки на сьогодні не викликає сумнівів. Перш за все, це стосується промислового комплексу господарюючої системи, оскільки підвищення конкурентоспроможності продукції можливе лише за умови технологічного переоснащення та піднесення наукомістких галузей виробництва.

1. Карпенко А. В. *Формування інноваційного потенціалу регіону* / А. В. Карпенко // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць*. – Маріуполь: ПДТУ, 2012. – Вип. 1, Т. 1.

2. Петрикiва О. С. *Теоретичні підходи до визначення поняття «конкурентні переваги регіону»* / О. С. Петрикiва, Д. В. Гунько // *Проблеми економіки*. – 2012. – № 4.

3. Петрина М. *Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України* / М. Петрина // *Економіка України*. – 2006. – №8.

4. *Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» № 680-р від 17.06.2009 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=226&id=190638>.

5. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник*. – К.: Державна служба статистики України, 2015.

6. *The Global Competitiveness Report 2015–2016* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2015-2016>

7. *The Global Innovation Index 2014* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/>.

8. *Глобальний індекс інновацій* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>

УДК 339/138

Ткачук С. В.,
к.е.н., доцент, кафедра маркетингу,
Стахурська С. А.,
к.е.н., доцент, кафедра менеджменту,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ У РИНКОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФІРМ

У статті розглядаються питання характеристики поняття інвестиційного маркетингу як специфічного виду маркетингу та як управління інвестиціями з урахуванням стану і вимог ринку, загроз та можливостей зовнішнього оточення й перспектив задоволення споживчих потреб. Надано аналіз взаємозв'язку інвестиційного маркетингу із споживчим маркетингом в аспектах задоволення потреб сегментів та забезпечення вхідних ресурсів. Досліджено складові інвестиційного маркетингу як специфічної форми діяльності на ринку та його роль у забезпеченні ефективної роботи підприємств та фірм. Також проаналізовано взаємозв'язок між вивченням інвестиційного ринку і прийняттям якісних інвестиційних рішень з одного боку, та успішним функціонуванням на споживчому ринку, зміцненням конкурентних позицій з іншого. Розглядається роль інвестиційного та споживчого маркетингу при обґрунтуванні проектів. Досліджується взаємозв'язок між економічним та маркетинговим обґрунтуванням проектів.

Ключові слова: інвестиції, маркетинг, інвестиційний маркетинг, інвестиційна діяльність, споживчий маркетинг, управління інвестиціями.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИРМ

Ткачук С. В., Стахурская С. А.

В статье даны существенные характеристики понятия инвестиционного маркетинга как специфического вида маркетинга и как управления инвестициями с учетом состояния и требований рынка, угроз и возможностей внешнего окружения и перспектив удовлетворения потребительских потребностей. Дан анализ взаимосвязи инвестиционного маркетинга с потребительским маркетингом в аспектах удовлетворения потребностей сегментов и обеспечения входящих ресурсов. Рассмотрены составляющие инвестиционного маркетинга как специфической формы деятельности на рынке и его роль обеспечении эффективной работы предприятий и фирм. Проанализирована взаимосвязь между изучением инвестиционного рынка и принятием качественных инвестиционных решений с одной стороны, и успешным функционированием на потребительском рынке, укреплением конкурентных позиций с другой. Рассматривается роль инвестиционного и потребительского маркетинга при обосновании проектов. Исследуется взаимосвязь между экономическим и маркетинговым обоснованием проектов.

Ключевые слова: інвестиції, маркетинг, інвестиційний маркетинг, інвестиційна діяльність, побутовий маркетинг, управління інвестиціями.

THE ROLE OF INVESTMENT MARKETING IN ENTERPRISES' AND FIRMS' MARKET ACTIVITY

Tkatchuk S., Stakhurska S.

The paper examines the essential characteristics of the concept of investment marketing as of the specific type of marketing and of the investment management, considering market's condition and requirements, threats and opportunities of the external environment and the perspectives of consumers needs' satisfaction. The interconnection between investment and consumer marketing in the aspects of satisfaction of the segments' needs and providing of the inputs is analyzed. The components of investment marketing as of the specific form of market activity and it's role in the insurance of effective work of enterprises and firms are investigated, in particular the interconnection between observing of investment market and adopting of high-quality investment solutions on one side, and successful functioning on consumers market, strengthening the competitive positions on the other, is analyzed. The role of investment and consumers marketing in projects' substantiation is examined. The interconnection between marketing and economical projects' substantiation is investigated. The understanding of consumers needs is considered as the main factor of successful activity on the market. The significance of marketing environment examining is regarded. External threats and opportunities, internal strengths and weaknesses are viewed as the factors that must be taken into consideration while evaluation of projects. The investment market is considered as the second, parallel market, which must be investigated by enterprises. Insurance of investment risks is regarded as the part of investment marketing process.

Keywords: investments, marketing, investment marketing, investment activity, consumer marketing, investment management.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки підприємства функціонують в умовах жорсткої конкуренції, розвитку НТП, стрімких змін в усіх сферах життя суспільства. При цьому важливим є оперативне реагування на зміни у зовнішньому оточенні та вимоги ринку й впровадження якісних рішень у діяльність підприємств. Останнє вимагає обґрунтованого підходу з точки зору доцільності вкладання інвестицій. В цьому аспекті підприємство працює на двох ринках: інвестиційному та споживчому. З'являється поняття інвестиційного маркетингу як специфічного виду діяльності, що вимагає систематизації теоретико-методичних підходів для кращого усвідомлення сутності категорії та на цій основі прийняття ефективних практичних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно аналізу останніх досліджень та публікацій [1–9], інвестиційний маркетинг є відносно новим видом маркетингу, що має свою специфіку й відрізняється від маркетингу у класичному розумінні. Його актуальність зумовлена, зокрема, такими факторами, як ускладнення процесів наукового обґрунтування інвестиційних рішень, зростання інвестиційних ризиків, посилення конкурентної боротьби за джерела фінансування тощо [4]. Специфіка маркетингу інвестицій проявляється у наявності одночасно двох ринків: ринку товарів і послуг та ринку інвестицій [3; 7].

Мета статті. Систематизація існуючих поглядів та висвітлення усіх наявних взаємозв'язків між цілями та способами досягнення цілей на обох ринках: інвестиційному та споживчому.

Основні результати дослідження. Інвестиційний маркетинг як специфічний вид діяльності на ринку, прийнято пов'язувати із аналізом кон'юнктури інвестиційного ринку, ціллю якого є виявлення та узгодження можливостей підприємства з його потребами при розробленні та реалізації інвестиційних проектів з метою отримання прибутків та досягнення економічного і соціального ефекту [3; 5]. Потреби підприємства, очевидно, слід розглядати як зміцнення ринкових позицій за рахунок пропонування саме тих товарів і послуг, які хоче бачити споживач, причому робити це потрібно краще за конкурентів. Тут йдеться про класичний, споживчий, маркетинг. Впровадження заходів щодо кращого задоволення споживчих потреб вимагає вкладення ресурсів. Це можуть бути як незначні витрати, наприклад, на удосконалення упаковки товару чи проведення промо-акції, так і значні капіталовкладення, коли йдеться про впровадження інноваційної техніки та технологій для виробництва товарів на новому, більш якісному, рівні. Таким чином, задоволення потреб споживачів так чи інакше пов'язане із вкладанням коштів, мета якого – отримання прибутків у майбутньому. Вивчаючи можливі джерела залучення чи запозичення ресурсів, підприємство має справу з інвестиційним ринком і тут починає діяти інвестиційний маркетинг. Сформулюємо сутність цього поняття. Термін маркетинг походить від англійського слова "market" – "ринок" та означає діяльність на ринку, пов'язану із виявленням споживчих потреб та задоволення їх ефективніше за конкурентів з метою отримання прибутків [6]. Тоді термін інвестиційний маркетинг слід розуміти як діяльність на інвестиційному ринку щодо дослідження кон'юнктури даного ринку та отримання інформаційної бази для прийняття якісних інвестиційних рішень у сфері джерел фінансування проектів, інвестиційних, фінансових та страхових посередників, вигідних об'єктів вкладання інвестицій, а також інших питань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю. Таким чином, серед складових інвестиційного маркетингу можна виділити наступні: систему дослідження та аналізу кон'юнктури інвестиційного ринку, формування інформаційної бази для прийняття якісних інвестиційних рішень; виявлення інвестиційних ризиків; дослідження суб'єктів інвестиційного та фінансового ринку, оцінка джерел залучення та запозичення ресурсів. Визначення інвестиційного маркетингу, що подано вище, стосується суто інвестиційного маркетингу, однак слід пам'ятати, що інвестування не є для підприємства самоціллю, а виступає засобом досягнення цілей, основними з яких є максимізація прибутків та зміцнення іміджу. Досягнення таких цілей можливе при наявності не лише інвестиційного, але й маркетингового обґрунтування проекту, причому щодо останнього, йдеться саме про споживчий маркетинг. Тому споживчий та інвестиційний маркетинг у діяльності виробничих підприємств й фірм сфери обслуговування знаходяться у нерозривному взаємозв'язку (рис. 1).

З рис. 1 видно, що рішення стосовно доцільності проекту приймається підприємствами на основі аналізу стану двох ринків: так званого класичного та інвестиційного. На основі польових і кабінетних досліджень з'ясовуються потреби цільових сегментів, а також виявляються можливості та загрози зі сторони зовнішнього оточення, одночасно аналізуються сильні та слабкі сторони самої фірми чи підприємства. Все це слугує базою для

розроблення проектів, покликаних зміцнити ринкові позиції фірми та принести їй додаткові прибутки. Обов'язковою умовою є орієнтація на потреби клієнтів (тобто без першого кроку у блоці класичного маркетингу фірма не матиме довгострокового успіху).



Рис. 1. Взаємозв'язок класичного (споживчого) та інвестиційного маркетингу

Кожен проект повинен бути обґрунтований з точки зору маркетингу, тобто щодо доцільності його впровадження взагалі. Якщо з маркетингової точки зору проект є недоцільним, це означає, що впроваджувати його немає сенсу, адже він не принесе підприємству успіхів на ринку. Якщо проект пройшов маркетингове обґрунтування і виявився доцільним, підприємство може переходити до розгляду цього проекту з точки зору доцільності здійснення інвестицій. Тут вступає в дію другий блок: інвестиційний маркетинг, коли досліджується суто інвестиційний ринок, його кон'юнктура, оцінюються інвестиційні ризики, обираються джерела формування залучених та запозичених коштів, приймаються рішення щодо співпраці із маркетинговими посередниками та партнерами, розраховуються інвестиційні витрати та прогнозовані чисті грошові потоки від впровадження проекту, а також здійснюється обґрунтування його доцільності з точки зору розмірів і термінів повернення інвестованих коштів.

Виходячи із економічної та маркетингової доцільності проекту, підприємство приймає рішення щодо його впровадження чи відхилення. Таким чином, інвестиційний маркетинг формує інформаційну базу для прийняття рішень суто в інвестиційній сфері, допомагає оцінити ризики та перспективи інвестиційного середовища. Класичний (споживчий) маркетинг покликаний виявити потреби споживачів та запропонувати проект, реалізація якого призведе до задоволення цих потреб, а також оцінити маркетингове оточення фірми. Тут, до речі, класичний та інвестиційний маркетинг також мають спільні точки дотику: макроекономічні та політичні фактори, фактори НТП є складовими маркетингового макрооточення фірми та одночасно впливають на кон'юнктуру інвестиційного ринку; інвестиційні фонди, банки та банківські установи, фінансові посередники та страхові компанії входять до маркетингового мезооточення.

Висновок. Для успішності проектів підприємств та фірм інвестиційний маркетинг повинен знаходитись у тісному взаємозв'язку із класичним (споживчим) маркетингом. Перший пов'язаний із діяльністю на інвестиційному ринку та покликаний забезпечити раціональність джерел фінансування, встановлення вигідних взаємовідносин із партнерами та посередниками, виявити інвестиційні ризики. Другий вид маркетингу, класичний, ставить за мету виявити споживчі потреби та запропонувати такі проекти, які допоможуть фірмі максимально ці потреби задовольнити з урахуванням чинників маркетингового оточення. Без маркетингового обґрунтування проект не матиме успіху на ринку, а отже не принесе підприємству розраховані прибутки. Без необхідної інформаційної бази про кон'юнктуру інвестиційного ринку фірма може потрапити у зону критичного чи катастрофічного інвестиційного ризику, сформувати нераціональну структуру зовнішніх джерел фінансування, помилитися у виборі інвестиційних та фінансових посередників. Інвестиційний маркетинг існує як окремий напрям маркетингу, втім на виробничих підприємствах та фірмах, що надають послуги кінцевим споживачам, він повинен знаходитись у взаємодії із споживчим маркетингом чи маркетингом у класичному розумінні для забезпечення ефективної діяльності на ринку. Подальшого розвитку заслуговують питання взаємозв'язку інвестиційного та споживчого маркетингу із промисловим маркетингом як таким, що покликаний забезпечити підприємство вхідними ресурсами.

1. Андилевко Т. В. *Инвестиционный маркетинг* / Т. В. Андилевко // *Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сборник научных трудов* / [под общ. ред. Акулича И.Л.] ; Белорусский гос. экон. ун-т [и др.]. - Минск : Мэджик, 2012.

2. Бабаев М. Ю.-оглы. *Место и роль маркетинга в инвестиционных процессах* / М.Ю.-оглы Бабаев // *Вопросы экономики и права.* – 2012. - № 1.

3. Базь М. О. *Інвестиційний маркетинг як детермінант конкурентоспроможності підприємств на ринку інвестицій* [Електронний ресурс] / М. О. Базь, Є. А. Домашева. – Режим доступу: ev.fimt.kpi.ua/article/download/45704/41926.

4. Гранин А. Н. *Маркетинг инвестиций* / А. Н. Гранин // *Держава та регіони.* – 2013. – №1 (70).

5. Зимин В. А. *Инвестиционный маркетинг как инновационная деловая услуга* [Електронний ресурс] / В. А. Зимин. – Режим доступу: <http://www.buhgalteria.ru/article/n126425>.

6. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. Касліоне ; [пер. з англ. під ред. Т. В. Співаковської та С. В. Співаковського]. – К. : Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009.

7. Маркетинг інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://utmagazine.ru/posts/10781-marketing-investiciy>.

8. Мидлер Е. А. Інвестиції в аспекте маркетинга: риночная природа, специфика маркетинговых решений [Електронний ресурс] / Е. А. Мидлер, Н. М. Ованесян. – Режим доступу: <http://www.journalnio.com/index>.

9. Мокров А. В. Інвестиційний маркетинг: новые подходы к оценке стоимости бизнеса [Електронний ресурс] / А. В. Мокров. – Режим доступу: <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/investitsionnyj-marketing-novye-podkhody-k-otsenke-stoimosti-biznesa/>

УДК 339.166.5

Кобзева К. В.,

к.е.н., доцент, кафедра менеджменту,
Донбаський державний технічний університет, м. Лисичанськ

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто актуальні проблеми інноваційного розвитку підприємства – використання інтелектуального капіталу. Викладено результати досліджень щодо обґрунтування структури інтелектуального капіталу в умовах становлення економіки знань. Охарактеризована система показників людського, структурного і ринкового капіталу підприємства. Запропоновано основні заходи управління інтелектуальним капіталом підприємства. Розглянуто сутність інтелектуального капіталу. Визначено основні проблеми формування інтелектуального капіталу

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський, структурний і ринковий капітал, інноваційний розвиток, управління.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кобзева Е. В.

В статье рассмотрены актуальные проблемы инновационного развития предприятия – использование интеллектуального капитала. Изложены результаты исследований обоснования структуры интеллектуального капитала в условиях становления экономики знаний. Охарактеризована система показателей человеческого, структурного и рыночного капитала предприятия. Предложены основные мероприятия управления интеллектуальным капиталом предприятия. Рассмотрена сущность интеллектуального капитала. Определены основные проблемы формирования интеллектуального капитала

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий, структурный и рыночный капитал, инновационное развитие, управление.

THE INTELLECTUAL CAPITAL IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Kobzieva K.

In the article the actual problem of innovative development of the enterprise - the use of intellectual capital. In the article the results of researches are expounded in relation to the ground of structure of intellectual capital in the conditions of becoming of economy of knowledges. The article reviews the features generating intellectual capital of company. Characterized by a system of indicators of human, structural and capital market business. The basic measures of intellectual capital management company. Reviews essence of intellectual capital. Existing approaches to understanding the intellectual capital of enterprises. Described the main problems of generating intellectual potential. The article presents the results of

research in the development of innovative processes. Proposed measures to enhance the innovation processes .

Keywords: intellectual capital, human, structural and market capital, innovative development, management.

Постановка проблеми. Протягом всієї історії людства знання були найважливішим фактором його економічного та інтелектуального розвитку. Ринок знань поступово починає відігравати головну роль, випереджаючи розвиток ринку матеріальних товарів. Економіка знань переключається все більше на інноваційний процес, збереження знань в електронних системах та їх подальше використання, обмін знаннями, навчання персоналу, формування бренду та іміджу підприємства, яке може бути оціненним своїм інтелектуальним капіталом. Зазначимо, що на деяких сучасних підприємствах у їх сукупній вартості частка інтелектуального капіталу досягає 50-70%, що визначає зацікавленість та актуальність в дослідженні проблематики інтелектуального капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти досліджень інтелектуального капіталу знайшли відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених Л. Едвінсона, М. Мелоуна [5], Т. Стюарта [6], В. Д. Базилевича [4], В. В. Ільїна [4], О. Кендюхова [8], Е. Брукінга [9], Г. І. Гарафієва [10] та інших. Але як у теоретичному, так і в практичному аспектах залишаються невирішеними питання відносно сутності, структури інтелектуального капіталу підприємств, форм і методів управління інтелектуальним капіталом на підприємствах, його впливу на ринкову вартість підприємства, конкурентоспроможність, рівень капіталізації.

Мета статті полягає в розкритті особливостей інтелектуального капіталу в умовах інноваційного розвитку промислового підприємства.

Основні результати дослідження. В Україні національна інноваційна система знаходиться на стадії становлення: створені та діють лише окремі її елементи. Дії уряду щодо здійснення інноваційної політики мають здебільшого декларативний та безсистемний характер, оскільки постійні зміни в органах влади перешкоджають проведенню послідовної політики в цьому напрямку, зумовлюють низьку ефективність її реалізації.

Оскільки Україна ще не вичерпала потенціал свого розвитку за рахунок екстенсивних факторів, та в зв'язку з тим, що за роки незалежності відбулися негативні структурні зміни в національній економіці, які характеризуються зниженням розвитку та занепадом високотехнологічних галузей, на даний час конкурентоспроможність країни забезпечують переважно такі чинники, як низька вартість робочої сили та існування попиту на експорт низькотехнологічних товарів. Проте даний напрямок розвитку є тупиковим і веде до втрати державою економічної та національної безпеки.

Як свідчить досвід країн-лідерів рейтингів конкурентоспроможності, основним чинником, який дозволив їм зайняти такі позиції, є активна державна політика щодо впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Насамперед, це стосується стимулювання розвитку власного науково-технічного потенціалу, зокрема, шляхом збільшення витрат на науково-дослідну діяльність. Але, слід зазначити, що Україна за показниками кількості та питомої ваги фахівців з вищою освітою та студентів, що отримують дипломи наукових та інженерних спеціальностей, займає одне з

провідних місць у світі.

За оцінками Всесвітнього економічного форуму (згідно «Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011 рр. ») за показником покриття вищою освітою в 2010 р. Україна знаходилась на 8 сходинці (а за якістю математичної освіти - на 4) серед 139 країн світу. Про досить високий рівень інтелектуального капіталу України свідчить відведене їй в цьому рейтингу 37 місце. Проте за якістю системи навчання порівняно з 2010 роком Україна втратила 7 позицій і посіла 56 місце, а в цілому за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна перемістилась з 82 на 89 позицію, розташувавшись перед Гамбією та Гондурасом. Це свідчить про те, що країна на даний час практично не використовує свій інтелектуальний потенціал, недостатньою є система захисту прав інтелектуальної власності, за рівнем якого Україна є лише 113-тою [1].

Інтелектуальний потенціал є складовою економічного потенціалу підприємства, та формується за рахунок відповідних ресурсів. На рівні підприємства інтелектуальний потенціал є основою інноваційного розвитку. Джерелом формування інтелектуального потенціалу підприємства є інтелектуальні ресурси, а також фінансові ресурси їх формування, які підприємство має в своєму розпорядженні [7].

У процесі еволюції теорії інтелектуального капіталу сформувались різні підходи до його структурування. Наприкінці 80-х років ХХ ст. відомий західний дослідник К.-Е. Свейбі, який ототожнював інтелектуальний капітал із нематеріальними активами фірми, виокремив у їх структурі такі складові:

- індивідуальну компетентність (уміння, досвід, освіту, соціальні навички та моральні цінності персоналу); внутрішню структуру організації (цілі, завдання, моделі, технології, структуру, внутрішні мережі, неформальні організації, культуру);
- зовнішню структуру організації (зв'язки і взаємовідносини із замовниками, постачальниками, конкурентами, торговельні марки, репутацію).

Більш поширеним вважається, що інтелектуальний капітал – адекватна сучасній інформаційній стадії розвитку людського суспільства форма прояву продуктивних і творчих сил людини в інформаційно-мережевій економіці, елементи якої одержують грошову і негрошову оцінку, накопичуються, капіталізуються, стають інтелектуальною власністю, вступають в ринковий і соціальний оборот як провідний чинник, обумовлюють до зростання продуктивності, забезпечують додатковий дохід, сприяють підвищенню якості і рівня життя людей та забезпечують стійке інноваційне економічне зростання і соціальну стабільність у суспільстві [4].

Аналіз теоретичних робіт свідчить, що традиційно до складу інтелектуального капіталу автори включають людський, структурний та ринковий капітал (табл. 1).

Зазначимо, що ринковий капітал – це відносини організації із споживачами її продукції. Дослідники майже завжди виділяють їх як важливу частину інтелектуального капіталу, оскільки саме в цих відносинах інтелектуальний капітал перетворюється на гроші, приносить реальний дохід.

Цікавими є висновки авторів щодо можливості відображення інтелектуального капіталу засобами господарського обліку. На думку вчених, інтелектуальний капітал породжується специфічним ресурсом, що не є власністю підприємства, — її працівниками. Відтак інтелектуальний капітал не є активом підприємства і належить скоріше до його пасивів. Л.

Едвінссон та М. Мелоун стверджують, що як актив інтелектуальному капіталу протистоїть насамперед "добра воля" (goodwill) агентів ринку, які оцінюють потенціал цього підприємства. "У так званій інтелектуальній економіці, — зазначають дослідники, — акцент робиться на інтенсивних інвестиціях у людський капітал та в інформаційні технології. Але, при цьому не фігурує в традиційних фінансових звітах у розділі прибутків, а належить, скоріше, до збитків, хоча такі інвестиції є ключовим засобом створення нових цінностей". Таким чином, теорія інтелектуального капіталу відіграватиме значну роль у новому тисячолітті, оскільки вона є дієвим засобом виміру, конкретизації та відображення істинної вартості активів підприємства. Бухгалтерський облік, що ґрунтується на інтелектуальному капіталі, дає унікальну можливість комплексного використання всього того, без чого на сьогодні неможливий розвиток динамічних високотехнологічних віртуальних корпорацій: тісних і довгострокових ділових зв'язків із контрагентами; постійності клієнтури; знань та компетенцій співробітників; прагнення підприємства до постійного вдосконалення та розвитку; іміджу підприємства, цінностей, які воно сповідує [3].

Таблиця 1. Структура складових інтелектуального капіталу підприємства

Інтелектуальний капітал	
Складові	Критерії оцінки
Людський капітал	Коефіцієнт плинності кадрів
	Середній стаж роботи персоналу
	Рівень винахідницької активності персоналу
	Індекс освіти персоналу
	Середній рівень витрат підвищення кваліфікації персоналу
Структурний капітал	Кількість впроваджених інновацій
	Ефективність оргструктури підприємства
	Рівень забезпеченості інформаційними технологіями
	Кількість заявок на винаходи
	Кількість одержаних патентів на винаходи
Ринковий капітал	Імідж підприємства
	Сталість відносин з партнерами
	Індекс конкурентоспроможності підприємства
	Ліцензійні договори

Джерело: [2]

Слід зазначити, що важливим аспектом інноваційного розвитку підприємства є управління інтелектуальним капіталом, яке включає сукупність дій, які спрямовані на збалансовану взаємодію всіх складових інтелектуального капіталу з метою підвищення ефективності його функціонування відповідно до цілей і стратегії конкретного підприємства. Основна мета управління інтелектуального капіталу – підвищення конкурентоспроможності підприємства, що особливо важливо для промислового підприємства в умовах високого рівня конкуренції та інноваційного розвитку. Основними завданнями даного управлінського процесу на підприємствах в умовах інноваційного розвитку підприємства:

– оптимізація структури інтелектуального капіталу, дотримання балансу між різними його елементами, встановлення міжелементних взаємозв'язків;

- забезпечення безперервності процесу удосконалення інтелектуального капіталу, інтеграції всіх його етапів в єдиний кругообіг, усунення перешкод між ними;
- забезпечення максимальних результатів діяльності підприємств при оптимальних витратах інтелектуального капіталу;
- підвищення цінності інтелектуального капіталу для підприємства і суспільства в цілому.

Згідно з наведеними завданнями управління інтелектуальним капіталом необхідною стає розробка методики інтегральної оцінки інтелектуального капіталу підприємства. Використання якої дозволить обґрунтовано оцінювати стан інтелектуального капіталу будь-якого промислового підприємства, виявляти резерви його зростання, розвитку і підвищення його конкурентоздатності, а також в подальшому обґрунтовувати й своєчасно впроваджувати відповідні заходи щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Висновки. Розвиток вітчизняної економіки та безпосередньо підприємств, особливо в умовах високої конкуренції, майже не можливий без активної спрямованості виробничих структур на інноваційно-інтелектуальну діяльність. Зростання ролі інформації та знань у виробничих процесах ставить у пряму залежність економічний прогрес і суспільний розвиток від суцільної інтелектуалізації життя населення. Інтелектуальна діяльність стає головною умовою економічного поступу, а інтелектуальний капітал – найважливішим та найціннішим ресурсом для досягнення цієї мети. В сучасних умовах важливим стає вкладати кошти у високоефективні стратегії розвитку персоналу підприємства. Тому, можливо слід розуміти інтелектуальний капітал як навички, що є власністю підприємства, яке досліджує і капіталізує ідеї (технологічні, організаційні, продуктивні), з метою збільшення вартості підприємства в цілому.

Активізація наукових досліджень у напрямку розробки організаційного механізму щодо моніторингу інтелектуального капіталу є одним із ключових завдань, вирішення якого потребує створення методології стратегічного управління інтелектуальним капіталом сучасного підприємства. З метою підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств необхідно активізувати постійний управлінський вплив, що буде базуватись на інноваційній основі та факторах формування інтелектуального капіталу.

1. *Всемирная организация интеллектуальной собственности назвала мировые центры инноваций: доклад Всемирной организации интеллектуальной собственности: [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2007/08/17/1369>.*

2. *Літвінова О. В. Управління інтелектуальним капіталом в умовах інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва/ О. В. Літвінова, О. В. Посилкіна // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. –2012. – №6 (26).*

3. *Ярема І. І. Інтелектуальний капітал підприємства: структурний підхід/ І. І. Ярема, А. О. Босак // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.]/ відп. ред. О. Є. Кузьмін. – Л.: «Львівська політехніка», 2009.*

4. *Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку/ В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. — К.: Знання, 2008.*

5. *Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал: определение истинной*

стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун / Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. — М., 1999.

6. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. Стюарт / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. — М., 1999.

7. Ковтуненко К. В. Особливості формування інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / К. В. Ковтуненко, Ю. В. Гутарева, Я. В. Шаповал // Економіка: реалії часу. — 2012. - № 3-4 (4-5). — Режим доступу: <http://economics.opi.ua/files/archive/2012/No3-4/78-83.pdf>

8. Кендюхов О. Геологія інтелектуального капіталу / О. Кендюхов // Економіка України. — 2003. — № 4.

9. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; [пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик]. — СПб: Питер, 2001.

10. Гарафиева Г. И. Управление воспроизводством интеллектуального капитала предприятий / Г. И. Гарафиева // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2012. — № 1.

УДК 336.77(045)

Фаринович І. В.,

здобувач,

Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка, м. Дрогобич**ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ФАКТОРИНГУ**

У статті досліджено особливості формування моделі управління дебіторської заборгованості торговельних підприємств на засадах факторингу. Проаналізовано відмінності у трактуванні безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до Податкового Кодексу України. Визначено ознаки безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до законодавства. Проведено порівняльну характеристику основних підходів до управління факторингом як варіанту погашення дебіторської заборгованості. Побудовано модель управління дебіторською заборгованістю, яка включає 5 блоків: формування списку дебіторів та проведення його аналізу, планування грошових потоків на основі коефіцієнтів інкасації, проведення аналізу дебіторської заборгованості та оцінки її реальної вартості, оцінка можливості факторингу та його реалізації, контроль за погашенням дебіторської заборгованості. Виявлено, що ефективним інструментом фінансування оборотних коштів торговельних підприємств є факторинг. Проведено порівняльну характеристику основних підходів до управління факторингом як варіанту погашення дебіторської заборгованості підприємства. Визначено складові моделі управління дебіторської заборгованості на засадах факторингу.

Ключові слова: факторинг, дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, факторинговий портфель, управління факторингом, торговельні підприємства, дебітори, грошові потоки.

**ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ ФАКТОРИНГА**

Фаринович И. В.

В статье исследованы особенности формирования модели управления дебиторской задолженности торговых предприятий на основе факторинга. Проанализированы различия в трактовке безнадежной дебиторской задолженности согласно Налогового Кодекса Украины. Определены признаки безнадежной дебиторской задолженности в соответствии с законодательством. Проведена сравнительная характеристика основных подходов к управлению факторингом как варианта погашения дебиторской задолженности. Построена модель управления дебиторской задолженностью, включающая 5 блоков: формирование списка дебиторов и проведения его анализа, планирования денежных потоков на основе коэффициентов инкассации, проведение анализа дебиторской задолженности и оценки ее реальной стоимости, оценка возможности факторинга и его реализации, контроль за погашением дебиторской

задолженности. Выявлено, что эффективным инструментом финансирования оборотных средств торговых предприятий является факторинг. Проведена сравнительная характеристика основных подходов к управлению факторингом как варианта погашения дебиторской задолженности предприятия. Определены составляющие модели управления дебиторской задолженности на основе факторинга.

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, безнадежная дебиторская задолженность, факторинговый портфель, управление факторингом, торговые предприятия, дебиторы, денежные потоки.

FORMATION OF THE MANAGEMENT MODEL OF ACCOUNT RECEIVABLE OF TRADE ENTERPRISES BASED ON THE PRINCIPLES OF FACTORING

Farynovych I.

Features of formation of the management model of accounts receivable of the trade enterprises were studied in the article based on factoring. The differences in the interpretation of uncollectible receivables were examined under the Tax Code of Ukraine. Features of uncollectible receivables were identified according to the legislation. A comparative description of the main approaches to the factoring management as a repayment option of accounts receivable was conducted. The management model of accounts receivable was built and includes 5 blocks: the formation of the debtors' list and its analysis, cash flow planning based on collection coefficients, analysis of the accounts receivable and assessment of its real value, feasibility assessment of factoring and its implementation, monitoring of the accounts receivables repayment. As a result of combined ABC and XYZ analysis a matrix "Methods of collection of accounts receivable" was built, which allowed identifying groups of debtors, to whom factoring may be used. Formation features of methodological platform for choice of the type of factoring were identified based on the adapted assumptions of the investment portfolio' model by W. Sharpe.

Keywords: factoring, accounts receivable, hopeless account receivable, factoring portfolio, management factoring, trade enterprises, debtors, cash flows.

Постановка проблеми. Характерною особливістю факторингу є придбання грошової вимоги (права) за плату. Відповідно до ст. 1084 ЦК, розрахунки між фактором і клієнтом можуть здійснюватися у вигляді фінансування клієнта шляхом купівлі у нього фактором права грошової вимоги або з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором, тобто на момент здійснення факторингової операції вже є заборгованість клієнта перед фактором [9]. Можливим є встановлення плати згідно з договором факторингу у вигляді винагороди за «факторингові послуги» або шляхом визначення ціни вимоги, що передається, у розмірі меншому, ніж основна сума боргу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням факторингових операцій займалися такі вчені: Єлісеєва О. К., Нетета А. О. [4], Белозерцев В.С. [1], Вергун В. А. [3], Мищенко А. В., Виноградова Е.В. [5].

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій щодо формування моделі управління дебіторської заборгованості торгівельних підприємств на засадах факторингу.

Основні результати дослідження. П(С)БО [7] та ПКУ [6] дають різні визначення терміна «безнадійна дебіторська заборгованість», але його суть полягає в самій назві: немає надії на погашення. Для початку прочитаємо визначення цього терміна у двох нормативних актах. Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.(п. 4 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7]).

Безнадійна заборгованість – заборгованість, що відповідає одній з таких ознак:

- а) заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;
- б) прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи, за умови, що дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення майна боржника, не призвели до повного погашення заборгованості;
- в) заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією;
- г) заборгованість, яка виявилася непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних після звернення кредитором стягнення на заставлене майно відповідно до закону та договору, за умови, що інші дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника, визначені нормативно-правовими актами, не призвели до повного покриття заборгованості;
- г) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;

д) прострочена заборгованість померлих фізичних осіб, а також осіб, які в судовому порядку визнані безвісно відсутніми, недієздатними або оголошені померлими, а також прострочена заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі [7].

Факторингом як варіантом погашення дебіторської заборгованості із залученням третьої сторони необхідно управляти, при цьому виділяють два основних підходи: витратний (критерій – мінімізація витрат) та прибутковий (критерій – максимізація прибутку). Це всі підходи взяті з теорії управління активами підприємства.

Для більш якісного розуміння підходів до управління факторингом необхідно детальніше охарактеризувати кожен із підходів та порівняти їх основні складові параметри.

Порівняльну характеристику двох основних підходів щодо факторингових операцій як варіанту погашення дебіторської заборгованості підприємства наведено в табл. 1.

На практиці застосування підходів до управління факторингу в чистому вигляді недоцільне – ефективне управління має враховувати максимальну кількість факторів, наслідки управління та сприяти досягненню завдань при управлінні.

У зв'язку з цим найбільш універсальним та бажаним, на наш погляд, є прибутковий підхід до управління факторингу підприємства – з орієнтацією на прибуток для досягнення довгострокового ефекту. Оцінка можливості здійснення факторингової операції підприємств оптової торгівлі можлива як блок при формуванні моделі управління дебіторської заборгованості, яка складається з 5 блоків (рис. 1).

Результатами I блоку «Формування списку дебіторів та проведення його аналізу» є: виключення з переліку дебіторів з високим рівнем ризику не повернення боргів, розширення кола споживачів, формування індивідуальних умов надання комерційних кредитів. У блоці II

«Планування грошових потоків на основі коефіцієнтів інкасації» створюється політика платежів компанії (на наш погляд, можливо використання моделей оптимізації грошових коштів Боумоля та Міллера-Орра). Блок III «Проведення аналізу ДЗ та оцінка її реальної вартості» включає елементи: визначення реальної суми дебіторської заборгованості кожного боржника; визначення характеру та строків повернення платежів; аналіз дебіторської заборгованості за видами продукції; визначення простроченої заборгованості, аналіз в динаміці періоду заборгованості. Блок IV «Оцінка можливості факторингу та його реалізації». Визначення необхідності застосування факторингу як варіанту погашення дебіторської заборгованості із залученням третьої сторони можливо при застосуванні оптимізації факторингових портфелів. V блок: «Контроль за погашенням дебіторської заборгованості», включає такі складові: аналіз ефективності способів погашення заборгованості (факторингу, грошові платежі, бартер, взаємозалік, векселя тощо); проведення переговорів щодо умов погашення дебіторської заборгованості, формування системи штрафів, причетність до проведення процедури банкрутства боржника тощо.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика основних підходів до управління факторингом як варіанту погашення дебіторської заборгованості підприємства

Основні характерні ознаки	Підходи до управління	
	Витратний (орієнтація на витрати)	Прибутковий (орієнтація на прибуток)
Методологічна платформа управління	Ефект від застосування факторингової операції покриває витрати на дані операції та забезпечує цільову норму прибутковості	Збалансування впливу основних параметрів факторингу на прибуток, при цьому враховували витрати, пов'язані з ним, реакцію покупців та конкурентів
Фактори вибору підходу управління	Собівартість товару (продукції, робіт, послуг); витрати, пов'язані з практичним застосування факторингу; прогноз продажів; цільова прибутковість	Витрати; рентабельність продажів; ліквідність підприємства; оцінка реакції покупців; оцінка реакції конкурентів; оцінка стратегічних наслідків
Формулювання фокусу проблеми	Рівень кінцевої прибутковості відносно до витрат, що супроводжують факторинг	Максимізація прибутковості шляхом вибору оптимального балансу між змінами параметрів факторингу та змінами обсягу продажів
Центр відповідальності та контролю за управлінням	Бухгалтерія та/або фінансово-економічний підрозділ підприємства	Керівництво підприємства
Результат обраного підходу до управління	Досягнення короткострокового ефекту; функціональна ізоляція	Досягнення довгострокового ефекту; функціональна інтеграція

Джерело: авторська розробка.

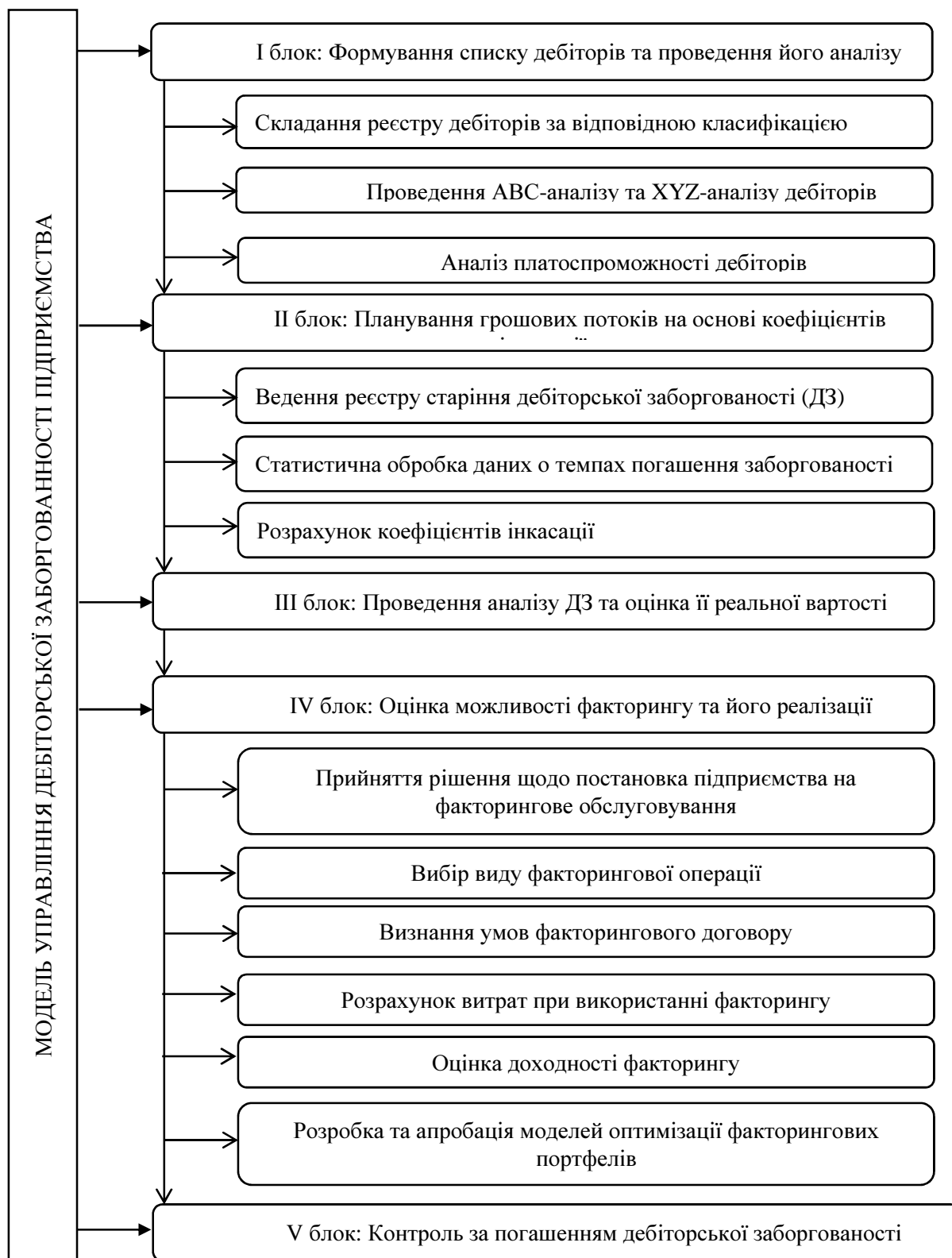


Рис. 1 Модель управління дебіторської заборгованості торговельних підприємств

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 2. Способи погашення дебіторської заборгованості за товари

Якість дебіторської заборгованості (Dq)	Група контрагентів за результатами сумісного ABC та XYZ аналізу	Рекомендований спосіб погашення дебіторської заборгованості за товари для даної сукупності контрагентів
Нормальний $Dq < 40\%$	AX, BX, CX	Грошовий розрахунок
	AY, BY, CY	Грошовий розрахунок
	AZ, BZ, CZ	Грошовий розрахунок
Передкризовий $40\% \leq Dq \leq 50\%$	AX, BX, CX	Грошовий розрахунок
	AY, BY, CY	Грошовий розрахунок
	AZ, BZ, CZ	Вексельний розрахунок
Кризовий $Dq > 50\%$	AX, BX, CX	Грошовий розрахунок
	AY, BY, CY	Вексельний розрахунок
	AZ, BZ, CZ	Факторинг

Джерело: авторська розробка

Структура способів погашення дебіторської заборгованості формується з результатами об'єднаного ABC та XYZ аналізу. Запропоновану структуру застосування грошових та негрошових інструментів погашення дебіторської заборгованості та якості дебіторської заборгованості (Dq) наведено в табл. 2. Тобто, факторинг, як варіант погашення дебіторської заборгованості із залученням третьої сторони, доцільно використати для дебіторів, які увійшли у групи AZ, BZ, CZ .

Висновок. Методологічна платформа формування моделі вибору факторингового є моделі портфельних інвестицій. У. Шарп при розробці САМР визначив припущення формування портфеля [9]. Аналіз особливостей факторингу, дозволяє визначити адаптовані припущення до оптимізації факторингового портфелю, а саме: визначив до факторингової угоди після проведення детального аналізу умов:

1. Дебітори підприємства не повинні бути залежними – фактор як, правило, проводить перевірку на наявність афілійованих осіб. Афілійовані особи не повинні входити у факторинговий портфель.

2. Оцінка портфеля факторингу визначається на підставі двох факторів: прибутковості операції та рівню ризику.

3. При виборі декількох портфельів факторингу, підприємство повинно обрати портфель з максимальною прибутковістю.

4. Підприємство бажає зменшити ризики, тобто обирає портфель з найменшими ризиками (відповідно Шарпу – стандартне відхилення).

1. Белозерцев В. С. Фактори впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості підприємства: теоретичний аспект / В. С. Белозерцев // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 4/5 (24).

2. Василюк М. М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / М. М. Василюк. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

3. Вергун В. А. Практика використання портфелю факторингових послуг в Україні в умовах фінансової кризи / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр., 2010.

4. Єлісєєва О. К. Особливості складання фінансової звітності банківськими установами України / О. К. Єлісєєва, А. О. Нетета // Херсонський державний університет: Економічні науки. – 2015. – Випуск 11, Частина 3.

5. Мищенко А. В. Оптимизационные модели управления финансовыми ресурсами предприятия: [монография] / А. В. Мищенко, Е. В. Виноградова. – М.: РИОР; ИНФРА-М, 2013.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sts.gov.ua/nlk>.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instbuh/psbu>

8. Цивільний кодекс України 2003р. № 435-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

9. Шарп У. Ф. Теория портфеля и рынка капиталов / У. Ф. Шарп // *The Journal of Finance*. – 1970. – XIX.

УДК 658.31

Щербан О. Я.,

здобувач кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка, м. Дрогобич

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО ОПЕРАТОРА

У статті розглянуто особливості економічної безпеки туристичного оператора та споживача послуги (туристу). Проаналізовано складові економічної безпеки туристичного оператора: безпека споживачів туристичної послуги (туристів); безпека виробників туристичних продуктів та надання туристичних послуг та безпека DESTИНАЦІЙ. Розкриті напрями забезпечення безпеки туристів, що користуються послугами туристичного оператора. Проаналізовано методи оцінювання економічної безпеки туристичного оператора, зокрема індикаторний, кваліметричний та декаплінг. Сформовано етапи дослідження економічної безпеки підприємства сфери послуг. Побудовано систему основних показників економічної безпеки туристичного оператора, що складається з чотирьох груп: економічне забезпечення, економічне незалежність, економічна захищеність та соціальна стабільність. Отримані індикатори в подальшому можливо використовувати при формуванні стратегії економічної безпеки туристичного оператора. Підвищення показників інтерактивного зв'язку зі споживачем можливо тільки при розвитку відповідних компетенцій персоналу телекомунікаційної компанії: лояльності, інноваційної сприйнятливості тощо. Запропоновано механізм управління конкурентоспроможністю послуг оператора телекомунікацій з урахуванням концепції «управління відносинами з клієнтами».

Ключові слова: економічна безпека, оператор, послуга, індикатори, продукт, турист.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА

Щербан О. Я.

В статье рассмотрены особенности экономической безопасности туристического оператора и потребителя услуги (туристу). Проанализированы составляющие экономической безопасности туристического оператора: безопасность потребителей туристической услуги (туристов) безопасность производителей туристических продуктов и туристических услуг (туристического оператора) и безопасность DESTИНАЦИЙ (от туристов, которые могут нанести вред). Раскрыты направления обеспечения безопасности туристов, пользующихся услугами туристического оператора. Проанализированы методы оценки экономической безопасности туристического оператора, в частности индикаторный, кваліметрический и декаплінг. Сформирован этапы исследования экономической безопасности предприятия сферы услуг. Построена система основных показателей (индикаторов) экономической

безпеки туристического оператора, состоит из четырех групп: экономическое обеспечение, экономическое независимость, экономическая защищенность и социальная стабильность. Полученные индикаторы в дальнейшем можно использовать при формировании стратегии экономической безопасности туристического оператора. Повышение показателей интерактивной связи с потребителем возможно только при развитии соответствующих компетенций персонала телекоммуникационной компании: лояльности, инновационной восприимчивости и тому подобное. Предложен механизм управления конкурентоспособностью услуг оператора телекоммуникаций с учетом концепции «управление отношениями с клиентами».

Ключевые слова: экономическая безопасность, оператор, услуга, индикаторы, продукт, турист.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF TOURIST OPERATOR

Scherban O.

The economic security features of the tourism operator and service consumer were researched in the article. Components of the economic security of the tourism operator: safety of tourism services' consumers (tourists); security tourism products' producers and tourism services providing (tour operator) and security of the destinations (as tourists may harm). Areas of ensuring the tourists safety enjoying the services of the tour operator were identified. The assessment methods of the economic safety of tourism operator are analysed: indicator, qualimetric and decoupling. Study stages of the economic security of service providers are defined. The system of basic indexes (indicators) of economic security of tourism operator is proposed, consisting of four groups: economic provision, economic independence, economic security and social stability. The obtained indicators can be used in the future when creating the economic security strategy for tourism operator. Improvement of the indicators of interactive communication with consumers is only possible with the development of corresponding competencies of the telecommunications company's staff: loyalty, innovation receptivity, etc. A management mechanism of the competitiveness of the services of telecommunications operator is proposed based on the concept "customer relationship management".

Keywords: economic security, operator, service, indicators, product, tourist.

Постановка проблеми. Дослідження сфери туризму в аспекті економічної безпеки є важливим питанням розвитку туризму, у зв'язку з тим, що дана сфера має як позитивний, так і негативний вплив на людей, економіку і навколишнє середовище. Безпека розвитку туризму як комплексна соціо-еколого-економічна система здатна виступити як загроза, так і можливість зростання економіки приймаючих дестинацій. Тому удосконалення методологічних аспектів оцінювання економічної безпеки туристичного оператора набуває актуальності при активізації глобальних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління економічною безпекою у сфері туризму присвячені досягнення таких відомих фахівців: Гільорме Т. В. [1], Горський А. [2], Єлісеєва О. К. [3], Квасній Л. Г. [4]. Проблеми, що пов'язані з функціонуванням та розвитком світової туристичної галузі, висвітлені у працях таких

іноземних учених, як Р. Бартон, П. Бернекер, А. Бул, Дж. Інгрем, Ч. Робінсон, Г. Харріс, Дж. Холлоуей.

Метою статті є аналіз методів оцінювання та складових економічної безпеки туристичного оператора. Формування етапів дослідження економічної безпеки підприємства сфери послуг, побудова системи основних показників (індикаторів) економічної безпеки туристичного оператора.

Основні результати досліджень. Безпека в галузі туризму – сукупність факторів, що характеризують соціальний, економічний, правовий та інший стан забезпечення прав і законних інтересів громадян, юридичних осіб та держави в галузі туризму [8].

При цьому варто погодитися з думкою вчених [3,4,5], що економічна безпека туристичного оператора складається від трьох складових: безпека споживачів туристичної послуги (туристів); безпека виробників туристичних продуктів та надання туристичних послуг (туристичного оператора); безпека дестинацій (від туристів, які можуть завдати шкоди). Дефініція «безпека» багатогранна, тому на наш погляд, необхідно виділяти конкретний об'єкт безпеки. Але при оцінюванні економічної безпеки як можливості впливу (нівелювання внутрішніх ризиків) на систему показників розглядається два об'єкта: мікрорівень (туристичний оператор – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність) та нанорівень (турист – особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з не забороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін) [8].

З метою забезпечення безпеки туристів суб'єкти туристичної діяльності, здійснюючи відповідний вид діяльності, зобов'язані [8]:

- інформувати туристів про можливі небезпеки під час подорожі,
- необхідність виконання загальнообов'язкових вимог та запобіжних чи попереджувальних заходів (медичних щеплень тощо);
- створювати безпечні умови в місцях надання туристичних послуг, забезпечувати належне облаштування трас походів, прогулянок, екскурсій тощо;
- забезпечувати спеціальні вимоги безпеки під час надання туристичних послуг з підвищеним ризиком (автомобільний, гірський, лижний, велосипедний, водний, мотоциклетний, пішохідний туризм, спелеотуризм тощо);
- забезпечувати туристів кваліфікованими фахівцями туристичного супроводу, спеціальним спорядженням та інвентарем;
- забезпечувати навчання туристів засобам профілактики і захисту від травм, попередження нещасних випадків та надання першої медичної допомоги;
- забезпечувати надання оперативної допомоги особам, які постраждали під час подорожі, транспортування потерпілих;
- оперативно інформувати органи місцевої влади та відповідальних осіб про надзвичайні ситуації, в яких опинилися туристи, подавати відомості про зниклих осіб.

Існує декілька методів оцінювання рівня економічної безпеки туристичного оператора, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Розглянемо деякі з них: індикаторний, кваліметрична оцінка та декамлінг.

Індикаторний підхід оснований на методиці оцінки рівня економічної безпеки держави. Формування системи індикаторів та розрахунок інтегрального індикатора економічної безпеки розглянуто у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки 29 жовтня 2013 року N 1277 [6].

На підставі [1] визначено систему взаємопов'язаних етапів, що дає змогу дослідження економічної безпеки (рис. 1).



Рис. 1. Етапи дослідження економічної безпеки туристичного оператора при індикаторному підході

Джерело: [1]

Розрахунок інтегрального показника економічної безпеки туристичного оператора розглядається як сукупність чотирьох груп індикаторів: економічного забезпечення (організаційно-виробничі індикатори, техніко-технологічні індикатори, фінансово-економічні індикатори), економічної незалежності (індикатори зовнішньої залежності, індикатори внутрішньої залежності), економічної захищеності (індикатори економічного

збитку, індикатори інвестицій в туристичні послуги), соціальна стабільність (індикатори добробуту населення, індикатори умов праці персоналу) (табл. 2).

Таблиця 2. Система основних показників (індикаторів) економічної безпеки туристичного оператора

№ з/п	Найменування субіндексів (складових) показника економічної безпеки	Найменування індикатора
1	Економічне забезпечення	Організаційно-виробничі індикатори: достатність створення туристичних продуктів; можливість створення власних туристичних продуктів; об'єм посередницької діяльності із надання характерних та супутніх послуг, імідж
		Техніко-технологічні індикатори: зношення основних фондів; рівень технологій (програмне забезпечення)
		Фінансово-економічні індикатори: інвестиції в створення туристичних продуктів; ціни і тарифи; боргова безпека, валютна безпека, кредитна безпека, фінансове забезпечення відповідальності туроператора
2	Економічна незалежність	Індикатори зовнішньої залежності: частка імпорту в туристичних послугах; частка монопольного імпорту в туристичних послугах; взаємозалежність
		Індикатори внутрішньої залежності: баланс власності; державне регулювання туристичного ринків; рівень монополії туристичних продуктів та послуг
3	Економічна захищеність	Індикатори економічного збитку: відносний економічного збиток; від'ємний гудвіл
		Індикатори інвестицій в туристичні продукти: рівень інвестування; ефективність вкладень; термін окупності
4	Соціальна стабільність	Індикатори добробуту населення: доходи населення, соціальна захищеність туриста, яку забезпечує туристичний оператор, держава
		Індикатори умов праці персоналу: борги по зарплаті; травматизм; страйковий рух

Джерело: авторська розробка.

Туроператор для покриття своєї відповідальності за збитки, що можуть бути заподіяні туристу в разі виникнення обставин його неплатоспроможності чи внаслідок порушення процесу про визнання його банкрутом, які пов'язані з необхідністю покриття витрат туриста з його повернення в місце проживання (перебування), відшкодування вартості ненаданих послуг, передбачених договором, повинен надати підтвердження фінансового забезпечення своєї відповідальності (гарантію банку або іншої кредитної установи) перед туристом, в установленому порядку. Мінімальний розмір фінансового забезпечення туроператора має становити суму, еквівалентну не менше ніж 20000 євро. Розмір фінансового забезпечення

туроператора, який надає послуги виключно з внутрішнього та в'їзного туризму, має становити суму, еквівалентну не менше ніж 10000 євро [8].

У Ліцензійних умовах провадження туроператорської та турагентської діяльності містяться вимоги щодо кваліфікаційних вимог до кадрового складу працівників у туроператора. Керівник туроператора, керівник філії, іншого відокремленого підрозділу туроператора повинен мати вищу освіту та стаж роботи в галузі туризму не менше 3 років або вищу освіту в галузі туризму. У штаті туроператора має нараховуватися не менше 50 відсотків фахівців, які мають стаж роботи в галузі туризму не менше 3 років або вищу освіту в галузі туризму [7].

Також при оцінюванні безпеки мають значення інтегрований показник, наприклад соціальна відповідальність туристичного оператора, іміджу тощо.

Кваліметрія передбачає структурування об'єкта вивчення (об'єкт у цілому – перший рівень спільності), поділ його на складові частини (другий рівень), які у свою чергу поділяються на частини (третій рівень) та ін. Кваліметрична оцінка економічної безпеки підприємства проводиться за такими етапами: формування ієрархічної системи, що зазвичай визначається схемою чи таблицею; оцінка експертами встановлення вагомості (важливості) показників: поєднання кількісних та якісних оцінок за певними правилами в загальну оцінку об'єкта.

Декаплінг існує двох видів: ресурсний декаплінг та декаплінг впливу. При дослідженні системи індикаторів економічної безпеки підприємства важливе урахування саме «декаплінгу впливу», що розглядається як зростання економічної ефективності та передбачає збільшення створення туристичного продукту та надання туристичних послуг одночасно зі зменшенням негативного впливу на навколишнє середовище. Такий вплив може виникати як внаслідок створення туристичного продукту або власне використання послуг, зокрема, на етапі «після їх споживання». Саме такий широкий спектр можливих проявів декаплінгу впливу ускладнює процес його визначення (вимірювання) [2]. Це пов'язано як з широким спектром можливих негативних наслідків, що необхідно враховувати, так і з наявністю або відсутністю даних за певним видом негативних проявів. Зокрема, можуть значно відрізнятись тенденції динамічних рядів за окремими компонентами.

Явище «декаплінгу впливу» є актуальним при використанні ресурсів, які можуть викликати загрозу для здоров'я людини та стану екосистеми або коли технологічні рішення створення туристичного продукту мають значний потенціал для зменшення загроз для людини та довкілля. Воно не завжди виникає внаслідок зменшення використання ресурсів або витрат в процесі виробництва. Досягнення ефекту декаплінгу досить часто потребує зміни процесів створення цих послуг, що потребує значних витрат.

Висновок. Отримані індикатори в подальшому можливо використовувати при формуванні стратегії економічної безпеки туристичного оператора. Значення індикаторів вимірюються у відсотках. Зменшення значення індикатора характеризує погіршення стану економічної безпеки підприємства. Для визначення інтегрального показника економічної безпеки підприємства проводиться нормування даних індикаторів.

1. Гільорме Т. В. Оцінка енергетичної безпеки при впровадженні технологій використання енергії відновлюваних джерел / Т. В. Гільорме, Л. В. Накашидзе // Східно-

Європейський журнал передових технологій. – 2015. – №4/8 (76).

2. Горський А. Ефект декаплінгу як критерії еколого-орієнтованого економічного розвитку України [Електронний ресурс] / А. Горський. – Режим доступу: <https://docviewer.yandex.ua/?url=ya-serp%3A%2F%2Feconomics-of-nature.net%2Fuploads%2Farhiv%2F2014%2FGorsky.Pdf&lang=uk&c=555620dc96e7&page=4>

3. Єлісеєва О. К. Особливості управління діяльністю туристичних компаній / О. К. Єлісеєва, А. В. Галенко // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіко-статистичне моделювання та інформаційні технології в економіці», 1-2 березня 2012 р. – Дніпропетровськ, 2012. – Т. 1.

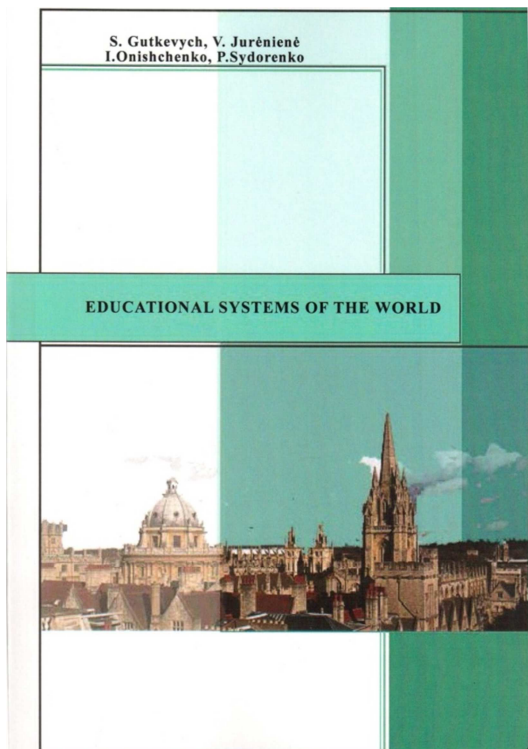
4. Єлісеєва О. К. Сучасний стан та розвиток туристичного ринку України / О. К. Єлісеєва, В. В. Павленко // Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 9-10 квітня 2015р.). – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2015. – Т. 1.

5. Квасній Л. Г. Міжнародне співробітництво України у сфері туризму / Л. Г. Квасній, В. В. Паславська // Молодий вчений. – 2015. – №2(17). – Ч. 2.

6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

7. Про затвердження Ліцензійних умов провадження тур операторської та турагентської діяльності: Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерства культури і туризму України від 11.09.2007 р. № 111/55 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 74.

8. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13.

ЦЕ ЦІКАВО**EDUCATIONAL SYSTEMS OF THE WORLD**

Gutkevych S. Educational systems of the world / S. Gutkevych, V. Jurėnienė, I. Onishchenko, P. Sydorenko. – Kyiv, Vilnius, Kaunas, 2015. – 262 p.

The process of knowledge creation and diffusion has always influenced social and economic development of any country. In XXI century, its role is more important than ever. Small and medium-sized firms, as well as multinational corporations compete worldwide based on information and new technologies. Human capital considerably contributes to competitive advantage of countries in international economic relations. High quality education is key to success of every person and every nation as a whole.

Nowadays, systems of education face different challenges caused by technological change, as well as other external and internal factors. And, their ability to adjust to constantly changing environment, labour market trends and general needs of society is of vital

importance. Moreover, numerous examples prove the importance of efficient integration between educational and research institutions, that determines long-term development of any county. Therefore, the book contributes to a very important and promising field of research.

The book consists of 5 chapters that cover the following topics: (i) the system of education in Ukraine; (ii) education in the CIS and Baltic states; (iii) education in the United States, China, and Japan; (iv) education in Europe; (v) international educational organizations. Appendixes provide valuable information on the system of education in Ukraine and Lithuania, i.e. key legal grounds and recent changes to relevant legislation.

The book is used by students of International Economics Department at National University of Food Technologies (Kyiv, Ukraine) and Kaunas Faculty of Humanities of Vilnius University (Kaunas, Lithuania). It can be used as reference literature in different courses, e.g. Education Systems of the World, Countries and Economies, etc. The authors have profound experience within academia in different countries and are able to express professional viewpoint in the field.

*Sydorenko P.,
Ph.D., Associate professor,
Department of International Economics,
National University of Food Technologies, Kyiv*

ЕЛЕКТРОННІ АДРЕСИ НАШИХ АВТОРІВ

Буровієне Агне	<i>virginija.jureniene@khf.vu.lt</i>
Глазова Анна Богданівна	<i>annapelo@ukr.net</i>
Ємцев Віктор Іванович	<i>viem17@gmail.com</i>
Кобзева Катерина Василівна	<i>kobzeva_kv@mail.ru</i>
Ковальова Марія Леонідівна	<i>kovalova1503@gmail.com</i>
Кудріна Ольга Юріївна	<i>olya.dina@gmail.com</i>
Пунчак Леся Андріївна	<i>l_yes@i.ua</i>
Саєнко Ольга Олександрівна	<i>lila_@list.ru</i>
Сарвитіте-Гаїлінієне Мігле	<i>virginija.jureniene@khf.vu.lt</i>
Сльозко Олена Олександрівна	<i>slozko2003@ukr.net</i>
Стахурська Світлана Антонівна	<i>vinyarl@i.ua</i>
Стреїмікієне Даля	<i>virginija.jureniene@khf.vu.lt</i>
Ткачук Світлана Валеріївна	<i>baloon0110@i.ua</i>
Тур Олеся Василівна	<i>tur.l@meta.ua</i>
Фаринович Ірина Володимирівна	<i>farinen@yandex.ua</i>
Федулова Ірина Валентинівна	<i>felina9@bk.ru</i>
Хмара Марина Петрівна	<i>hmaram@mail.ru</i>
Цундер Олена Олександрівна	<i>a_tsunder@i.ua</i>
Щербан Ореста Ярославівна	<i>orysya_@ukr.net</i>
Юренієне Віргінія	<i>virginija.jureniene@khf.vu.lt</i>
Янкаускайте Довіле	<i>dovile.jankauskaitedovile@khf.vu.lt</i>

ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей

• українською, російською та англійською мовами подаються: прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів), назва статті, анотація (500-700 знаків українською та російською, 900-1000 знаків – англійською), ключові слова (6-8 позицій);

• стаття має включати наступні структурні підрозділи відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003р. № 7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”:

■ **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

■ **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких розглядається дана проблема і на які спирається автор;

■ **формулювання мети статті**;

■ **основні результати дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

■ **висновки**, у тому числі з науковою новизною, **й перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;

• стаття має бути структурованою – УДК, розділи з назвами повинні бути виділені;

• посилання на джерела статистичних даних та публікації дослідників обов'язкові;

• посилання на підручники, навчальні посібники, періодичні видання, газети і ненаукові журнали – небажані;

• посилання на власні публікації не допускаються (допускаються тільки у випадку крайньої необхідності);

• формули подавати у редакторі формул, із загальноприйнятим використанням символів, з нумерацією у круглих дужках;

• роботи авторів, на прізвища яких є посилання в тексті [__, с. __], мають бути в списку літератури;

• джерела повинні бути оформлені за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті», а їх кількість повинна бути в межах 8-10 джерел за абеткою;

• в кінці статті автор (автори) вказує, що надіслана стаття не друкувалась і не подана до будь-яких інших видань та ставить свій підпис (підписи);

• обсяг статті – від 6 сторінок (шрифт TimesNewRoman, розмір 14; міжрядковий інтервал – 1,5; поля з усіх боків – 20 мм.);

• матеріали мають бути надані в печатному та електронному вигляді;

• рецензії 2-х докторів наук за даним напрямом (для авторів без наукового ступеня).

Вимоги до структури та **оформлення авторських даних** (українською мовою):

• прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів),

• вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи,

• поштова та електронна адреси,

• контактний телефон.

Без електронної адреси автора(-ів) статті прийматись не будуть.

Редакційна колегія залишає за собою право на редагування та прийняття рішення щодо видання статті.

Журнал публікує статті українською, російською, англійською мовами та видається 6 разів на рік.

E-mail: intelekt21@mail.ru