

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО

НАУКОВИЙ ВІСНИК

*МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Засновано 2013 р.

**№ 1 (10)
червень 2018**

Внесено до Переліку фахових видань України
галузі «Економічні науки»
(наказ МОН України від 29.12.2014 р. № 1528)

Миколаїв
МНУ імені В. О. Сухомлинського
2018

Рекомендовано до друку рішенням наукової ради
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
(протокол № 3 від 20.06.2018 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Валерій БУДАК академік НАПН України, доктор технічних наук, професор; голова редакційної колегії (Україна);
Іван КІЩАК доктор економічних наук, професор, головний редактор (Україна);
Тетяна СТРОЙКО доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Україна);
Тетяна ТКАЛІЧ доктор філософії PhD, кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Україна).

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Тетяна БУРОВА доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна);
Юрген ВАНДЕЛ доктор філософії PhD (Інститут дослідження світової економіки, м. Варшава, Польща);
Інна ІРТИЩЕВА доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Україна);
Маріан ДУЧМАЛ доктор наук, габілітований, професор (Академія менеджменту і адміністрації в Ополе, Польща);
Сергій ЦИГАНОВ доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченка, Україна);
Бегжан ТОРОБЕКОВ доктор технічних наук, проректор з розвитку (Киргизський державний технічний університет імені І. Раззакова, Киргизія);
Борис ПОГРІЩУК доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет, Україна);
Сергій ЛУКІН доктор економічних наук, професор (Білоруський державний університет, Республіка Білорусь);
Володимир КРИЛЕНКО доктор економічних наук, професор (Миколаївська міська рада, Україна);
Георгій СІГУА доктор економічних наук, старший науковий співробітник (Інститут економіки Тбіліського державного університету імені І. Джавахішвілі, Грузія);
Людмила НАЗАРОВА доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна);
Аміт Кюмар ГОЕЛ доктор економічних наук (Лакхнауський університет, м. Лакхнау, Індія);
Наталія КОРНЄВА кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна).

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Микола САХАЦЬКИЙ доктор економічних наук, професор (Одеська державна академія будівництва та архітектури);
Володимир ЯЦЕНКО доктор економічних наук, професор (Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького).

Н 34 **Науковий вісник** Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць / за ред. проф. Івана Кіщака. — № 1 (10), червень 2018. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2018. — 144 с.

ISSN 2521-120X

У збірнику наукових праць зібрано статті, присвячені актуальним проблемам сучасної економічної науки. Зокрема, розглянуто питання державного регулювання економіки, стратегій економічного розвитку регіонів та підприємств України, економічних інновацій, міжнародної та національної економічної безпеки.

Видання адресовано науковцям, практикам, викладачам та студентам вищих навчальних закладів економічних спеціальностей.

УДК 33
ББК 65

ЗМІСТ

Розділ 1

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Ксенія ДЕМЧЕНКО	Вплив екологічної модернізації виробництва на конкурентну позицію виробників цементу.....	7
Ірина НАДТОЧИЙ, Анна ОГОРЬ	Методические подходы к оценке привлекательности рынка.....	15
Альона ОГІЄНКО, Іван КАЙТАНСЬКИЙ, Віталій ЯЦКЕВИЧ	Активізація зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору економіки регіону під впливом стратегічного розвитку Миколаївського морського порту.....	21
Larysa STRASHYNSKA	Trends, problems and prospects for fishery market development in Ukraine.....	29
Тетяна СТРОЙКО, Ірина РЕХТЕТА, Юлія ЛОСКУТОВА	Глобальна інфраструктура як базис інноваційного розвитку національних економік.....	34
Алла УЖВА, Анжеліка ЧЕКІНА, Яна ДРОКІНА	Організаційна стратегія та структура управління зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграції.....	39
Ірина ХОМУТОВСЬКА, Анна ФЕДОСОВА, Іван КІЩАК	Стратегічні виміри розвитку України в період «перебудови» (1985–1991 рр.).....	44

Розділ 2

ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Олексій АЛЬБЕЩЕНКО	Аналіз процесу формування земельно-ресурсного потенціалу сільських територій.....	54
Валерій ГОРЛАЧУК, Олена ЛАЗАРЄВА	Моделювання процесів соціально-економічного розвитку сільських територій.....	61
Алла ДУНСЬКА, Дар'я ЛЮТЕНКО, Крістіна ФІЩУК	Вступ України до ЄС: проблеми та перспективи.....	67
Ольга САБЛУК	Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності.....	74
Сервер САДИКОВ	Прогнозування обмінного курсу EURUSD за допомогою моделі лінійної регресії.....	79
Вікторія СЛЮСАРЕНКО	Державна політика підтримки та розвитку міжсекторного партнерства.....	84
Ірина СОБОЛЕВА, Альона БІБІКОВА, Юлія БАСОВА	Проведення судово-бухгалтерської експертизи в економічній сфері України в сучасних умовах.....	89
Тетяна ТКАЛІЧ	Інклюзивна економіка як модель світового економічного зростання.....	94

Розділ 3

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Олександр РЕХТЕТА, Олена ПОРТНЕНКО	
Особливості обліку доходів і витрат домогосподарств	99

Розділ 4

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Тетяна БУРОВА	Проблемні питання екологічного аудиту в умовах економічної безпеки підприємства.....	104
Євгенія ГНАТЕНКО, Ольга ГОРБАТЮК	Суперечності у визначенні економічної категорії «основні засоби»	109
Любов ГУЦАЛЕНКО	Дієвість контрольної функції обліку в управлінні трансакційними витратами підприємства.....	114
Ульяна МАРЧУК	Облік операцій з земельними ділянками.....	122
Людмила МІКРЮКОВА, Олена МЛІНЦОВА	Облік власного капіталу суб'єктів державного сектору в контексті змін чинного законодавства	128
Ірина СОБОЛЕВА, Алла КОЗАЧЕНКО, Анастасія ГУЛЮВАТА	Облік і оподаткування дивідендів у сучасних умовах господарювання в Україні	133
Інна ТЕРЛЕЦЬКА, Оксана АНДРОНАТІЙ, Альона ВОЛКОВА	Особливості організації аудиту та оподаткування діяльності акціонерних товариств України та Швейцарії.....	138

CONTENTS

Chapter 1

MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

DEMCHENKO K.	The impact of environmental modernization of production on the competitive position of the producers of the cement.....	7
NADTOSHIY I., OGOR G.	Methodological approaches to evaluation market attraction	15
OHIENKO A., KAYTANSKY I., YATSKEVICH V.	Activation of foreign economic activity of the agricultural sector of regional economy under the influence of Mykolaivsky's strategic development.....	21
STRASHYNSKA L.	Trends, problems and prospects for fishery market development in Ukraine.....	29
STROYKO T., REKHTETA I., LOSKUTOVA YU.	Global infrastructure as a basis for innovative development of national economies.....	34
UZHVA A., CHEKINA A., DROKINA YA.	Organizational strategy and structure for the control of management of external economic affairs in the conditions of integration	39
KHOMUTOVSKAYA I., FEDOSOVA A., KISHCHAK I.	Strategic measures of development of Ukraine in the period of "checks" (1985–1991)	44

Chapter 2

ECONOMICS AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

ALBESHHENKO A.	Analysis of the process of formivaniya of land and resource potential of rural territories.....	54
GORLACHUK V., LAZARIEVA O.	Social and economic development modeling of rural areas	61
DUNSKA A., LIUTENKO D., FISHCHUK K.	Accession of Ukraine to the EU: problems and prospects	67
SABLUK O.	The essence and principles of commercial entrepreneurship and commercial activity	74
SADYKOV S.	Forecasting the EURUSD exchange rates using the linear regression models.....	79
SLYUSARENKOV.	State Policy Of Support And Development Of Inter-Sectoral Partnership.....	84
SOBOLEVA I., BIBIKOVA A., BASOVA Y.	Conduct of judiciary-accounting experts in economic sector of Ukraine in modern conditions.....	89
TKALICH T.	Inclusive economy as a model of world economic growth.....	93

Chapter 3

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

REKHTETA O., PORTNENKO O.	Features of income and expenses of households.....	99
---------------------------	--	----

Chapter 4 ACCOUNTING AND TAXATION

BUROVA T.	Problems of environmental audit in the conditions of economic security of the enterprise.....	104
GNATENKO E., GORBATYUK O.	Contradictions in the definition of the economic category "fixed assets"	109
GUTSALENKO L.	Effectiveness of the control function of accounting in managing transactional costs of the enterprise.....	114
MARCHUK U.	Accounting for transactions with land	122
MIKRYUKOVA L., MLINTSOVA E.	Accounting for the equity capital of the subjects of the public sector in the context of changes in the current legislation.....	128
SOBOLEVA I., KOZACHENKO A., HULIUVA A.	Accounting and taxation of dividends in the modern conditions of economic activity in Ukraine	133
TERLETSKAYA I., ANDRONATIY O., VOLKOVA A.	International experience of formation of accounting, audit and taxation in joint stock companies	138

Розділ 1

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.40.36

КСЕНІЯ ДЕМЧЕНКО

аспірант Київського національного університету

імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

e-mail: ksenjakrivko@gmail.com

ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА КОНКУРЕНТНУ ПОЗИЦІЮ ВИРОБНИКІВ ЦЕМЕНТУ

Стаття присвячена аналізу взаємозалежності між екологічною модернізацією виробництва та конкурентною позицією виробників цементу. Зокрема, висвітлено сучасний стан проведення екологічної модернізації виробництвом вітчизняними виробниками цементу, досліджено інвестиційний аспект проведеної модернізації. Проаналізовано розподіл ринкових часток, а також динаміку зміни обсягів виробництва і валового доходу з метою встановлення конкурентних позицій виробників цементу. Розкрито вплив проведеної екологічної модернізації на конкурентоспроможність і кризову стійкість виробників цементу. Розроблено комплекс рекомендацій для керівників підприємств щодо інтенсифікації подальшого проведення екологічної модернізації виробництва.

Ключові слова: екологічна модернізація виробництва, конкурентоспроможність, капітальні інвестиції, ринкова частка, дохід, обсяг виробництва.

Галузь цементного виробництва перебуває у складному транзитивному стані останні десять років. Вітчизняні виробники цементу довгий період часу не могли розпочати необхідний перехід від традиційного способу виробництва до сучасного, більш економічно-і екологічно ефективного. Поступове скорочення чисельності виробників цементу відбувалось внаслідок відсутності повноцінної можливості вийти на міжнародний ринок цементу в момент зниження попиту на продукцію на внутрішньому ринку, а також відсутності резервів для збереження власної позиції на внутрішньому ринку. В таких умовах життєздатними виявились лише ті підприємства, яким вдалось залучити інвестиції і розпочати процес екологічної модернізації виробництва. Як і раніше, продукція вітчизняних виробників не витримує цінової конкуренції з іноземними виробниками, проте, поступово виходить на нові рівні конкурентоздатності і

кризової стійкості за рахунок впроваджених екологічних новацій. Та варто зазначити, що ступінь охоплення виробництв екологічною модернізацією не є задовільним. З 11 заводів комплексно модернізовані були лише 3, решта лише впроваджують енергоефективні очисні установки і продовжують виготовляти продукцію за ресурсозатратною і екологічно не сприятливою технологією. Перехід вітчизняних виробників на принципи екологічності є достатньо повільним і несистематичним. За умов дотримання більшістю виробників подібної стратегії, вони з великою ймовірністю можуть бути витіснені з ринку як внутрішніми конкурентами, так і зовнішніми. Головною проблемою для виробників галузі постає ріст тарифів на енергоносії. Збереження власних позицій і утримання прийняттого рівня рентабельності є можливим лише за умов повного переходу до сухої технології виробництва і комплексної модернізації операційної

діяльності. Екологічна модернізація виявляє себе як надзвичайно суттєвий фактор для продовження участі підприємств як у внутрішньому, так і у зовнішньоекономічному конкурентному змаганні. Таким чином, виникає необхідність розробки практичних рекомендацій для підприємств галузі щодо інтенсифікації розпочатих процесів екологічної модернізації виробництва на основі їхнього актуального стану. Фрагментарність і непослідовність поглядів на нагальність екологічного осучаснення виробництва серед вітчизняних підприємств, потребує наукового підтвердження необхідності зміщення фокусу уваги на першочергове інвестування у екологічну модернізацію.

Вітчизняними науковцями приділена значна увага дослідженню технологічних аспектів модернізації виробництва цементу. Зокрема, питанню підвищення енергоефективності цементного виробництва присвятили свої праці такі науковці, як Т. М. Круць [9], О. Т. Мазурак [11], А. І. Симборський [13]. С. Я. Хруник [15] приділив увагу вивченню впливу на екосистему за умов використання різних видів палива. Більш узагальнене вивчення практики впровадження екологічної модернізації українськими цементними підприємствами належить вченим і І. М. Ковальчуку, О. А. Миколуку [12]. Фінансово-інвестиційне забезпечення діяльності підприємств цементної промисловості вивчено у роботах Т. Б. Топольницької [14]. В той же час, недостатньо дослідженими залишаються питання впровадження екологічної модернізації на українських підприємствах в сучасних умовах та її економічного обґрунтування. Додаткового вивчення потребують питання можливості використання екологічної модернізації виробництва в якості інструменту підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників цементу.

Метою статті є обґрунтування сприятливого впливу екологічної модернізації виробництва на конкурентоспроможність суб'єктів підприємництва і розробка актуальних пропозицій щодо активізації розпочатих модернізаційних процесів у виробництві. Задля досягнення поставленої мети у статті проаналізовано сучасний стан підприємств цементної

промисловості, встановлено взаємозв'язок між обраною модернізаційною політикою і положенням підприємства на ринку, а також розроблено на основі проведених досліджень набір сучасних рекомендацій для керівників підприємств щодо ефективних шляхів проведення екологічної модернізації виробництва у сформованих умовах.

Екологічна модернізація виробництва передбачає: впровадження і дотримання екологічних принципів ощадливого ресурсовикористання; безпечності, обумовленості і збалансованості функціонування виробничих систем через заміну екологічно неефективних технологій; відповідне оновлення морально застарілого обладнання; використання альтернативного палива; раціональне поводження з відходами і викидами та інше. Концепція екологічної модернізації виробництва є наслідком поширення ідеї екологічної модернізації, і саме тому планомірно розширює і збагачує набір її принципів і установок відповідно до реалій практичного виробничого процесу. Екологічна модернізація виробництва може бути класифікована за рівнем масштабності змін, які впроваджуються у виробництво, і залежно від цього умовно поділена на превентивну (моніторинг впливу виробничої діяльності на навколишнє середовище і відповідна розробка стратегії майбутньої модернізації), часткова заміна техніки і технологій на більш екологічні, а також комплексна модернізація виробничих процесів. Серед виробників цементу ступінь екологізації виробничих процесів також є неоднорідним і характеризується різною мірою перетворень і трансформацій.

Нині цементна промисловість України представлена п'ятьма групами виробників цементу. Це групи підприємств Хайдельберг-Цемент Україна, ЄвроЦемент Україна, ДікергоффЦемент, CRH і окреме державне підприємство Івано-Франківськ Цемент, яке на даний момент також перебуває у стані організаційних перетворень. Зокрема, до складу перерахованих промислових груп входять 9 заводів з виробництва цементу. Серед промислових об'єктів 3 підприємства перейшли на виробництво цементу з привезеного клінкеру: ПрАТ «Краматорський цементний

завод Пушка» виробляє цемент з клінкеру російських виробників з 2010 року; «ТОВ Цемент» і «ПрАТ МиколаївЦемент» працюють з сировиною ПАТ «Подільський цемент» з 2012 року. Таким чином, в Україні фактичне виробництво клінкеру здійснюється 6 підприємствами. Інші суб'єкти підприємництва ліквідовані або перепрофільовані на виробництво цементних сумішей з привезеного клінкерного напівфабрикату. Організаційні зміни відбулись також і у Амвросіївській філії ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна», яка на сьогодні веде відокремлену господарську діяльність. За останніми даними, діяльність ПрАТ «Краматорський цементний завод Пушка» тимчасово призупинено.

Екологічна модернізація виробництва цементу, яка проводиться у формі зміни технології виробництва, є ресурсномістким і тривалим процесом. Проте сучасні екологічні вимоги, а також економічні стимули поступово сприяють переходу українських виробників від традиційної мокрої технології виробництва, яка передбачає великі енергетичні затрати на просушування сировини, додаткове використання водних ресурсів, а також є чинником збільшеної емісії вуглекислого газу у порівнянні із більш екологічними способами виробництва цементу, до сухої В сучасних умовах перехід до сухої технології вироб-

ництва здійснили три підприємства: Криворізький завод-філія ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна», ПАТ «Подільський цемент» і ПрАТ «Івано-Франківськцемент». Також до модернізації виробництва і переходу на напівсухий спосіб виробництва готується ПАТ «Волинь-Цемент» (табл. 1).

Проте, окрім докорінної зміни технології виробництва, екологічна модернізація виробництва передбачає також і часткову заміну обладнання на більш енергоефективне та екологічно орієнтоване, встановлення очисних споруд, а також часткову трансформацію процесу виробництва з метою досягнення екологічних і економічних цілей. Зокрема, значні кроки у цьому напрямку зробили підприємства ПАТ «Волинь-Цемент», ПАТ «ЮгЦемент» та ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна». На ПАТ «Волинь-Цемент» були встановлені електрофільтри на обертових печах, змонтовані нові фільтри у системі аспірації, сучасні рукавні фільтри на сушильному барабані та на цементних млинах, оновлено обладнання з очищення стічних вод. Новим для цементної промисловості України стало й використання на підприємстві побутових відходів у печах для випалення клінкеру у якості палива. Запланованим є майбутнє встановлення печі для сухої технології виробництва клінкеру [8].

Таблиця 1 – Розподіл підприємств за видом технології виробництва цементу*

№ з/п	Група підприємств	Підприємство	Технологія виробництва		
			Мокра	Суша	Інше
1	AG Dycckerhoff Україна	ПАТ "Волинь-Цемент"	+		
		ПАТ "Югцемент"	+		
2	ПрАТ "ЄвроЦемент-Україна"	ПрАТ "ЄвроЦемент-Україна"	+		
		філія ПрАТ "ЄвроЦемент-Україна" Краматорський цементний завод – Пушка			виробництво цементу з готового імпортованого клінкеру
3	ХайдельбергЦемент Україна	ПрАТ "ХайдельбергЦемент Україна" (2 підприємства)	+	+	
4	CRH	ПАТ "Миколаївцемент"			виробництво цементу з готового клінкеру ПАТ "Подільський цемент"
		ПАТ "Подільський цемент"		+	
		ТОВ "Цемент"			виробництво цементу з готового клінкеру ПАТ "Подільський цемент"
5		ПрАТ "Івано-Франківськцемент"		+	

*створено автором на основі джерел [1-7].

Масштабність проведення розгорнутих модернізаційних заходів підприємств може бути кількісно охарактеризована через обсяг капітальних інвестицій виробників цементу (рис. 1). Згідно даних про сумарні обсяги вкладень у необоротні активи, протягом 2006–2016 років (найбільшу кількість коштів у техніко-технологічне оновлення було спрямовано групою CRH, а також ПрАТ «Івано-Франківськцемент»). Зокрема, ці виробники здійснили перехід на суху технологію виробництва. Інші підприємства здійснили оновлення очисних споруд і обладнання, модернізували млини, системи подачі сировини до печей, перейшли на використання вугілля замість газу (цей крок не входить у стратегію екологічної модернізації виробництва), деякі оновили транспортні системи, а також підвищили рівень ефективності техніки, задіяної у кар'єрах та інше, тому відзначились меншим рівнем капітальних інвестицій.

Екологічна модернізація виробництва стала невід'ємною передумовою утримання конкурентних позицій підприємств на ринку і їх збереження, адже на сьогодні цементна промисловість України стала інтегрованою у світове виробництво і підпорядковується міжнародним вимогам як до якості цементу, так і до мінімально допустимому рівню витрат, який сформувався серед виробників цементу. Окрім того, вихід на міжнародні ринки і перехід деяких вітчизняних підприємств у іноземну власність змінили конкурентні позиції більшості виробників цементу. Високий рівень зносу основних засобів і не-

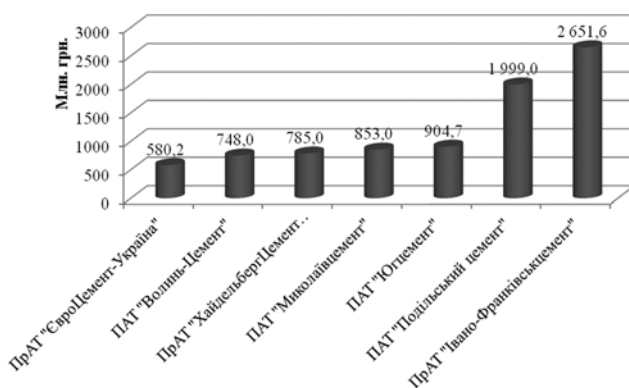


Рисунок 1 – Загальний обсяг капітальних інвестицій у оновлення необоротних активів виробників цементу з 2006 по 2016 рр., млн грн.

*побудовано автором на основі джерел [1–7].

стача джерел фінансування визначили передумови до структурної перебудови галузі. Так, з 1991 року, цементна промисловість налічувала 15 виробників високоякісного портландцементу, а станом на 2017 рік їх залишилось лише 9. Рівень екологічної модернізації і далі продовжує визначати співвідношення конкурентних сил на ринку і шанси підприємства зберегти свою частку за умов кон'юнктурних коливань і нестабільності, адже впливає на формування собівартості продукції.

Динаміка виробництва цементу в Україні представлена на рисунку 2.

Згідно проведеного аналізу можна виділити ряд особливостей, що притаманні сучасному ринку цементу. В першу чергу, варто звернути увагу на те, що вихід із фінансової кризи 2007–2008 років був не однаково результативним для виробників цементу. Виробники, які провели екологічну модернізацію виробництва у формі зміни технології виробництва виявили більшу кризову стійкість. Як видно з рис. 2, підприємства групи CRH та ПрАТ «Івано-Франківськцемент» продемонстрували пошкваллення обсягу виробництва у перші після кризи роки і перейшли на новий рівень виробництва і збуту, який в середньому у 2,5–3 рази перевищив докризовий показник. Друга група підприємств-виробників цементу, а саме ПрАТ «Євроцемент Україна» і ПрАТ «ХайделбергЦемент Україна», відзначилась зниженням обсягів виробництва майже у двічі. Третя група виробників цементу, до якої можна віднести ПАТ «Волинь-Цемент» і ПАТ «ЮгЦемент», що

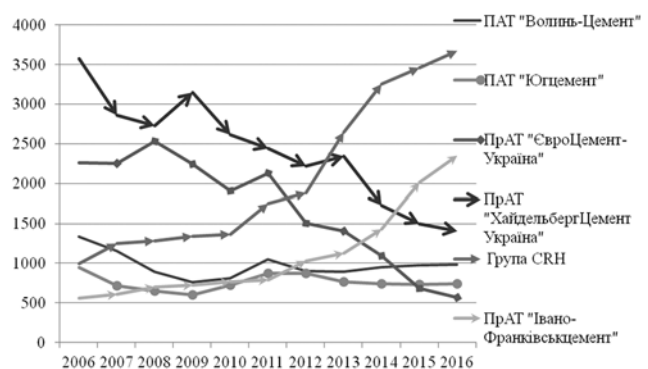


Рисунок 2 – Динаміка обсягів виробництва цементу основними виробниками цементу у 2006–2016 рр., тис. т.

*побудовано автором на основі джерел [1–7].

входять до групи підприємств ДікергоффЦемент, зберегла відносно стабільні обсяги виробництва з ознаками волатильності в межах 30% від обсягу докризового виробництва. Виокремленні групи, що характеризують динаміку обсягів виробництва, відповідають також і рівню капітальних інвестицій у технічне переозброєння виробництва. Підприємства групи CRH та ПрАТ «Івано-Франківськцемент», які не лише інвестували у перехід до більш сучасної технології виробництва, а й збільшили власні виробничі потужності, збільшивши, таким чином, обсяги виробництва і збуту цементної продукції.

До 2016 року розподіл часток на ринку також відбувся на користь підприємств групи CRH і ПрАТ "Івано-Франківськцемент", які значно посунули при цьому нещодавнього ринкового лідера ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна» (рис. 3). Найбільшу частку на ринку зайняла група підприємств CRH – це приблизно 40%, яка представлена трьома заводами, а також ПрАТ "Івано-Франківськцемент" з оновленими виробничими потужностями, які забезпечують середній обсяг виробництва 2,3 млн т. цементу. Зміна пропорцій ринкових часток також зумовлена скороченням сумарних виробничих потужностей ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна» через тимчасову втрату виробництва у Амвросіївці. Загалом, проведений аналіз залежності обсягу капітальних інвестицій і ринкових часток учасників ринку показав наявність залежності між показниками.

Відповідно до динаміки обсягів збуту відбувалось і коливання доходів виробників це-

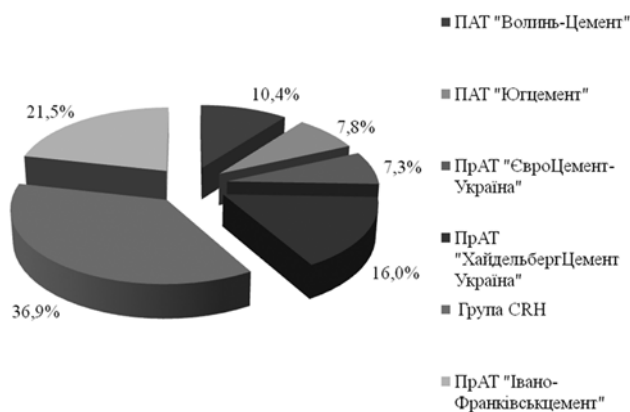


Рисунок 3 – Розподіл ринкових часток між виробниками цементу на початок 2016 року

*побудовано автором на основі джерел [1–7].

менту. Найбільший ріст обсягу доходу також був продемонстрований підприємствами, які впровадили зміни безпосередньо у технологію виробництва. При середньорічному темпі приросту обсягу виробництва ПрАТ "Івано-Франківськцемент" у 15,4%, середньорічний темп приросту обсягу доходу склав майже 20%. Для ПАТ "Подільський цемент" – головного виробництва групи CRH, показники були наступними: 13,9% для виробництва і 13% для доходу. Для інших підприємств характерне від'ємне значення показника середнього темпу приросту виробництва за 11 років і незначні показники росту доходу (рис. 4).

Різний рівень отриманого підприємствами доходу, а також пов'язана з цим зміна конкурентних позицій у посткризовому періоді може бути пояснена перш за все відмінностями у стратегіях модернізації виробництва, обраних виробниками, а також різницею у обсяг освоєних капітальних інвестицій. Підприємства, які виконали перехід від мокрої до сухої технології, отримала значну економію на енергоносіях внаслідок зниження рівня енергоспоживання. Окрім цього, значно знизився рівень шкідливого впливу на навколишнє природне середовище у вигляді значного скорочення величини питомих викидів парникових газів на одиницю готової продукції, а також зниження рівня споживання води у процесі виробництва шламу.

Проведений аналіз сучасного стану екологічної модернізації серед виробників цементу і її фактичного впливу на їх діяльність дозволяє зробити наступні рекомендації для керівників підприємств:

- 1) встановлення у якості першочергового пріоритету перехід на суху технологію

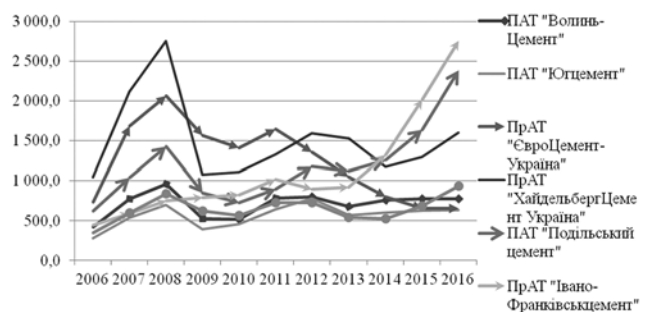


Рисунок 4 – Динаміка розміру доходу виробників цементу з 2006 по 2016 рр., млн грн.

*побудовано автором на основі джерел [1–7].

виробництва для тих підприємств, які виготовляють продукцію за мокрою технологією;

- 2) спрямування наявних акумульованих внутрішніх ресурсів на інвестиції у проведення екологічної модернізації виробництва;
- 3) залучення кошти інвесторів, приділення уваги розробці привабливих інвестиційних проектів;
- 4) використання можливостей проектів спільного впровадження;
- 5) приділення увагу партнерству між підприємством і наукою, втілення у життя новітніх ідей стосовно можливостей використання альтернативного палива і виробництва сучасних видів цементу;
- 6) обрання у якості стратегічних напрямків розвитку виробництв зниження споживання енергоносіїв, загального зменшення матеріаломісткості через регулювання клінкерного фактору, зростання екологічності виробництва через мінімізацію викидів пилу і парникових газів.

Аналіз даних про динаміку виробництва цементу підприємствами, а також інформації про капітальні інвестиції та модернізаційні заходи, які були впроваджені суб'єктами підприємства цементної промисловості, дозволяє зробити висновок про те, що підприємства, які використали кризовий і посткризовий період для технічної реорганізації виробництва (ПрАТ «Івано-ФранківськЦемент» і ПАТ «Подільський цемент»), не лише зберегли власну ринкову позицію, а й зміцнили її, збільшивши свою ринкову частку. Інша група підприємств, які раніше втілили технічні інновації (група підприємств ХайдельбергЦемент Україна, зокрема Криворізький завод, на якому перехід на суху технологію був здійснений у 1982 році) або перебувають на етапі підготовки інвестиційних проектів (ПАТ «Волинь-Цемент» і ПАТ «ЮгЦемент») за період кризи продемонстрували відносно стабільні показники виробництва.

Для цементної галузі наявність іноземних інвестицій, а також використання переваг проектів спільного провадження, які уможливили проведення повної або часткової екологічної модернізації виробництва, виявились вирішальними факторами не лише ефективності антикризового стратегії підприємств і перерозподілу ринкових часток у посткризовий період, а й збереження і продовження діяльності підприємств загалом. Підтверджено проведеними розрахунками, що екологічна модернізація виробництва є не лише кроком до осучаснення традиційної галузі виробництва, а й дієвим фактором підвищення конкурентоспроможності виробників через зниження рівня виробничих витрат, податкового навантаження через скорочення питомої ваги викидів на одиницю продукції, розширення виробничих потужностей. Міжнародне переведення економічних механізмів господарювання на принципи екологічності було супроводжено монетизацією екологічної шкоди від діяльності бізнесу. Внаслідок цього лише своєчасність переходу на екологічні принципи для бізнес-процесів зможе забезпечити мобільну адаптацію підприємств до мінливих умов ринку, а також змін міжнародного і національного правового поля, створивши довгострокові конкурентні переваги для них. Таким чином, керівництву цементних підприємств необхідно перенести фокус своєї уваги з вирішення оперативних питань на максимальне залучення внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів для проведення екологічної модернізації виробництва. Окрім цього, важливим аспектом для підприємств є розвиток інноваційної складової. Лише єдність принципів ефективного з екологічної точки зору господарювання і досягнень сучасної науки зможуть перетворити вітчизняні підприємства у лідерів не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

Список використаних джерел

1. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «Волинь-Цемент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293054>
2. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «Миколаївцемент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293025>
3. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «Подільський цемент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293091>
4. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «ЮгЦемент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293031>

5. SMIDA. Фінансова звітність ПрАТ «ЄвроЦемент Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293060>
6. SMIDA. Фінансова звітність ПрАТ «Івано-Франківськцемент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00292988>
7. SMIDA. Фінансова звітність ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00292923>
8. Департамент екології та природних ресурсів Львівської Обласної Державної адміністрації. Альтернативне паливо – практичне застосування на цементному заводі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekologia.lviv.ua/alternativne-palivo-praktichne-zastosuvannya-na-cementnomu-zavodi>
9. Круць Т. М. Енергетичне використання вторинних паливних матеріалів під час випалу портландцементного клінкеру / Т. М. Круць // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 664 : Теорія і практика будівництва : Збірник наукових праць / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів : НУ "Львівська політехніка", 2010. – С. 293–300.
10. Купалова Г. І., Мурована Т. О. Теорія економічного аналізу : практикум / Г. І.Купалова, Т. О. Мурована. – К. : Освіта України, 2014. – 638 с.
11. Мазурак О.Т. Дослідження викидів цементних виробництв у разі використання природних і альтернативних палив / О.Т. Мазурак, Т.М. Лозовицька, С.Я. Хруник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. - № 20.11. – с. 44-48.
12. Миколіук О.А. Практика впровадження енергоефективних технологій на підприємствах цементної промисловості України / О.А. Миколіук, І.М. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – №1. – с. 227-230.
13. Симборський А.І. Потенціал енергозбереження у цементній промисловості [Електронний ресурс] / А. І. Симборський, В. В. Станиціна // Проблеми загальної енергетики. – 2010. – Вип. 3. – С. 25-29. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PZE_2010_3_7
14. Топольницька Т. Б. Фінансово-інвестиційне забезпечення модернізації виробництва підприємств цементної промисловості [Електронний ресурс] / Т. Б. Топольницька // Молодий вчений. – 2014. – № 12(2). – С. 130-133. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_12\(2\)_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_12(2)_34)
15. Хруник С.Я. Математико-статистичні оцінки викидів від співпалювання альтернативного палива у цементній промисловості / С.Я. Хруник, М.А. Саницький, А. Гроховальський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 644 : Хімія, технологія речовин та їх застосування. – С. 232-236.

References

1. SMIDA, *Finansova zvitnist PAT «Volyn-Tsement» [Financial statements of PJSC «Volyn-Tsement»]*, Kiev, Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293054>
2. SMIDA, *Finansova zvitnist PAT «Mykolaivtsement» [Financial statements of PJSC «Mykolaivtsement»]*, Kiev, Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293025>
3. SMIDA, *Finansova zvitnist PAT «Podilskiy Tsement» [Financial statements of PJSC «Podilskiy Tsement»]*, Kiev, Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293091>
4. SMIDA, *Finansova zvitnist PAT «YuGTsement» [Financial statements of PJSC «YuGTsement»]*, Kiev, Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293031>
5. SMIDA, *Finansova zvitnist PrAT «YevroTsement» [Financial statements of PJSC «YevroTsement»]*, Kiev, Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00293060>
6. SMIDA, *Finansova zvitnist PrAT «IvanoFrankivsktsement» [Financial statements of PJSC «IvanoFrankivsktsement»]*, Kiev, Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00292988>
7. SMIDA, *Finansova zvitnist PrAT «Kchaydelbergtsement» [Financial statements of PJSC «Kchaydelbergtsement»]*, Kiev, Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00292923>
8. Departament ekologii ta pryrodnykh resursiv Lvivskoi oblasnoi administratsii (2009), *Alternatyvne palyvo – praktychne zastosuvannya na tsementnomu zavodi [Alternative fuel – practical use on cement factory]*, Lviv, Available at: <http://deplv.gov.ua/alternativne-palivo-praktichne-zastosuvannya-na-cementnomu-zavodi>
9. Kruts, T.M. (2010), *Energetychnе vykorystannia vtorynykh palyvnykh materialiv pid chas vypalu portlandtsementnogo klinkeru [Energy use of secondary fuel resources during the clinker burn]*, Bulletin of National University «Lviv politechnik», pp. 232-236
10. Kupalova, G.I., Murovana, T.A. (2014), *Teoriia ekonomichnogo analisu: praktykum [Theory of economic analysis: workshop]*, Osvita Ukrainy, Kiev, 638p/
11. Mazurak, O.T., Lozovitska, T.M., Kchrnyk, S.Ya. (2011), *Doslidzhennia vykydiv tsementnykh vyrobnytstv u rasi vykorystannia pryrodnykh I alternatyvnykh palyv [Research of emission of cement productions is at the utilizing natural and alternative fuels]*, Bulletin of National forestry-technical University, pp. 44-48
12. Mykoliuk, O.A. Kovalchiuk, I.M. (2014), *Praktyka vprovadzhenia energoeefektyvnykh nechnologii na pidpriemstvach tsementnoi promyslovosti Ukrainy [The practice of energy efficient technologies at the cement industry of Ukraine]*, Bulletin of Kchmelnitsky National University, pp. 227-230
13. Symborsky, A.I., Stanytsina, I.I. (2010), *Potentsial energozberezhennia u tsementnii promyslovosti [Potential of energy saving in cement industry]*, No 3, The problems of general energetic, pp. 25-29
14. Topolnytska T.B. (2014), *Finansovo-investytsiine zabespechennia modernisazii vyrobnytstva pidpriemstv tsementnoi promyslovosti [Financial and investment support for modernization of production enterprises of cement industry]*, No 12 (15), «Young Scientist», pp. 130-133
15. Kchrnyk, S.Ya., Sannytsky, M.A., Grokchovalsky, A. (2009), *Matematyko-statystychni otsinky vykydiv vid spivspalliuвання alternatyvnogo palyva u tsementnii promyslovosti [Mathematical and statistical estimations of emissions from co-incineration of alternative fuel in the cement industry]*, No 644, Bulletin of National University «Lviv politechnik», p. 232-236

Демченко К. В. Влияние экологической модернизации производства на конкурентную позицию производителей цемента

Статья посвящена анализу взаимосвязи между экологической модернизацией производства и конкурентной позицией производителей цемента. В частности, освещено современное состояние проведения экологической модернизации производства отечественными производителями цемента, исследовано инвестиционный аспект проведенной модернизации. Проанализировано распределение рыночных долей, а так же динамику изменения объемов производства и валовой выручки с целью определения конкурентных позиций производителей цемента. Раскрыто влияние проведенной экологической модернизации на конкурентоспособность и кризисную устойчивость производителей цемента. Разработано комплекс рекомендаций для руководителей относительно интенсификации дальнейшего проведения экологической модернизации производства.

Ключевые слова: экологическая модернизация производства, конкурентоспособность, капитальные инвестиции, рыночная доля, валовой доход, объем производства.

Demchenko K. The impact of environmental modernization of production on the competitive position of the producers of the cement

The article is devoted to the analysis of the relationship between ecological modernization of production and the competitive position of cement producers. In particular, the modern state of ecological modernization of production by domestic cement producers is covered; the investment aspect of the modernization is investigated. There is given an argumentation of the modern structure of the industry and is demonstrated the direct dependence of the further exist of the enterprise on the modernization level. It was analyzed the distribution of market shares, as well as the dynamics of changes in production volumes and gross revenues is analyzed with a view to determining the competitive positions of cement producers. The received results, that describe the competitive positions of Ukrainian cement producers, were compared with their already reaches level of ecological modernization of production. In this way it was found the stable addition between intruded ecological modernization of production and competitiveness. The influence of ecological modernization is manifested as long-term optimization factor for industrial production with significant environmental impact. In this connection was developed a set of recommendations for managers on the intensification of further environmental modernization of production, which have a common recommendation character and can be used for each enterprises that was explored in this article.

Key words: ecological modernization of production, competitiveness, capital investment, market share, income, volume of production.

Стаття надійшла до редколегії 08.06.2018

УДК 339.13.017

Ирина НАДТОЧИЙ

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики
Херсонского филиала Национального университета кораблестроения,
г. Херсон, Украина*

Анна ОГОРЬ

*преподаватель кафедры экономики
Херсонского филиала Национального университета кораблестроения,
г. Херсон, Украина
e-mail: nira@ukr.net*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА

В статье представлено универсальные методы экспертных оценок сильных и слабых сторон конкурентов – предприятий, действующих на одном рынке, позволяющие на основе результатов диагностики обоснованно разрабатывать стратегию конкурентной борьбы предприятия с несколькими конкурентами.

Ключевые слова: конкуренция, стратегия конкурентной борьбы, диагностика сильных и слабых сторон конкурентов, конкурентоспособность предприятий, рынок, продукция, объем рынка, сегмент рынка.

Знание деятельности реальных и потенциальных конкурентов на рынке дает предприятию возможность определять направления их движения, видеть их сильные и слабые стороны и выбирать наиболее выгодное для себя «поле борьбы». Если цели деятельности конкурентов на рынке можно, с небольшой погрешностью, предвидеть заранее, это получение максимально возможной прибыли и увеличение объема продаж, то методы достижения этих целей столь наглядно не видны.

Вопросам конкуренции и поведению конкурентов в рыночных условиях посвящено значительное количество научных трудов зарубежных авторов: Бьюкенена Дж., Гелбрейта Дж., Кейнса Дж. М., Портера М., Самуэльсона П., Хоскинга А., Шумпетера И. и др., а также российских ученых: Блинова А. И., Гайдара Е. А., Глазьева С. И., Градова А. П., Кныша М. И., Рябова Т. Ф., Фатхутдинова Р. А., Юданова А. Ю. и др.

В работах украинских ученых Буркинско-го Б. В., Губского Б., Кредисова А., Продиус Ю. И., Соколовой Л. В. и др. [1; 2; 3; 4; 5] мало внимания уделяется целям деятельности и методам диагностики сильных и слабых сторон конкурентов на рынке.

Для разработки стратегии конкурентной борьбы и достижения победы в этой борьбе необходимо знать преимущества и недостатки конкурентов хотя бы в первом приближении оценить их уязвимые позиции.

Отсутствие универсальных, приемлемых для практики методов диагностики сильных и слабых сторон конкурентов на отечественных рынках, а также острая потребность в них требует их выработки и обуславливают актуальность настоящей работы в нынешних условиях необходимости повышения конкурентоспособности товаропроизводителей.

По данным экономистов [1; 2; 3; 4; 5] производительность труда на предприятиях машиностроения в Украине в начале 90-х годов была примерно в 4 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях Европы и США. Если учесть, что за последние 18 лет интенсивность промышленного производства на украинских предприятиях снизилась на 50–90 процентов, то можно предположить, что по производительности труда украинские предприятия далеко отстают от предприятий промышленно развитых стран мира. Кроме того, промышленное производство в Украине всегда было в 6–10 раз более энерго- и материалоемкое чем в Европе. Сказанное приводит

нас к неутешительному выводу: большинство украинских промышленных предприятий неконкурентоспособно не только на зарубежных, но и на внутреннем рынке.

К важнейшим факторам конкурентоспособности предприятий многие исследователи относят:

- уровень производительности труда;
- рентабельность производства;
- характер инновационной деятельности;
- эффективность стратегического планирования и управления предприятием, способность быстрого реагирования на меняющиеся условия рынка.

Важность данных факторов – показателей для оценки конкурентных преимуществ предприятий, действующих на одном рынке, не может быть оспорена. Однако, оценивать конкурентов только по этим показателям крайне недостаточно. Спектр показателей должен быть расширен.

Многообразии форм и методов конкурентной борьбы, уникальности состояний экономической конъюнктуры каждого рынка, оригинальности свойств товара, выводимого а конкурентный рынок, порождают значительное количество подходов и методов диагностики сильных и слабых сторон деятельности конкурентов. Здесь наибольшую значимость имеют универсальные методы, которые пригодны для разных сфер деятель-

ности, разных рынков, товаров и их производителей. Большинство универсальных методов основывается на экспертных оценках. Экспертные оценки могут быть использованы и для наших задач.

Исследование конкурентов имеет особое значение в условиях быстрого расширения рынка, высокой рентабельности и сравнительно легкого доступа на рынок и должно быть направлено на те же сферы, которые являются предметом исследования собственного потенциала предприятия:

- возможные стратегии конкурентов;
- текущее положение конкурентов;
- финансовые возможности;
- предпринимательская философия и культура;
- цели конкурентов.

Практически собрать все данные, необходимые для анализа конкурентов, невозможно, поэтому целесообразно ограничиться только важнейшей информацией, показателям, представленными в табл. 1.

Исследование деятельности конкурирующих предприятий, как и анализ спроса, осуществляется в три этапа:

- выявление действующих и потенциальных конкурентов;
- анализ показателей деятельности, целей и стратегии конкурентов;
- выявление сильных и слабых сторон деятельности конкурентов.

Таблица 1 – Показатели состояния рынка и его привлекательности для производителя

Общее содержание показателей	Обозначения используемых показателей
I. Показатели соответствия рынка возможностям конкретного производителя	
1. Показатели соответствия номенклатуры и структуры производства анализируемому рынку	H, H^*_c
2. Показатели объемов реализации продукции на рассматриваемом рынке	F, F_M
3. Показатели экономической эффективности реализации продукции на данном рынке сбыта	r_I, r_c, r_{0I}, r_0
4. Показатели технического уровня продукции, реализуемой на анализируемом рынке	K_{0I}, K_0
II. Показатели состояния рынка как такового	
5. Показатель емкости рынка	E_0, E_I
6. Показатель насыщенности рынка	E_{OH}, E_{HI}
7. Показатели интенсивности конкуренции на анализируемом рынке	U_{OK}, U_{KI}
8. Показатели величины барьеров проникновения на данный рынок	B_0, B_I
9. Показатели уровня стабильности рассматриваемого рынка	V_0, V_I
10. Показатели динамики рынка	$I_{C,I}, I_{f,I}, I_{Cf,I}, I_{0C}, I_{0f}, I_{0Cf}$

Выявление действующих и потенциальных конкурентов проводится, как правило, на основе одного из подходов: первый связан с оценкой потребностей, удовлетворяемых на рынке основными конкурирующими предприятиями; второй ориентируется на классификацию конкурентов в соответствии с типами рыночной стратегии, ими применяемой.

При первом подходе конкурирующие предприятия группируются в соответствии с типом потребностей, которые удовлетворяет их продукция, и выделяются следующие основные группы конкурентов:

- предприятия, ориентирующиеся на удовлетворение всего комплекса запросов, предъявляемых потребителями к данному товару;
- предприятия, специализирующиеся на удовлетворении специфических потребностей отдельных сегментов рынка;
- предприятия, намечающие выход на рынок с аналогичным товаром;
- предприятия, обслуживающие другие рынки аналогичных товаров, выход которых на данный рынок является вероятным;
- предприятия, производящие товары – заменители, способные вытеснить данный продукт с рынка.

В основе подобной группировки лежит соответствующая классификация товаров, удовлетворяющих ту или иную потребность.

Исследования позволяют выявить наиболее опасных потенциальных конкурентов, к которым чаще всего относятся:

- предприятия, склонные к рыночной экспансии, которые действуют на географически смежных рынках;
- предприятия, следующие стратегии диверсификации производства и работающие в данной или смежной отраслях;
- крупные поставщики материалов, сырья и оборудования для данного производства;
- малые предприятия, которые в результате поглощения крупным предприятием, становятся сильными конкурентами на рынке.

На базе анализа указанных показателей формулируются выводы о сильных и слабых сторонах стратегии конкурентов. Разумеется, не все факторы поведения конкурентов на рынке могут быть всесторонне проанализированы. Особенности трудности представляют

исследования структуры затрат конкурентов. Вместе с тем и в этой области, как правило, могут быть получены следующие приблизительные данные:

- численность работающих (рабочих и ИТР), структура прямых и накладных расходов;
- сравнительная стоимость сырья и материалов;
- капиталовложения в основной капитал и запасы;
- объем продаж и число предприятий.

Определение сильных и слабых сторон деятельности конкурентов – это итог исследования конкуренции на рынке, в котором концентрируется результат анализа всех аспектов производства, финансов, сбыта и стратегии конкурентов и формулируются выводы о возможных способах противостояния им. Степень анализа сильных и слабых сторон зависит от наличия соответствующей информации и степени опасности рассматриваемого конкурента. Тем не менее для основных конкурентов такая схема оценки является, как правило, достаточно полной и включает показатели, приведенные в табл. 2.

Всесторонний анализ приведенных характеристик деятельности конкурентов, в том числе выявление их сильных и слабых сторон, позволяет предприятию, осуществляющему исследования, сделать выводы относительно возможных вариантов выхода на рынок или дальнейшего расширения рыночной доли.

Рыночная доля конкурентов, отражая наиболее важные результаты конкурентной борьбы, показывает степень доминирования предприятия на рынке, его возможность влиять на объемные и структурные характеристики спроса и предложения по рассматриваемой группе товаров.

При анализе необходимо учитывать следующие условия:

- товары, по которым определяются доли конкурентов, должны относиться к одной и той же классификационной группе товаров;
- рассматриваемая географическая граница рынка должна быть одна для всех анализируемых предприятий;
- расчет должен производиться для фиксированного интервала времени.

При проведенні діагностики конкурентів иногда возникает необходимость количественного определения рыночной доли конкурентов и сопоставления ее с долей, занимаемой исследуемым предприятием.

Значение рыночной доли конкурентов можно рассчитать следующим образом:

При проведении диагностики конкурентов иногда возникает необходимость количественного определения рыночной доли конкурентов и сопоставления ее с долей, занимаемой исследуемым предприятием.

Значение рыночной доли конкурентов можно рассчитать следующим образом:

$$D_i^K = \frac{K_i}{\sum K_i}; \quad i=1, \dots, n \quad 0 < D_i^K \leq 1 \quad (1)$$

$$D_i^b = \frac{K_i \times C_i}{\sum K_i \times C_i}$$

$$\text{или } D_i^b = \frac{B_i}{\sum B_i}; \quad i=1, \dots, n \quad 0 < D_i^b \leq 1, \quad (2)$$

D_i^K, D_i^b – рыночная доля i -го предприятия по количеству и общей стоимости реализованной продукции; K_i, C_i – соответственно количество и цена продукции, реализованной i -м предприятием; B_i – выручка i -го предприятия по рассматриваемой продукции; n – количество предприятий, работающих на анализируемом рынке.

На рыночную долю оказывает влияние реализация продукции, уровень однородности сегмента, степень соответствия емкости сегмента возможностям предприятия, учет изменения емкости сегмента, доступность каналов сбыта, ассортиментно-ценовая политика, предпочтение потребителей.

Одним из главных элементов, определяющих конкурентную позицию предприятия, является выпускаемая им продукция, ее коммерческие характеристики (техническое совершенство, ценовая привлекательность, условия реализации и поставки), конкурентоспособность, особенности разработки, формирования ассортимента. В целом все то, что формирует товарную политику конкурентов, должно быть объектом постоянного детального изучения.

Анализировать сильные и слабые стороны конкурентов можно с помощью экспертов и показателей табл. 2. следующими методами:

1) универсальным методом, при котором эксперты ставят по единице (по одному баллу) в тех строках (показателях) и столбцах (конкурентах), где названные показатели имеют, по их мнению, максимальное значение. Затем, суммируя единицы по каждому столбцу (конкуренту) и сравнивая их между собой можно сделать вывод об уровне конкурентоспособности предприятия. Понятно, что наибольшее количество баллов будет у более конкурентоспособного предприятия;

2) дифференцированным методом: также как и в универсальном методе по каждому показателю в столбцах (конкурентах) необходимо поставить величину баллов от нуля до единицы как эксперт (аналитик, исследователь, менеджер) считает объективным. Здесь каждый показатель для каждого конкурента будет иметь какую-то величину (0,1; 0,3; 0,5 и др.), причем общая сумма баллов для всех конкурентов по одному показателю не должна быть более единицы. Суммируя дробные баллы по конкурентам, наибольшая сумма баллов будет определять и самое конкурентоспособное предприятие, судя по данным табл. 1 самым конкурентоспособным предприятием является III конкурент;

3) экспертным методом, который основан на мнении квалифицированных экспертов, заполняющих аналитические анкеты дифференцированным методом. Анкеты, составленные с показателями таблицы 1 и заполненные значительным количеством экспертов (респондентов), профессионально знающих данный рынок, позволят получить более объективные данные о конкурентных возможностях вашего предприятия;

4) отчетным методом, основанным на достоверных, фактических (отчетных) данных конкурентов.

В результате проведенной диагностики деятельности конкурентов мы получим информацию, которая позволяет выявить, почему конкуренты действуют именно так, а не иначе, сделать вывод об ассортименте товаров и политике цен, определить их сбытовые издержки, выявить товары рыночной новизны, определить расходы конкурентов на рекламу и продвижение товаров.

Каждый конкурент рассматривается по отдельности, а затем составляется сводка, из

Таблица 2 – Показатели анализа сильных и слабых сторон конкурентов на рынке

Основные показатели	Базовое предприятие	I конкурент	II конкурент	III конкурент	n конкурент
1. Объем производства (услуг)	0,10	0,20	0,20	0,30	0,20
2. Объем продаж (выручка)	0,20	0,15	0,17	0,25	0,30
3. Прибыль	0,05	0,10	0,12	0,15	0,20
4. Себестоимость	0,10	0,10	0,15	0,15	0,10
5. Общая рентабельность (отношение прибыли к сумме стоимости основных и оборотных фондов, %)	0,10	0,10	0,20	0,30	0,20
6. Уровень рентабельности (отношение прибыли к себестоимости, %)	0,20	0,15	0,10	0,15	0,30
7. Стоимость основных фондов	0,10	0,15	0,10	0,30	0,15
8. Стоимость акций	0,00	0,00	0,20	0,30	0,30
9. Стоимость непроизводственных фондов (жилье, детские сады, базы отдыха, стадионы и др.)	0,00	0,10	0,15	0,20	0,20
10. Стоимость содержания объектов социальной инфраструктуры	0,00	0,10	0,15	0,20	0,20
11. Фондоотдача основных фондов	0,10	0,10	0,15	0,30	0,10
12. Фондовооруженность одного работника	0,20	0,15	0,10	0,30	0,10
13. Степень загрузки производственной мощности	0,20	0,10	0,15	0,30	0,20
14. Наличие сервисного обслуживания изготовленных товаров	0,00	0,00	0,10	0,15	0,10
15. Количество каналов товародвижения	0,15	0,10	0,15	0,30	0,20
16. Устойчивость обеспечения материальными ресурсами	0,10	0,10	0,10	0,20	0,20
17. Финансовая устойчивость	0,10	0,15	0,20	0,30	0,15
18. Дебиторская задолженность	0,10	0,10	0,15	0,15	0,10
19. Кредиторская задолженность	0,10	0,20	0,25	0,30	0,10
20. Цена товара	0,15	0,10	0,15	0,20	0,15
21. Количество товара	0,10	0,10	0,20	0,30	0,15
22. Конкуренентоспособность товара	0,20	0,10	0,10	0,30	0,30
23. Ассортимент товара (услуг)	0,20	0,15	0,15	0,20	0,20
24. Расходы на продажу	0,10	0,10	0,20	0,20	0,15
25. Расходы на рекламу	0,10	0,00	0,10	0,15	0,10
26. Объем расходов на НИОКР	0,10	0,15	0,10	0,15	0,10
27. Наличие отдела (бюро, группы) маркетинга	0,15	0,10	0,20	0,30	0,15
28. Численность работающих на предприятии	0,10	0,15	0,10	0,30	0,15
29. Численность инженерно-технических работников предприятия	0,10	0,15	0,10	0,30	0,15
30. Средняя заработная плата	0,15	0,15	0,15	0,25	0,20
31. Производительность труда	0,10	0,15	0,10	0,25	0,20
32. Затраты на социально-культурные мероприятия	0,15	0,10	0,10	0,20	0,10
33. Размер дивидендов	0,00	0,00	0,10	0,30	0,20
Всего	3,60	3,65	4,74	8,00	5,75

которой можно определить ключевые факторы успеха каждой стратегии (конкурента) и выявить слабые их стороны, без знания которых невозможно завоевать сколько-нибудь заметную долю рынка.

Полученные после анализа результаты целесообразно разделить на три уровня.

Первый уровень должны занять предприятия – лидеры, с высокими и стабильными показателями хозяйственной деятельности.

Второй (средний) уровень занимают предприятия, не обладающие устойчивостью, показатели которых, в первую очередь, финансовой деятельности, ухудшаются.

Третий уровень занимают предприятия, попавшие в кризисную ситуацию, позиция их на рынке должна быть улучшена самым решительным образом или организован уход с рынка.

Предлагаемые методы анализа и оценки сильных и слабых сторон конкурентов на определенном рынке просты, доступны, но это лишь первый шаг в конкурентной борьбе. Предположим, что анализ показал высокую конкурентоспособность анализируемого предприятия на определенном рынке. Но это лишь своего рода «захват плацдарма», если пользоваться военной терминологией. Чтобы удержать за собой плацдарм, необходимо делать дальнейшие шаги по продвижению товаров на рынке, анализу рыночных стратегий конкурентов и выработке эффективных мер конкурентной борьбы для победы в этой

борьбе и получения максимально возможной прибыли.

Диагностика сильных и слабых сторон конкурентов, действующих на одних рынках, должна учитывать также исключительные права, как конкурентные преимущества, полученные конкурентами от правительства или местных властей. Такими правами могут быть права на оказание транспортных, образовательных, туристических, торговых услуг, услуг связи, телевидения, водо-, энерго-, газоснабжения, выполнение отдельных работ, производство определенных товаров. Здесь же должны быть учтены ограничения на использование дорогостоящих лицензий на технологии и изобретения, монопольное владение ресурсами, преимущество крупных производств, позволяющих сокращать издержки за счет масштаба производства.

При наличии достоверной и полной информации о рынке и конкурентах для их диагностики используют более точные известные методы Хиршмана – Херфиндаля, Бейна, Тобина, Лернера, Джини, Холла – Тойдмана и другие.

Таким образом, предложенные в данной работе универсальные методы экспертных оценок сильных и слабых сторон конкурентов – предприятий, действующих на одном рынке, позволят на основе результатов диагностики обоснованно разрабатывать стратегию конкурентной борьбы предприятия с несколькими конкурентами.

Список использованных источников

1. Буркинский Б. В., Стрелец А. А. Экономическая оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения. Одеса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1998. 54 с.
2. Губский Б. Конкурентоспособность украинской экономики // Экономика Украины. 1999. № 4. С. 4–10.
3. Кредисов А., Деревянко О. Конкурентоспособность страны и стратегия продвижения ее экспорта на мировом рынке // Экономика Украины. 1997. № 5. С. 54–61.
4. Продиус Ю. И. Формирование системы обеспечения конкурентоспособности промышленности. Одесса: Астропринт, 1999. 72 с.
5. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития: монография / Б. В. Буркинский и др. Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2009. 334 с.

References

1. Burkinsky B. V., Strelets A. A. Economic evaluation of the competitiveness of production products. Odesa: IPREEEI of the NAS of Ukraine, 1998. 54 p.
2. Gubsky B. Competitiveness of the Ukrainian economy // The Economy of Ukraine. 1999. № 4. P. 4–10.
3. Kredisov A., Derevyanko O. Competitiveness of the country and the strategy of promoting its exports on the world market // The Economy of Ukraine. 1997. № 5. P. 54–61.
4. Prodius Yu. I. Formation of a system to ensure the competitiveness of industry. Odesa: Astroprint, 1999. 72 p.
5. Formation of competitiveness in the context of regional development: monograph / B. V. Burkinsky etc. Odesa: IREAEI NAS of Ukraine, 2009. 334 p.

Надточій І. І., Огорь Г. М. Методичні підходи до оцінки привабливості ринку

У статті представлений універсальні методи експертних оцінок сильних і слабких сторін конкурентів-підприємств, що діють на одному ринку, дозволять на основі результатів діагностики, обґрунтовано розробляти стратегію конкурентної боротьби підприємства з декількома конкурентами.

Ключові слова: конкуренція, стратегія конкурентної боротьби, діагностика сильних і слабких сторін конкурентів, конкурентоспроможність підприємств, ринок, продукція, обсяг ринку, сегмент ринку.

Nadtoshiy I., Ogor G. Methodological approaches to evaluation market attraction

The article presents the universal methods of expert assessments of strengths and weaknesses of competitors – enterprises operating in the same market, based on the results of diagnostics, will be able to reasonably develop a competitive strategy for the enterprise with several competitors.

Key words: competition, competition strategy, diagnostics of strengths and weaknesses of competitors, competitiveness of enterprises, market, products, market volume, market segment.

Стаття надійшла до редколегії 09.06.2017

УДК 330.101.54

Альона ОГІЄНКО

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна

e-mail: ogienko_alena@ukr.net

Іван КАЙТАНСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу ВП «Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв», м. Миколаїв, Україна

e-mail: kaytanskiy@gmail.com

Віталій ЯЦКЕВИЧ

магістрант кафедри менеджменту організацій та ЗЕД Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна

АКТИВІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ ПІД ВПЛИВОМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ МИКОЛАЇВСЬКОГО МОРСЬКОГО ПОРТУ

У статті досліджено теоретико-методичні засади формування стратегії розвитку морського порту. Проаналізовано сучасний стан реалізації стратегії розвитку портового господарства та визначені особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору економіки Миколаївської області. Обґрунтовані основні складові стратегії розвитку Миколаївського морського порту та визначено їх вплив на активізацію зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору економіки регіону.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, стратегія, аграрний сектор, порт, інвестиційна привабливість порту.

В умовах міжнародної економічної інтеграції транспорт стає однією з важливіших галузей економіки України, яка забезпечує функціонування всього народногосподарсь-

кого механізму. Основна маса зовнішньоторговельних перевезень припадає на морський транспорт. Сьогодні морська транспортна система України не повною мірою готова до

забезпечення росту перевезень. Збільшується знос технічних засобів портів, погіршується їх структура, що негативно впливає а обсяги перевезень. Внаслідок цього, в умовах конкуренції відбувається витіснення українських портів з міжнародних ринків транспортних послуг. Саме тому актуальність питання обрання правильної стратегії розвитку підтверджується.

Дослідженню проблем розвитку морських торговельних портів сьогодні приділяється значна увага з боку таких науковців: С. М. Боняра, В. В. Віннікова, О. В. Воркунова, В. В. Жихарева, К. О. Ільницького, О. М. Кібіка, І. Т. Кіщака, В. Г. Коби, М. В. Ковбатюка, О. М. Котлубая, С. В. Крижанівського, М. Т. Примачова, С. І. Примачова, В. І. Чекаловеця та інші. Наукові та практичні проблеми, пов'язані зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів різних рівнів управління економікою, і шляхи їх вирішення відображені в роботах багатьох вітчизняних вчених, зокрема: Білого В., Віннікова В., Губенко В., Зав'ялова П., Ключник А., Кредісова А., Лагодієнко В. Павленко Ф., Щербака В., Яковлева А., та ін. Втім, висновки учених є дещо суперечливими, не існує єдиного погляду на проблематику та концептуальні основи розвитку портового господарства та його впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємств аграрного сектора.

Мета роботи полягає в формуванні теоретично-методичних основ розробки стратегії розвитку морського порту та визначення її впливу на активізацію зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора економіки.

Виходячи із сформульованої мети, в роботі вирішуються такі завдання:

- систематизувати теоретичні, методичні і практичні положення щодо формування стратегії розвитку морських портів;
- охарактеризувати основні методичні підходи до вибору пріоритетної стратегії розвитку порту;
- здійснити діагностику сучасного стану розвитку портової галузі Миколаївської області;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність аграрного сектора економіки регіону;
- обґрунтувати концептуальні основи формування стратегії розвитку морського порту Миколаївської області;

- визначити перспективи залучення інвестицій у портове господарство України.

Усі існуючі стратегії диференційовані по різним ознакам (типу галузі, видом і обсягом виробництва, рівнем управління, стадії «життєвого циклу» організації, за характером поведінки на ринку, за позицією в конкурентному середовищі, за спрямованістю організаційного розвитку та багатьма іншими ознаками). Все це істотно спрощує вибір необхідної стратегії.

Стратегія порту – це багатогранне поняття, призначене менеджменту організації в якості засобу досягнення заданих або встановлених цілей її розвитку [1].

Ефективна стратегія порту – це та стратегія, яка дозволяє порту отримувати конкурентні переваги від змін у зовнішньому середовищі за рахунок своєчасної до них адаптації. Іншими словами, ефективна стратегія порту повинна мати властивість адаптивності по відношенню до перспективи її реалізації.

Портова галузь Миколаївської області представлена 3-ма морськими портами і 1 річковим, а також двома крупними приватними терміналами [2].

ДП «Миколаївський морський торговельний порт» є одним із морських портів, який входить в ДП «Адміністрацію морських портів України». Порт, в межах відведеної йому території і акваторії здійснює роботи та надає послуги, що включають судовласників та вантажавласників (рис.1).

В розпорядженні порту: Портальні крани вантажопідйомністю від 5 до 40 тонн; Автовантажувачі вантажопідйомністю від 1,5 до 25 тонн; Трактори, бульдозери, тягачі, екскаватори; Трюмні та складські машини; Ролтрейлери та низькорамні причепа; Плавкрани вантажопідйомністю 5 та 100 тонн для перевантаження великовагових вантажів.

У порту створені приватні стивідорні компанії, які працюють на принципах державно-приватного співробітництва. З кожним роком ними переробляється все більше вантажів як на причалах АМПУ, так і на власних.

З метою оцінки факторів і явищ, що впливають на конкурентоспроможність морського порту роздивимося ці фактори, розподіливши на чотири категорії: strengths (сильні



Рисунок 1 – Напрями діяльності Миколаївського морського торговельного порту

сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості) і threats (загрози) SWOT-аналіз (табл. 1).

На даному етапі аналізу можна відзначити, що портова галузь Миколаївської області має значну кількість слабких і сильних сторін порту, а також загроз і можливостей. Очевидно, що, не знаючи середовища, порти не зможуть існувати. Порти вивчають середовище, щоб забезпечити собі успішне просування до своїх цілей. Визначення сильних та слабких сторін підприємств, допомагає виділити напрями в яких вони можуть досягти успіху, однак цьому є певні загрози: нестійкий фінансовий стан, постійне зростання конкурентоспроможності конкурентів, недостатній рівень інвестицій [3].

На основі проведених досліджень, можна виділити основні проблеми, які стримують збалансований розвиток портів України, і Миколаївської області зокрема:

- спад обсягу транзитних вантажопотоків у зв'язку з недостатньо розвинутою інфраструктурою (глибина та довжина причалів), низьким рівнем здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт (якість, технологічність, швид-

кість), процедур оформлення транзитних документів, подальшими посиленнями конкурентів;

- законодавство в сфері митного оформлення та перетину кордону є недостатньо прозорим, що суттєво ускладнює прикордонні операції та збільшує їх тривалість та вартість;
- спад прибутковості портів у зв'язку з подальшим зносом їх основних засобів, зниженням вартості послуг як результат росту внутрішньої конкуренції;
- недофінансування галузі на оновлення основних засобів, зниження завантажувальності портів у зв'язку з втратою транзиту, розрізаних планів щодо нарощення потужностей, і як результат, внутрішньої конкуренції між українськими портами;
- повільне вдосконалення транспортних та перевантажувальних технологій, недостатня їх пов'язаність з виробничими, торговельними, складськими і митними технологіями;
- низький рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії морського з іншими галузями економіки, недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надходження інвестицій у розвиток портів.

Таблиця 1 – SWOT-аналіз портової галузі Миколаївської області

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Привабливість географічного розташування 2. Порти з достатніми потужностями і високим рівнем покриття системами забезпечення безпеки мореплавства 3. Цілорічна навігація 4. Можливість взаємодії з усіма видами транспорт (ж/д, авто, внутрішній водний) 5. Розвинена залізнична інфраструктура під'їзних шляхів 6. Кваліфікована робоча сила і управлінський персонал 7. Багаторічний досвід 8. Використання механізмів державно-приватного партнерства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низький відсоток використання транзитного потенціалу 2. Необхідність постійного проведення днопоглиблюваних робіт портах 3. Складна процедура митного оформлення вантажів 4. Недостатній обсяг інвестицій в оновлення портових технологій 5. Низький рівень інновацій, нових портових технологій 6. Залежність від залізничної станції (недостатня потужність, відсутність електрифікованих шляхів) 7. Недостатня потужність зовнішніх кабельних ліній електропередач від Миколаїв-обленерго
	Можливості	Загрози
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Територіальна та технологічна можливість розвитку портової інфраструктури 2. Перспективне зростання вантажообігу 3. Створення сучасних логістичних комплексів поблизу портів 4. Створення вільних портових економічних зон 5. Конкурентоспроможні тарифи 6. Розвиток транспортних коридорів 7. Реалізація інвестиційних проектів на не-облаштованих територіях 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Негнучкість тарифної політики 2. Зростання конкуренції сторонніх організацій – перевізників 3. Розвиток портової інфраструктури країн Чорноморського басейну 4. Зменшення обсягів світової торгівлі 5. Форс-мажорні загрози

Важливою складовою експорту підприємств Миколаївської області є експорт саме продукції аграрного сектору, одного з найважливіших сфер матеріального виробництва, в якій створюються матеріальні блага рослинного і тваринного походження для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною. тому, для початку варто дослідити динаміку експорту сільськогосподарської продукції підприємствами миколаївської області (рис. 2).

Імпортні поставки сільгосппродукції мають значно менші обсяги ніж її експорт. Протягом 2011–2016 рр. питома вага сільгосппродукції у загальнообласному імпорті товарів коливалася від 1,4% до 4%, а найбільші поставки спостерігалися у 2014 р. на суму 35,3 млн дол. США, що на 34,7% перевищило поставки попереднього року (рис. 3) [4].

З наведених даних видно, що у минулому році імпортні поставки суттєво скоротилися. За 2016 р. підприємствами області імпортовано

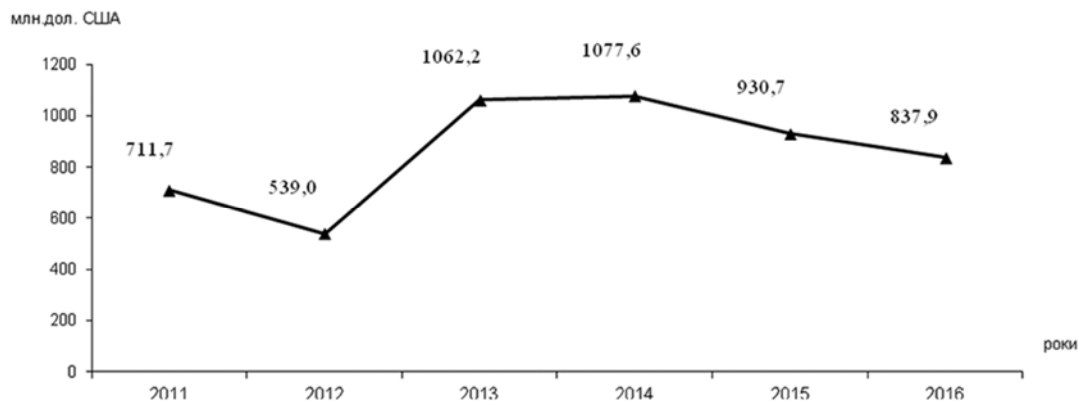


Рисунок 2 – Динаміка експорту сільськогосподарської продукції підприємствами Миколаївської області

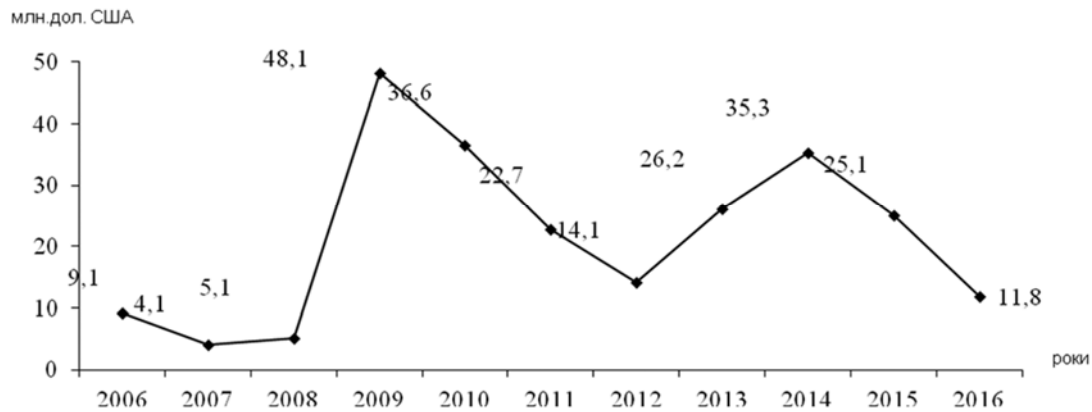


Рисунок 3 – Динаміка імпорту сільськогосподарської продукції підприємствами області

сільгосппродукції на 11,8 млн дол. США, що на 52,9% менше, ніж у 2015р., при цьому її частка в імпорті регіону знизилася з 4% до 2,1%. У порівнянні з 2011р. імпортні закупівлі зменшилися вдвічі, частка – на 0,7 в.п.

Враховуючи особливості розвитку української економіки та основні тенденції розвитку світового портового господарства [5], можна сформулювати декілька напрямів розвитку Миколаївського морського порту (рис. 4).

Для реальної і ефективної реалізації стратегії необхідна всебічна діагностика і обґрунтування майбутнього Миколаївського морського торговельного порту і окремих обслуговуючих бізнес-одиниць. Систему відносин адміністрації порту у процесі стратегічного планування наведено на рис. 5.

Пріоритетами у процесі стратегічного планування мають бути ресурсозбереження та інноваційний якісний підйом технології переробки вантажів і обслуговування клієнтів у порту. В ситуації, що склалася у діяльності портового господарства, можна запропонувати три моделі участі регіону у функціонуванні і розвитку Миколаївського морського порту:

Запропоновані моделі базуються на експертній оцінці і можуть бути використані як для теоретичних висновків про закономірності можливих змін досліджуваного об'єкту, так і для прийняття рішень, що відбиваються на життєдіяльності порту та регіону. Ми вважаємо, що стосовно Миколаївського морського торговельного порту муніципалізація є недоцільною, оскільки потужність і економічний стан порту не співвідносяться із господарством міста.

Отже, на нашу думку, в сучасних умовах життєздатними є підтримуюча та протекційніська моделі участі регіону у розвитку порту і вибір однієї з цих моделей сьогодні насамперед знаходиться в руках керівництва держави, галузі та порту. Проведений комплекс досліджень дозволяє нам запропонувати динамічний механізм реалізації моделей у залежності від закономірностей розвитку національної економіки в цілому. На сучасному етапі для Миколаївського морського порту без сумніву прийнятна «стимулююча» модель, орієнтована на підтримку з боку держави. У динаміці розвитку можливий послідовний перехід до ринкової моделі, яка потребує



Рисунок 4 – Основні напрямки розвитку Миколаївського морського порту



Рисунок 5 – Система відносин адміністрації порту у процесі стратегічного планування

адаптації не тільки системи портового господарства, але й всієї економіки регіону для гармонійних взаємовідносин і взаємної підтримки у розвитку [6].

Під механізмом активізації концесійної діяльності у морських портах пропонуємо розуміти сукупність форм і методів організації концесійної діяльності, які забезпечує створення і впровадження новітніх технологій у виробничий процес та розвиток господарських відносин, що, відповідно, й створює умови для підвищення ефективності функціонування морських портів. Основною метою реалізації механізму активізації концесійної діяльності морських портів є створення умов для модернізації техніко-технологічної бази портового господарства, покращення якості надання портових послуг, прискорення інноваційних процесів, використання існуючого потенціалу порту.

Механізм залучення інвестицій є важливою складовою стратегічного розвитку портового господарства України. Адже за рахунок реалізації інвестиційних проектів з'являється можливість забезпечити сталий розвиток не тільки безпосередньо портів, але й аграрних підприємств.

Згідно стратегії розвитку Миколаївського морського порту також розроблено ряд інвестиційних проектів [7]:

Будівництво перевантажувального комплексу зернових вантажів в тилу причалу № 9. З метою забезпечення перевантаження постійно зростаючих обсягів зерна в напрямках країн ближнього й дальнього зарубіжжя, виникла необхідність організації додаткового перевантажувального комплексу;

Будівництво перевантажувального комплексу зернових та олійних культур в тилу причалів № 1,2. Інвестор OM Noble Group (Гонконг) (через ТОВ «Дунайська судноплавно-стівідорна компанія» реалізується проект розвитку перевантажувального терміналу на причалах № 1,2 шляхом перепрофілювання комплексу по перевалці генеральних і навалочних вантажів на комплекс по перевалці зернових і олійних культур і продуктів їхньої переробки.

Створення перевантажувального комплексу зернових і олійних культур і продуктів їхньої переробки на базі причалів № 1,2 дозволить щорічно переробляти до 2,5 млн тон зернових вантажів і продуктів їхньої переробки, створити додатково більш 140 робочих

місце, забезпечити значний приплив податкових надходжень у бюджеті всіх рівнів;

Реконструкція складів № 8,9, площадки № 5. Будівництво котельні. Будівництво наливного терміналу. Інвестиційні пропозиції надано ТОВ «Європейська транспортна стивідорна компанія» у межах створення Виробничо-перевантажувального комплексу в тилу причалів 13,14.

Комплекс заходів з модернізації зернового перевантажувального комплексу в тилу причалу № 14. Інвестиційні пропозиції надано ТОВ «Грінтур-Екс». Оператор морського терміналу – ТОВ «Грінтур-Екс» входить до групи Компаній BUNGE – міжнародної інтегрованої компанії, що працює на ринку сільгосппродукції і продуктів харчування в понад 130 країнах.

У майбутньому, серед проектів у сфері портової діяльності найбільш цікавою, з погляду інвесторів, повинна залишатись переробка контейнерів. Це обумовлено сталим збільшенням обсягів світових контейнерних перевезень у Середньому на 8–9% щорічно, а також тим, що розвиток контейнерних перевезень надає поштовх до розвитку всієї портової інфраструктури. Крім того є потенціал для зростання переробки продукції рослинництва (насамперед, зерна) та нафтопродуктів.

В області сконцентровано потенційно привабливі умови розвитку комплексного транспортного вузла: вигідне географічне положення регіону; багатогалузева промисловість; розгалужена транспортна система; розвинене по-

ртове господарство. Наявність водних артерій та приморське розташування області впливають на розвиток морського та річкового транспорту. В процесі аналізу сучасного стану і тенденції розвитку морських портів Миколаївської області, дійшли наступних висновку, що Морські порти регіону працюють переважно з експортними вантажами. Експорт становить 73% перероблених вантажів, імпорт – 11%, каботажні – 2%, транзит – 14% З кожним роком обсяги транзитних вантажів через морські порти зменшуються. За останні три роки він знизився на 41,3% З кожним роком приватними стивідорними компаніями переробляється все більше вантажів. %).

Враховуючи особливості розвитку української економіки та основні тенденції розвитку світового портового господарства, можна сформулювати декілька напрямів розвитку Миколаївського морського порту: диверсифікація діяльності; розвиток дистрибутивної діяльності, складовою частиною якої є інформаційна інфраструктура; формування портово-промислового комплексу; удосконалення системи стратегічного планування. Для нормального функціонування порти зобов'язані в межах своєї компетенції відпрацювати тактику і стратегію поетапного входження в систему міжнародного ринку портових послуг. У першу чергу це стосується розробки стратегічного плану розвитку порту у вигляді генеральної схеми розвитку, розробки цільових програм реалізації окремих тактичних завдань.

Список використаних джерел

1. Букач Т. М. Роль транспортного забезпечення Миколаївської області / Т. М. Букач, А. В. Огієнко // Актуальні проблеми менеджменту ЗЕД в контексті євроінтеграційних процесів. – Збірник тез та доповідей. – Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної Інтернет конференції – Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2015. – С. 23-25.
2. Дергаусов М. Управління морськими портами України в умовах глобалізації Економіки / М. Дергаусов // – Економіка України. – 2001. № 11. Заволока С. М. Формування стратегії оновлення основних фондів морських портів України / С. М. Заволока // – Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – Одеса, 2004. – Вип.19. – С 72-79.
3. Карпінський Б. Транспортна система України в контексті європейської інтеграції / Б. Карпінський. – К.: Економіка України - № 7. – 2008. – 13 с.
4. Кіщак І.Т. Водні транспортні коридори у контексті євроінтеграції України / І.Т.Кіщак, С.П. Шевчук // Четверті економіко-правові дискусії: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Львів, 2014. – С. 74-76.
5. Кіщак І.Т. Транспортні коридори у системі транскордонного співробітництва України / І.Т. Кіщак, С.П. Шевчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Випуск 119 (частина II). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – 2014. – С. 23-30.
6. Експорт, імпорт і транзит вантажів в Україні : Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2016. – 216 с.

References

1. Bukach T. M. Rol transportnoho zabezpechennia Mykolaivskoi oblasti / T. M. Bukach, A.V. Ohienko // Aktualni problemy menedzhmentu ZED v konteksti yevrointehratsiinykh protsesiv. – Zbirnyk tez ta dopovidei. – Materialy I Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi Internet konferentsii – Mykolaiv: MNU imeni V. O. Sukhomlynskooho, 2015. – S. 23-25.
2. Derhausov M. Upravlinnia morskymy portamy Ukrainy v uslovyakh hlobalizatsii Ekonomiky / M. Derhausov // – Ekonomika Ukrainy. – 2001. - № 11.
3. Zavoloka S. M. Formuvannia stratehii onovlennia osnovnykh fondiv morskyykh portiv Ukrainy / S. M. Zavoloka // – Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti. – Odesa, 2004. – Vyp.19. –S 72-79.
4. Karpinskyi B. Transportna systema Ukrainy v konteksti yevropeiskoi intehratsii / B. Karpinskyi. – K.: Ekonomika Ukrainy - № 7. – 2008. – 13 s.
5. Kishchak I.T. Vodni transportni korydory u konteksti yevrointehratsii Ukrainy / I.T.Kishchak, S.P. Shevchuk // Chetverti ekonomiko-pravovi dyskusii: materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii. – Lviv, 2014. – S. 74-76.
6. Kishchak I.T. Transportni korydory u systemi transkordonnoho spivrobitnytstva ukrainy / I.T. Kishchak, S.P. Shevchuk // Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh prats. – Vypusk 119 (chastyna II). – K.: Kyivskiy natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka. Instytut mizhnarodnykh vidnosyn. – 2014. – S. 23-30.
7. Eksport, import i tranzyt vantazhiv v Ukraini : Statystychnyi zbirnyk. – K.: Derzhkomstat Ukrainy, 2016. – 216 s.

Огиенко А., Кайтанський І., Яцкевич В. Активизация внешнеэкономической деятельности аграрного сектора экономики региона под влиянием стратегического развития Николаевского морского порта

В статье исследованы теоретико-методические основы формирования стратегии развития морского порта. Проанализировано современное состояние реализации стратегии развития портового хозяйства и определены особенности развития внешнеэкономической деятельности аграрного сектора экономики Николаевской области.

Обоснованы основные составляющие стратегии развития Николаевского морского порта и определено их влияние на активизацию внешнеэкономической деятельности аграрного сектора экономики региона.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность стратегия, аграрный сектор, порт, инвестиционная привлекательность порта.

Ohienko A., Kaytansky I., Yatskevich V. Activation of foreign economic activity of the agricultural sector of regional economy under the influence of Mykolaivsky's strategic development

In the article the theoretical and methodical principles of formation of the strategy of development of the seaport are researched. The present state of implementation of the development strategy of the port economy and the peculiarities of development of foreign economic activity of the agrarian sector of the economy of Mykolaiv region are analyzed.

The basic components of the development strategy of Mykolaiv sea port are substantiated and their influence on activation of foreign economic activity of the agrarian sector of the region's economy is determined.

The main tasks of the state policy of development of sea ports are: increase of competitiveness of the port industry; further modernization and development of objects of the port infrastructure of general use; ensuring effective state regulation of specialized services provided at the seaport; ensuring the creation of equal and competitive conditions for conducting business and receiving services at the seaport; provision of technological development of the port industry and training of specialists in the port industry; attraction of private investments for development of sea ports; active participation in international organizations in order to create conditions for cross-border transportation of goods; bringing the standards of work of seaports in line with European ones and so on.

Keywords: foreign trade strategy, the agricultural sector, the port, investment attractiveness of the port.

Стаття надійшла до редколегії 05.03.2018

UDC 338.439. 01

LARYSA STRASHYNSKA

*doctor of Economics, professor, professor of marketing department
National University of Food Technology,
Kiev, Ukraine
e-mail: vip1967@ukr.net*

TRENDS, PROBLEMS AND PROSPECTS FOR FISHERY MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyzes the market of fish and fish products in Ukraine, identifies the main tendencies of its functioning in view of decreasing the purchasing power of the population, loss of the Crimean peninsula and rising prices of imported fish products. The main reasons for the low rates of development of Ukrainian fish farming are outlined and ways of solving the problem are substantiated. The structure of fish catches in the Azov and Black seas, as well as the structure of the volume of export-import of fish and fish products, is analyzed. It was emphasized that the instability of the Ukrainians' incomes affected the sale of premium-grades, whose imports decreased, while the economy-grades grew. The secondary sales of fish products of national trading networks were analyzed, the main consumer priorities were determined and prospects of development were outlined.

Key words: market of fish products, fish and seafood, aquaculture, products of industrial fish farming, premium-grade, decrease of purchasing power of population, national retail networks, consumer demand.

The market for fish products does not belong to traditional domestic markets, but its functioning and development plays an important role in the structure of the food market in general, since the level of consumption of fish products in Ukraine per person in 2016 was only 9.6 kg, which is 48% from rational consumption norms and 40% from the level of actual consumption of this product in the EU. Fish and fish products have such essential human activities as fatty acids omega-3 and vitamin D, which strengthen the immune defense of the body and improve metabolism.

To the tendencies of the development of the food market in Ukraine in general and the fish products in particular have devoted their scientific works to such outstanding domestic scientists as Borshchevsky P., Dragan O., Zainchkovsky A., Mostenskaya T., Savchenko O., Sologub O., Chernyuk L. However, The unresolved nature of many problems in the development of the market for fish products requires careful study of it in view of the need for a balanced diet of domestic consumers.

The purpose of this article is to study the domestic market of fish and fish products, to identify the main problems and tasks in the light of global trends, as well as to justify the need to

take into account their influence in determining the priority development prospects.

The general trends indicate that over the past 20 years, the world's fish and seafood fishery on the high seas has not increased. FAO believes that growing demand is met by aquaculture, that is, catching fish on special farms. Accents are shifting from wild fish to farmer. However, intensive development of local fish farming in Ukraine is not observed, and the crisis situation in the sector is complicated by the loss of the Crimean peninsula, a sharp decline in catches of fish in inland water bodies, as well as a significant rise in prices of imported fish products, which is increasingly becoming inaccessible to the average domestic consumer.

The analysis shows that at the beginning of 2017, the tendency to decrease fishing catch rates continued, although not as active as after the loss of the Crimea. At the same time, the data of the State Fisheries Agency of Ukraine indicate an increase in catch. The reason for such radical opposition is that in its report the State Statistics Service takes into account the catch of the entire Oceanic Fleet of Ukraine, and the State Fisheries Agency of Ukraine receives data only from representatives of Ukrainian reservoirs. According to the profile agency, for the first six months of

2016, fish catches (taking into account only Ukrainian reservoirs) increased by 19.4%, reaching 22.9 thousand tons. At the same time, the increase in the Azov Sea reached 22.1% (14.67 thousand tons), in the Black Sea – 4.9% (1.33 thousand tons).

According to experts, about 30% of small fish enterprises carry shadow activity, and in general, industrial fishery products make up about 80 million tons. Inland water catches are smaller and amount to about 12 million tons per year.

Oceanic Fleet data indicates a drop in catch. In the first half of 2016, this figure amounted to 7.3 ths. Tons, which is 45% less than the volume for the same period in 2015. On fish farms production, on the contrary, increases-significant growth of 12.5%, up to 3.9 thousand tons.

The low rates of development of Ukrainian fish farming are due to several reasons. The main problem is the high price of land and water leases. When trying to solve the problem, the profile institution proposes to reduce the rental rate to 3%, but the overall amount of the rent is not possible to determine due to lack of awareness of the fishery reservoirs.

On the other hand, there is an increase in the rate of construction of fish farms that grow and produce fish and seafood. Creating such a structure does not require much investment (compared to other farms). Entrepreneurs and investors who are interested in this option come not only from the aquaculture sector, but also from related industries - trade networks, the HoReCa channel. In particular, in order to create a farm for the cultivation of expensive fish, it needs \$ 1.5 million. A small carp farm needs investments in the amount of \$ 400 million, which are returned in 3 years.

Currently, there are 32 state-owned fish enterprises in Ukraine that breed and catch fish. The most powerful of them are "Chernivtsi Fish Processing Plant", "Vinnitsarybhosp", "Sumiribhosp", "Chernigivshyrybhosp", "Cherkassyrybhosp".

According to the State Budget Agency, about 140 Ukrainian enterprises are currently active in the processing of Ukrainian and imported fish. Canning plants, including the most powerful ones (Ekvator, Odeskyi, Buskyi) can no longer operate at full capacity. Fish processing is re-

duced due to foreign fish deliveries, as well as an insignificant fish catch in Ukrainian reservoirs. In 2015, aquaculture was 24% in the structure of the Ukrainian fishing industry.

Somewhat better situation in the Sea of Azov is due to the presence of a more powerful raw material foundation – here catch Azov hamsus, tulle, several species of bulls, which make up 90% of the total catch per year in this sea.

Note that the structure of the catch in the Azov and Black Seas has changed quite substantially over the past two years. The prospect of a total catch for the year in the Black and Azov Sea is estimated at 150 thousand tons. And if in 2008–2013 in the Black Sea 38.3 thousand tons of fish were caught, then in 2014 this figure fell to 4.3 thousand tons and already in 2015 hardly exceeded 3 thousand tons.

Before the annexation of the Crimea, 94% of all catches per year fell to the Sprat, the Black Sea and Azov Hams. At present, their share has fallen to 73%.

The most demanded species of fish caught on the territory of Ukraine and enjoy the greatest demand include carp, pike, pelengas, sprat. Mackerel remains the most popular sea fish, the share of which is 15.5% of the total catch, the bull is 13.3%, tulle – 8.4%, krill – 10.1%. Among the river fishes, the leader holds carp (10.6%), carp pastry (13.6%), and crucian carp (5.1%). Not less favorite species of fish in the aspect of consumer priorities are kalkan, herring, bison, pike perch, roach, and seafood is most commonly in demand for shrimp and rapane.

The largest operator who provides and sells fish in Ukraine is Universal Fish Company, as well as Ukrainian Eastern Fish Company, Santa-Ukraine, International Seafood Group, Aquafrost, Clion Group, Iceberg -Fish, Reef.

Despite a slight increase in catches of fish in Ukrainian waters, the country remains dependent on imports, since 90% of the market structure are products that are imported to Ukraine from foreign water resources.

In 2016, imports of fish and seafood declined by 40%. Ukraine imported fish and seafood for \$ 290 million, and exported \$ 10.9 million. The main category of products procured is ocean fish, since it is impossible to grow and catch it in Ukraine.

Mostly imported products come from Iceland, Norway, the USA, Latvia, Canada and Argentina.

86% of fish imports are frozen fish and its fillets. In such a condition, foreign herring, mackerel, sardine and sprat is being delivered to Ukrainians. Only 7% of fish import is canned and ready fish, as well as "crab sticks". Norway comes from herring and mackerel, from the USA, Argentina, Spain, Canada and Norway – sardines, salmon – from Norway, imported sprat – from the Baltic.

The instability in the income of Ukrainians has affected the sale of premium varieties of fish, in particular, salmon and trout. Their imports declined, while imports of economical varieties of fish (sprat and salmon from Estonia) increased significantly. Premium fish varieties come from France, Italy and China.

Fish exports are practically not developed. In 2016, exports dropped significantly by 80% compared to 2015, due to the unprofitable lease of vessels and the ban on the import of canned fish to Russia. Therefore, the domestic fish market is saturated with products exclusively through imports.

According to the State Agency for Fisheries, during 2016, 5.3 thousand tons of fish, molluscs, crustaceans and other products came to foreign markets for the amount of about \$ 15.8 million. The main consumers of seafood and fish caught in Ukrainian reservoirs were Iraq, Germany, Denmark and Belarus.

The export of canned food and processed fish also declined. During 2016, 1960 tons (\$ 3.2 million) were sold to Western markets, which is 25% less than in 2015. More than 60% of Ukrainian products from the fish segment were ordered by the CIS countries (Armenia, Turkmenistan, Moldova), as well as Georgia – 20%.

Over the past years, the State Agency for Fisheries has been actively trying to change the legislative "clamps" of the fishing industry. Several positive initiatives were developed, including the permission to lease part of the sea for the development of a fish farm. In 2015, the Concept for the reform of the fisheries sector was developed. The main direction of the document is "effective supervision and control", which involves reducing the staff of state supervisors and improving their productivity. The Office also proposed reducing the number of documents for a permission of up to 70% in order to increase inflow of investment in the industry.

In recent years, sales in the fish segment have fallen by 35–40%, which is due to a rise in prices by about a third. It was because of the fluctuation of the exchange rate and the decline in the solvency of the population that the sale of fishery products decreased by half.

The decrease in the purchasing power of the population due to currency instability primarily affected the imported segment. However, as experts point out, there is a potential in the national fish market, since it is possible to breed not only traditional fish species, but also im-

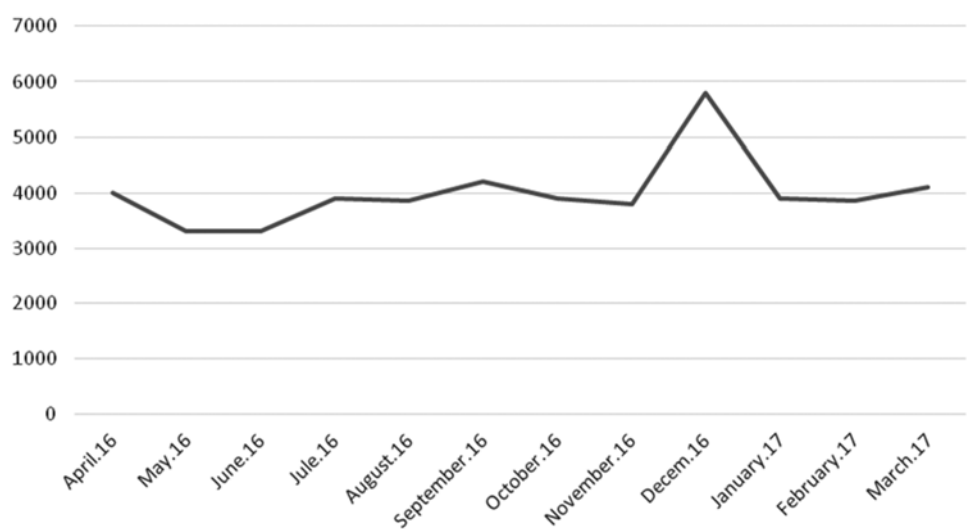


Fig. 1 – Dynamics of sales according to the categories "Fish Gastronomy" in 7 national networks of Ukraine for 2016–2017 years, t

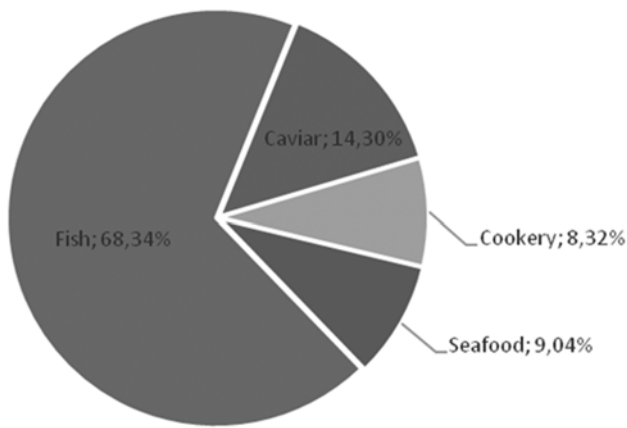


Fig. 2 – Dynamics of sales of fish gastronomy by species (enlarged) during 2016-2017, UAH

ported fish - fish, donats and others - at the present time.

The analysis of secondary sales of products of the product category "Fish Gastronomy" in more than 1400 stores of 7 largest national Ukrainian retail chains (ATB-Market, Silpo, METRO, Tavria-V, Varus, Auchan, "Villa") showed that their total volume for the period April 2016 - March 2017 amounted to more than 49 thousand tons of products. The greatest increase in sales occurs during the New Year holidays.

In terms of money, the total sales of fish products in the analyzed retail network in 2016–2017 amounted to about 5 billion UAH. in the selling prices.

The analysis of the commodity category "Fish Gastronomy" includes the following products: live fish, fresh-frozen, chilled, salted, hot and cold smoked, dried and dried, caviar of all species, all kinds of seafood, crab sticks, semi-finished products, preserves, fish paste, canned fish, etc.

The growth of the market of fish gastronomy in monetary terms is due mainly to inflationary processes and an increase in the selling price of products on the shelf.

The most demanded among buyers of national networks is fish, the share of which is more than 68% of all sales in the category, as well as caviar (14.3%), seafood (9.04%) and fish cooking (8.32%). If we consider in more detail the distribution of sales of fishery gastronomy by product, then from the subcategory "Fish" the most common among consumers of national networks is fresh-frozen fish, the share of which is more than 27% of all sales in the category, as well as cooled fish (10.26%).

The leaders of sales of the commodity category "Fish Gastronomy" are their own brands of the most powerful national networks: "Svoya Liniya" (ATB) with a share of 5.5% of the total sales in monetary terms in the analyzed retail and "Premiya" (Silpo) – 4,3% of sales (analysis was conducted only on branded products). The brands of "Vodnyi svit" (3.6%), Santa Bremor (2.7%), the own brand of the Auchan (2.5%), Norven (2, 5%) and Veladis (2.1%).

The leader in the commodity segment "Fish Gastronomy" in the analyzed trading networks is the UFC manufacturer, whose share is more than 6% of the total sales. The second place in terms of sales in monetary terms is Akvafrost, with a share of 3.67%, and the third – Clion (3.51%).

The largest sales volumes of the Fish Gastronomy category are attributed to the most powerful Ukrainian Silpo trading network, which accounts for over 39%, and ATB-market, which accounts for almost 26% of all sales in the analyzed national retail. The third largest trading network is METRO with a share of almost 16%.

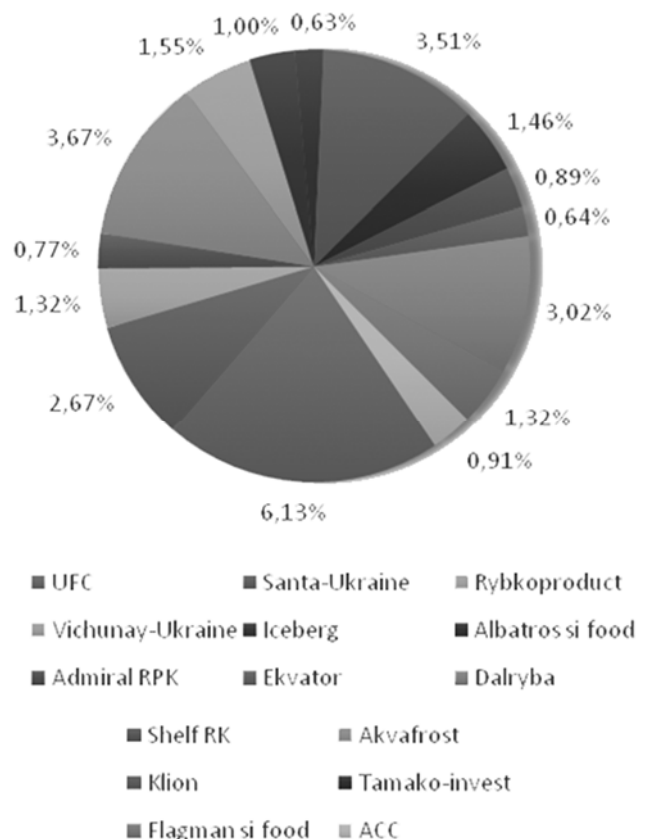


Fig. 3 – TOP-15 producers of fish gastronomy by the share of sales in national retail during 2016–2017, UAH

The economic crisis significantly influenced the consumption of fish and seafood by a domestic consumer, who is forced to save, so he buys fish rarely and in small quantities. That is why cheaper fish species "overtook" sales of premium products. This applies not only to frozen fish, but also canned goods and other fish products.

As 2016 has already passed the transition of consumer demand from high-priced segments to

lower, in the coming years, this trend will only increase. The cost of production in Ukrainian trading networks does not allow making positive forecasts, as the price of fish and seafood continues to grow, but not with such speed as during currency devaluation. This will allow consumers to plan their own budget and include a certain amount for fish in it.

References

1. Dynamics "on a croch" // World of products. - 2017 - №5 (134). - P. 34-35. Mode of access: <http://www.proinfo.com.ua>
2. The situation in Ukrainian aquaculture // World of products. - 2017 - No. 1 (130). - S.50-52. Mode of access: <http://www.proinfo.com.ua>
3. Agriculture of Ukraine 2016 Statistical collection. - K.: Derzhkomstat of Ukraine, 2017. - P. 216.
4. Trends in the development of grocery retail Ukraine: summer 2016 // Products & ingredients. - 2016 - No. 6 (127). - p.44-45. Access mode: <http://www.meatbusiness.ua>

Список використаних джерел

1. Динамика «на крючке» // Мир продуктов. – 2017. – №5 (134). – С.34–35. Режим доступа: <http://www.proinfo.com.ua>
2. Ситуация в украинской аквакультуре // Мир продуктов. – 2017. – №1 (130). – С.50–52. Режим доступа: <http://www.proinfo.com.ua>
3. Сільське господарство України 2016 р. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2017. – С. 216.
4. Тенденции развития продуктового ритейла Украины: лето 2016 // Продукты & ингредиенты. – 2016. – №6 (127). – С.44–45. Режим доступа: <http://www.meatbusiness.ua>

Страшинская Л. Тенденции, проблемы и перспективы развития рынка рыбной продукции в Украине

В статье проанализирован рынок рыбы и рыбной продукции в Украине, определены основные тенденции его функционирования с учетом снижения покупательской способности населения, утраты Крымского полуострова и удорожания импортируемой рыбной продукции. Обозначены основные причины низких темпов развития украинского рыбного фермерства и обоснованы пути решения проблемы. Проанализирована структура вылова рыбы в Азовском и Черном морях, а также структура объемов экспорта-импорта рыбы и рыбной продукции. Акцентировано, что нестабильность в доходах украинцев повлияла на продажи премиум-сортов, импорт которых сократился, а эконом-сортов – вырос. Проанализированы вторичные продажи рыбной продукции национальных торговых сетей, определены основные потребительские приоритеты и обозначены перспективы развития.

Ключевые слова: рынок рыбной продукции, вылов рыбы и морепродуктов, аквакультура, продукция промышленного рыбоводства, премиум-сорта, снижение потребительской способности населения, национальные розничные сети, потребительский спрос.

Страшинська Л. Тенденції, проблеми та перспективи розвитку ринку рибної продукції в Україні

У статті проаналізовано ринок риби та рибної продукції в Україні, визначено основні тенденції його функціонування. Наголошено, що зростаючий попит задовольняється за рахунок аквакультури, акценти зміщуються від дикого вилову риби до фермерського, проте інтенсивного розвитку місцевого рибоводства в Україні не спостерігається. Кризова ситуація в галузі ускладнюється втратою Кримського півострова, різким зниженням обсягів вилову риби у внутрішніх водоймах, а також значним подорожчанням імпортованої рибної продукції, яка все більше стає недоступною пересічному вітчизняному споживачу. Окреслено основні причини низьких темпів розвитку українського рибного фермерства та обґрунтовано шляхи вирішення проблеми. Проаналізовано структуру вилову риби в Азовському та Чорному морях, яка досить істотно змінилася за останні два роки. Деяка краща ситуація в Азовському морі пояснюється наявністю більш потужного сировинного фундаменту. Аналіз обсягів експорту-імпорту риби та рибної продукції показав, що, не дивлячись на деяке збільшення вилову риби в українських водоймах, країна залишається залежною від імпорту. Досліджено структуру експорту-імпорту риби та рибної продукції. Проаналізовано вторинні продажі рибної продукції національних торговельних мереж, визначено основні споживчі пріоритети та окреслено перспективи розвитку. Наголошено, що нестабільність в доходах українців вплинула на продажі преміум-сортів, імпорт яких скоротився, а економ-сортів – зріс. Доведено,

що зростання ринку рибної гастрономії у грошовому виразі обумовлено в основному інфляційними процесами і підвищенням відпускної ціни продукції, а лідерами продажів товарної категорії «Рибна гастрономія» є власні торгові марки найпотужніших національних торговельних мереж. Обґрунтовано перспективи та стратегічні напрями розвитку ринку з огляду на тенденції зміщення пріоритетів у споживчому попиті з високих цінових сегментів до більш низьких.

Ключові слова: ринок рибної продукції, вилов риби і морепродуктів, аквакультура, продукція промислового рибоводства, преміум-сорти, зниження купівельної спроможності населення, національні роздрібні мережі, споживчий попит.

Стаття надійшла до редколегії 10.06.2018

УДК 330.34

Тетяна СТРОЙКО

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедру МЕН
та економіки Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна*
e-mail: tanyastroyko@gmail.com

Ірина РЕХТЕТА

*аспірант Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна*
e-mail: irina.rehteta@gmail.com

Юлія ЛОСКУТОВА

*студентка факультету економіки Миколаївського національного
університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна*
e-mail: julialosk22@gmail.com

ГЛОБАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК БАЗИС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Наявні міжвиробничі та міжгалузеві зв'язки в сучасних національних економічних системах вже не задовольняють вимоги наявного глобалізованого суспільства. Розвиток національної інфраструктури є надзвичайно важливим процесом, який проаналізовано з урахуванням світового досвіду та сучасних тенденцій. Розглянуто вплив міжнародних, державних та приватних ініціатив на розбудову інфраструктури та окреслено особливе місце інноваційної інфраструктури, що відіграє ключову роль у підтримці конкурентоздатності національної економіки.

Ключові слова: глобальна інфраструктура, інновації, інноваційна інфраструктура, інвестиційний проект, глобалізація.

На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, який характеризується ескалацією конкуренції, збільшенням чисельності населення у світі, загостренням низки глобальних проблем, асиметричністю та диспропорційністю розвитку, значно актуалізується питання пошуку нових, а також переосмислення старих джерел та факторів забезпечення соціально-економічного зростання, конкурентоспроможності країн. Одним із таких факторів, який сьогодні знову привертає увагу

вчених та практиків, потребує переосмислення, подальшого дослідження та розвитку, є інфраструктура.

Одним з важливих аспектів дослідження процесу глобалізації є визначення місця національних господарств у міжнародній економічній системі. Тому, на сьогоднішній день постає питання, як в умовах глобалізації світової економіки формується та функціонує глобальна інфраструктура світового господарства. Запровадження інтенсивного розвитку національної економіки є розуміння процесів, що лежать в



Рисунок 1 – Чинники, що впливають на процес інфраструктурного розвитку

Джерело: сформовано на основі [3, 38–39].

основі побудови міжгалузевих та міжнаціональних взаємозв'язків. Метою даного дослідження стало виділення чинників, які впливають на якість взаємодії інфраструктурних елементів.

Дослідженню проблеми розвитку економічної інфраструктури присвячено роботи багатьох учених. Зокрема, цій проблемі присвячені праці таких вчених як: В. В. Козюк, І. В. Хаджинов, А. В. Рибчук та інших.

Раніше економіка кожної окремої країни була самостійною системою з притаманним їй національним інфраструктурним комплексом.

Інтенсивний розвиток галузевої інфраструктури багато в чому сприяє процесу інтернаціоналізації національного бізнесу, більш

масштабного його залучення в глобальну економіку, яка сама починає диктувати певні умови інфраструктурного розвитку. На цей процес впливають такі чинники (рис. 1).

1. Поширення досвіду, знань і компетенцій провідних країн у сфері розвитку інфраструктури. Прикладом тут є установа «Великої двадцятки» Глобального інфраструктурного хаба (Global infrastructure hub), який буде виконувати функції інформаційно-консультаційного центру (рис. 2) з метою стимулювання державних і приватних інвестицій в проекти інфраструктури за допомогою тиражування передового досвіду реалізації проектів і апробованих на практиці підходів. Робота центру спрямована на ліквідацію інфраструктурних проблем країн G-20, проте хаб є відкритою структурою, переваги якої доступні всім країнам.

Інший приклад подібного роду – створення Світовим Банком інфраструктурного центру компетенцій (Global Infrastructure Facility) з метою ідентифікації та вироблення інвестиційних рішень за допомогою надання технічної допомоги країнам, що розвиваються в структуруванні інфраструктурних проектів та координації дій всіх залучених сторін, в тому числі регіональних банків розвитку.

Основні напрями діяльності Глобального фонду інфраструктури:

- попередня робота з визначення пріоритетних напрямів інвестицій та тестування концепції проекту за допомогою аналізу "попередньої доцільності"; а також підтримка юридичних, регуляторних

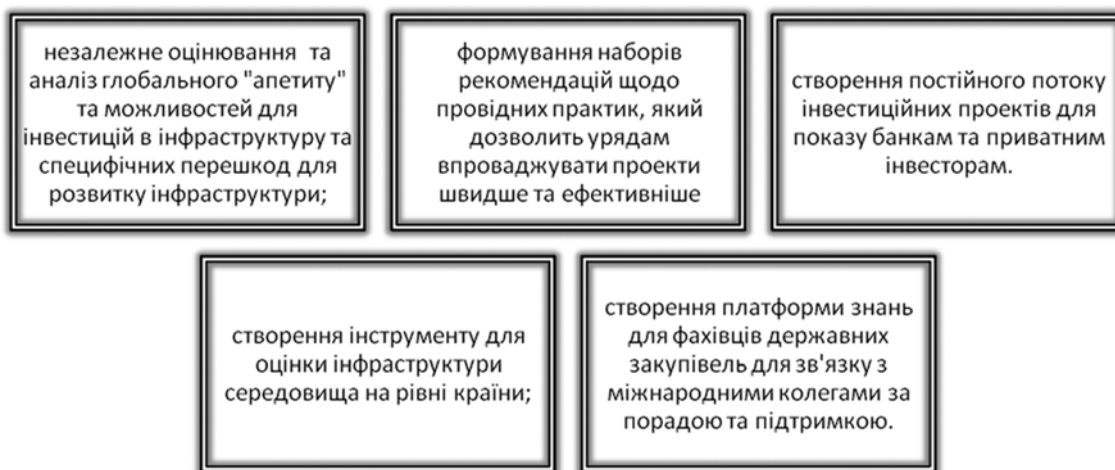


Рисунок 2 – Основні види діяльності Глобального інфраструктурного хаба

Джерело: сформовано на основі [6].

або інституційних реформ, необхідних для успішного розвитку та / або участі довгострокового приватного капіталу у фінансовій структурі конкретного проекту;

- підтримка впродовж процесу підготовки та оцінки проектів, необхідних для доведення проекту до того моменту, коли уряд зможе прийняти обґрунтоване рішення щодо здійснення транзакції. Це може включати підтримку у сфері технічних, економічних та інших техніко-економічних питань, оцінки соціальних та екологічних наслідків, оцінки інвестицій та аналізу ризиків та структурування державно-приватного партнерства;
- підтримка у підготовці документації до інвестиційного проекту та керування процесом транзакції, яка може включати первинну розробку документів по зменшенню ризику/підвищенню кредитоспроможності;
- подальша підтримка керівників проекту. Це може включати, наприклад, пропозиції щодо оновлення ціноутворення та вибору найбільш вдалих рішень щодо покращення умов кредитів [7].

Україна представила до цього центру ініціативу щодо інноваційної модернізації порту Ольвія та Херсонського порту. Порт Ольвія, який знаходиться в північній частині Дніпро-бузького лиману за межами м. Миколаєва, обслуговує головний сільськогосподарський регіон України. Вантажопотік порту у 2017 році склав 2,5 млн т., основний вантаж: зерно, чорні метали та будівельні матеріали. Дохід у 2017 році становив 14,3 мільйона доларів США [1]. Вантажопотік Херсонського річкового порту в гирлі річки Дніпра у 2016 році становив 1,2 млн т., в основному, мінеральні добрива та зерно, а доходи склали приблизно 8 мільйонів доларів США. На даний час за кошти Глобального фонду інфраструктури успішно завершена підготовка попереднього техніко-економічного обґрунтування для портів [4].

Міжнародний досвід також вказує, що подібні структури можуть створюватися за ініціативою окремих країн, які накопичили багатий досвід розвитку інфраструктури. Зокрема, створений в Сінгапурі Азіатський центр інфраструктурних компетенцій (Asia Infrastructure Centre of Excellence) служить

наочним прикладом. Центр є кластером інжинірингових і науково – дослідних організацій, діяльність яких спрямована на розвиток ключової інфраструктури азіатського регіону. Очікується, що з 2010 до 2020 року Азіатський центр інфраструктурних компетенцій залучить 8 трлн доларів США [5].

2. Міжнародний рух капіталів, що забезпечує фінансування проектів інфраструктури. Проекти інфраструктури фінансуються не тільки за рахунок внутрішніх інвестицій, а й завдяки іноземним капіталовкладенням. Як приклад можна привести прямі іноземні інвестиції Китаю, участь у фінансуванні європейських інфраструктурних проектів з боку азійських, переважно, японських банків і т. д.

3. Поступове розширення кола інвесторів. Проекти інфраструктури стають об'єктом інвестицій з боку інвесторів, які раніше не виявляли інтерес до подібних вкладень. В основному в розвинених країнах створюються інвестиційні майданчики для інституціональних інвесторів, готових здійснити спільні інвестиції в розвиток проектів ключової інфраструктури.

4. Поєднання державних і приватних вкладень в інфраструктуру. Більше 40% інвестицій в інфраструктуру розвинених країн надходять з приватних джерел, в ряді випадків проекти інфраструктури мають змішані джерела фінансування, а в результаті мають змішану форму власності. В останні роки організація роботи галузей громадських послуг, на які припадає 2/3 ВВП розвинених країн і 80% європейських активів, на ринкових принципах стала вважатися більш ефективною, ніж традиційна [2, с. 164–168]. Активне поширення державно-приватного партнерства в процесі здійснення інфраструктурних проектів, на наш погляд, є одним із проявів глобалізації світової економіки.

5. Стирання кордонів між галузями інфраструктури. Окремі галузі втрачають свою «автономність» і в сукупності функціонують як єдиний інфраструктурний комплекс. На першому етапі така тенденція може простежуватися в рамках національної економіки – наприклад, національний план Великобританії щодо розвитку інфраструктури країни на базі міжгалузевої ув'язки запланованих до

реалізації проектів. У довгостроковій перспективі «стирання» інфраструктурних кордонів можна буде спостерігати в континентальних і, далі, світових масштабах. Реалізація міждержавних та міжрегіональних інфраструктурних мега-проектів, як, наприклад, проект «Економічний пояс шовкового шляху», що просувається Китаєм, є проявом тенденції глобалізації інфраструктурної складової світового господарства. Але всі ці грандіозні плани наштовхуються на ресурсні обмеження, що вимагають пошуку вирішення існуючих проблем фінансування, породжені кризою державних фінансів.

Для ефективної структуризації параметрів глобальної інфраструктури ринку необхідно сформувати його конфігурацію. На параметри інфраструктури глобального ринку впливатиме насамперед зовнішнє середовище, тобто рівень та темпи розвитку міжнародної економіки. При цьому можна акцентувати увагу на деяких загальних закономірностях:

- чим старіше організація, що входить в інфраструктуру, тим більше формалізована її поведінка. Зі зростанням організації їй доводиться повторюватися у своїй діяльності. Це призводить до того, що робочі процеси стають більш передбачуваними і такими, що формалізуються;
- структура відбиває епоху виникнення галузі. Зокрема, А. Стінчкоумом було виявлено зв'язок між віком галузі і спеціалізацією підприємств, а також використанням підготовлених професіоналів в апаратних підрозділах;
- чим більше інтегрується економічних суб'єктів, тим складніше інфраструктура, тобто робочі завдання більше спеціалізовані, організаційні одиниці – більш диференційовані, адміністративний компонент – більш розвинений. Отже, складна інфраструктура повинна використовувати більше координаційних механізмів;
- чим більше господарюючий суб'єкт, тим більше формалізована його поведінка. Подібно до того, як зріла організація формалізує те, що їй вже доводилося робити, велика організація формалізує те, що вона робить часто;
- чим більше організація, тим більше схем повторюється і тим більше вони стають передбачуваними і тим сильніше схильні формалізації [8, с. 45–49].

Функціонування, наприклад, об'єктів соціальної інфраструктури не представляється можливим в умовах відсутності транспортної доступності. З іншого боку, на тлі заходів економії, обумовлених світовою фінансовою кризою, питання про ефективність функціонування є наріжним каменем, і така ефективність не може бути досягнута без наявності розвиненої інноваційної інфраструктури.

6. На рівень розвитку інноваційної інфраструктури в Україні впливають такі чинники: загальний стан національного бізнес-середовища, рівень розвиненості регіональної інфраструктури інноваційної бізнес-діяльності, стан трансферу технологій та комерціалізації нововведень, тяжіння високотехнологічного виробництва до концентрації в обмеженій кількості регіонів.

Задля виходу національної інноваційної інфраструктури на якісно новий рівень необхідно здійснити низку дій:

- завершити формування стабільної нормативно-правової бази, яка буде рівною для всіх інвесторів та інноваторів.
- сконцентрувати фінансові та інтелектуальні ресурси для розвитку перспективних технологічних напрямків та інноваційних проектів, які забезпечать значний вплив на конкурентоспроможність і збільшать ефективність економіки.
- створення нових видів інноваційної інфраструктури.
- побудувати систему взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери;
- створити систему інноваційних програм для реалізації пріоритетів інноваційного розвитку;
- сформувати позабюджетні джерела підтримки інноваційної діяльності, за рахунок прибуткових підприємств або кредитних ресурсів з фінансового ринку;
- покращити процес комерціалізації результатів різного роду наукових досліджень, створити в інститутах НАН України підрозділи, що відповідають за трансферт технологій.

Україна не є лідером в процесах побудови сучасної інфраструктури зростання й розвитку, але її участь в міжнародних програмах сприятиме досягненню стратегічної цілі покращення якості життя населення в результаті підвищення конкурентоспроможності

національної економіки. Залишаючись на позиції пасивних змін неможливо забезпечити випереджаючої динаміки, тому запропоновані авторами чинники розвитку дають змогу більш ширше розглянути проблему побудови конкурентної національної інфраструктури в

глобалізованому середовищі. Лише поєднання зусиль міжнародних, державних та приватних ініціатив дає підстави для активізації процесу перебудови діючих механізмів розвитку інфраструктури згідно глобалізаційних вимог.

Список використаних джерел

1. Аналітична довідка про діяльність ДП «СК «Ольвія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://sc-olvia.com/ua/analitichna_informacija
2. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік : навч.-метод. посіб. / В. В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка. – 2-ге вид., випр. і доп. – Тернопіль : Вектор, 2015. – 248 с.
3. Хаджинов І. В. Методологічні особливості вивчення поняття «інфраструктура» та її функцій. / І. В. Хаджинов // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 38–41.
4. Херсонський річковий порт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://urf.ua/ua>.
5. Asia Infrastructure Centre of Excellence commences operations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.smu.edu.sg/sites/default/files/smu/news_room/smu_in_the_news/2014/sources/apr1/CNA_20140401_1.pdf
6. Global Infrastructure Hub [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gihub.org>
7. Global Infrastructure Facility [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinfrafacility.org/>
8. Mintzberg H. The Structure in the fist: creating effective organization / H. Mintzberg. – SPb. : Peter, 2004. – 512 p.

References

1. Analytical certificate on the activity of the state port «Olvia».2018. [online] Available at: https://sc-olvia.com/ua/analitichna_informacija [Accessed 3 June. 2018].
2. Koziuk V. V. 2015. Modern indicators of the level of development of structural and institutional characteristics of national and global economies. Ternopil : Vektor
3. Khadzhynov I. V. 2013. Methodological peculiarities of the study of the concept of "infrastructure" and its functions. Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»,10, pp. 38-41.
4. Kherson river port. 2018. *Official Website*. [online] Available at: <http://urf.ua/ua> [Accessed 6 June. 2018].
5. Asia Infrastructure Centre of Excellence commences operations. 2018. [online] Available at: https://www.smu.edu.sg/sites/default/files/smu/news_room/smu_in_the_news/2014/sources/apr1/CNA_20140401_1.pdf [Accessed 5 June. 2018].
6. Global Infrastructure Hub. 2018. *Official Website*. [online] Available at: <https://www.gihub.org> [Accessed 8 June. 2018].
7. Global Infrastructure Facility. 2018. *Official Website*. [online] Available at: <https://www.globalinfrafacility.org/> [Accessed 8 June. 2018].
8. Mintzberg H. 2004. The Structure in the fist: creating effective organization. SPb. : Peter.

Стройко Т. В., Рехтета И. И., Лоскутова Ю. В. Глобальная инфраструктура как базис инновационного развития национальных экономик

Межпроизводственные и межотраслевые связи современных национальных экономических систем уже не удовлетворяют требованиям глобализованного общества. Развитие национальной инфраструктуры является чрезвычайно важным процессом, который проанализирован с учетом мирового опыта и современных тенденций. Рассмотрено влияние международных, государственных и частных инициатив на развитие инфраструктуры и обозначено особое место инновационной инфраструктуры, которая играет ключевую роль в поддержании конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: глобальная инфраструктура, инновации, инновационная инфраструктура, инвестиционный проект, глобализация.

Stroyko T., Rekheta I., Loskutova Yu. Global infrastructure as a basis for innovative development of national economies

Inter-production and inter-branch relations of modern national economic systems are no longer satisfy the requirements of a globalized society. The development of national infrastructure is an extremely important process, which was analyzed taking into account the world experience and current trends. The influence of international, state and private initiatives on infrastructure development is considered. A special place of innovative infrastructure that plays a key role in maintaining the competitiveness of the national economy was identified.

One of the important aspects of the globalization process study is the definition of the place of national economies in the international economic system. Therefore, today the question arises as, in the conditions of world globalization, the global infrastructure of the world economy is being formed and functioning.

Ukraine is not a leader in the building process of a modern infrastructure, but its participation in international programs will contribute to the achievement of the strategic goal of improving the quality of life of the population as a result of increasing the competitiveness of the national economy. Staying behind the position of passive changes cannot provide a forward-looking dynamics; therefore, the authors proposed development factors to consider the problem of building a competitive national infrastructure in a globalized environment. Only combining the efforts of international, state and private initiatives provides the basis for intensifying the process of restructuring the existing mechanisms of infrastructure development in line with globalization requirements.

Key words: global infrastructure, innovations, innovative infrastructure, investment project, globalization.

Стаття надійшла до редколегії 13.06.2018

УДК 330.101.54

Алла УЖВА

*доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку
та оподаткування Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна*

Анжеліка ЧЕКІНА

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

Яна ДРОКІНА

*магістрантка факультету економіки Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна,
e-mail: yana.drokina.1995@gmail.com*

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто особливості варіативної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, досліджено форми зовнішньоекономічного апарату підприємств та процес проведення зовнішньоекономічних операцій, обґрунтовано необхідність розробки зовнішньоекономічної стратегії підприємства та виділено її типи.

Досліджується визначення теоретичних аспектів організації та стратегії зовнішньоекономічної діяльності при виході підприємства на зовнішні ринки.

Ключові слова: інтеграція зовнішньоекономічної діяльності підприємства, зовнішньоекономічний апарат, зовнішньоекономічні операції, управління зовнішньоекономічної діяльності, організація та стратегія зовнішньоекономічної діяльності.

Характерною рисою функціонування сучасного світового господарства є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин, однією із форм яких є зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами передбачає визначення стратегії зовнішньоекономічної діяльності, оскільки від правильності її постановки безпосередньо залежить ефективність виходу підприємства на зовнішній ринок.

Свої дослідження по даній тематичі проводили Карпенко М. О., Кириченко О. А., Кісь О. П., Ковтун О. Е., Коломієць І. Ф., Косенко С. В., Соколовська В. М., Стефаненко М. М. та ін. Однак, в сучасних глобалізаційних умовах господарювання, зовнішньоекономічна діяльність швидко розвивається, набуваючи нових рис, форм, тому існує необхідність постійного вивчення особливостей її організації.

Метою нашого дослідження є визначення теоретичних аспектів організації та стратегії

зовнішньоекономічної діяльності при виході підприємства на зовнішні ринки та закріпленні своїх позицій на ньому.

Організація зовнішньоекономічної діяльності – вимагає опрацювання таких питань як кон'юктура ринку, потенційні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. Тому, для ефективного керівництва зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління, яка відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління зовнішньоекономічної діяльності [10].

Організаційна структура управління зовнішньоекономічної діяльності визначається метою – максимізації прибутку на довготривалій період за рахунок ефективної участі у міжнародному підприємстві. Організаційна структура управління зовнішньоекономічної діяльності, як і внутрішньо-фірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними [6]. Процес проведення зовнішньоекономічних операцій має певні етапи та стадії (рис. 1).

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства є однією зі складових загальної стратегії підприємства і являє собою план розвитку підприємства стосовно діяльності пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності входить до групи

функціональних стратегій, що підтверджується дослідженнями Кириченко О. А. [4].

Особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності поділяють на дві групи – загальні та специфічні (характерні) риси. Загальні риси є характерними не лише стратегії зовнішньоекономічної діяльності, а й іншим видам стратегій. До таких рис слід віднести: комплексність, врахування обмеженого розмаїття ситуацій та факторів, взаємозв'язок між ієрархічністю та гетерархічністю стратегій. Характерні риси стратегії зовнішньоекономічної діяльності властиві даному виду стратегії і до них відносять: врахування пріоритетності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, спрямованість на внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, а також комплекс управлінських рішень щодо вибору найоптимальніших векторів зовнішньоекономічної діяльності та набір конкретних довгострокових заходів «завоювання» зовнішнього ринку в межах загальної стратегії підприємства [8].

Під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, формується стратегія зовнішньоекономічної діяльності яка в свою чергу формує експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії. Відносять до внутрішніх чинників: планування експортного виробництва, організацію управління підприємством, інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, кадровий менеджмент, облік та аналіз експортних поставок[9].

Серед зовнішніх чинників формування стратегії ЗЕД можна виділити:

- економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної

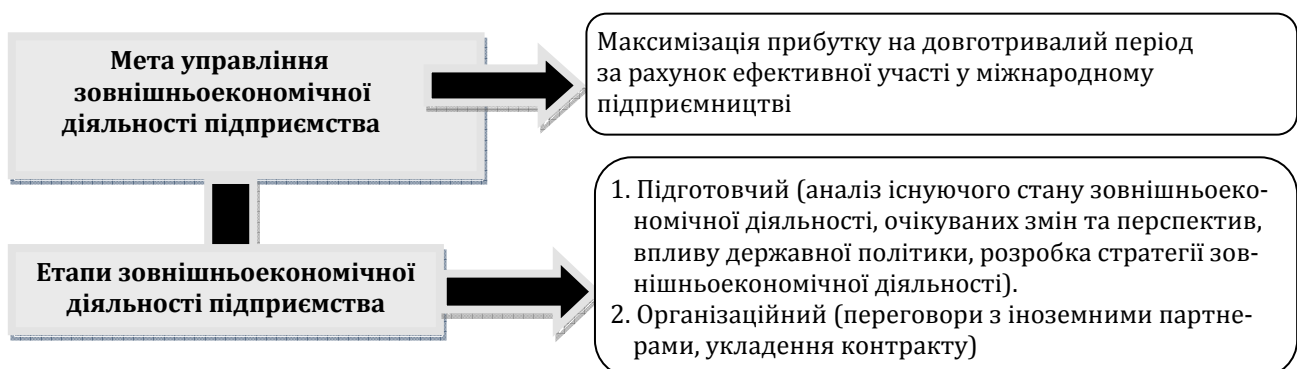


Рисунок 1 – Система організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства

валюти, оподаткування, умов одержання кредиту і процентна ставка, рівень цін, попит, платоспроможність контрагентів тощо);

- демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо);
- політико-правові;
- соціокультурні (відмінності у ставлення людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у потребах тощо);
- науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки у країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо);
- природні (особливості кліматичних умов, можливість виникнення природних надзвичайних ситуацій тощо) [1, 65].

З усіх вищезазначених чинників формуються етапи розробки стратегії ЗЕД. На початковому етапі формування стратегії ЗЕД досліджується ринок декількох країн і відповідно за результатами дослідження складають таблицю показників та їх характеристик, проставляють бали, а потім підсумовують ці бали (вагові коефіцієнти) за кожною країною окремо, прогнозують його майбутній розвиток, виявляють можливості і загрози, сильні і слабкі сторони, оцінюють конкурентоспроможність і прогнозують її зміни. Ринок, який набрав максимальну кількість балів, вважається найбільш сприятливим. Другий етап визначає місію, мету і цілі ЗЕД підприємства. На третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей ЗЕД з результатами аналізу середовища ЗЕД, виявленні та усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних

стратегій – варіантів стратегічного розвитку. Під час четвертого етапу моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії ЗЕД. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії ЗЕД за певним сценарієм. На п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії ЗЕД з альтернативних. На шостому – готується кінцевий варіант стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства. На сьомому та восьмому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани ЗЕД та розробляються оперативні плани та проекти.

Після цього процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності завершується і розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто процес стратегічного управління. Він передбачає не лише організацію реалізації стратегії ЗЕД (9-й етап) але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап) і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей ЗЕД, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії [9; 12, 202].

З погляду маркетингу, Дж. Леонтіадіс запропонував класифікацію стратегій інтернаціоналізації, які відрізняються цілями, величиною необхідних інвестицій та організаційних витрат, а також використовуваними

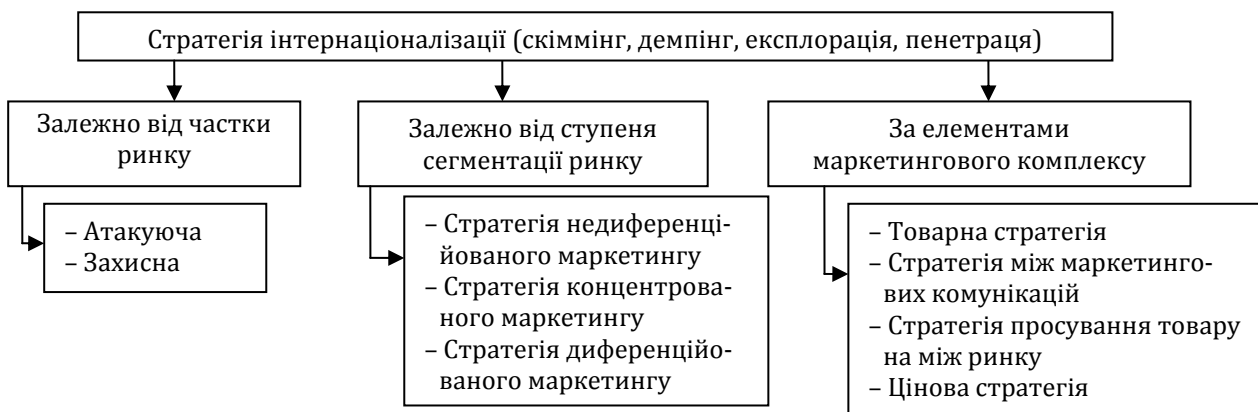


Рисунок 2 – Сукупність стратегій, на основі яких реалізовується стратегія ЗЕД підприємств

інструментами – скімінг, демпінг, експлорація та пенетрація (рис. 2).

Скімінг передбачає входження на окремі вибрані сегменти іноземних ринків при низьких витратах, значних організаційних зусиллях підприємства і помірному ризику. Асортимент та якість товарів залишаються такими, які підприємство пропонує на вітчизняному ринку. Інструментами реалізації цієї стратегії є непрямий експорт через агентів і ліцензування.

Демпінг передбачає мінімальні організаційні та інвестиційні витрати і мінімальний ризик. Продаж товарів за низькими цінами дає змогу збільшити обіг (суму грошових надходжень з продажу). Інструментами реалізації такої стратегії є непрямий експорт через агентів і дистриб'юторів. Підприємство, яке використовує стратегію експлорації, зацікавлене, передусім, отримати інформацію про іноземні ринки з метою оцінки можливостей здійснення значних прямих інвестицій за кордоном. Підприємство аналізує поведінку потенційних покупців, постачальників, представників місцевої влади. Найчастіше при цьому використовують такі інструменти як експорт, ліцензування діяльності та створення дочірніх підприємств.

Стратегія пенетрації вимагає від підприємства максимального задіяння фінансових і організаційних ресурсів за кордоном, а його

метою є максимізація питомої ваги на ринку в тривалому часовому горизонті. Рівень ризиків при цьому є досить високим, безпосереднім інструментом реалізації цієї стратегії виступають прямі інвестиції за кордоном [7].

На основі глобальної стратегії інтернаціоналізації розробляють базові стратегії, які конкретизують заходи, необхідні для досягнення основної стратегії ЗЕД підприємства. При виході на зовнішній ринок базовими стратегіями можуть бути ті стратегії, які підприємство обере для того, щоб займати частку на зовнішньому ринку, вміти визначити кола цільових споживачів та стратегії пов'язані з розробкою заходів за кожною складовою комплексу маркетингу задля досягнення поставлених цілей [3].

Відповідно до сучасних умов глобалізації економічних відносин, перед вітчизняними підприємствами постало питання інтеграції в міжнародний економічний простір. Щоб досягнути поставлених цілей необхідно насамперед обрати ефективну стратегію ведення ЗЕД, яка повинна розроблятися лише у комплексі із загальним стратегічним планом функціонування підприємства. Тільки розробка конкретного плану заходів дозволить вітчизняним підприємствам визначитися з основними видами дій, щодо виходу на зовнішні ринки та закріпити свої позиції як конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Баула О.В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В.Баула, А.В.Сачук // Матеріали за IX-а міжнародна научна практична конференція «Настоящи изследования и развитие - 2013». – Том 7. Икономики: София, «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. –С.64 -68. 2.
2. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств/ І.А. Волкова, І.В. Гірчук// Вісник ЖДТУ. – 2013.- №3. – С. 53-55
3. Карпенко М.О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.О.Карпенко, О.В.Захарченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014.- №26. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/486>. 4.
4. Кириченко О.А. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / О.А.Кириченко, К.Г. Ваганов //Механізм регулювання економіки. – 2015. - №1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html.
5. Кісь О.П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / О.П. Кісь; Харк. нац. екон. ун-т. — Х., 2015. — 21 с.
6. Ковтун О.Е. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві / О.Е. Ковтун // - 2014. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77855.doc.htm.
7. Коломієць І.Ф. Стратегія інтернаціоналізації в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuв.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/16_2/313_Kolomijec_16_2.pdf.
8. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація / С.В.Косенко //Економіка та управління підприємствами – 2016. - №3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuв.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eurpmбg/2016_3/Kosenko.pdf
9. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М.Соколовська [Електронний ресурс]// Ефективна економіка. – 2013. - №2. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092>.

10. Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.М.Стефаненко [Електронний ресурс]// Економіка фінанси, право. – 2012. - №8. - Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2012_8/1.pdf.

References

1. Baula O.V. Features of the formation of the strategy of foreign economic activity of the enterprise in the modern globalization space / O.V.B.Ala, A.V.Sachuk // Materials for IX-th international scientific practical conference "Real investigations and development - 2013". - Volume 7. Economics: Sofia, "Byal GRAD-BG" OOD, 2013. -C.64 -68. 2
2. Volkova I.A. The method of analysis of export-import operations in the activity of enterprises / I.A. Volkova, IV Hirchuk // Journal of ZHDTU. - 2013.- №3. - P. 53-55
3. Karpenko M.O. Improvement of the organization of foreign economic activity of the enterprise / M.O.Karpenko, O.V.Zaharchenko // Problems of increasing the efficiency of the infrastructure. - 2014.- №26. [Electronic resource] - Access mode: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/486>.
4. Kirichenko O.A. Modern system of management of foreign economic activity of the enterprise / O.A.Kirichenko, K.G. Vaganov // Mechanism of regulation of economy. - 2015 - # 1. [Electronic resource] - Access mode: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html.
5. Kis O.P. Formation of the strategy of foreign economic activity of the enterprise: Author's abstract. dis Cand. econ Sciences: 08.06.01 / O.P. Kiss; Hark nats econ un - X., 2015. - 21 p.
6. Kovtun O.E. Improvement of organization of foreign economic activity at the enterprise / O.E. Kovtun // - 2014. - [Electronic resource]. - Access mode: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77855.doc.htm.
7. Kolomiets I.F. Strategy of internationalization in the conditions of globalization [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/16_2/313_Kolomijec_16_2.pdf.
8. Kosenko S.V. Theoretical positions of foreign economic activity of the enterprise: definition and classification / S.V.Kosenko // Economy and management of enterprises - 2016. - №3. [Electronic resource] - Access mode: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eupmbg/2016_3/Kosenko.pdf
9. Sokolovskaya VM Formation of the export potential of the enterprise in modern economic conditions / V.M.Sokolovskaya [Electronic resource] // Effective economy. - 2013. - No. 2. - Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092>.
10. Ctefanenko MM Methodological measures of the organization of foreign economic activity of the enterprise / M. M. Stefanenko [Electronic resource] // Economics of finance, law. - 2012. - No. 8. - Access mode: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2012_8/1.pdf.

Ужва А., Чекина А., Дрокина Я. Организационная стратегия и структура управления внешнеэкономической деятельности в условиях интеграции

В статье рассмотрены особенности вариативной организации внешнеэкономической деятельности предприятия, исследованы формы внешнеэкономического аппарата предприятий и процесс проведения внешнеэкономических операций, обоснована необходимость разработки внешнеэкономической стратегии предприятия и выделены ее типы. Исследуется определение теоретических аспектов организации и стратегии внешнеэкономической деятельности при выходе предприятия на внешние рынки.

Ключевые слова: интеграция внешнеэкономической деятельности предприятия, внешнеэкономический аппарат, внешнеэкономические операции, управление внешнеэкономической деятельности, организация и стратегия внешнеэкономической деятельности.

Uzhva A., Chekina A., Drokina Ya. Organizational strategy and structure for the control of management of external economic affairs in the conditions of integration

The article is about peculiarities of the variational organization of the external economic affairs of the enterprise, the forms of the external economic apparatus of enterprises and the process of conducting external economic operations are investigated, the necessity of development of the external economic strategy of the enterprise has been proved and it's types are determined. The purpose of the organizational structure of the management of foreign economic activity and profit maximization for the long-term period is determined with the help of effective participation in international business. The definition of theoretical aspects of the organization and strategy of external economic affairs when the enterprise appears among the external markets have been researched. The classification of strategies of internationalization is proposed and the measures necessary for achieving the main strategy of foreign economic activity of the enterprise are developed. Features of the strategy of foreign economic activity are divided into two groups - general and specific (characteristic) features. General features are characteristic not only of the strategy of foreign economic activity, but also of other types of strategies. Internal and external factors are formed under the influence of the strategy of foreign economic activity, which in turn forms the export potential of the enterprise, which forms the basis for the formation of the strategy.

Key words: integration of external economic affairs of enterprise, external economic apparatus, external economic operations, external economic affairs management, organization and strategy of external economic affairs.

УДК 338.24.021.8:658

Ірина ХОМУТОВСЬКА

*кандидат історичних наук, викладач вищої категорії
Коледжу Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: xomytovskaj_@ukr.net*

Анна ФЕДОСОВА

*викладач Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: fedosova.ao@gmail.com*

Іван КІЩАК

*доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: kischakit@gmail.com*

**СТРАТЕГІЧНІ ВИМІРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ
В ПЕРІОД «ПЕРЕБУДОВИ»
(1985–1991 рр.)**

На основі аналізу анкетування досліджено думку респондентів щодо сильних і слабких сторін України в період „перебудови”, загрози і можливостей її функціонуванні в ті часи. Виявлено найвпливовіші й менш суттєві фактори зазначених груп. Розроблено карту SWOT-аналізу, проведено експертне оцінювання вагомості обраних факторів й розраховано узагальнену оцінку можливих варіантів стратегічних рішень щодо проведення перебудови економіки в УРСР. Обрано найбільш значимі стратегічні альтернативи, які сприяли б більш ефективному розвитку УРСР в період „перебудови”. Розкрито сутність рекомендованих стратегічних рішень.

Ключові слова: анкетування, „перебудова”, SWOT-аналіз, сильні і слабкі сторони України, загрози і можливості, стратегічні альтернативи.

Достатньо тривалий період історії (майже 70 років) Україна була невід’ємною складовою Союзу радянських соціалістичних республік. Тому формування української політичної структури безпосередньо пов’язане з тими політичними процесами, які відбувалися на території СРСР. Своєрідної ваги українським будівничим силам надав період „перебудови”, який вкоренив в суспільній свідомості ідеї демократії, гласності та гуманізму.

В 1985 році ХХ ст. керівництво КПРС проголосило курс на „перебудову”. За масштабом порушених нею змін в Європі, та й у всьому світі її прирівнюють з Великою французькою революцією, жовтнем 1917 року в Росії. Вірно й те, що вона носила затяжний характер. В останній час все рідше вимовляють слово "перебудова", зате все частіше кажуть, що вона завершилася, вичерпавши себе і зазнала поразки.

Теоретичним та прикладним проблемам здійснення структурної перебудови економіки, ролі держави в цьому процесі приділяється велика увага. Особливої актуальності вони набули протягом останнього десятиліття під впливом інтенсивних структурних змін як в розвинених країнах, так і з перехідною економікою. Методологічні основи аналізу економічної структури та структурних змін в економіці закладені в роботах К. Маркса, Л. Вальраса, Дж.Б. Кларка, В. Парето, Є. Домара, Р.Харрода, Л. Канторовича, В. Немчинова, В. Леонтєва, Р. Солоу, Е. Денісона, Дж. Кендріка, Л. Пазінетті, К. Фрімена.

Різномічні аспекти структурної перебудови в країнах з перехідною економікою досліджувались в працях багатьох економістів. Питання реформування інституційної структури економіки (відносини державного та приватного секторів економіки, розвиток

малого та середнього бізнесу, інфраструктура ринкової економіки) – досліджували Дж. Сакс, Я. Корнаї, Л.Абалкін, С. Шаталін, А. Чухно, І. Лукінов, А. Шегда; галузевої структури економіки – В. Геєць [4], Б. Кваснюк, Дж. Росс, Ф. Шерер, В. Коломойцев; відтворювальної структури – А. Гальчинський, А. Ілларіонов, Ю. Бажал; зовнішньоекономічної структури – О. Ельянов, Ю. Адно, В. Мельянцев, Ю. Пахомов; технологічної структури – Ю. Яременко, Ю. Яковець, С. Глазьев, В.Іноземцев та інші.

За останні роки з'явився ряд публікацій, присвячених проблемам стратегічного управління, в яких стратегія розглядається як засіб, тобто спосіб дій, що визначають лінію поведінки підприємства в достатньо тривалому інтервалі; як плановий документ, який пов'язує всі його складові елементи для досягнення конкурентних переваг. Проблеми розвитку підприємств і територій, стратегій підприємства розглядались у роботах Л. Г. Мельника, І. Б. Дегтярьової, С. М. Ілляшенка, Н. В. Куденко, Я. Х. Гордона, В. Г. Герасимчука, у яких проаналізовано практику застосування стратегій підприємств, компаній, фірм на ринках України.

Метою роботи є розробка практичних положень щодо стратегічних альтернатив напрямів ефективного розвитку України в період «перебудови», необхідних для подолання технологічної відсталості та досягнення рівноправних економічних зв'язків з постіндустріальним світом.

Трансформаційні процеси, які відбувалися у СРСР в 1985–1991 роках знаменували собою комплексом реформ, спрямованих на вдосконалення політичної системи. Вони спричинили зміни в інформаційній політиці держави, але водночас спровокували дестабілізацію внутрішньополітичного життя країни. У поєднанні із ситуацією у тогочасній міжнародній сфері, запропонований М. Горбачовим курс на «перебудову» неодноразово переглядався, доповнювався і, фактично, став прикладом ведення політики методом спроб та помилок, пошуків компромісів і альтернатив. В умовах нинішніх трансформаційних процесів, які відбуваються у ряді держав світу, обґрунтованим є інтерес дослідників до вивчення дотичних проблем епохи

«перебудови». Тим більше, що з нього визначаються витоки розвитку колишніх радянських республік, зміни геополітичної ситуації, з'являються нові форми міждержавних взаємин, які надають перевагу дипломатичним і правовим методам вирішення конфліктів на противагу силовим [1].

„Перебудовчий” процес спричинив різкі зміни в усіх сферах суспільного життя, він містить в собі значну кількість подій – швидку деградацію і падіння недемократичного режиму у СРСР і країнах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), розпад самого СРСР та перетворення союзних республік на незалежні держави, формування нової геополітичної ситуації у світі. Зрозуміти особливості трансформацій пострадянських республік неможливо без всебічного вивчення впливу „перебудови” на внутрішньополітичний розвиток та зовнішню політику СРСР [4].

Завершення „перебудови” спричинило подію світового масштабу, яка суттєво і на тривалий час підкорегувала не лише динаміку ходу світової історії, а й вектор її розвитку [2]. За цих обставин ретельне вивчення передумов, механізму, специфіки та наслідків трансформаційних процесів доби „перебудови” в Українській РСР набуває особливої актуальності та значення. В свою чергу це потребує застосування відповідного історичного й економічного інструментарію, одним з яких є SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – це своєрідний інструмент, який не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюються тим, що стратегічне управління пов'язане зі значними обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба пошуку, розробки та застосування методів організації такої роботи.

Відповідно до цього для аналізу ефективності обраного напрямку розвитку України різним представникам суспільства було запропоновано анкетування щодо визначення головних засад „перебудови”. В опитуванні приймали участь 58 респондентів. Якісна та

кількісна характеристика вибірки респондентів виглядає наступним чином.

Якісна характеристика вибірки відображає значущі змінні, що характеризують респондентів: вік, стать, професія. За якісним складом до групи експертів ввійшли: чоловіки і жінки різних професій. Чоловіки таких категорій: інженерно-технічні робітники (ІТР), викладачі та завідувачі кафедр вищих навчальних закладів, вчителі загальноосвітніх середніх шкіл, науковці, інженери, завідувачі відділами райкомів партії та профспілкових органів, секретар райкому партії, голова райвиконкому, заступник голови міськвиконкому м. Миколаєва, відповідальні працівники міськвиконкому, працівники органів внутрішніх справ, головні спеціалісти організацій сфери АПК та будівництва, військовослужбовці, студенти, аспіранти. Жіноча стать представлена такими категоріями: працівники обкому партії, художник-оформлювач, вчитель, домогосподарка, лікар, диспетчер, викладач, бухгалтер, інженери, піонервожата, економісти.

Вибір респондентів здійснювався не випадково, але водночас, передбачалося, що судження щодо того періоду можуть давати представники влади та державних установ через те, що вони мають певну профільну освіту, розуміння процесів, що відбуваються, здатні до їх осмислення, що відбувались до цього, під час „перебудови” та після неї; можуть мати певну власну думку щодо факторів, причин та наслідків проходження реформи „перебудови”. Це є працівники райкомів, райвиконкомів, міськвиконкому тощо. Крім того, можна вважати таким, що давати певні відповіді на запитання щодо „перебудови” та її реформи можуть певні групи спеціалістів. Це – викладачі й вчителі, економісти, інженери, а також студенти й аспіранти, які зараз вивчають певні політико-економічні процеси і можуть давати свої судження процесам, які відбувались історично. Водночас й інші люди можуть висловити свою думку щодо процесів і наслідків „перебудови” як людина, яка жила й відчула на собі особливості того часу. Отже, вибір респондентів є не випадковим й певним чином може мати місце і є обґрунтованим.

Дану вибірку можна вважати репрезентативною, тобто отримані за результатами опитування дані є достовірними і їх можна поширювати на всіх схожих за значимими

змінними людей, оскільки вона включає в себе достатньо різних представників сумспільства того періоду розвитку України.

Кількісна характеристика вибірки – це її обсяг, ті люди, які взяли участь у дослідженні. Мінімальна кількість респондентів, на підставі думок і даних яких можна робити певні наукові висновки складає 25–30 осіб.

Генеральна сукупність даного дослідження репрезентує собою жінок і чоловіків у віці 20–60 років, які мають сформовану систему поглядів на економічні й політичні процеси в державі в минулому і теперішньому часі та досвіду, на основі якого респонденти здатні робити висновки, тобто мають вищу освіту та/або досвід роботи в період „перебудови”.

Тип вибірки є не випадковий, метод вибору – стихійна вибірка, коли опитуються найбільш доступні респонденти. Спосіб отримання відповідей: анкети, надані респондентам на самозаповнення. При цьому розмір вибірки заздалегідь не відомий, і визначається тільки одним параметром – активністю респондентів.

За результатами анкетування з 58 осіб 37 респондентів є чоловіками та 21 особа – жінками. В таблиці 1 наведено віковий зріз респондентів, їх освіта та посада.

З таблиці 1 видно, що кількість чоловіків, залучених до опитування, переважає кількість жінок на 16 осіб (у 1,8 рази). За віком більшу частку займають респонденти від 31 до 40 років, а найменшу від 51 до 60. За рівнем освіти майже усі чоловіки мають вищу освіту, тільки один из них – середньо-технічну; серед жінок 18 мають вищу і 3 середньо-технічну освіту. Основна частина респондентів займає посаду інженерно-технічну і тільки 6 осіб є представниками робітничих кадрів. Активність при опитування проявляли більше чоловіки – 12 осіб, що надали коментарі.

На питання анкети «Українська РСР у період «перебудови» (1985–1991 рр.)» відповіли 58 респондентів, яким було запропоновано обрати найсуттєвіші фактори аналізу серед чотирьох груп: сильні сторони, слабкі сторони, загрози та можливості, при цьому визначити найменш значимі фактори. Досліджуючи результати відповідей побудовано діаграми, що відповідають чотирьом зазначеним групам факторів. Внаслідок аналізу факторів впливу виділено по 3-4 головних фактори, на основі яких проведено SWOT-аналіз.

Таблиця 1 – Якісний та кількісний склад респондентів*

Вік, років	Стать		Освіта				Посада				Надали коментарі	
	Чоловіча	Жіноча	Чоловіки		Жінки		Чоловіки		Жінки		Чоловіки	Жінки
			Вища	Середня технічна	Вища	Середня технічна	ІТР	робітник	ІТР	робітник		
До 30	7	8	3	–	8	2	2	2	8	1	2	–
31–40	23	10	28	1	8	1	27	1	9	1	10	2
41–50	6	2	5	–	2	–	5	–	1	1	–	–
51–60	1	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Разом	37	21	36	1	18	3	34	3	18	3	12	2

* побудовано автором на основі результатів анкетування.

Сильні сторони:

- 1) Унікальне географічне і геополітичне положення Української РСР у період «перебудови»;
- 2) УРСР – одна з найбагатших країн світу з природних ресурсів, які у сучасних цінах оцінюються в понад 15 трлн дол. США;
- 3) УРСР – провідна індустріальна республіка з міцним паливно-енергетичним комплексом, здатна випускати високотехнологічну продукцію.

Слабкі сторони:

1. Адміністративні методи управління, ігнорування соціальних інтересів громадян, відмова від ринкових відносин.
2. Надмірна централізація при перерозподілі національного доходу.
3. Диспропорція в економіці між галузями засобів виробництва і товарами народного споживання.
4. У структурі економіки гіпертрофоване домінування важкої індустрії та військово-промислового комплексу, які були міцно прив'язані до господарського комплексу Росії.

Можливості:

1. Отримання незалежності суверенітету України як самостійної держави.
2. Створення нових, високотехнічних, високорентабельних, бюджетоутворюючих галузей економіки.
3. Динамічне зростання економіки України, забезпечення підвищення доходів українського населення, підвищення рівня якості та життя.

Загрози:

1. Загроза військового вторгнення сусідніх країн на територію УРСР.
2. Розпад УРСР як єдиної країни в результаті захоплення політичної влади в окремих регіонах радикальними групами.
3. Наростання соціальних конфліктів внаслідок незадоволення населення своїм соціальним становищем та рівнем життя.

Складання стратегічного балансу в західній літературі дістало назву SWOT-аналіз. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації [5].

Результати аналізу анкетування за означеною темою дозволяють розробити карту SWOT-аналізу (табл. 2).

Для визначення стратегічної перспективи УРСР в період „перебудови” особливої уваги заслуговують значимі сильні сторони, оскільки вони є основою стратегії і на них мають будуватися досягнення конкурентних переваг держави. В той же час хороша стратегія вимагає включення слабких сторін. Ця стратегія має бути добре пристосована до того, що потрібно було зробити.

Розглядаючи сильні і слабкі сторони дослідження можемо стверджувати, що є істотні та менш істотні фактори впливу на Українського РСР під час „перебудови”, що відображено в таблиці 2. Відповідно до таблиці 2 географічне положення відіграє значну роль, що дозволяє віднести його до сильних сторін і надати йому великого значення. Так само до сильної сторони віднесено потенціал економіки, тобто економічний розвиток. Ще одним з чинників сильної сторони є природні ресурси УРСР, які на даний момент оцінюються більш ніж в 15 млрд дол. США, що говорить про значимість цих ресурсів.

Наступний фактор – це індустріальна республіка з потужним потенціалом паливно-енергетичним комплексом, здатністю випускати високотехнологічну продукцію. Сприятливо, так само, впливає фактор показників

сільськогосподарської продукції в УРСР з розрахунком на душу населення, оскільки перевищує рівень аналогічних показників країн світу.

При цьому не можна виключати слабкі сторони, які так само відіграють свою роль в розвитку „перебудови” УРСР. Тут більш значущим чинником є фактори адміністративних методів управління, ігнорування соціальних інтересів громадян, відмова від ринкових відносин, що спричинило негативні моменти в розвитку країни. Не менше значення займає диспропорція в економіці між галузями виробництва і споживчими товарами. Це призводить до стримування, що не дозволяє повного використання наявних можливостей розвитку виробничої діяльності та можливості розвитку і використання товарів власного виробництва.

Надмірна централізація при перерозподілу національного доходу, чи не рівноправний

розподіл ресурсів дозволили втратити окремі галузі країни. Даний фактор спричинив за собою наступний фактор, що відноситься до слабких сторін. Це домінування індустрії і військово-промислового комплексу в структурі економіки, які були потужно пов'язані до господарському комплексу Росії [3].

Так як Україна хоч і стала незалежною державою в 1991 році, вона не була здатна в найкоротші терміни перебудувати свою політику. Витративши для цього дуже багато часу лише через десятиліття можна стверджувати, що Україна сформувалася як незалежна держава зі своєю політикою розвитку, економікою, планів реалізації і т.д.

Це важливо для формування стратегії, оскільки:

- унікальні можливості України це шанс використовувати сприятливі обставини у всіх сферах діяльності;

Таблиця 2 – SWOT аналіз України за темою дослідження

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Україна – Європейська держава – Україна – одна з найбагатших країн світу з природних ресурсів. (Нафта; газ; кам'яне вугілля; залізни руди; марганець; нікель; уран; титан; сірка; ртутні руди і т.д.) У сучасних цінах оцінюється більш 15 трлн дол. США – Унікальне географічне і геополітичне положення (географічний центр Європи) – Українці – освічена, працездатна нація. Вищу освіту мають понад 50% населення України – Величезний економічний потенціал внутрішньо-українського споживчого ринку – Високий потенціал переробної промисловості 	<ul style="list-style-type: none"> – Економіка України – одна з найслабших економік світу (ВВП 2015 року близько 84 млрд дол. США) – Українська економіка сьогодні є низькотехнологічною, сировинною, малорентабельною монополізованою системою – Відстала система середньої та вищої освіти в країні, не корелює з сучасними вимогами підприємств економіки до спеціалізації та якості фахівців, що випускаються – Повний розвал наукових шкіл в Україні, наукових досліджень і розробок. – Високий рівень прихованого безробіття – Високий рівень тіньової економіки
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Динамічне зростання економіки України – Перетворення економіки України в економіку «відкритого» типу – Поява нових, високотехнологічних, високорентабельних бюджетотворюючих галузей української економіки: – Інтенсивний розвиток внутрішньоукраїнського споживчого ринку, здатного (за аналогією з Китаєм, Японією і деякими країнами Латинської Америки) на десятиліття стати основним драйвером економічного зростання – Розвиток споживчого ринку в Україні і створення необхідного комплексу умов життєдіяльності – Розвиток малого і середнього бізнесу, здатного збільшити свою частку до 50% в структурі українського ВВП 	<ul style="list-style-type: none"> – Зміцнення олігархічної системи суспільних відносин в Україні та олігархічно-чиновницької моделі управління державою – Продовження зниження рівня життя – Високий рівень мілітаризації частини населення України – Можливість збільшення еміграції з країни молоді та кваліфікованих працівників – Постійне зростання зовнішнього державного боргу – Високий рівень старіння основних фондів держави, їх технічний стан, яке може спровокувати техногенну катастрофу – Екологічні проблеми в Україні, що загрожують перерости в екологічну катастрофу

*побудовано автором на основі результатів анкетування.

- покращення політичної і міжнародної сфери на підставі налагодження зв'язків з іншими країнами;
- накопичення певного досвіду реформ;
- ресурсний потенціал [8].

Україні для подальшого її стабільного функціонування необхідно враховувати постійну зміну зовнішнього середовища та при цьому корегувати власну стратегію. Наведемо причини необхідності зміни стратегії:

- на протязі достатньо довгого часу не забезпечує досягнення задовільних показників;
- змінилися інші зовнішні фактори для діяльності;
- відкрилися перспективи для прийняття заходів, що дозволять значно підвищити показники прибутку для країни і цілому;
- поставлені в стратегії задачі ще вирішуються та виконуються.

Україні необхідно використовувати свій потенціал і можливості за всіма цілями відкриття нових напрямів діяльності, які не вимагали б зміни структури державного контролю і великих капіталовкладень, і приносили б постійний дохід [11].

Експертам було запропоновано заповнити анкету, давши факторам відповідні балові оцінки. Ці оцінки було усереднено. Сумарна оцінка (з тією ж градацією, як оцінка кожного чинника) вказує на ступінь реакції УРСР на поточні і прогнозовані чинники зовнішнього середовища. В нашому випадку оцінка «3,5» показує, що реакція держави знаходиться на серед-

ньому рівні і її порашення призвело б до покращення соціально-економічного стану.

Дана методика є методом аналізу готовності УРСР реагувати на стратегічні чинники зовнішнього середовища з урахуванням передбачуваної значущості цих чинників для майбутнього соціально-економічного розвитку. Результати анкетування були зведені в середню думку і представлені в таблиці 3 за методикою EFAS [5].

Матеріали таблиці 3 свідчать, що більш важливим фактором є отримання незалежності в 1991 році, а також отримання суверенітету Україною як самостійної держави. Це спричинило за собою різкий стан втрати економіко-виробничих зв'язків та занепаду економіки країни, порушення суспільно-політичного середовища країни. Не менш значущим фактором є створення нових високотехнологічних, високорентабельних бюджетотворюючих галузей економіки: відновлювальна енергетика, оборонно-промисловий комплекс, міжнародна і внутрішня транспортна інфраструктура, інформаційно-комунікаційні галузі туристичної діяльності.

Країна не була в змозі самостійно функціонувати відразу. Для адаптації потрібно було більше часу, що призвело до безлічу збитків та кризових ситуацій. Наступним фактором, є перебудова планової радянської економіки УРСР в економіку «відкритого» типу, іноземних інвестицій, світову систему руху капіталу, технологій, трудових ресурсів [4].

Таблиця 3 – Аналіз стратегічних факторів УРСР в період „перебудови” *

Зовнішні стратегічні фактори	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Можливості:			
Отримання незалежності і суверенітету	0,1	5	0,5
Створення нових технологічних галузей	0,1	5	0,5
Перетворення планової радянської економіки	0,2	4	0,8
Розвиток середнього класу суспільства	0,05	3	0,15
Динамічне зростання економіки України	0,05	5	0,25
Загрози:			
Розпад УРСР як єдиної країни	0,15	3	0,45
Загроза військового вторгнення сусідніх країн	0,1	4	0,4
Наростання соціальних конфліктів	0,05	2	0,1
Загроза збільшення еміграції з країни	0,15	3	0,15
Загроза економічної кризи	0,05	4	0,20
Сумарна оцінка	1	–	3,5

* розроблено автором.

Розглянемо наступний фактор – це загрози. Тут істотним фактором є загроза військового конфлікту сусідніх країн на територію УРСР з метою анексії та окупації території. Наглядним прикладом є Друга світова війна 1941–1945 років. Розпад УРСР як єдиної країни в результаті захоплення політичної влади в окремих регіонах радикальними групами, так само спричинило за собою наявність даного чинника в загрозах. До наступного фактору можна віднести наростання соціальних конфліктів в країні, які могли б привести до дестабілізації ситуації і здійснення правопорушень за результатами незадоволення населення своїм соціальним станом і рівнем життя. Це змушує радянських громадян залишати територію УРСР і емігрувати за кордон для подальшого життя в кращих умовах [8].

З самого початку своєї діяльності як незалежної держави Україна цільовими орієнтирами повинна була обрати розвиток і зростання. Однак реальне життя коригує ці основні постанови, оскільки нерідко створюються

умови, за яких дотримання високих темпів зростання є не найкращим рішенням. В такому випадку приймається рішення про прийняття різних загальних стратегій, а не лише стратегії зростання [5].

До початку 1990-х років криза в усіх сферах життя суспільства загострилася, що призвело зрештою до розпаду СРСР у 1991 році [12].

Очевидним є те, що певні зовнішні чинники мають найбільший позитивний або негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави. У таблиці 4 приведено матрицю SWOT-аналізу за можливостями та загрозами.

Проведений аналіз середовища свідчить про те, що діяльність країни на той період мала як сильні фактори впливу, так і загрози. Отже, як випливає з аналізу для України найбільш прийнятною буде стратегія диверсифікації [9].

Однак недостатньо лише визначити вплив середовища, важливо сформувати певні «відповіді» на цей вплив. Кожну складову зовнішнього середовища можна аналізувати різними способами: побудова сценаріїв і

Таблиця 4 – Матриця SWOT –аналізу УРСР в період «перебудови» *

	Можливості:	Загрози:
Сильні сторони:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ресурсний потенціал країни. 2. Розвиток транспортних (у розрізі залізничного сполучення) та комунікаційних (телефонний зв'язок) мереж. 3. Потенційна здатність до інноваційної діяльності. 4. Розміри внутрішнього і зовнішнього ринків збуту. 5. Зовнішні відносини з іншими країнами. 6. Позитивна динаміка показників у сфері інформаційних технологій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Досвід країн-лідерів і розвинених держав у сфері інноваційного розвитку. 2. Доступність інформації про можливі напрямки інноваційного розвитку та досягненнях НТП. 3. Посткризова ситуація, яка послабила позиції деяких держав і компаній на світовому ринку. 4. Розвиток закордонного туризму в близько розташованих країнах. 5. Політична ситуація в сфері господарських відносин. 6. Поглиблення світової фінансової кризи
Слабкі сторони:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатній рівень фінансування інноваційної діяльності. 2. Постійне зменшення питомої ваги інноваційно-активних підприємств до загальної кількості. 3. Низька питома вага інноваційної продукції в промисловому виробництві. 4. Невизначена роль держави в активізації інноваційної діяльності і, як наслідок, відсутність виваженої державної політики у цій сфері. 5. Політична та фінансова нестабільність держави, високий рівень корупції. 6. Нестабільне фінансове становище українських підприємств 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Невизначена позиція розвинених країн світу щодо України. 2. Технологічна прірва між розвиненими країнами та Україною, яка з кожним роком стає все масштабнішою. 3. Високий рівень конкуренції на світовому ринку й істотні вхідні бар'єри для українського бізнесу з боку ТНК. 4. Стан соціального забезпечення в країні. 5. Відсутність системи сервісного обслуговування (як правило, сервісне обслуговування передбачає контракт)

* розроблено і побудовано автором.

економіко-математичних моделей для виявлення взаємовпливу факторів тощо. Найпоширенішою є таблична форма, що використовується для концентрації інформації, зібраної з періодичних видань, отриманої в ході співбесід, конференцій, із письмових довідок експертів тощо (табл. 5) [10].

За результатами анкетування за тему: «Українська УРСР в період „перебудови” для як найповнішого уявлення про подальший розвиток і вибору стратегії потребують скласти узагальнюючу матрицю (табл. 6).

Результати розрахунку в таблиці 6 показали, що найбільше значення було визначено в полі «сильні сторони і можливості», отже, основна мета – використання можливостей,

що відкрилися, для усунення слабких сторін у діяльності соціально-економічного розвитку УРСР в період „перебудови” та отримання максимально можливого прибутку. Виникнення можливостей та загроз УРСР в період „перебудови” (1985–1991 рр.) відповідно до змін зовнішнього середовища, як показав аналіз таблиці 6 найменше поле – слабкі сторони і загрози. Для цього рекомендується використовувати стратегію зростання – а саме використання сильних сторін для реалізації можливостей, пов'язаних із зовнішнім середовищем його діяльності.

Вищерозглянуте дає підстави стверджувати про необхідність обрання Українською РСР шляху використання сильних сторін

Таблиця 5 – Карта SWOT діяльності УРСР в 1985–1991 рр *

Можливості	Бали	Загрози	Бали
Отримання незалежності і суверенітету	5	Розпад УРСР як єдиної країни	5
Створення нових технологічних галузей	4	Загроза військового вторгнення сусідніх країн	5
Перетворення планової радянської економіки	4	Наростання соціальних конфліктів	4
Розвиток середнього класу суспільства	3	Загроза збільшення еміграції з країни	3
Динамічне зростання економіки України	4	Загроза економічної кризи	4
Еволюційна заміна тоталітарної формації	3	Загроза техногенних аварій в наслідок застарілих основних фондів	3
Інтенсивний розвиток внутрішнього українського споживача	3	Загроза дефіциту промислових товарів	4
РАЗОМ	26	РАЗОМ	28
Сильні сторони	Бали	Слабкі сторони	Бали
Унікальне географічне і геополітичне положення	5	Адміністративні методи управління	5
УРСР –одна із найбагатших країн з природних ресурсів	5	Диспропорція в економіці між галузями засобів виробництва	4
УРСР –провідна промислова республіка	4	Відчуження робітників від засобів виробництва	3
Показники виробництво сільськогосподарської продукції	4	Надмірна централізація при перерозподілі	4
Значний потенціал економіки	4	Відсутність громадського суспільства	3
Соціальна рівність населення	3	Висока патерналітська залежність більшої залежності суспільства	3
Українці- освічена, працездатна нація	3	У структурі економіки гіпертрафоване домінування важкої індустрії	3
За кількістю населення УРСР одна з найбільших країн Європи	4		
Територія УРСР найбільша серед Європейських країн	4		
РАЗОМ	36	РАЗОМ	25

* розроблено і побудовано автором.

Таблиця 6 – Узагальнююча матриця SWOT аналізу УРСР *

Показники	Можливості	Загрози	
	Бали (26)	Бали (28)	
Сильні сторони	Бали (36)	36*36 =1296	36*28=1008
Слабкі сторони	Бали (25)	25*26=650	25*28=700

* побудовано автором.

зادля ліквідації загроз, що характеризується обранням трьох ключових векторів, а саме:

- вектор безпеки – найголовніший, що означає забезпечення гарантій безпеки УРСР, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності. Україна мала стати державою, що здатна захистити свої кордони та забезпечити мирне співіснування;
- вектор розвитку – це забезпечення стало розвиту української держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна мала стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему;
- вектор гордості – це забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, національного порозуміння, самосві-

домості та гордості за власну державу, її історію, культуру, науку та інші сторони життєдіяльності суспільства [6].

Стратегічними альтернативами при цьому будуть:

1) Інтенсивне зростання:

– створення нових товарів на чинному ринку (відкриття власної бізнес-інфраструктури);

2) Диверсифікаційне зростання: концентрована диверсифікація (розподіл нових товарів за налагодженими збутовими каналами) [13].

В ході „перебудови” почали вирішуватися проблеми, які накопичувалися десятиліттями, особливо в економіці та сфері міжнаціональних відносин. До цього додалися помилки та прорахунки, допущені в процесі проведення в життя самих реформ. Різко загострилося політичне протистояння сил, що виступали за соціалістичний шлях розвитку, і рухів, що зв'язували майбутнє країни з організацією життя на принципах демократії, свободи особистості та ринкової економіки взаємовідносин союзних і республіканських органів державної влади та управління. Загострення кризи в усіх сферах життя суспільства призвело зрештою до розпаду СРСР. Підсумовуючи зазначимо про необхідність обрання Україною шляху на підставі досвіду „перебудови” використання сильних сторін задля ліквідації загроз, що характеризується обранням трьох ключових векторів: безпека, розвиток і гордість.

Список використаних джерел

1. Бойко О. «Перебудова». *Політична енциклопедія*. Київ: Парламентське видавництво, 2011. 547 с.
2. Боряк Г. В., Головка В. В., Даниленко В. М., Кульчицький С. В., Майборода О. М., Смолій В. А., Якубов Л. Д., Янішевський С. О. НАН України, ін-т історії України. 25 років незалежності: Нариси історії творення нації та держави. Київ: Ніка-центр, 2016. 796 с.
3. Гаврилюк О. Імідж і конкурентоспроможність України в глобальній економіці. *Український промисловець*. 2000. №6. – С. 12–15.
4. Геєць В. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні. *Економіка України*. 2000. № 1. – С. 4–6.
5. Доленко Л. Х. Теорія стратегії підприємства. Одеса: Астропринт, 1998. 310 с.
6. Кіщак І. Т., Назарова Л. В., Федосова А. О. та інші. Формування конкурентоспроможності підприємств південного регіону України на зовнішніх ринках в умовах міжнародних інтеграційних процесів. Миколаїв: Ліон, 2017. 289 с.
7. Кульчицький С. В. Конституційна реформа в СРСР 1988. *Енциклопедія історії України*. Київ: Наук. думка, 2009. Т. 5. 57 с.
8. Матлак О. О. Десятиріччя реформ в перехідних економіках: чим зумовлені відмінності в їх результативності в різних країнах? *Економіка: проблеми теорії та практики*. Дніпропетровськ, 2002. С. 54
9. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. Київ: Основи, 1998. 390 с.
10. Федосова А. О. Система бізнес-стратегій підприємства. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського: збірник наукових праць*. 2015. Випуск № 1(4). С. 94–97.
11. Хомутовська І. Генезис детермінант соціально-економічного розвитку України в роки „перебудови” (1985-1991 рр.): Монографія. Миколаїв: Ліон, 2017. 200 с.
12. Шараєв Л. Г. Время выбрало нас. Миколаїв: Видавництво Ірина Гудим, 2014. 288 с.
13. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління. Київ: КНЕУ. 1999. 384 с.

References

1. Boyko, O. 2011. "Perestroika". *Political Encyclopedia*.
2. Boryak, G., Golovko, V., Danilenko, V., Kulchytsky, S., Mayboroda, A., Smoliy, V., Yakubov, L., Yanishevsky, S. and National Academy of Sciences Ukraine, Institute of History of Ukraine. 2016. 25 years of independence: Essays on the history of creation of the nation and the state. Kiev: Nika Center.
3. Gavrilyuk, O. 2000. The image and competitiveness of Ukraine in the global economy. *Ukrainian industrialist*, 6. pp. 12–15.
4. Geets, V. 2000. Socio-humanitarian components of the prospect of transition to a socially oriented economy in Ukraine. *Ukraine economy*, 1. pp. 4–6.
5. Dolenko, L. 1998. The theory of enterprise strategy. Odessa: Astroprint.
6. Kishchak, I., Nazarova, L., Fedosova, A. and others. 2017. Formation of competitiveness of enterprises of the southern region of Ukraine on foreign markets in the conditions of international integration processes. Nikolaev: Ilion.
7. Kulchytsky, S. 2009. Constitutional Reform in the USSR, 1988. *Encyclopedia of the History of Ukraine*, 5.
8. Matlak, O. 2002. The decade of reforms in transition economies: what are the differences in their performance in different countries? Economics: problems of theory and practice. Dnipropetrovsk.
9. Porter, M. 1998. Competition Strategy. Methodology for analyzing industries and activities of competitors. Kyiv: Fundamentals.
10. Fedosova, A. 2015. The system of business strategies of the enterprise. *Scientific herald of Nikolayev National University named after V.O.Sukhomlynsky: collection of scientific works*, 1 (4). pp. 94–97.
11. Khomutovskaya, I. 2017. Genesis The determinant of socio-economic development of Ukraine during the years of "restructuring" (1985–1991): Monograph. Nikolaev: Ilion.
12. Sharaev, L. 2014. Time has chosen us. Nikolaev: Publishing House Irina Gudim.
13. Shershneva, Z. and Oborska, S. 1999. Strategic Management. Kyiv: KNEU.

Хомутовская И., Федосова А., Кищак И. Стратегические измерения развития Украины в период "перестройки" (1985–1991рр.)

На основе анализа анкетирования исследованы мнения респондентов относительно сильных и слабых сторон Украины в период "перестройки", угроз и возможностей ее функционирования в те времена. Выявлено влияющие и менее существенные факторы указанных групп. Разработана карта SWOT-анализа, проведения экспертная оценка значимости выбранных факторов и рассчитано обобщенную оценку возможных вариантов стратегических решений о проведении перестройки экономики в РСФСР. Избран круп значимые стратегические альтернативы, которые способствовали бы более эффективному развитию УССР в период "перестройки". Раскрыта сущность рекомендованных стратегических решений.

Ключевые слова: анкетирование, "перестройка", SWOT-анализ, сильные и слабые стороны Украины, угрозы и возможности, стратегические альтернативы.

Khomutovskaya I., Fedosova A., Kishchak I. Strategic measures of development of Ukraine in the period of "checks" (1985–1991)

A sufficiently long period of the history of Ukraine was an integral part of the Union of Soviet Socialist Republics. Therefore, the formation of the Ukrainian political structure is directly related to those political processes that took place on the territory of the USSR. A peculiar weight to the Ukrainian building forces was given by the period of perestroika, which entrenched in the public consciousness the ideas of democracy, publicity and humanism. The various aspects of structural adjustment in transition economies have been researched in the writings of many economists. In recent years, a number of publications appeared on strategic management issues, in which strategy is seen as a means, that is, a way of actions that determine the line of behavior of an enterprise in a sufficiently long range; as a planning document that links all its constituent elements to achieve competitive advantage. The purpose of the work is to develop practical alternatives to the strategic development of Ukraine in the period of "restructuring" necessary to overcome technological backwardness and achieve equal economic ties with the post-industrial world. To analyze the effectiveness of the chosen direction of development of the state, various representatives of the society were asked to question the definition of the main principles of "restructuring." The survey was attended by 58 respondents. As a result of analysis of responses and factors of influence, the main 3–4 factors, on the basis of which the SWOT-analysis was carried out (namely, the SWOT map has been developed) has been identified. The conducted analysis of the environment shows that the country's activity at that time had both strong factors of influence and threats. Therefore, as the analysis for Ukraine is the most appropriate strategy for diversification. Each component of the environment is analyzed in various ways: the construction of scenarios and economic and mathematical models for the identification of the interaction of factors, etc. The results showed that the greatest importance was defined in the field "strengths and opportunities", hence the main goal was to use the opportunities opened to eliminate the weaknesses in the activities of the socio-economic development of the USSR during the period of "restructuring" and obtaining the maximum possible profit. The smallest field is the weaknesses and threats. For this purpose, it is recommended to use a growth strategy – namely, the use of the strengths to realize the opportunities associated with the external environment of its activities. Summing up, we should mention the need for Ukraine to choose the way to use strengths to eliminate threats, characterized by the selection of three key vectors, such as security, development and pride.

Keywords: questionnaires, "restructuring", SWOT-analysis, strengths and weaknesses of Ukraine, threats and opportunities, strategic alternatives.

Розділ 2

ЕКОНОМІКА

ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 631.6

Олексій АЛЬБЕЩЕНКО

кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: aalbeschenko@gmail.com

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті відображається аналіз процесу формування земельно-ресурсного потенціалу сільських територій з урахуванням їх регіональних, та природно-кліматичних особливостей. Обґрунтовано пріоритетні напрями і системні підходи до розвитку сільських територій, вдосконалення процесу регулювання, формування передумов до збереження земельно-ресурсного потенціалу, поновлення родючості ґрунтів і запровадження заходів щодо раціонального використання земельного-ресурсного потенціалу сільських територій. На основі проведеного аналізу у висновках запропоновано пропозиції щодо вирішення основних економічних та екологічних проблем щодо формування земельно-ресурсного потенціалу сільських територій.

Ключові слова: антропогенне навантаження, біоекономіка, економічний ефект, екологічна безпека, екологічна загроза, земельно-ресурсний потенціал, природний ресурс, сільські території, природно-кліматичні умови.

З огляду на світовий розподіл земельних ресурсів слід зазначити, що Україна має вигідне географічне положення, а також має низку переваг з огляду на суспільну користь у використанні земельно-ресурсного потенціалу сільських територій. За умов сучасного соціально-економічного розвитку регіонів країни і посиленні глобалізаційних процесів особливого значення набуває формування чіткого економічного механізму регулювання земельних відносин, де одним із провідних інструментів стану їх розвитку, що визначають ефективність використання і збереження земельних ресурсів є оцінка землі.

У результаті оцінки і рівня використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій досліджено, що на території України відбувається зниження родючості ґрунтів,

погіршення екологічної рівноваги і втрачається можливість до самовідновлення земельно-ресурсного потенціалу. Вважаємо, що для земельно-ресурсного потенціалу сільських територій одним із найважливіших стратегічних питань яке повинно бути визначення перспективних напрямів регулювання, поєднання інтересів через державні важелі впливу. Доцільно враховувати усі фактори впливу у поєднанні земельних ресурсів з метою розвитку сільських територій і досягнення рівноваги і балансу інтересів між отримання економічних вигід і збереження земельно-ресурсного потенціалу.

Дослідженню аналізу процесу формування земельно-ресурсного потенціалу сільських територій присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме яких: В. Г. Андрійчука,

Д. І. Баміндри, О. Ф. Балацького, І. К. Бистрякова, В. А. Борисової, О. М. Вишневської, І. В. Гончаренко, О. Д. Гудзинського, А. С. Даниленка, Б. М. Данилишина, С. І. Дорогунцева, Д. С. Добряка, Т. В. Калашнікової, О. І. Котикової, А. С. Лисецького, І. І. Лукінова, Л. Г. Мельника, В. Я. Месель-Веселяка, О. С. Новоторова, Б. В. Погріщука, Г. Б. Погріщук, І. Д. Примака, С. М. Рогач, В. В. Россохи, П. Т. Саблука, В. К. Савчука, А. М. Третяка, М. М. Федорова, М. А. Хвесика, Є. В. Хлобистова, І. І. Червена, В. С. Шебаніна, О. В. Шебаніної та інших.

Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо аналізу процесу формування земельно-ресурсного потенціалу сільських територій, обґрунтування пріоритетних напрямів і системних підходів до розвитку сільських територій, вдосконалення процесу регулювання на усіх рівнях управління, формування передумов до збереження земельно-ресурсного потенціалу, поновлення родючості ґрунтів і запровадження інноваційних технологій з метою екологізації обумовили вибір напрямку актуальності дослідження статті.

В умовах глобалізації світової економіки пріоритетне значення для забезпечення національного добробуту та екологічної безпеки набуває біоекономіка, розгляд якої необхідний в силу вирішення екологічних чинників, які нівелюються переважно економічною спрямованістю країни у дисбалансі економічних, соціальних і екологічних аспектів розвитку. Виходячи з необхідності максимізації природно-ресурсного потенціалу аграрного сектора, забезпечення збалансування соціально-економічного розвитку у взаємозв'язку з екологічною компонентною, актуальним на сьогодні є питання розробки нового науково обґрунтованого підходу у веденні діяльності на національному рівні, який в першу чергу повинен орієнтуватись на взаємоузгодження інтересів учасників на всіх рівнях управління.

Враховуючи актуальність обраної теми дослідження, виникає об'єктивна необхідність в аналізі формуванні земельно-ресурсного потенціалу сільських територій, їх сучасного екологічного стану, визначенні причин і джерел погіршення екологічної ситуації

в країні, обґрунтуванні сутності і складових екологоорієнтованого підходу у збереженні і використанні природно-ресурсного потенціалу з урахуванням впливу регіональних особливостей екосистем та в умовах забезпечення розвитку галузей народного господарства на інноваційній основі [4].

Значне антропогенне навантаження на природні ресурси сільських територій, наявні тенденції до зростання населення планети та одночасного загострення продовольчої безпеки, загальне погіршення екологічної ситуації обумовили актуальність відтворення природно-ресурсного потенціалу [3]. Вичерпність природних ресурсів за видами, стійкість довкілля до негативних факторів впливу зовнішньої і внутрішньої дії, екологічна нестабільність та ресурсно-екологічна складова навколишнього природного середовища, в свою чергу, виступають основними каталізаторами здійснення раціонального та збалансованого природокористування за природними агрокліматичними зонами.

Враховуючи регіональні особливості екосистем, охорона навколишнього середовища як на локальному, так і на національному рівні різняться між собою.

Доведено, що використання земельно-ресурсного потенціалу у різних регіонах країни має свої проблемні аспекти, пов'язані зі спеціалізацією регіонів, особливостями ведення бізнесу, концентрацією ресурсів за видами, рівнем його використання.

Реалізація практичних засад формування раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій, забезпечення охорони навколишнього природного середовища окремого регіону можлива лише через запровадження науково обґрунтованого підходу на біоекономічній основі з використанням аналізу особливостей природних умов окремих сільських територій.

Проведено розподіл територіально-адміністративних районів Миколаївської області за чотирма основними географічними напрямками: північчю, півднем, сходом і заходом. Виявлено, що найбільш промислово насиченими є Вітовський, Березанський, Очаківський та Миколаївський райони південної

частини області, які мають у своєму розподіленні найменшу частку лісовкритих площ і сільськогосподарських угідь та одночасно більше насиченої концентрації порівняно з іншими районами водними ресурсами та значними покладами корисних копалин. Таким чином, обґрунтовано пряму залежність із вузькоспеціалізованим напрямом діяльності районів та рівнем, ефективністю та обсягами використання природних ресурсів за видами. Тобто промислово розвинені райони області, маючи високі показники концентрації важкої промисловості та великих сільськогосподарських та промислових підприємств, більш інтенсивно використовують у своїй діяльності корисні копалини, воду, використовують більше кадрових ресурсів, при цьому виснажуючи інші види природних ресурсів та деструктивно впливають на екосистему.

Підприємства Казанківського району здебільшого працюють у напрямку виробництва сільськогосподарської продукції, що також підтверджується найбільшою питомою вагою сільськогосподарських угідь від загальної площі земель області (30,8%) та найбільшою часткою території серед східних районів (28,5%).

Розглядаючи проблему територіально-просторового розміщення водних ресурсів, як невід'ємної складової збереження ресурсної основи країни, нерівномірний їх розподіл по регіонах країни, різний рівень споживання продукують і нерівномірне навантаження на природний ресурс, на якість його використання та наявність введених в дію заходів з очищення [3].

Оскільки основним ресурсом поверхневих вод в Україні є річка Дніпро, то найбільша концентрація, а відповідно і найбільше навантаження водних ресурсів наявне в Миколаївській області, що в першу чергу, може бути спровоковане недосконалим та застарілим рівнем технічного оснащення і неефективністю та ірраціональністю використання природного ресурсу.

Основним природним ресурсом та визначальним економічним фактором, що забезпечує потенційні можливості сільськогосподарських підприємств до нарощування виробничих потужностей, є земля. На земельний ресурс безпосередній вплив здійснюють факто-

ри внутрішньої дії, тобто, його потенційні асиміляційні можливості до самовідновлення і самозбереження природних властивостей угідь, що знадяться у користуванні сільськогосподарськими підприємствами. Враховуючи високий земельно-ресурсний потенціал, важливим і своєрідним базисом подальшого економічного розвитку країни є наявність земельного фонду.

Тривалість використання земельних угідь, рівень родючості і продуктивності залежать від природно-кліматичних властивостей окремих територій, соціально-економічних умов ведення господарської діяльності, рівня та темпів розвитку, науково-технічного потенціалу, ступеня освоєності природних ресурсів [3]. Основою забезпечення високого рівня продуктивності сільськогосподарських земель є врахування біологічних особливостей, кліматичних вимог культур, їх здатності до самовідновлення і самозбереження.

Для забезпечення прибутковості аграрного сектора, важливою складовою процесу виробництва є ефективне землекористування. Для сільськогосподарських товаровиробників ефективно використання сільськогосподарських угідь, значна частина з яких є непродуктивними, є необхідною технологічною складовою. Ірраціональне використання земельних ресурсів в аграрному секторі зумовлює подальшу деградацію потенціалу земельних угідь та матиме катастрофічні наслідки загострення екологічної ситуації в країні. Саме тому дослідження можливостей ефективного використання земельних ресурсів, як однієї з видових ознак природних ресурсів, в сільському господарстві обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Ефективність землекористування із збереженням природно-ресурсної основи залежить не лише від генетико-фізіологічних і агрокліматичних особливостей ґрунтового покриву, а і від впливу факторів зовнішнього середовища (мінерального складу живильного середовища, умов культивування та обробітку ґрунту, дотримання сівозмін та ін.). Втрата верхнього гумусового шару чорнозему внаслідок ерозії на 1 см вимагає відновлення азотно-фосфорно-калійного складу ґрунту впродовж 100–300 років [6].

У зв'язку із реформуванням земельних взаємовідносин сільськогосподарські товаровиробники надають перевагу штучному добору і розміщенню культур перед використанням ґрунтозахисних сівозмін, які не лише підтримують родючість земель, але мають можливість до протистояння водній і вітровій ерозії. Всупереч їх традиційному застосуванню аграрні підприємства вирощують передусім економічно вигідні сільськогосподарські культури, наприклад соняшник, кукурудзу, ріпак, які мають високий попит на внутрішньому та зовнішньому ринках аграрної продукції і забезпечені високими цінами на ринках збуту.

Таким чином, якщо не протидіяти негативним ерозійним процесам за рахунок використання ґрунтозахисних сівозмін, лімітуючим фактором при веденні господарської діяльності є втрата врожайності на еродованих землях, а отже аграрний сектор стає менш рентабельним та більш екологічно небезпечним через зниження фізичних властивостей земельних угідь (рис. 1).

Основними інтегральними заходами захисту ґрунтів від водної та вітрової ерозії можуть бути: оптимальне співвідношення земельних угідь різного сільськогосподарського призначення; консервація малопродуктивних земель; виведення із інтенсивного використання земель, що піддаються значному впливу ерозії; гідромеліоративні та меліора-

тивні заходи; використання спеціальної агротехніки для вирощування сільськогосподарських культур; впровадження спеціальних ґрунтозахисних сівозмін. Оскільки сільські території Миколаївської області знаходяться у степовій зоні, то значний вплив, здійснюють на земельно-ресурсний потенціал ерозійні процеси. Вітрова ерозія переважно притаманна Степу України, тоді як водна поширюється на всіх рельєфах поблизу річок, а тому спостерігається в усіх районах країни. Особливо степова зона, в якій знаходиться і Миколаївська область, піддається одночасно і водній, і вітровій ерозії, від впливу яких страждає значна частина орних ґрунтів.

У результаті проведеного аналізу встановлено, що однією з причин посилення водної і вітрової ерозії є не лише нераціональне використання родючості сільськогосподарських угідь, але в більшій мірі екологічна недоцільність співвідношення культур в структурі посівних площ, що не тільки не забезпечує належний рівень та сталість врожайності культур у динаміці, а навпаки, з роками такого використання призводить до втрати продуктивних властивостей чорноземів, зменшення їх родючості.

Зазначимо, що прояви вітрової та водної ерозії впливають не лише на якісний стан земельних ресурсів, але і на зменшення кількості продуктивних земель, а отже зниження потенційної врожайності та віддачі авансованого

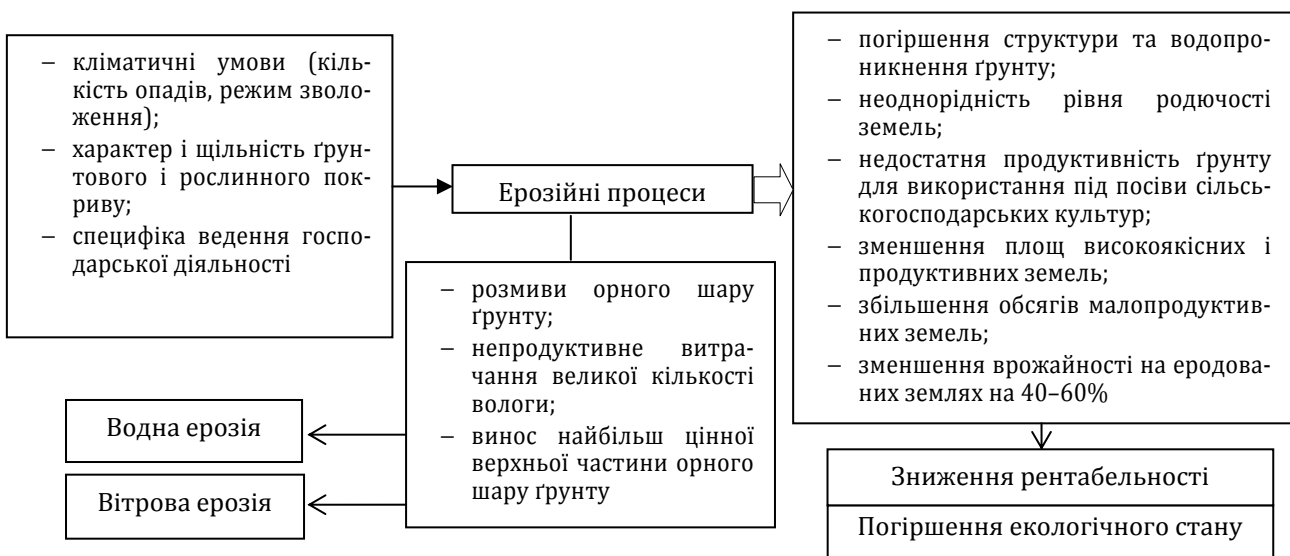


Рисунок 1 – Причинно-наслідкові залежності виникнення та впливу ерозійних процесів і стан екосистем сільських територій України

Джерело: побудовано за власною розробкою автора з використанням [6].

капіталу суб'єктів господарювання. Тобто проблеми в екологічному вимірі знаходяться в прямо пропорційній залежності від економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, та навпаки.

Однією з важливих проблем, що є причиною погіршення екологічної ситуації окремого регіону, є рівень ресурсоємності продукції. Так, при найбільшій концентрації земельних ресурсів у степовій зоні, найбільша віддача вкладеного капіталу фіксується в лісостеповій зоні [1]. Що пов'язане з високим рівнем ресурсоємності продукції, яка нівелювала вагомі виробничі потужності і сприятливу ресурсну основу регіону у бік якісних характеристик лісостепової природної агрокліматичної зони з її незначною концентрацією сільськогосподарських угідь, але при дотриманні запланованого рівня випуску продукції.

Важливу природоохоронну, рекреаційну та протиерозійну функцію для аграрних підприємств відіграють лісонасадження. Так, рівень лісистості в Україні з 40% займаної території знизився на 26 пунктів до значення у 15,9%. Найбільша площа цього природного ресурсу розміщена в північно-Західних областях країни, тоді як найменш лісо вкритими є території Миколаївської області [3].

Важливе значення для сприяння ефективного землекористуванню, формуванню та підтриманню екологічної стабільності екосистем та максимізації можливостей лісу до

прояву своїх властивостей є лісистість за природними агрокліматичними зонами.

В той час, коли оптимальним рівнем лісистості вважається 20%, площа лісів в Україні складає не досягає оптимального рівня та спостерігається нерівномірна концентрація вкритих лісовою рослинністю земель, що найбільш притаманна районам Полісся та областям, розташованим поблизу Карпат [5].

Узагальнюючи, відзначимо, що спостерігається тенденція до сповільнення темпів відтворення та збереження лісового фонду України. Тому виникає необхідність в активізації заходів з моніторингу, залучення науково-технічних розробок та підтримки держави за допомогою цільового фінансування та «зелених інвестицій».

З метою визначення впливу природно-кліматичних та агротехнічних умов на діяльність суб'єктів господарювання, проведемо аналіз структурних зрушень в аграрному секторі Миколаївської області у розрізі природних агрокліматичних зон. Проведено поділ територіально-адміністративних районів області на три основні агрокліматичні зони: північну, центральну, південну та визначено роль кожної з природно-кліматичних зон у веденні основної діяльності.

Згідно проведеного аналізу та дослідження було визначено, що формування і використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій повинно базуватись на науково



Рисунок 2 – Питома вага площ, поголів'я, валового виробництва та кількості підприємств Миколаївської області у розрізі природних агрокліматичних зон (станом на 01.01.2016 р.), %

Джерело: побудовано автором з використанням статистичної інформації.

обґрунтованому використанні, можливості вмінням створювати ефективні механізми і регулятори щодо подальшого функціонування як на регіональному так і національному рівні.

Кожний район, як і область в цілому, є економічно самодостатнім та має свої переваги і недоліки у розміщенні та рівнем забезпеченості природними ресурсами, має потенціал до використання та нарощування конкурентних позицій. Але в регіонально-просторову розміщенні спостерігаються стійкі територіальні диспропорції, які необхідно врахувати та намагатися перетворити на переваги.

Знизити показник міжрегіональних диспропорцій можна лише через налагодження міжтериторіальної взаємодії на засадах екологоорієнтованого розвитку, запровадження інновацій, застосування технологій біоекономічного спрямування, проведення заміщення імпортової продукції, збалансування ресурсів, диверсифікації виробничої діяльності господарств та налагодження тісної логістичної системи між районними центрами області. Малозабезпечені матеріальною базою регіони мають відчутно менші можливості у вирішенні екологічних проблем власними силами [2].

Земельно-ресурсний потенціал знаходиться у прямопропорційному зв'язку із те-

риторіальним фактором та природно-ресурсними особливостями. Максимальне використання територіального сполучення природних ресурсів у поєднанні із внутрішнім механізмом відтворення та зовнішніми зв'язками формує оптимальну економічну структуру регіону та дозволяє отримати найбільший економічний ефект. Використання територіальної ув'язки забезпечує вирішення питань щодо збереження природної рівноваги у дотриманні основних принципів раціонального природокористування.

За сучасних умов й систематизації отриманих результатів дослідження можемо узагальнити, що на сьогоднішній день наявні проблемні аспекти у формуванні та ефективності використання природно-ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств з розподілом та врахуванням особливостей природних агрокліматичних територій. Необхідність мінімізації негативного впливу через екстенсивний характер використання природних ресурсів за видами зумовлює активізацію екологічної політики держави, зокрема, у біоекономічному напрямку розвитку, із дотриманням пріоритетів безпечності, раціональності та ефективності використання земельно-ресурсної основи територій.

Список використаних джерел

1. Вишнеvs'ka O. M. Еколого-орієнтований підхід у забезпеченні сталого розвитку аграрного сектора / O. M. Вишнеvs'ka, N. V. Бобровська // Економіст. – 2013. – Вип. 6. – С. 46-48.
2. Вишнеvs'ka O. M. Напрями і складові еколого-орієнтованого розвитку економіки України / O. M. Вишнеvs'ka // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – № 6. – С. 18-24.
3. Вишнеvs'ka O. M. Регіональне використання природно-ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектора / O. M. Вишнеvs'ka // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – № 2. – С. 21-26.
4. Вишнеvs'ka O. M. Еколого-орієнтований підхід у використанні і збереженні природно-ресурсного потенціалу регіону / O. M. Вишнеvs'ka, O. Літвак // Економіст. – 2012. – № 6. – С. 42-43.
5. Лісове господарство України 2015 : збірник Державного комітету лісового господарства України. – К. : Видавничий дім «ЕКО-інформ», 2010. – 64 с.
6. Федченко Т.А. Проблеми обліку капітальних інвестицій [Електронний ресурс] / Т.А. Федченко. – Режим доступу http://ns.geci.cn.ua/txt/konf/6_oblik_%20i_audit.pdf.

References

1. Vyshnevs'ka o. M. Ecological-oriented approach in providing sustainable development of agrarian sector/O. Vyshnevs'ka, N. V. Borotovska//economist. – 2013. Rando. 6. – pp. 46-48.
2. Vyshnevs'ka o. M. Directions and components of ecological-oriented development of economy of Ukraine/O. M. Vyshnevs'ka//Bulletin of Agrarian Science of Black Sea region. – 2014. – № 6. – P. 18-24.
3. Vyshnevsky O. M. Regional use of natural-resource potential of enterprises of agrarian sector/O. M. Vyshnevs'ka// Bulletin of Agrarian Science of Black Sea region. – 2011. – № 2. – P. 21-26.
4. Vyshnevs'ka o. M. Ecological-oriented approach to the use and preservation of the natural resource potential of the region/O. M. Vyshnevs'ka, A. Litvak//economist. – 2012. – № 6. – P. 42-43.
5. Forestry of Ukraine 2015: Collection of the State Forestry Committee of Ukraine. – K.: Publishing House "Eko-Inform", 2010. – 64 S.
6. Fedchenko T. A. Problems of accounting capital investments [Electronic resource]/T. A. Fedchenko. – Access Mode http://ns.geci.cn.ua/txt/konf/6_oblik_%20i_audit.pdf.

Альбещенко А. С. Анализ процесса формирования земельно-ресурсного потенциала сельских территорий

В статье анализируется процесс формирования земельно-ресурсного потенциала сельских районов с учетом их региональных и природно-климатических особенностей. Приоритетные направления и системные подходы к развитию сельских районов, совершенствованию процесса регулирования, формированию предпосылок для земельно-ресурсного потенциала, возрождению плодородия почв и осуществлению мер по Рациональное использование земельно-ресурсного потенциала сельских территорий. На основе анализа в выводах предложены предложения по решению основных экономических и экологических проблем, связанных с формированием земельно-ресурсного потенциала сельских территорий.

Ключевые слова: антропогенная нагрузка, Биоэкономика, экономический эффект, экологическая безопасность, экологическая угроза, земельно-ресурсный потенциал, природные ресурсы, сельские территории, природные климатические условия.

Albeshhenko A. Analysis of the process of formivaniija of land and resource potential of rural territories

The article analyzes the process of formation of land and resource potential of rural areas taking into account their regional and natural-climatic peculiarities. Priority directions and system approaches to rural development, improvement of the regulatory process, formation of prerequisites for land-resource potential, revival of soil fertility and implementation of measures on rational Use of land and resource potential of rural areas. On the basis of the analysis, the conclusions propose proposals to solve the main economic and environmental problems related to the formation of land and resource potential of rural areas.

Key words: Anthropogenic load, bioeconomy, economic effect, ecological safety, ecological threat, land-resource potential, natural resources, rural territories, natural climatic conditions.

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2018

УДК 322:122(477)

Валерій ГОРЛАЧУК

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: lazareva95@ukr.net*

Олена ЛАЗАРЄВА

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: lazareva95@ukr.net*

**МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Стаття присвячена дослідженню еволюції реформ в Україні. Дається оцінка діючої практики проведення владою реформ, які носять провальний характер і не відповідають запитам людей.

Викладено і всебічно обґрунтовано, що реформи не мають нічого спільного із покращенням життя селян, а сама країна сповзає у безодню. Визначено, що значною причиною цього є непрофесійність влади, політичної еліти та відсутність в країні будь-якого стратегічного бачення національного економічного розвитку. Свідченням цього є загублені села як основа культури кожної нації, зруйновано сільський уклад життя, земля використовується у своїй найгіршій комбінації. Обґрунтовується, що держава не стала провідним суб'єктом регулювання земельних відносин і є поганим менеджером, але прикриваючись потужним механізмом, любить те, що вигідно і прибутково великому капіталу. Особливу увагу автори приділили черговій реформі – реформування місцевого самоврядування, яка передбачає створення об'єднаних територіальних громад завдяки об'єднанню сільських рад.

Автори намагаються привернути увагу читача до того, що теорія створення об'єднаних територіальних громад є не тільки помилковою, але й шкідливою, оскільки вона продовжує вести до катастрофічних наслідків – фізичного вимирання людей на селі, втрати національної автентичності, втрати соціальної інфраструктури на селі, зниження стандартів якості життя на сільських територіях. Вказується, що така реформа використовується як засіб для перемоги на парламентських і президентських виборах України.

Обґрунтовується, що потенційні загрози сільським територіям важливо, хоч і частково, перетворити у вигідні можливості з метою послаблення впливу невігласів, які покладаючись на ілюзію знань, намагаються нав'язати селянам своє розуміння реформ.

Розглянуто шляхи інтегрування всіх секторів економіки сільських територій, їх підсистем, у єдину цілісність (єдність), побудованих за принципом прозорих і легкозрозумілих «мінідержавоутворень» у рамках об'єднаних територіальних громад. Вказується на велику роль маркетингу у плануванні економічної діяльності у рамках, так званих, об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: земельні ресурси, земельні відносини, землеустрій, аграрні підприємства, конкурентоспроможність, грошова оцінка, Програма, агрохолдинг, ринок земель, мораторій, оренда, аграрне виробництво, сільська територія.

На наших очах твориться історія розвитку сільських територій в незалежній Україні. Однією з історичних подій стала провальна земельна реформа, розпочата 15 березня 1991 року, яка реально здивувала українське суспільство фактом проголошення права володіння, користування і розпорядження зем-

лею. Влада переконувала, що це буде головною рушійною силою подолання причин, що заважає всебічному розвитку сільських територій, підтримці дрібних і середніх сільськогосподарських товаровиробників, участі селян у фізичній праці, розвитку їх ініціативи в економічному і соціальному житті села та ін.

Саме завдяки цьому економіко-правовому документу держава за роки земельної реформи у власність передала біля 30 млн. га земель, вартість яких складає майже один мільярд гривень. Але, як виявилось, форма власності на землю немає принципового значення щодо сталого економічного прогресу сільськогосподарського землекористування. Значення має організаційна складова, яка здатна досягти високих економічних результатів розвитку сільськогосподарського землекористування, використовуючи адекватну підтримку державної влади. Так от «економічну систему країни необхідно розглядати лише цілісно, як єдиний механізм взаємодії багатьох, але рівно значущих елементів» [4].

Проте отримання позитивних результатів від земельної реформи не вдалося досягти. Одне з основних завдань земельної реформи – «раціональне використання та охорона земель – реалізується дуже повільно» [5]. В результаті цього Україна і її аграрний сектор, які до земельної реформи були за крок до світового лідерства, стали аутсайдерами в економічному розвитку. Сьогодні ситуацію у сфері сільськогосподарського землекористування треба сприймати так: продуктивність орних земель України у 8–10 разів є нижчою, ніж у Польщі і в 12–15 разів, у порівнянні з країнами Європейського Союзу, натомість за процесом деградації ґрунту перевищує багатократно всі країни Європи. Можна говорити скільки завгодно про глибинну соціально-економічну та екологічну кризу в аграрному секторі, в тому числі у сільськогосподарському землекористуванні, але резюме буде наступним: селяни заплатили занадто високу ціну за земельну реформу. Загублені села, зруйновано сільський уклад життя, земля використовується у своїй найгіршій комбінації та ін. Це є вагомим аргументом, щоб стверджувати, що держава не стала провідним суб'єктом регулювання земельних відносин, вона є поганим менеджером, але прикриваючись популізмом, лобіює те, що вигідно і прибутково великому капіталу.

Замість того, щоб «організувавши інтелектуальні, духовні, ресурсні цінності ...» [3, 288] реформу проводили професіонали, – її проводять непрофесіонали, які поклада-

ються на ілюзію знань, вдаючи, що тільки вони є авторитетами, здатними забезпечити реалізацію моделі економічного розвитку сільських територій. Природно – це повернулось катастрофою для села, що вище відзначалось.

Пройшовши перевірку часом, є всі підстави стверджувати, що сьогоднішня земельна реформа – це обман селян, і що найгірше, то це те, що відбувається розвал системи управління земельними ресурсами. Вона вигідна українським мільярдерам, які діють за корупційними схемами, реально знищуючи українське село, національну економіку.

І ось селянам влада нав'язує ще одну чергову реформу – реформу самоврядування, яка передбачає створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ), завдяки об'єднанню, так званих, малих територіальних громад (сільських рад). Відтак, це питання і є предметом наукового дослідження в даній статті.

В українській науці питанням створення об'єднаних територіальних громад присвячено мало уваги. В Україні експериментальними розробками у цьому контексті є наукові праці групи економістів А. М. Третяка, В. М. Третяк, В. О. Леонця, Н. А. Третяк [6], Яремка Ю. І. [1], Новаковського Л. Я. [4], Добряка Д. С. [2] та ін, які спрямовані на розроблення Програм використання і охорони земель ОТГ. Це наштовхує на розуміння того, що необхідно працювати над прямим вдосконаленням розвитку ОТГ, пропонувати вагомі аргументи само активізації процесів у рамках кожної ОТГ.

Мета статті полягає у розкритті глибинної сутності об'єднаних територіальних громад в Україні, що пропонуються органами виконавчої влади, главою держави, сформулювати власне бачення розвитку об'єднаних територіальних громад і їх вплив на всі сфери життєдіяльності сільських громадян з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Кабінетом Міністрів України 1 квітня 2014 року була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та затверджено План заходів з її реалізації, відповідно до якого внесено зміни до Бюджетного і Податкового кодексів, що забезпечують

розв'язання однієї з найважливіших і найважчих проблем – проблему бюджетної децентралізації.

Методи податково-бюджетної та грошово-кредитної політики є основою для стимулювання сільських громад до об'єднання як передумови реального досягнення економічної безпеки держави та суспільних потреб сільських громад.

Виходячи з цього, парламентом ухвалено закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 року, а Урядом для практичної можливості його реалізації таких реформ 08.04.2015 року затверджено відповідну Методику формування спроможних об'єднаних територіальних громад, які гарантуватимуть високу результативність їх господарської діяльності на землі.

Сьогодні ми спостерігаємо за тим, як для досягнення поставлених цілей «галопає» законотворчий процес щодо створення ОТГ. Лише у 2017 році Верховна рада України ухвалила 7 законів, що посилюють механізми розвитку ОТГ. Зараз йдеться про законопроект № 6403, який дозволить органам місцевого самоврядування ОТГ здійснювати землеустрій територій ОТГ, дозволить прогнозувати планувати розвиток територій. Землеустрій у цьому випадку є єдиним надмеханізмом, за допомогою якого можна регулювати всю економічну діяльність у межах кожної з ОТГ.

Показовим є те, що станом на кінець травня 2018 року в Україні вже створено понад 730 ОТГ, що складає майже половину від запланованої їх кількості.

З першого лютого 2018 року розпочато процес передачі земель сільськогосподарського призначення державної власності за межами населених пунктів у комунальну власність об'єднаних територіальних громад. Ця робота активно розвивається і сьогодні, вже 665 об'єднаних територіальних громад підписали меморандум (договір) про співпрацю з територіальними органами Держгеокадастру.

Ми стверджуємо, що модель формування об'єднаних територіальних громад, яка є алгоритмом практичних дій Уряду України не відповідає запитам людей. Вона наштовхується на шалений опір селян, які ще пам'ята-

ють, скільки шкоди нерозумні і поспішні дії завдали у 60–70 роках минулого століття об'єднання неперспективних населених пунктів з перспективними. Від різних перепитів навкруги цього питання потерпіли в першу чергу соціально залежні і соціально незахищені групи людей. Звичайно, сьогодні центральні органи влади намагаються пояснити факт створення об'єднаних територіальних громад як можливість зекономити гроші на утриманні бюрократичного апарату, завдяки об'єднанню окремо взятих сільських рад. Але фактичні реалії засвідчують протилежне: за словами голови Закарпатської облдержадміністрації об'єднані територіальні громади, що включають по декілька сіл створили бюрократичні апарати за чисельністю вдвічі більші за апарати райдержадміністрацій. Тому сміливо можна сказати, що теорія створення ОТГ не тільки помилкова, але й шкідлива, оскільки вона веде до катастрофічних наслідків – фізичного вимирання селян, втрати національної автентичності, розвалу соціальної інфраструктури на селі, зниження стандартів якості життя на сільських територіях та інших негараздів.

Політика, спрямована на ефективний розвиток сільських територій, повинна спиратись не на ОТГ, як рятівне коло, а на пошук такої системи взаємовідносин між існуючими адміністративно-територіальними утвореннями (сільськими радами), які б, поєднуючи ринкові можливості кожної із них, могли забезпечити ефективність всієї вертикалі економічної системи. Така модель є більш гнучкою перед соціальними, економічними та іншими загрозами зовнішнього середовища у порівнянні з ОТГ. Так, у випадках послаблення само активізації процесів господарської діяльності в рамках однієї з сільських рад чи виникнення інших кризових явищ, компенсатором їх стабільності виступлять інші сільські ради, не виключаючи участі держави, які знівелюють наслідки економічної відсталості. Саме такий контекст економічної політики важливий для сучасних сільських територій, а не штучно утворені ОТГ. Необхідно усвідомлювати, що модель ОТГ орієнтована на ліквідацію шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів та ін, які нині є у кожній сільській

раді. Сьогодні вони є фундаментальним фактором формування соціальної політики на селі, у будь-яку пору доби можна оперативно отримати медичну допомогу, можливість відвідувати дитячий садок і школу та ін. за місцем їх проживання. «Прив'язка» цієї інфраструктури до ОТГ з розміщенням у районному центрі обмежує можливості селян у самоактивізації процесів життєдіяльності.

Звідси очевидним є, що така псевдореформа селянам корисні не принесе, принаймні в умовах інфікованого корупцією українського суспільства, яка переросла у мародерство, офшоризації, коли 70% економіки належить олігархам.

Але ОТГ, створення яких наштовхується на шалений опір селян, особливо вигідні олігархічній владі і приближених до них особам. Чому? Ось чому. Наближаються нові президентські та парламентські вибори. Вже перепробувані всі гасла представниками пропрезидентських політичних сил, президента, прем'єр-міністра та ін. і нового сказати нічого, щоб заволодіти серцями електорату. Тому висунута ними ідея щодо об'єднання всіх сільських рад в ОТГ є останнім шансом взяти реванш у виборчих перегонах. ОТГ, як найбрудніша акція, – це не економічний механізм відродження економіки сільських територій, а інструмент входження до Верховної ради України, обіймання посади Президента України та ін. Тут значно більше політики, ніж економіки та здорового глузду.

Легше домовитись щодо отримання перемоги за парламентське чи президентське крісло на відповідних сільських територіях у випадках, якщо їх буде очолювати одна людина (голова ОТГ). Так, виконуючи економічну, контролюючу, фіскальну, регулюючу та інші функції у реальному секторі економіки, житті селян він без особливих зусиль забезпечить міцну основу для перемоги правлячої партії на виборах, певна річ, не за даром, а за відповідні бонуси від тих чи інших політичних сіл у грошовому еквіваленті. Але з окремо взятими головами нинішніх сільських рад вплинути на виборчий процес майже неможливо, і селяни повинні бути свідомі того, що такі експерименти на селі з утворення ОТГ є пасткою для майбутнього сільських терито-

рій, поки в країні буде процвітати корупція, офшоризація, земельна мафія, недовіра до влади та до судочинства, параліч якого поглиблюється та ін.

Оцінюючи стан соціально-економічного розвитку сільських територій можна впевнено сказати, що ОТГ закріплять монополію на землю земельних магнатів, що є найбільшим злом для більшості людей, національної економіки та сільських територій, в цілому. Відзначимо, що вже з 1 січня 2018 року поспішно спеціально знижено нормативну грошову оцінку орних земель на 3,4 тис. грн/га (з 30,9 до 27,5 тис грн/га) з метою зниження податків на землю та розмірів орендної плати латифундистами, через що держава вже не дораховується десятків мільярдів гривень. В результаті такої монополізації гроші осядуть в кишенях, як вже згадувалось, не більше десятка осіб.

Тому було б надто великою помилкою не бачити того, що влада намагається обманути українського селянина заради власних політичних амбіцій, які варто було б трансформувати в економічні результати.

Олігархічна влада ніколи не піклувалася і не буде піклуватись про добробут людей, їх захищеність. І якщо ми «купимось» на дешеві обіцянки нинішньої олігархічної влади щодо важливості новостворених ОТГ, ми не зможемо претендувати на подальший розвиток сільських територій – соціальну справедливість та економічну ефективність, оскільки влада – це тимчасові люди, призначені виконувати відповідні функції надовго.

Насамкінець зазначимо, що ми не претендуємо на вичерпність аргументів щодо нецільності ОТГ в Україні через обмеженість сторінок у цій статті, але впевнені, що не можна владі позиціонувати ОТГ як джерело прогресивного розвитку сільських територій заради того, щоб зайняти крісло під куполом Верховної Ради України чи крісло Президента України.

Шукаючи відповідь на поставлене питання, не потрібно винаходити велосипед, бо чогось унікальнішого не зробимо. Найбільше, то це те, що потрібно було звернутись до досвіду європейських країн і не слухати їх як треба робити, а робити як вони роблять. Така

правда життя, підтверджена всім ходом людського розвитку.

Але сторінку історії перегорнуто. Відступу влади від ідеї створення ОТГ, очевидно, не буде. А селяни не здатні змінити економічну політику держави, задовольняючись тим, що «бог» послав. Тому потрібно проявити національний егоїзм щодо наповнення ОТГ таким внутрішнім змістом, такими правилами гри, які б диктували пріоритети їх розвитку, тобто що, для кого і скільки виробляти, кому продавати, правила розподілу доданої вартості та ін.

Модель майбутнього розвитку ОТГ ми розглядаємо через призму зменшеного масштабу умовної держави («мінідержави»), в якій взаємопов'язано розвиваються максимально всі сектори економіки, наприклад:

- рослинництво, тваринництво і птахівництво;
- переробка сільськогосподарської продукції;
- рибництво і бджільництво;
- промисловість;
- будівельна діяльність;
- меліоративна діяльність;
- народні промисли;
- торгівля і послуги;
- рекреаційна, оздоровча і природоохоронна діяльність;
- автоперевезення;
- медичні заклади;
- заклади культури;
- заклади ділової сфери (полікліники, банки, офіси, ресторани, кафе, готелі, пральні, музеї та інше);
- культові споруди;
- інші види діяльності (збір горіхів, ягід, грибів тощо).

При цьому важливо забезпечити гнучке поєднання ринкового і державного регулювання економічного розвитку ОТГ, виходячи

з наявних природних, людських, фінансових та ін. ресурсів.

Звичайно, приведені види діяльності є ключовою умовою і потужним джерелом економічної стабільності, поліпшення стандартів якості життя людей на селі, створення великої кількості додаткових робочих місць, гармонії між людиною і природою, формування конкурентоспроможності економіки об'єднаних територіальних громад. Кажучи образно, селянам потрібне не легке життя, а важка високооплачувана праця з високим ступенем інтегрованості економіки у світову економіку.

Зрозуміло, що досягнення поставлених економічних цілей підвищує роль маркетингу, завданням якого є розробка Програм розвитку ОТГ, в цілому та бізнес-проектів кожного із видів економічної діяльності.

Прорахунки України на стратегічному рівні стали визначальним економічним фактором недолугих земельної реформи і реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Але сторінку історії життя сільських територій перегорнуто. Як показує реальне життя, селяни не здатні змінити економічну політику держави, задовольняючись тим, що є.

Враховуючи те, що відступу влади від ідеї створення об'єднаних територіальних громад не буде, необхідно спасати село шляхом наповнення ОТГ таким внутрішнім змістом, такими правилами гри, які б забезпечували інтеграційний розвиток всіх секторів економіки.

Для вирішення поставлених проблем виключно важлива роль маркетингу, як інструменту планування економічної діяльності об'єднаних територіальних громад, впроваджуючи міжнародні проекти виробництва і переробки продукції тощо.

Список використаних джерел

1. Горлачук В.В., Яремко Ю.І. Розвиток сільських територій / за ред. д-ра екон. наук, проф. В.В. Горлачука. – Миколаїв: Ліон, 2015. – 382 с.
2. Добряк Д.С. Сучасний стан земельної реформи та перспективи розвитку земельних відносин в Україні / Д.С. Добряк // Землепорядний вісник. – № 4. – 2015. – С. 4-7.
3. Довідник із землеустрою / за ред. Л.Я. Новаковського. – 4-те вид. перероб. і доповн. – К.: Аграр. наука. – 2015. – 492 с.
4. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи. – За наук. ред. Л.Я. Новаковського. – К.: «Аграрна наука». – 2015. – С. 7.
5. Новак А.Я. Як підняти українську економіку. – Монографія. – Вид-во 5-те доповн. – К.: ТОВ «Інтпрес», 2015. – С. 162.

6. Склад, структура та зміст «Програми використання і охорони земель та інших природних ресурсів на територіях об'єднаних територіальних громад» / А.М. Третяк, В.М. Третяк, В.О. Леонець, Н.А. Третяк, Н.О. Капінос. – Херсон: Грін Д.С., 2016. – 144 с.

References

1. Gorlachuk, V.V., Yaremko, Yu.I., Lazarieva, O.V. (2015). *Rozvitok silskih territory [Development of rural territories]*. Miko-layv: Ilion, 382 [in Ukrainian].
2. Dobryak, D.S. (2015) *Suchasny stan zemelnoy reform ta perspektivy rozvitku zemelnyh vidnosin v Ukraini [The modern state of the landed reform and prospect of development of the landed relations is in Ukraine]*. *Zemlevporydny visnyk – Landed announcer*, 4, 4-7 [in Ukrainian].
3. *Dovidnik iz zemleustrou [A reference book is from organization of the use of land]*. (2015). Kyiv: Agrarna nauka [in Ukrainian].
4. Novakovsky, L.Ya. (2015) *Nacionalna dopovid shodo zavershennya zemelnoy refirmy [A national lecture is in relation to completion of the landed reform]*. Kyiv: Agrarna nauka [in Ukrainian].
5. Novak, A.Ya. (2016) *Yak pidnyaty ukrainsku ekonomiku [How to heavy up Ukrainian economy]*. Kyiv: TOV Interpres [in Ukrainian].
6. Tretyak, A.M., Tretyak, V.M., Leonech, V.O. (2016) *Sklad, struktura ta smost «Programy vikorystannya l ohorony zemel ta inshih prirodnyh resursiv na teritoriyah obednanih teritorialnyh gromad» [Composition, structure and of maintenance of «Program of the use and guard of land and other natural resources, is on territories of the incorporated territorial communities»]*. Kherson: Grin [in Ukrainian].

Горлачук В. В., Лазарева Е. В. Моделирование процессов социально-экономического развития сельских территорий

Статья посвящена исследованию эволюции реформ в Украине. Дается оценка существующей практики проведения властью реформ, которые носят провальный характер и не соответствуют запросам людей.

Изложено и всесторонне обосновано, что реформы не имеют ничего общего с улучшением жизни селян, а сама страна сползает в бездну. Определено, что причиной этого является не профессиональность власти, политической элиты и отсутствие в стране какого-либо стратегического видения национального экономического развития. Свидетельством этого являются потерянные села как основа культуры каждой нации, разрушено сельский уклад жизни, земля используется в своей наихудшей комбинации. Обосновывается, что государство не стало ведущим субъектом регулирования земельных отношений и является плохим менеджером, но прикрываясь мощным механизмом, лоббирует то, что выгодно и прибыльно большому капиталу. Особое внимание авторы уделили дежурной реформе – реформе местного самоуправления, которая предусматривает создание объединенных территориальных общин благодаря объединению сельских советов.

Авторы пытаются привлечь внимание читателя к тому, что теорий объединения территориальных общин является не только ошибочной, поскольку она продолжает приводить к катастрофическим последствиям – физического вымирания людей в селе, утраты национальной аутентичности, утраты социальной инфраструктуры в селе, снижение стандартов качества жизни на сельских территориях. Указывается, что такая реформа используется как средство для победы на парламентских и президентских выборах.

Обосновывается, что потенциальные угрозы сельским территориям важно, хоть и частично, переделать в выгодные возможности с целью ослабления влияния невежд, которые, полагаясь на иллюзию знаний, пытаются навязать селянам свое понимание реформ.

Рассмотрены вопросы интегрирования всех секторов экономики сельских территорий, их подсистем, в единую целостность (единство), построенных за принципом прозрачных «мини-государств» в рамках объединенных территориальных общин. Указывается на важную роль маркетинга в планировании экономической деятельности в рамках, так званых, объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: земельные ресурсы, земельные отношения, землеустройство, аграрные предприятия, конкурентоспособность, денежная оценка, Программа, агрохолдинг, рынок земель, мораторий, аренда, аграрное производство, сельская территория.

Gorlachuk V., Lazarieva O. Social and economic development modeling of rural areas

In the article the evolution of reforms in Ukraine is studied. Authors characterize the governmental current practice of reform, that are hopeless and do not cater to the needs of people. It is stated and fully grounded that reforms are not aimed at improving the peasants' lives, and the country itself is rolling into the abyss. It is defined that the considerable reason for this is the lack of professionalism of the public authority and the political elite and the absence of any strategic vision of national economic development. Ruined villages (as the basis of the culture of each nation), destroyed rural way of life, and the bad land use demonstrate this. It is substantiated that state has not become a leader of land relations regulation and is a poor manager, but, under the protection of a powerful mechanism, lobbies only what is that profitable for

large capital. The authors paid special attention to the regular reform – the reform of local government that involves the creation of united territorial communities through the association of village councils.

The authors try to draw the attention to the fact that the theory of the united territorial communities' creation is not only erroneous but also harmful, since it accelerates catastrophic consequences – physical extinction of rural population, loss of national authenticity, loss of social infrastructure in the countryside, decrease social standard of living in rural areas. It is noted that such a reform is used as a means of winning the parliamentary and presidential elections in Ukraine.

It is substantiated that it is important to turn the potential threats to rural areas into beneficial opportunities to mitigate the influence of simpletons, who relying on the illusion of knowledge, try to impose their understanding of reforms on the peasants.

The ways of integration of all economy sectors of rural territories and its subsystems into a single unity, built on the principle of transparent and easy understandable "microstates" within the framework of the united territorial communities are studied. The great role of marketing in the planning of economic activity within the so-called, united territorial communities is indicated.

Key words: land resources, land relations, land management, agrarian enterprises, competitiveness, monetary evolution, program, agricultural holding, land market, land ownership, agricultural ten, agricultural production, rural areas.

Стаття надійшла до редколегії 05.06.2018

УДК 339.924

Алла ДУНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», м. Київ, Україна
e-mail: alsu@i.ua

Дар'я ЛЮТЕНКО

студентка факультету менеджменту та маркетингу
НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського», м. Київ, Україна
e-mail: 380665349817dd@gmail.com

Крістіна ФІЩУК

студентка факультету менеджменту та маркетингу
НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського», м. Київ, Україна
e-mail: kristina.fishchuk@gmail.com

ВСТУП УКРАЇНИ ДО ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено основні аспекти приєднання України до Європейського Союзу. Розглянуто членство в даній організації, як ключовий практичний засіб формування ефективної відкритої економіки. Проаналізовано досвід країн-членів, а саме їх сучасний економічний розвиток та політичне становище: висвітлено як позитивний, так і негативний приклад. Визначено та обґрунтовано потенційні вигоди та можливі загрози в розвитку нашої держави при приєднанні до Європейського Союзу. Розглянуто основні бар'єри набуття Україною членства ЄС та варіанти їх усунення.

Ключові слова: співробітництво, інтеграція, перспективи, бар'єри, Європейський Союз, конкурентоспроможність, коопераційні зв'язки, об'єднання, зона вільної торгівлі.

Європейський Союз продовжує залишатися одним з найуспішніших економічних та політичних проєктів. Йдеться про умови ведення бізнесу, значний інвестиційний потенціал, високі технології та конкурентоздатність продукції європейських виробників. Набуття Україною членства в Європейському

Союзі є досить актуальним питанням вже довгий проміжок часу. Дійсно, інтеграція України в ЄС постає як об'єктивна необхідність, але важливо при цьому з'ясувати, чи реальне її здійснення на даному етапі, якщо ж ні – то в яке русло слід спрямовувати розвиток стосунків України зі Співтовариством, якими є і

будуть напрями співпраці для досягнення поставленої мети у перспективі.

Питання членства України в Європейському Союзі є досить актуальним. В своїх працях йому приділяли увагу такі автори, як В. Чалий, О. Чувардинський, А. Гальчинський, М. Якуб'як, В. Андрійко, Е. Вілсон, М. Горинь, П. Рудяков, О. Ковальова, О. Храбрый. Науковці у своїх дослідженнях визначають необхідність вступу до ЄС, розглядаючи негативні та позитивні наслідки.

Метою статті є аналіз перспектив та виявлення перешкод для повноцінного членства України в Європейському союзі. Визначена мета зумовила необхідність з'ясування сучасних тенденцій розвитку в заданому напрямку, основних бар'єрів та першочергових завдань, які стоять перед Україною на шляху до ЄС.

З моменту проголошення незалежності Україна почала створювати свою власну зовнішньополітичну біографію. Геополітичне становище і внутрішні політичні чинники зумовили стратегію розвитку зовнішньої політики України, яка повинна орієнтуватися як на Захід, так і на Схід. Одним з перспективних та на даний момент пріоритетних зовнішньополітичних напрямів розвитку української держави є Європейський Союз (ЄС). [8]

Україна офіційно виявила своє бажання приєднатися до Європейського Союзу більше 10 років тому. На даний момент, значна частина українців є прибічниками вступу до цієї організації. Визначальними факторами, які впливають на прийняття цього рішення гро-

мадянами України є високі показники якості життя, відсутність бар'єрів при перетині кордонів країн, можливість знайти кращу роботу на одному з найбільших в світі ринків праці. Існує чимала кількість бар'єрів, які треба подолати Україні, аби при вступі до Європейського союзу бути конкурентоспроможними на світовій арені, мати стабільний економічний розвиток, покращувати рівень життя та добробут громадян. [1]

Сьогодні під сумнів ставиться готовність України до цього кроку. Адже в сфері євроінтеграції залишається багато питань, які практично лишилися поза увагою як вітчизняних засобів масової інформації, так і наукової спільноти, а також відповідних державних установ.

Щоб оцінити перспективи участі України в різних інтеграційних процесах, доцільно буде проаналізувати стан тих країн, які вже є членами досліджуваних об'єднань. На нашу думку, найбільш вдалим прикладом, який допоможе проілюструвати перспективи обраного проєвропейського вектору інтеграції України, є Польща.

Польща і Україна – дві постсоціалістичні держави, які на початку трансформаційних перетворень мали досить подібну структуру економіки, схожі стартові позиції, подібне складне геополітичне положення та схожу типологію партійних систем. Досить цікаво буде порівняти результати двох зовнішньополітичних стратегій, показники соціально-економічного розвитку, адже тривалий час Польща та Україна йшли різними шляхами.

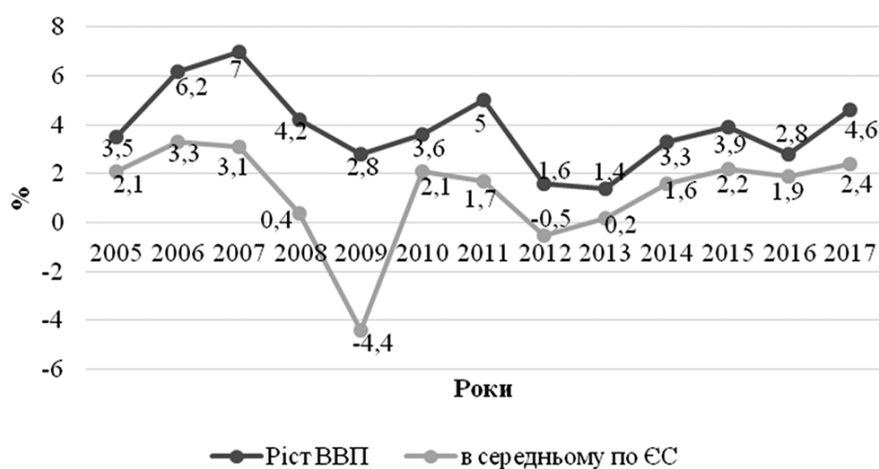


Рисунок 1 – Річні темпи зростання ВВП Польщі (2005–2017 рр.)
(у % до попереднього періоду)

Джерело: побудовано авторами на основі [3].

Безумовно, порівнюючи дві країни, ми маємо розуміти, що в багатьох аспектах вони все ж таки є досить різними. Та попри все менталітет українського та польського народу дуже схожий, а також в Україні зараз є комплекс проблем, які були притаманні Польщі перед початком євроінтеграції. Також варто відзначити, що зростання річного ВВП цієї країни є вищим, ніж середній показник по ЄС. На це вплинуло посилення внутрішнього попиту (у 2016 році цей показник був на рівні 2,8%, що є вище середнього по ЄС), яке безпосередньо вплинуло на економічний ріст цієї країни. [3].

Членство Польщі в ЄС принесло відкриття європейського ринку збуту, що можна вважати одним із найважливіших здобутків даної співпраці, адже це вплинуло на успішну господарську діяльність в країні. Польська продукція виявилася конкурентною, перш за все за ціною складовою, та забезпечила цим значне зростання обсягу експорту країни, що у 2005 році становив 71,889 млрд євро, а за 10 років плідної співпраці з ЄС цей показник зріс майже у 2,5 рази та у 2015 році становив 178,671 млрд євро (частка на ринок ЄС у 2015 році становила 79,2%). Таким чином, у 2015 році Польща отримала позитивне сальдо, що є безсумнівно хорошим результатом зовнішньої торгівлі товарами.

Також варто відзначити, що внески Європейських Структурних та Інвестиційних Фондів справили значний вплив на структурні зміни в Польщі. До того ж, Польща є країною, яка отримує найбільше фінансування із цих фондів. Відповідно до програм та плану фондів на

2014–2020 роки Польща отримає від ЄС інвестицій сумою більше 86,095 млрд євро[4].

Таким чином, завдяки аналізу сучасних структурних змін у соціально-економічному розвитку Польщі, можна зробити висновок, що євроінтеграція для цієї країни дала значні здобутки в економічному зростанні та країна продовжує успішний процес конвергенції із найбільш успішними членами.

Менш вдалим прикладом членства в Європейському Союзі є Греція, яка стала десятим членом союзу в 1981 році. Очікуваними результатами членства були підвищення рівня життя, економічне зростання та відкриття нових європейських ринків.

Поточне становище Греції економічно нестабільне. На сьогодні заборгованість Греції становить 293,2 млрд євро, або 180% ВВП. У 2008 році цей показник становив 109%. Значні боргові зобов'язання в Греції перед Німеччиною (понад 50 млрд євро), Міжнародним Валютним Фондом (МФВ), Європейським Центральним Банком (ЄЦБ). Вже більше року в цій державі тривають страйки, спрямовані на боротьбу проти заходів економії. Саме ці заходи є основними вимогами Європейського Союзу та інших міжнародних кредиторів. Основною причиною такого економічного, політичного та соціального середовища є зухвале ставлення Греції до фінансової звітності перед ЄС та вдавання до махінацій.

До членства у Європейському союзі основними галузями розвитку Греції були сільське господарство та суднобудування. Спеціалізація держави на сільському господарстві

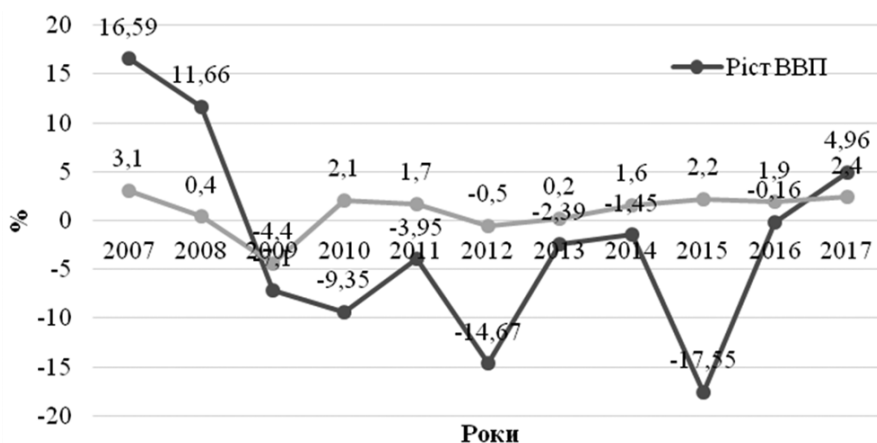


Рисунок 2 – Річні темпи зростання ВВП Греції (2007–2017 рр.)
(у % до попереднього періоду)

Джерело: побудовано авторами на основі [3].

забезпечувала наявність позитивного балансу зовнішньої торгівлі аграрною продукцією. Вступ Греції до ЄС супроводжувався значними європейськими квотами на сільське господарство. Ці дії були спрямовані на усунення конкуренції виробникам з інших країн-членів та уникнути перевиробництва бавовни, м'ясних та молочних продуктів, вина, апельсинів, оливкової олії. В той же час відбулося скорочення виробництва цукру, текстилю, бавовни з 1,3 млн т до 782 тис. т на рік, вирубка виноградників та оливкових дерев. Суднобудування зазнало занепаду так само, як і вище перераховані галузі. Грецькі судна ставали все менш технологічними та дешевшими за продукцію німецьких виробників.

Наразі економічні показники є невтішними. Наприклад рівень ВВП за останні 10 років знизився з 356,14 млрд дол (2008 р.) до 204,3 млрд дол (2017 р.). Рівень безробіття стрімко зростає. Якщо в 2008 році він становив 7,8% населення, то зараз він сягає 22,3%. Близько 50% грецької молоді не може знайти роботу [6].

В 2010 році Європейським Союзом, Міжнародним Валютним Фондом та Європейським центральним банком було надано Греції фінансову допомогу в розмірі 323,3 млрд євро. Ці кошти було виділено для стабілізації грецької економіки. У Брюсселі зацікавлені, щоб влада Греції поліпшила фінансову звітність перед ЄС, а бізнес збільшив доходи за рахунок зростання обсягів експорту і зниження торгових бар'єрів. На сьогодні Греція вже виплатила 41,6 млрд євро боргів. Якщо вона продовжить дотримуватися заходів економії, то зможе виплатити частину заборгованості до 2060 р.

Ідеальним розвитком подій для Греції є вихід з Європейського Союзу. Саме ця подія могла б стати вирішенням багатьох проблем. Адже відновивши в якості валюти драхму, греки могли б надрукувати більшу кількість грошей і конвертувати суму заборгованості, продавати продукцію на експорт за більш низької вартості й знизити ціни на курортах для залучення туристів з-за кордону, скоротити таким чином безробіття за рахунок створення нових робочих місць на виробництвах і в туристичному секторі. Проте це не є вигідним міжнародним кредиторам. Перехід на драхму знизить цінність повернутих коштів, і кредитори за-

знають збитків. Драхма спровокує гіперінфляцію і зростання цін на імпорт [9].

Аналіз досвіду Польщі та Греції надає можливість зробити висновок, що результати інтеграції з ЄС для цих країн досить різні.

Безумовно, є безліч потенційних переваг для України, завдяки яким і можна сподіватися на позитивний розвиток подій. Серед таких переваг вагоме місце займають політичні, сутність яких полягає у встановленні стабільної політичної системи, сприйнятті України як повноправного суб'єкта політичних відносин, залученні України до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет та територіальну недоторканість.

Членство в ЄС відкриє значні перспективи малого та середнього бізнесу шляхом впровадження стандартів ЄС у виробництві. Досягнення макроекономічної стабільності, адже при вступі до ЄС Україна має підтягнути свої економічні показники до європейських стандартів, створити досить розвинений ринок. Україна, будучи членом ЄС, матиме значні можливості для динамічного розвитку туристичної та рекреаційної галузі, розширення міжнародного співробітництва в цій сфері.

Серед перспектив в соціальному напрямі є ефективний захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного пересування населення, забезпечення високого рівня життя населення, формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту [5].

Проте, потрібно також розуміти, що Україна може опинитися в ситуації, подібній Греції. Адже, в будь-якому разі, поряд із значними перевагами існують і досить значні потенційні загрози.

Суттєвою загрозою є поглинання українського ринку європейськими компаніями. При відкритті нового і досить об'ємного ринку європейські компанії мають вибір: налагоджувати в Україні своє виробництво шляхом розширення експорту капіталу в нашу країну, або просто збільшити експорт готової продукції, інвестувавши хіба що в логістику. Європі не бракує якісних продуктів і товарів, а додатковий ринок збуту допоможе європейським компаніям розвивати як і власний бізнес, так

і економіку своєї країни. Хоча українські підприємства не можна назвати зовсім неконкурентоспроможними, проте очевидним є те, що європейські підприємства перебувають на вищому рівні технологічного розвитку. Також до цього можна додати, що у свідомості багатьох українців закладена думка, що європейські товари однозначно мають вищу

якість, аніж українські, хоча це далеко не завжди відповідає дійсності. Саме тому, для українських підприємств існує загроза втратити навіть внутрішній ринок, при цьому не досягнувши успіхів на європейських.

Для наочності доцільно буде проілюструвати обсяги експорту та імпорту до деяких країн ЄС:

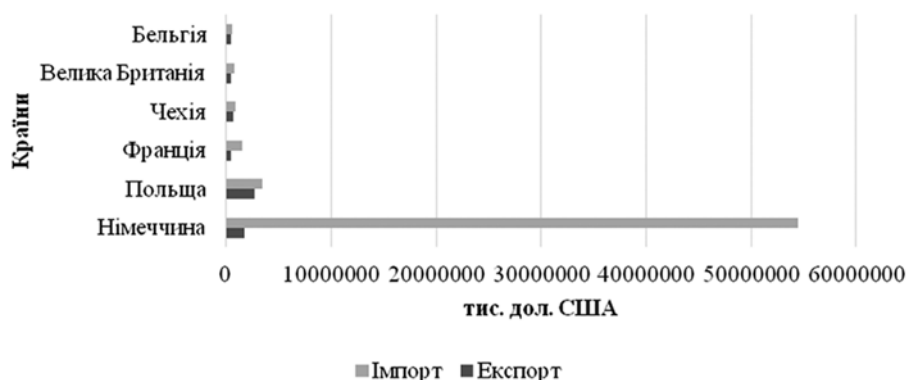


Рисунок 3 – Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України у 2017 році, тис. дол. США

Джерело: побудовано авторами на основі [2].

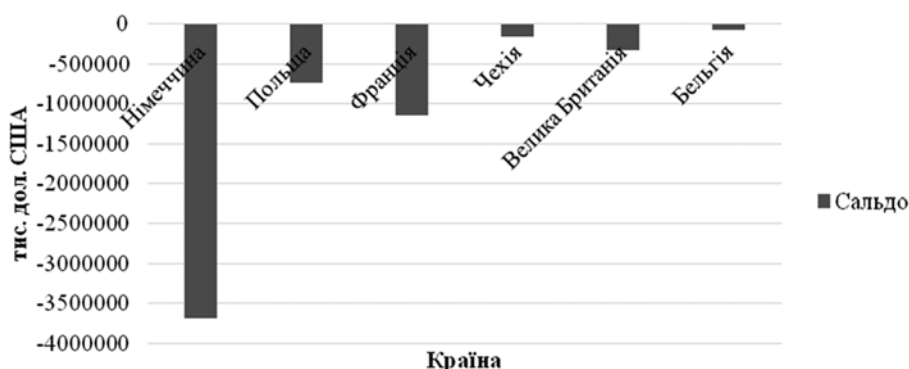


Рисунок 4 – Сальдо торговельного балансу України у 2017 році, тис. дол. США

Джерело: побудовано авторами на основі [2].

Наведені рисунки дають змогу побачити, що Україна має від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі з кожною з наведених країн. Особливо критична ситуація з провідними країнами ЄС (Німеччина, Франція). Тобто, на сьогоднішній день на ринок України з Європи постачається набагато більше товарів, аніж з України до країн ЄС і невідомо, як ситуація буде змінюватися надалі.

Не менш вагома загроза для України – стати сировинним додатком для Європейського союзу. Україна досі має переважно сировинний експорт, що є стримуючим фактором

у розвитку економіки. За результатами 2016 року, частка продукції АПК, металургійної, хімічної промисловості та мінеральної сировини становить 70% експорту та складається з проміжних товарів з відносно низькою технологічною складовою. Щоб Україна стала більш конкурентоспроможною на світовому ринку необхідно перейти від сировинного експорту до експорту продукції з високою доданою вартістю. Проте, щоб ця продукція була конкурентоспроможною потрібна автоматизація та роботизація виробництва. Це допоможе знизити собівартість продукції,

підвищити продуктивність праці, якість товарів і енергоефективність всього підприємства. Отже українські виробники повинні інвестувати в технології, що допоможе швидко вийти на рівень найкращих світових виробників, використовуючи, до того ж, вітчизняні технології. Оновлення технологічних процесів на українських підприємствах допоможе поступового перетворити економіку України в більш інноваційну та наукомістку.

Наразі питання вступу до Європейського союзу є досить суперечливим як з економічної так і з політичної точки зору. Під час нинішнього процесу реформ Україні вдалося досягти певного прогресу у таких питаннях, як диверсифікація енергопостачання, реформа правоохоронної системи і створення антикорупційних органів. Проте все ж занадто рано говорити, що Україна може заявити на членство базуючись на даних досягненнях. Знадобиться ще кілька років, щоб побачити, наскільки стійкими та незворотними є реформи, проведені чинним урядом. [7]

Оскільки приєднання до Європейського Союзу має як переваги, так і ризики, Україні слід акцентувати увагу на використанні саме позитивних моментів членства з одночасним виробленням довгострокової стратегії щодо уникнення вище зазначених загроз і недоліків, враховуючи при цьому досвід країн, які вже є членами ЄС.

На нашу думку, пріоритетним вектором розвитку держави є докорінні зміни в економічній, політико-правовій та соціально-культурній сферах суспільного життя.

Також необхідно розширити вектор зовнішньоекономічної діяльності на різні регіональні економічні об'єднання (ЄАЕС, СНД, ШОС, БРІКС, АТЕС, АСЕАН, АС та інші). Така співпраця разом з відновленням зруйнованих коопераційних зв'язків допоможе вивести інноваційну діяльність в Україні на новий рівень, а також дозволить підвищити конкурентоспроможність та освоювати нові ринки збуту продукції.

Потрібна принципово нова фіскальна політика, яка сприятиме розвитку інвестиційного потенціалу країни. Створення вільних економічних зон, територій пріоритетного і випереджаючого розвитку, а також введення особливого режиму інвестиційної діяльності. В результаті, країна отримає ресурсну базу для інноваційно-технологічної модернізації та переходу до нового технологічного укладу.

Україні слід досягти стабільності, щоб у Європі її сприймали як надійного партнера. Крім того, досягти хоча б того рівня політичного, економічного та культурно-соціального розвитку, який є у країн-членів Європейського союзу. Лише тоді і за таких умов Україна може претендувати на повноправне членство в Європейському Союзі на вигідних умовах.

Список використаних джерел

1. Батаренко А. О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України / А.О. Батаренко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2014. – № 1. – С. 34–37.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Європейська служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/statistics-illustrated>
4. Європейські структурні та інвестиційні фонди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/countries/PL>
5. Ковальчук А. І. Україна і Європейський Союз / А.І. Ковальчук // Ефективна економіка. – 2013. – №1.
6. Кухалейшвілі Г. Грецький парадокс: Погроми замість економії [Електронний ресурс] / Г. Кухалейшвілі. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/statji/hretskyi-paradoks-pohromy-zamist-ekonomii-429331.html>
7. Левицька В. В. та Смагло О. В. Інтеграція України до ЄС: проблеми та перспективи / Левицька В. В. та Смагло О. В. // науково-популярний правничий журнал. – 2015.
8. Осадча Н.В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС) / Н.В. Осадча // Економічний Вісник Донбасу. – 2011. – №3 (25). – С.71-81.
9. Чабаненко С. В. Україна на шляху інтеграції в ЄС: перспективи та перешкоди / С. В. Чабаненко // Наук. вісн. Ун-ту «Україна» – 2009. – №2.

References

1. Batarenko A. 2014. Problems and Prospects of European Integration of Ukraine. *Scientific Bulletin of the Institute of International Relations of the NAU*, 1, pp. 34–37.
2. The State Statistics Service of Ukraine [online] Available at: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
3. European Statistics Service [online] Available at: <<http://www.ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/statistics-illustrated>>

4. European Structural and Investment Funds Available at: <<https://cohesiondata.ec.europa.eu/countries/PL>>
5. Kovalchuk A. 2013. Ukraine and the European Union. *Effective economy*, 1.
6. Kuhaleishvili G. The Greek paradox: Pogroms instead of saving [online] Available at: <<https://ua.112.ua/statji/hretskyi-paradoks-pohromy-zamist-ekonomii-429331.html>>
7. Levyts'ka V. and Smaglo O. 2015. Ukraine's Integration into the EU: Problems and Perspectives. *Scientific-Popular Law Magazine*.
8. Osadcha N. 2011. Characteristics of the process of Ukraine's integration into the European Union (EU). *Economic Bulletin of the Donbas*, 3, pp. 71-81.
9. Chabanenko S. 2009. Ukraine on the Way to EU Integration: Prospects and Obstacles. *Scientific Bulletin of the University of Ukraine*, 2.

Дунская А., Лютенко Д., Фищук К. Вступление Украины в ЕС: проблемы и перспективы

В статье исследованы основные аспекты присоединения Украины к Европейскому Союзу. Рассмотрено членство в данной организации, как ключевое практическое средство формирования эффективной открытой экономики. Проанализирован опыт стран-членов, а именно их современное экономическое развитие и политическое положение: освещены как положительный, так и отрицательный пример. Определено и обосновано потенциальные преимущества и возможные угрозы в развитии нашего государства при присоединении к Европейскому Союзу. Рассмотрено основные барьеры обретения Украиной членства ЕС и варианты их устранения.

Ключевые слова: сотрудничество, интеграция, перспективы, барьеры, Европейский Союз, конкурентоспособность, кооперационные связи, объединения, зона свободной торговли.

Dunskaya A., Liutenko D., Fishchuk K. Accession of Ukraine to the EU: problems and prospects

This article explores the main aspects of Ukraine's entrance to the European Union. The membership in the organization is considered as a key practical means of forming an effective and opened economy. The experience of the member states has been analyzed, that is their current economic development and political situation: both a positive and a negative examples are reviewed. The potential benefits and possible threats of the development of our country when joining the European Union are determined and grounded. The main barriers of Ukraine's membership in the EU are considered and ways for their elimination.

Key words: cooperation, integration, prospects, barriers, European Union, competitiveness, cooperative relations, unification, Free trading zone.

Стаття надійшла до редколегії 05.05.2018

УДК 65.01: 339.3+339.17

Ольга САБЛУК

здобувач Уманського державного
педагогічного університету імені Павла Тичини,
м. Умань, Україна
e-mail: lab.eco@udpu.edu.ua

СУТЬ І ПРИНЦИПИ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються та аналізуються суть і принципи комерційного підприємництва та комерційної діяльності.

З переходом до ринку дедалі більшого значення набуває комерційне підприємництво, як визначальний фактор розвитку ринку товарів і послуг та комерційна діяльність підприємства.

Аналіз комерційного підприємництва і комерційної діяльності має значну роль в активізації економічних процесів, зокрема: забезпечує встановлення збалансованого ринку, сприяє формуванню оптимальних пропорцій між виробництвом та суміжними сферами, виявляє попит на товари, стимулює виробниче підприємництво, здійснює ефективний товарний оборот, задовольняє потреби населення у товарах та послугах, стимулює діяльність суб'єктів ринку, робить відповідний внесок у формування доходів державного і місцевого бюджетів за рахунок сплати податків.

Ключові слова: комерційне підприємництво, комерційна діяльність, підприємство, підприємець, торгівельна діяльність.

Комерційна діяльність в Україні є перспективним та необхідним видом управління в сфері торгівлі, що на сьогоднішній день характеризується нестійким становищем.

Сучасні процеси в ринковій економіці України мають на меті не лише розробку інноваційних механізмів формування та реалізації економічних відносин, але й вихід українських підприємств на міжнародний ринок, з одного боку, та залучення іноземних суб'єктів господарювання до діяльності в Україні – з іншого [1, 28].

Комерційна діяльність об'єктивно де термінується згідно з відповідними економічними законами суспільства. Якщо ринок функціонує нормально, то він автоматично забезпечує дію цих законів. Однак ця зовнішня простота ринкового механізму досягається глибокою взаємодією об'єктивно необхідних передумов, за відсутності або ігнорування яких комерція неминуче поступається місцем адміністративному розподілу або криміналізації сфери комерційної діяльності. Основними з цих передумов є: наявність відповідних економічних, правових та соціальних умов функціонування ринку; економічна самостійність і незалежність від держави всіх суб'єктів

комерційної діяльності; наявність юридично унормованого конкурентного середовища; динамічна збалансованість ринку; економічна і правова рівність усіх суб'єктів комерційної діяльності; цілковита свобода у виборі ділових партнерів; стабільність фінансової та грошової системи; висока правова свідомість суспільства і культура ділових відносин.

Вагомий науковий внесок вивчення комерційного підприємництва і комерційної діяльності мають праці вітчизняних і зарубіжних вчених, такі як: Брагіна Л. А., Ковальов В. В., Лисенко Ю. Г., Миколаєва Т. І., Овечко Г. С., Фатхутдінов Р. А., Коротко І. В., Іванова А. Т., Праткова В. П., Мочерний С.В., Криковцева Н. О., Казакова О. Б., Саркісян Л. Г., Авдеєнко Л. Л., Дяченко Г. А., Сахарова О. Н. та інші.

Комерційне підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами [3, 13].

На наш погляд, слід розглядати комерційне підприємництво з точки зору вузького і широкого аспектів.

У вузькому розумінні комерційне підприємництво – це підприємництво у сфері торгівлі, пов'язане із здійсненням процесів купівлі – продажу товарів для задоволення попиту покупців (споживачів) та отримання прибутку.

У широкому розумінні комерційне підприємництво є господарсько-торговельною діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарного обігу, спрямованою на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжною діяльністю, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Метою статті є аналіз комерційного підприємництва і комерційної діяльності, що має значну роль в активізації економічних процесів, зокрема: забезпечує встановлення збалансованого ринку, сприяє формуванню оптимальних пропорцій між виробництвом та суміжними сферами, виявляє попит на товари, стимулює виробниче підприємництво, здійснює ефективний товарний оборот, задовольняє потреби населення у товарах та послугах, стимулює діяльність суб'єктів ринку, робить відповідний внесок у формування доходів державного і місцевого бюджетів за рахунок сплати податків.

Комерційна діяльність пов'язана з другим поняттям торгівлі – торговими процесами по здійсненню актів купівлі – продажу з метою отримання прибутку.

У ринкових умовах пріоритетного значення набуває комерційна функція, реалізація якої пов'язана з:

- пошуком конкурентоспроможних постачальників для підприємств,
- формуванням системи зв'язків,
- організацією оптової купівлі – продажу товару,
- маневруванням товарними ресурсами і запасами,
- ефективною роздрібною реалізацією товарів,
- після продажним обслуговуванням.

Всі ці елементи є органічними складниками змісту комерційної діяльності.

Комерційна діяльність покликана забезпечити реалізацію ще однієї важливої функції торгівлі – товарно – грошового обміну.

Для забезпечення ефективного обміну в товарно-грошовій формі використовується складний арсенал комерційних методів і засобів: стимулювання збуту, оптимізація цін, прискорення оборотності, диверсифікація торгівельної діяльності, активізація роздрібного продажу тощо.

Отже, зміст комерційної діяльності включає теоретичні положення, форми виявлення, механізм дії конкретних відносин, методи, прийоми, засоби реалізації, провідних функцій торгівлі: комерційного забезпечення товарного обігу і товарно – грошового обміну.

Виконуючи пізнавальну функцію комерційна діяльність виконує такі завдання:

- пояснює суть, зміст комерційних відносин, зв'язків, комерційних процесів, операцій комерційного ризику, їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем і внутрішніми елементами комерційної діяльності;
- аналізує явища, закономірності, тенденції, характерні для сфери комерційної діяльності;
- визначає стратегічні напрями та шляхи розвитку і підвищення ефективності комерційної діяльності.

Виконуючи методичну функцію комерційної діяльності виконує такі завдання:

- проектування і побудова оптимальних моделей комерційної діяльності;
- вибір системи показників, обґрунтування розрахунків, інтерпретація і оцінка результатів комерційної діяльності;
- оцінка і вимір комерційного ризику;
- розробка прогнозів і їх використання в плануванні комерційної діяльності, проектуванні програм, стратегій.

Практична функція визначає низку наступних завдань

- організація і управління комерційною діяльністю;
- технологія здійснення комерційних операцій з купівлі – продажу, експортно-імпортних, посередницьких операцій та їх регулювання;
- оптова закупівля товарів за прямими контрактами на оптових фірмах, на товарних біржах, аукціонах, через посередників;
- оптимізація товаропостачання, впровадження прогресивних форм постачання, формування оптимального асортименту;

- формування ефективної інфраструктури внутрішнього ринку;
- організація роздрібного продажу товарів, подання послуг;
- підвищення культури торгівлі і якості обслуговування;
- створення сприятливого психологічного мікроклімату в процесі комерційної діяльності;
- оцінка ефективності комерційних операцій і всього процесу комерційної діяльності.

Узагальнюючи вищевикладене, на наш погляд, слід розглядати комерційне підприємство з точки зору вузького і широкого аспектів.

У вузькому розумінні комерційне підприємство – це підприємство у сфері торгівлі, пов'язане із здійсненням процесів купівлі – продажу товарів для задоволення попиту покупців (споживачів) та отримання прибутку [5, 168].

У широкому розумінні комерційне підприємство є господарсько-торговельною діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарного обігу, спрямованою на реалізацію продукції виробничо – технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжною діяльністю, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Господарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут; електропостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг).

Важливе місце у ринковій економіці посідає підприємство у сфері торгівлі (комерція), де швидше і з меншим вкладом ресурсів можна отримати доходи від проведених бізнес – операцій. Підприємство у сфері торгівлі відіграє значну роль в активізації економічних процесів, зокрема: забезпечує встановлення збалансованого ринку, сприяє формуванню оптимальних пропорцій між виробництвом та суміжними сферами, виявляє попит

на товари, стимулює виробниче підприємництво, здійснює ефективний товарний оборот, задовольняє потреби населення у товарах та послугах, стимулює діяльність суб'єктів ринку, робить відповідний внесок у формування доходів державного і місцевого бюджетів за рахунок сплати податків. Крім того, підприємство у сфері торгівлі дозволяє всім учасникам комерційного обороту вигідно співпрацювати на основі планування, реалізації торгових операцій, закладає основу для формування виробничих програм та перспективних напрямів щодо випуску продукції за кількісними та якісними параметрами, асортиментною структурою. А це, у свою чергу, свідчить про те, що комерція визначає економічний стан промислового підприємства, його успіх на товарному ринку. Якщо вироблена продукція не буде реалізована у сфері торгівлі в намічених обсягах, це негативно впливатиме на господарсько – фінансову діяльність промислових підприємств [2, 206].

Загальними принципами господарювання в Україні є:

- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою всіх суб'єктів господарювання;
- свобода підприємницької діяльності в межах, визначених законом;
- вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;
- обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, економічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави;
- захист національного товаровиробника;
- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини.

На основі цих принципів комерційне підприємство здійснює:

- вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено

законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

- вільне наймання підприємцем працівників;
- комерційні розрахунки та власний комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Господарський кодекс України припускає організацію та функціонування наступних видів підприємств:

1. Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

2. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарні підприємства можуть бути державними, комунальними, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника [1, 89].

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у т.ч. через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

3. Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих підприємств, середніх або великих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 000 євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік перевищує 1000 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну 5 000 000 євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Усі інші підприємства визнаються середніми [3, 301].

Основними показниками ефективності комерційної діяльності підприємства є прибуток і рентабельність. Ціль комерційної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки – отримання максимального прибутку. Однак фінансовим результатом може виступати не тільки прибуток, але і збиток, що виник, приміром, через надмірно високі витрати чи недоодержання доходів від реалізації товарів у зв'язку зі зменшенням обсягу постачань товарів, зниженням купівельного попиту. У спрощеному вигляді прибуток – це різниця між валовим доходом і витратами оборотності підприємства.

Отже, проведене дослідження показало, що з розвитком підприємництва та ринкових відносин докорінним чином змінюються принципи і методи комерційної роботи і формування товарних ресурсів. В основі формування

товарних ресурсів лежить перехід від централізованого їх розподілу до вільного продажу на біржах та ярмарках, розвиток прямих господарських зв'язків з виробниками товарів, підвищення ролі договорів постачання. Нові принципи формування товарних ресурсів кардинально міняють характер, зміст і оцінку роботи комерційного апарату.

Організація комерційної діяльності на сучасному етапі повинна проводитися на якісно новому професійному рівні на основі використання світового досвіду [4, 507].

Знання основ комерційної діяльності повинно забезпечити будь-якого підприємця – ким би він не був за фахом і яке службове місце не займав – умінням зіставляти потреби ринку з результатами власної роботи і досягати при цьому комерційного успіху.

Отже, проаналізувавши дослідження низки фахівців щодо комерційної діяльності, ми можемо підсумувати, що разом з такими основними принципами як: економічна свобода, конкурентоздатність, адаптованість, ризикованість, ефективність, застосовуються і більш конкретні принципи комерційної діяльності, що дають підприємству ефективно конкурувати на ринку. Адже комерційна діяльність – це діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі – продажу для задоволення попиту споживачів та збільшення капіталізації її суб'єкта. У комерційній діяльності використовують маркетингові технології, що зумовлено спільною спрямованістю на задоволення потреб споживачів.

Список використаних джерел

1. Апопій В. В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України/ В. В. Апопій// Вісник Дон НУЕТУ. – Сер.: Економічні науки. – 2005. – №4. – С. 153-163.
2. ДСТУ4303:2004 Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. – К.: Держспоживстандарт України, 2005. – 236 с.
3. Комерційна діяльність: підручник/ за ред. проф. В. В. Апопія. – К.: Вид-во "Знання", 2008. – 558 с.
4. Організація торгівлі: підручник/ В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін. / за ред. В. В. Апопія. – 3-тє вид., [перероб. та доп.]. – К.: Вид-во ЦУЛ, 2009. – 632 с.
5. Осовська Г. В. Основи менеджменту: навч. посібн. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К.: Вид-во "Кондор", 2011. – 664 с.

References

1. Apopii V. Modern challenges and strategic priorities of the development of domestic trade/ V. Apopii //Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade. -Series.: Economic science. -2005. – № 4. – pp. 153-163.
2. State Standard of Technical Conditions 4303:2004 Retail and wholesale trade. Terms and definitions of concepts. -K.: State consumer standard of Ukraine, 2005. -236 p.
3. Commercial activity: textbook/ed. Prof. V. Apopii. – Kyiv: Publishing House Znannya, 2008. – 558 p.
4. Trade Organization of trade: textbook/V. Apopii, I. Mishchuk, V. Rebytskyi and others. /ed. V. Apopii. -3rd ed., [converted and supplemented]. – K.: Publishing House Center of Literature for Study, 2009. -632 p.
5. Osovskaya G. Principles of management: tutorial/G. Osovskaya, O. Osovskiy. -K.: Publishing House "Kondor", 2011. – 664 p.

Саблук О. О. Сущность и принципы коммерческого предпринимательства и коммерческой деятельности

В статье рассматриваются и анализируются суть и принципы коммерческого предпринимательства и коммерческой деятельности. С переходом к рынку все большее значение приобретает коммерческое предпринимательство, как определяющий фактор развития рынка товаров и услуг и коммерческая деятельность предприятия. Анализ коммерческого предпринимательства и коммерческой деятельности имеет значительную роль в активизации экономических процессов, в частности: обеспечивает установление сбалансированного рынка, способствует формированию оптимальных пропорций между производством и смежными сферами, обнаруживает спрос на товары, стимулирует производственное предпринимательство, осуществляет эффективный товарный оборот, удовлетворяет потребности населения в товарах и услугах, стимулирует деятельность субъектов рынка, делает соответствующий вклад в формирование доходов государственного и местного бюджетов за счет уплаты налогов.

Ключевые слова: коммерческое предпринимательство, коммерческая деятельность, предприятие, предприниматель, торговая деятельность.

Sabluk O. The essence and principles of commercial entrepreneurship and commercial activity

The article examines and analyses the essence and principles of commercial entrepreneurship and commercial activity.

With the transition to the market commercial business becomes more important, as determinants of the development of the commodity market and services and commercial activity of the enterprise. The matters of commercial activity are studying and prediction of development of target markets with detailed descriptions of all components (demand, supply, price); marketing activities; selection of potential business partners and organization of commercial links between them; organization and control of the implementation of agreements and contracts; advertising; the design of trading technology. Commercial activity is defined objectively in accordance with relevant economic laws of society. Analysis of commercial business and commercial activities has a significant role in revitalizing the economic processes, in particular: provides establishing of a balanced market, promotes formation of optimal proportions between production and adjacent areas, detects the demand for goods, stimulates the production enterprise, provides effective commodity turnover, satisfies the needs of the population in products and services, stimulates the activity of subjects of the market, makes an appropriate contribution to the formation of the revenue of the state and local budgets at the expense of paying taxes. Thus, having analyzed the research of a number of specialists on commercial activity, we can summarize that together with the following basic principles as economic freedom, competitiveness, adaptability, risky behaviors, effectiveness, and more specific principles of commercial activities are applied that enable the enterprise to compete effectively in the market.

Key words: commercial business, commercial activity, enterprise, entrepreneur, trading activity.

Стаття надійшла до редколегії 05.06.2018

УДК 336.76.066: 338.5.018.7

Сервер САДИКОВ

аспірант кафедри фінансові ринки

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана,

м. Київ, Україна

e-mail: server.sadykov@gmail.com

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБМІННОГО КУРСУ EURUSD ЗА ДОПОМОГОЮ МОДЕЛІ ЛІНІЙНОЇ РЕГРЕСІЇ

У статті проведено емпіричну перевірку теорії паритету відсоткових ставок на історичних котируваннях валютної пари EURUSD за 1999–2017 роки. Автор здійснив кореляційний та регресійний аналіз взаємозв'язків між резервною ставкою Федеральної Резервної Системи США, ставкою рефінансування Європейського Центрального Банку, їх паритетом та довгостроковою динамікою зміни обмінного курсу EURUSD, та зробив відповідні висновки щодо можливості прогнозування динаміки фінансово-часових рядів за допомогою моделі лінійної регресії, побудованої на статистичних даних з паритету відсоткових ставок.

Ключові слова: фінансовий ринок, валютний ринок, відсоткові ставки центральних банків, резервна ставка Федеральної Резервної Системи США, ставка рефінансування Європейського Центрального Банку, кореляція між відсотковими ставками та валютним курсом, лінійна модель, прогнозування валютного курсу, EURUSD.

Валютний курс, за яким національна валюта країни обмінюється на валюти інших країн, є важливою макроекономічною категорією та тісно пов'язана з такими поняттями, як експорт, імпорт, економічна активність, індекс споживчих цін та паритет купівельної спроможності, які є визначальними у формуванні добробуту та заможності населення країни. Через це прогнозування валютних курсів цікавить як державні регулятивні органи (центральні банки, бюджетні комітети, тощо), так і інституціональних та роздрібних

інвесторів та учасників валютного ринку. У фінансовій теорії було розроблено велику кількість теорій та гіпотез щодо валютних курсів, проте їх емпірична перевірка на реальних статистичних даних з метою підтвердження та доробки у практичні впровадження, в тому числі і у вигляді кореляційних або регресійних моделей, є актуальним викликом для сучасних науковців та дослідників.

Аналіз наукових джерел показав, що вагомих внесок у дослідження теоретичних та

прикладних аспектів щодо аналізу фінансових ринків та прогнозування валютних курсів внесли Луї Башельє, Юджин Фама, Бенуа Мандельброт, Міз та Рогофф, Франкель та Фрут, Енгель та Вест, Райнхарт, Моначеллі та Перотті, Лі, тощо. В Україні проблематикою прогнозування валютних курсів займалися такі вчені, як С. М. Новак, О. М. Колодізев, С. В. Козловський, В. О. Козловський та інші.

У 1983 році Річард Міз та Кеннет Рогофф опублікували статтю під назвою «Емпіричні моделі валютного курсу сімдесятих: чи вони підтверджуються статистичними даними?» [1], в якій довели, що прогностична сила фундаментальних моделей валютного курсу не перевищує можливостей моделей випадкового блукання. З того часу науковці опублікували велику кількість досліджень щодо прогнозування валютного курсу з використанням різних методів, моделей, макроекономічних показників. Більшість цих наукових досліджень схильна визнавати складність прогнозування обмінних курсів за допомогою макроекономічних моделей. Наприклад, Френкель і Фрут у 1987 році проаналізували фінансово-часові ряди п'яти валютних пар та виявили, що формування очікувань є регресивним і, таким чином, сприяє стабілізації валютного ринку. Томмазо Моначеллі та Роберто Перотті у статті 2010 року знайшли відносно слабкий і нестабільний зв'язок між державним споживанням та обмінним курсом [2]. Питання прогнозування обмінних курсів та емпіричні перевірки існуючих теоретичних моделей валютного курсу залишається актуальним викликом для науковців всього світу.

Метою даного дослідження є емпірична перевірка теорії паритету відсоткових ставок, визначення кореляційних та регресійних зв'язків між відсотковими ставками центральних банків та динамікою зміни цін за крос-курсом EURUSD, а також пошук науково-практичних рішень щодо можливостей прогнозування обмінних курсів на валютних ринках за допомогою моделей лінійної регресії.

Питання прогнозування динаміки цін на валютному ринку є надзвичайно цікавим та актуальним для державних регуляторних органів, інституціональних та приватних уча-

сників валютних ринків. Науковий пошук методів прогнозування валютних курсів почався разом з виникненням валютних ринків і триває досі, з розвитком комп'ютерних потужностей отримавши нові технологічні можливості щодо обробки та аналізу великих масивів даних.

В статті за допомогою математично-статистичного інструментарію ми емпіричним шляхом перевіримо теорію паритету відсоткових ставок вплив на валютний курс двох основних макроекономічних індикаторів, що зумовлюють вартість валюти, а саме відсоткові ставки центральних банків.

Відсоткові ставки центральних банків впливають на валютний курс через зміну прибутковості активів, номінованих в певній валюті, а отже і на попит на дану валюту [3, 34]. Іншими словами, наприклад, в разі перевищення резервної ставки Федеральної Резервної Системи над відсотковою ставкою іншої країни та за умови рівності інвестиційних ризиків, міжнародні інвестори, приймаючи рішення щодо інвестицій в цінні папери або фондові ринки цих двох країн, надаватимуть перевагу активам, номінованим в доларах США, та таким чином зумовлюватимуть ревальвацію долара США відносно другої валюти. Для математично-статистичного аналізу впливу паритету відсоткових ставок на обмінний курс ми оберемо крос-курс за валютами двох країн, інвестиційні ризики яких можна прийняти як умовно рівні (мають найвищі інвестиційні рейтинги «AAA» та «AA+» за розрахунками міжнародних рейтингових агенцій S&P, Moody's та Fitch [7; 8; 9]), а саме Сполучені Штати Америки та Єврозону.

Порівняння паритету відсоткових ставок Федеральної Резервної Системи та Європейського Центрального Банку з валютним курсом EURUSD за 1999-2017 роки виглядає таким чином (рис. 1).

Як ми бачимо з графіку, коливання паритету відсоткових ставок та обмінного курсу EURUSD в цілому відповідає вищеописаній макроекономічній логіці, тобто при зміні паритету в бік долара США, ця валюта дорожчає відносно євро, і навпаки, при зміні паритету в бік євро, вартість долара США відносно євро знижується. Проте, на графіку також помітні

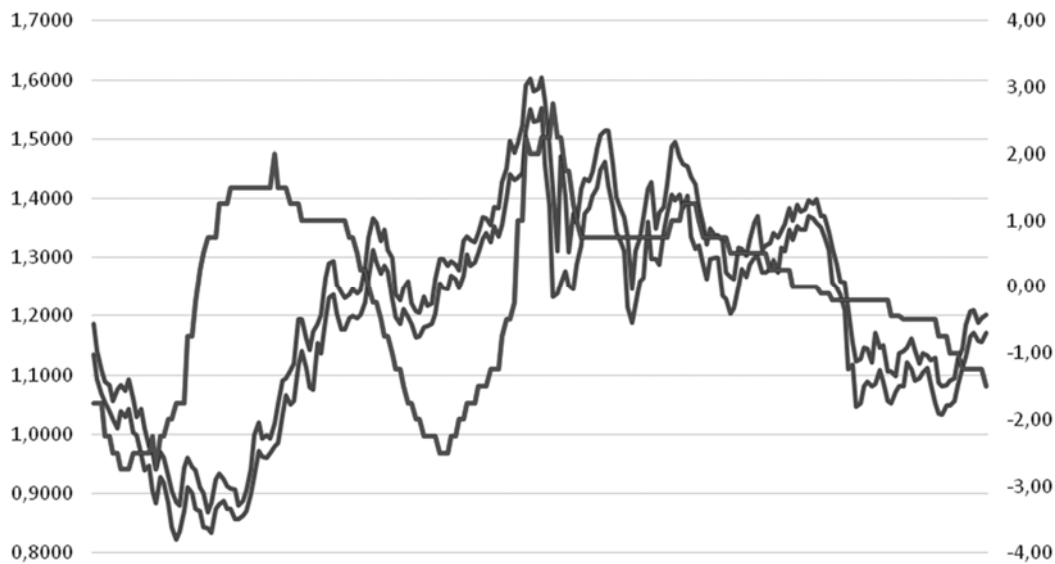


Рисунок 1 – Порівняння паритету відсоткових ставок Федеральної Резервної Системи та Європейського Центрального Банку з валютним курсом EURUSD, 1999–2017 рр.

періоди, коли коливання обмінного курсу EURUSD та паритету відсоткових ставок не є лінійними. Наприклад, з травня 2000 року по травень 2002 року обмінний курс EURUSD знаходився в діапазоні 0,82–0,97 без чітко вираженого направлено руху, незважаючи на стрімку зміну паритету відсоткових ставок в бік євро з $-2,75\%$ до $+1,50\%$, і лише після травня 2002 року обмінний курс EURUSD почав стрімке зростання, досягнувши відмітки 1,1934 у червні 2003 року ($+27,7\%$ з травня 2002 року). В період з листопада 2002 року по грудень 2004 року обмінний курс EURUSD стрімко зріс з 0,9950 до 1,3550 ($+36,2\%$), незважаючи на те, що паритет відсоткових ставок за той самий період знизився з $+2,0\%$ до $-0,25\%$. Через це з метою поглибленого розуміння взаємозалежностей між макроекономічними категоріями та покращення методів макроекономічного прогнозування набуває актуальність математико-статистичне вимірювання кореляційних та регресійних зв'язків з метою побудови лінійної моделі для прогнозування валютного курсу.

В наступній частині цієї статті за допомогою математично-статистичних можливостей мови програмування Python у середовищах розробки Jupyter Notebook та Rstudio з використанням бібліотек scikit-learn, NumPy, SciPy, pandas, seaborn, Matplotlib, ggplot2, ми проаналізуємо наявність і силу кореляційних та регресійних зв'язків між відсотковими

ставками ФРС і ЄЦБ та зміною фінансово-часових рядів валютної пари EURUSD на місячному інтервалі (таймфреймі). Для розуміння стійкості знайдених кореляційних та регресійних зв'язків ми поділили нашу статистичну базу, яка охоплює 19 років з 1999 по 2017 включно, на чотири періоди (перший охоплює чотири роки з 1999 по 2002, наступні – по п'ять), кожний з яких проаналізовано окремо. Джерелом макроекономічних даних та котирувань валютної пари EURUSD за місячним таймфреймом є інформаційно-аналітичний комплекс Reuters Eikon [5].

З метою пошуку макроекономічних показників, що мають прогностичну силу щодо валютного курсу та через це здатні виступити в ролі змінних під час побудови лінійної моделі, ми проаналізуємо кореляційні зв'язки між котируваннями EURUSD та, окремо, відсотковою ставкою ФРС, відсотковою ставкою ЄЦБ та паритетом між ними. В якості котирувань курсу EURUSD взято арифметичну середню медіанних цін кожного дня протягом місяця, що аналізується. Паритет відсоткових ставок був розрахований відніманням значення резервної ставки Федеральної Резервної Системи США від ставки рефінансування Європейського Центрального Банку, тому ми очікуємо, що кореляція між паритетом та обмінним курсом EURUSD буде прямою. Кореляційний аналіз між відсотковими ставками Федеральної Резервної Системи США та Європейського

Центрального Банку, їх паритетом та середньомісячними медіанними котируваннями EURUSD за 1999–2017 роки показав такі результати (табл. 1).

З вищенаведеної таблиці можна зробити декілька висновків. По-перше, загальна кореляція за весь проаналізований період з 1999 року по 2017 рік між відсотковими ставками та їх паритетом і довгостроковою динамікою котирувань EURUSD є слабкою ($|\text{corr}| < 0.3$). По-друге, окремо прораховані кореляції за п'ятирічні періоди між відсотковими ставками та їх паритетом і довгостроковою динамікою котирувань EURUSD є середніми ($0.3 < |\text{corr}| < 0.7$). По-третє, окремо прораховані кореляції за п'ятирічні періоди між відсотковими ставками та їх паритетом і довгостроковою динамікою котирувань EURUSD змінюють напрямок з прямої кореляції до зворотної. По-четверте, все вищезазначене свідчить, що валютні ринки мають схильність до суттєвих внутрішніх змін, а причини, що зумовлюють зміну кореляційних зв'язків на протилежні в різних проаналізованих періодах, потребують додаткового поглибленого наукового аналізу. Можемо припустити, що такою причиною може бути те, що в різні періоди часу певні макроекономічні показники мають різну важливість для учасників фінансових ринків. По-п'яте, оскільки кореляційні зв'язки протягом окремих проаналізованих періодів не демонструють стійкості, а навпаки змінюють кореляційний зв'язок на протилежний, це унеможлиблює побудову моделі лінійної регресії, що спирається на такі вхідні дані.

Виходячи з висновків щодо можливості побудови лінійної моделі за допомогою паритету відсоткових ставок, ми визнаємо, що побудова моделі лінійної регресії є неможливою. На нашу думку це є наслідком наступних причин:

1. Велика кількість економічних, технічних, політичних, стихійних та інших факто-

рів, що впливають на динаміку фінансово-часових рядів у довгострокових періодах, зумовлюють хаотичність та випадковість змін котирувань валютних курсів, унеможлижуючи їх прогнозування за допомогою лінійних моделей;

2. Вплив очікувань учасників ринку, в результаті чого динаміка фінансово-часових рядів починає змінюватись в бік майбутньої зміни у відсоткових ставках задовго до того, як буде прийнято офіційне рішення щодо зміни відсоткової ставки;

3. Керуючі особи центральних банків з метою уникнення шоківих сценаріїв зміни цін на активи схильні заздалегідь попереджати учасників ринку щодо майбутніх змін монетарної політики, через що ціни на активи на момент публікації офіційного рішення можуть врахувати ці зміни, через що вони можуть й не викликати макроекономічно обґрунтованих змін цінах. Цей аргумент впливає і з гіпотези ефективного ринку Юджина Фама [10];

4. В різні періоди часу учасники ринку можуть приділяти більшу увагу різним макроекономічним показникам, що ускладнює прогнозування валютних курсів за допомогою одного або декількох;

5. Наявність на ринку учасників з різними інвестиційними горизонтами (гіпотеза фрактального ринку Бенуа Мандельброта [9]) спроможне викликати зміну цін на фінансові активи, включаючи валютний курс, у протилежному напрямку від того, що зумовлено макроекономічним значенням одного окремо взятого макроекономічного показника.

З вищенаведеного аналізу випливає, що результати, отримані в роботі Meese and Rogoff (1983) про те, що прогностична сила макроекономічних моделей валютного курсу не є більшою ніж в моделі випадкового блукання, є актуальним і для впливу паритету відсоткових ставок на динаміку зміни обмінного курсу EURUSD за 1999–2017 роки.

Таблиця 1 – Коефіцієнти кореляції між відсотковими ставками Федеральної Резервної Системи США та Європейського Центрального Банку, їх паритетом та середньомісячними медіанними котируваннями EURUSD, 1999–2017 рр.

	1999–2002	2003–2007	2008–2012	2013–2017	Загальний
Резервна ставка ФРС	0.117737	0.602686	0.604721	0.699683	-0.364546
Ставка рефінансування ЄЦБ	-0.728401	0.639304	0.612615	-0.416079	-0.258558
Паритет відсоткових ставок	-0.441649	-0.434221	0.447924	0.611310	0.275003

Таким чином, проаналізувавши кореляційні зв'язки між відсотковими ставками, індексами споживчих цін, їхніми паритетами та валютним курсом EURUSD на довгостроковому періоді, ми дійшли висновку, що стійкого кореляційного зв'язку між цими макроекономічними категоріями за проаналізований період з 1999 року по 2017 рік не має, і таким чином побудова лінійної моделі достатньої прогностичної сили є неможливою. Такий результат ми пояснюємо в першу чергу великою кількістю економічних, технічних, полі-

тичних, стихійних та інших факторів, що впливають на валютний курс у довгих проміжках часу, що додає змінам цін на активи хаотичності та випадковості, унеможливаючи таким чином їх прогнозування. Перспективним напрямком майбутніх досліджень може бути аналіз впливу нової інформації у вигляді публікації макроекономічних звітів на динаміку валютного курсу у короткострокових періодах, що нівелюватимуть вірогідність впливу інших факторів на валютний курс протягом аналізованих проміжків часу.

Список використаних джерел

1. Richard A. Meese, Kenneth Rogoff. Empirical exchange rate models of the seventies: do they fit out of sample? Journal of International Economics 14 (1983), 3-24. North-Holland Publishing Company.
2. Tommaso Monacelli, Roberto Perotti. Fiscal policy, the real exchange rates and traded goods. The Economic Journal, 120 (May), 437-461.
3. Моделювання вільно плаваючих валютних курсів: теоретичні і практичні аспекти [Текст] : монографія / С. М. Новак ; Нац. Банк України, Ун-т банк. Справи. – Київ : УБС НБУ, 2014. – 315 с.
4. Прогнозування валютних курсів: макро- та мікроекономічні аспекти [Текст] : монографія / О. М. Колодізов [и др.] ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.
5. Макроекономічне моделювання та прогнозування валютного курсу в Україні [Текст] : монографія / С. В. Козловський, В. О. Козловський ; Тернопільська академія народного господарства. – Вінниця : Книга-Вега, 2005. – 239 с.
6. Статистичні дані щодо обмінного курсу EUR/USD та відсотковими ставками ФРС і ЄЦБ за 1999-2017 рр. [Електронний ресурс]: Інформаційно-аналітичний програмний комплекс ReutersEikon
7. Офіційний сайт міжнародної рейтингової агенції Moody's. Доступно за посиланням: <https://www.moody.com/>
8. Офіційний сайт міжнародної рейтингової агенції Standard & Poor's. Доступно за посиланням: <https://www.standardandpoors.com/>
9. Офіційний сайт міжнародної рейтингової агенції Fitch Ratings. Доступно за посиланням: <https://www.fitchratings.com/>
10. Мандельброт, Бенуа. (Не)слухняні ринки: фрактальна революція у фінансах – пров. з англ. – М. : Видавничий дім «Вільямс», 2006.
11. Fama, Eugene F., 1965, The Behavior of Stock Market Prices, Journal of Business 38, 34-105.

References

1. Richard A. Meese, Kenneth Rogoff. Empirical exchange rate models of the seventies: do they fit out of sample? Journal of International Economics 14 (1983), 3-24. North-Holland Publishing Company.
2. Tommaso Monacelli, Roberto Perotti. Fiscal policy, the real exchange rates and traded goods. The Economic Journal, 120 (May), 437-461.
3. Modeling of freely floating exchange rates: theoretical and practical aspects [In Ukrainian]: monograph / S. N. Novak; National Bank of Ukraine, University of Banking. – Kyiv: UBS NBU, 2014 – 315 p.
4. Forecasting exchange rates: macro-and microeconomic aspects [In Ukrainian]: monograph / O.M. Kolodiziev [and others]; Kharkiv National Economic University. – Kharkiv: "INZHEK" publishing house, 2008. – 352 p.
5. Macroeconomic modeling and forecasting of the exchange rate in Ukraine [in Ukrainian]: monograph / S. V. Kozlovsky, V. O. Kozlovsky; Ternopil Academy of National Economy. – Vinnitsa: Book-Vega, 2005. – 239 p.
6. Statistical data on the exchange rate of EUR / USD and interest rates of the Fed and the ECB for 1999-2017 [Electronic resource]: ReutersEikon Information and Analytical Program Complex
7. The official website of the international rating agency Moody's. Available via the link: <https://www.moody.com/>
8. The official website of the international rating agency Standard & Poor's. Available via the link: <https://www.standardandpoors.com/>
9. The official website of the international rating agency Fitch Ratings. Available via the link: <https://www.fitchratings.com/>
10. Mandelbrot, Benoit. (Non)obedient markets: fractal revolution in finance – translated from English – Moscow.: Publishing house «Williams», 2006.
11. Fama, Eugene F., 1965, The Behavior of Stock Market Prices, Journal of Business 38, 34-105.

Садыков С. Р. Прогнозирование обменного курса EURUSD с помощью линейных моделей

В статье проведена эмпирическая проверка теории паритета процентных ставок на исторических котировках валютной пары EURUSD за 1999–2017 годы. Автор осуществил корреляционный и регрессионный анализ взаимосвязей между резервной ставкой Федеральной Резервной Системы США, ставкой рефинансирования Европейского Центрального Банка, их паритета и долгосрочной

динамикой изменения обменного курса EURUSD, а также сделал соответствующие выводы о возможности прогнозирования динамики финансово-временных рядов с помощью модели линейной регрессии, построенной на статистических данных паритета процентных ставок.

Ключевые слова: финансовый рынок, валютный рынок, процентные ставки центральных банков, резервная ставка Федеральной Резервной Системы США, ставка рефинансирования Европейского Центрального Банка, корреляция между процентными ставками и валютным курсом, линейная модель, прогнозирования валютного курса, EURUSD.

Sadykov S. Forecasting the EURUSD exchange rates using the linear regression models

The article carries out an empirical test of the parity theory of interest rates on historical quotations of the EURUSD currency pair for 1999-2017. The author carried out a correlation and regression analysis of the relationship between the reserve rate of the Federal Reserve System, the refinancing rate of the European Central Bank, their parity and the long-term dynamics of the EURUSD exchange rate and made appropriate conclusions about the possibility of forecasting the dynamics of financial-time series using the linear regression model, based on interest rate parity statistics. The author concludes that there is no stable correlation between the reserve rate of the Federal Reserve System, the refinancing rate of the European Central Bank, their parity and the long-term dynamics of the EURUSD exchange rate for the analyzed period from 1999 to 2017, and thus the construction of a linear model of sufficient predictive power is impossible. This result is explained primarily by a large number of economic, technical, political, spatial and other factors that influence the exchange rate over long periods of time, which adds chaos and randomness to asset prices dynamics, thus preventing their forecasting.

Keywords: financial market, currency market, interest rates of central banks, reserve rate of the Federal Reserve System, refinancing rate of the European Central Bank, correlation between interest rates and foreign exchange rates, linear model, exchange rate forecast, EURUSD.

Стаття надійшла до редколегії 10.06.2018

УДК 338.2 42.4:338.22+061.2

Вікторія СЛЮСАРЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку
і аудиту Ужгородського національного університету,
м. Ужгород, Україна
e-mail: viktoria.sliusarenko@uzhnu.edu.ua*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ МІЖСЕКТОРНОГО ПАРТНЕРСТВА

В сучасних умовах української економіки особливо актуальним є необхідність формування міжсекторного партнерства. У даній статті автор дослідив міжсекторне партнерство на державному рівні та його прояв на соціальному та державно-приватному партнерстві. Також автором було досліджено систему нормативно правового регулювання соціального партнерства в Україні та проаналізовано вплив нормативно-правових актів на соціальне партнерство.

Ключові слова: соціальне партнерство, міжсекторне партнерство, держава, бізнес, третій сектор.

Вся існуюча в Україні система взаємин держави, бізнесу і третього сектору зумовлює необхідність формування нових механізмів партнерства та взаємодії між ними на основі поєднання принципів державного регулювання з метою забезпечення цілей, завдань та пріоритетів розвитку суспільства з врахуванням мотиваційних інтересів бізнесу та громади.

Сутність триєдиного партнерства та вкладу в розвиток теорії партнерських відносин досліджували такі іноземні та українські вчені як Пітер Друкер, С. Ваддок, В. М. Геєць, О. Ф. Новікова, С. М. Гриневська, В. П. Звонар, Ю. С. Вдовенко, І. В. Тараненко.

Метою статті є дослідження впливу унормованості міжсекторного партнерства та впливу державного регулювання на партнер-

ські відносини, що мають прояв у ефективному функціонуванні суспільства на всіх рівнях.

Шлях до тристороннього партнерства формувався еволюційно і на початковому етапі науковці сформувавши визначення соціального партнерства, яке базується в основному на політичних принципах побудови взаємовідносин між соціальними групами і політичними громадськими організаціями. А соціальний діалог визначав паритетну конструктивну співпрацю між громадським суспільством (як окремою сферою суспільних відносин в якій реалізується приватні інтереси громадян та їхніх груп, що існує паралельно з державою однак прямо їй не підпорядкована) та державою (як виразником загальносуспільних інтересів). Такий діалог функціонує в рамках традиційної форми ведення консультацій, переговорів та інших форм соціально-політичних контактів, що відбувається між урядом профспілками та об'єднаннями роботодавців [21].

А законодавче становлення системи соціального партнерства в Україні було започатковано Указом Президента України «Про національну раду соціального партнерства» від 8 лютого 1993 року, в якому зазначалося:

«...З метою узгодженого вирішення питань, що виникають у соціально-трудої сфері, у відносинах Уряду України, підприємців і професійних спілок при Президентові України утворити Національну раду соціального партнерства, персональний склад якої є наступним: від Уряду України – 22 особи; від об'єднань підприємців – 22 особи; від об'єднань профспілок України – 22 особи» [12].

Пізніше, в квітні 1993 року Указом Президента № 151 затверджено Положення про Національну раду соціального партнерства.

В цьому ж році – першого липня 1993 року було прийнято Закон України «Про колективні договори і угоди» [2]. Першим законодавчим актом національного рівня стала «Тарифна угода», прийнята в 1993 році.

Наступним кроком у розвитку між секторних відносин став Закон України «Про оплату праці» [3], ухвалений в березні 1995 року, де визначаються правові, економічні і організаційні сторони оплати праці працівників на підставі трудового договору з підприємства-

ми, установами різних форм власності або окремими громадянами.

В березні 1998 р. затверджено Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» [4], і для виконання його положень Указом Президента від 17 листопада 1998 р. утворено Національну службу посередництва і примирення.

Наступним етапом стає законодавче врегулювання представництва сторін у соціальному партнерстві та визначення їх правового статусу. 15 вересня 1999р. ухвалено Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» [5], а 24 травня 2001 р. – Закон України «Про організації роботодавців» [6].

29 грудня 2005 року Указом Президента України «Про розвиток соціального діалогу в Україні» [9] було ліквідовано Національну раду соціального партнерства і утворено Національну тристоронню соціально-економічну раду та затверджено Положення про цей консультативно-дорадчий орган.

Після створення Національної тристоронньої соціально-економічної ради, сторонами соціального партнерства був розроблений проект нового Закону України «Про соціальний діалог в Україні» [7]. Кабінет Міністрів України своєю постановою від 1 серпня 2006 р. № 445-р затвердив план заходів щодо подальшого розвитку сучасного соціального діалогу в Україні.

В Указі Президента України №68/2016 «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» [10] зазначається, що враховуючи зростаючий вплив громадського суспільства в різних аспектах діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування, в напрямку забезпечення прав і свобод людини була затверджена Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки. Такими діями Президент наголосив на актуальності питань між секторальної співпраці.

Постійно діючі консультативно-дорадчі органи, які функціонують у структурі державної влади, є значно ефективнішими в управлінні, ніж короткострокові процедури контролю за діяльністю органів влади з боку громадськості чи епізодичне залучення громадян до формування управлінських рішень.

Громадські ради мають можливість суттєво підвищити рівень довіри громадян до влади й запобігти протистоянню суспільства владі в разі незадоволення політикою чи обмеженням громадських прав і свобод [20].

Конституцією України [1] та Законом «Про місцеве самоврядування» [8], ухваленому у травні 1997 року, чітко визначено права і обов'язки органів місцевого самоврядування. Згідно з цим законом, держава надає широкі права територіальним об'єднанням громадян стосовно вирішення важливих для місцевого населення питань. Потреба в активізації взаємодії громадянського суспільства, держави та бізнесу спонукала до прийняття Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства (розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 листопада 2007 р. № 1035). Документом передбачається налагодження ефективної взаємодії органів виконавчої влади з інститутами громадянського суспільства на принципах партнерства, взаємної зацікавленості у досягненні цілей, пов'язаних з процесом демократизації в усіх сферах державного управління і суспільного життя та забезпечення захисту прав і свобод українських громадян. З квітня по липень 2010 року силами Консорціуму неурядових організацій у складі УНЦПД, Творчого об'єднання "ТОРО" та Східноукраїнського центру громадських ініціатив (СЦГІ) 12 здійснювався загальнонаціональний моніторинг реалізації цієї Концепції на рівні міністерств та облдержадміністрацій (за 2009 рік) [20].

Практика залучення громадськості до спільної роботи з органами виконавчої влади розпочалася ще 1993 року. Однією з перших розпочала свою роботу Рада підприємців України при Кабінеті Міністрів України (постанова Кабінету Міністрів України № 210 від 22 березня 1993 року). Головною метою діяльності Ради стало забезпечення ефективної співпраці підприємницьких структур з урядом України та іншими органами державної виконавчої влади в реалізації державної політики розвитку підприємництва та формуванні ринкової інфраструктури. Обов'язкове створення громадських рад при органах виконавчої влади було започатковане 2004

року. На виконання Указу Президента України від 31.07.2004 р. № 854 «Про забезпечення умов для більш широкої участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» [11] Кабінет Міністрів України прийняв постанову від 15.10.2004 р. № 1378 «Деякі питання щодо забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» [14]. Цим актом уряд вперше нормативно закріпив якісно нові механізми реалізації конституційного права громадян на участь в управлінні державними справами. Серед основних вад цієї постанови слід відзначити недосконалість Типового положення про громадську раду при центральному, місцевому органі виконавчої влади. У документі було визначено досить обмежені повноваження громадських рад, які зводились лише до координації заходів, пов'язаних із створенням умов для проведення органами виконавчої влади консультацій з громадськістю [20].

2005 року, відповідно до постанови Кабінету Міністрів від 18.05.2005 р. № 356 «Про додаткові заходи щодо залучення громадян до участі в управлінні державними справами» [15], яка була прийнята без обговорення з громадськістю, громадські ради при органах виконавчої влади були перетворені на громадські колегії при керівництві органів виконавчої влади.

2006 року, відповідно до постанови Кабінету Міністрів від 01.03.2006 р. № 215 «Питання забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» [16], постанову від 18.05.2005 р. № 356 було скасовано і відновлено Типове положення про громадські ради [19], затверджене постановою від 15.10.2004 р. № 1378. Водночас при окремих органах виконавчої влади перейменування "громадських колегій" на "громадські ради" не відбулося, тобто вони продовжували функціонувати як громадські колегії при керівництві органу виконавчої влади. Але, незважаючи на наявність багатьох формальних аспектів роботи громадських органів, інтерес до цієї форми співпраці органів державної влади і громадськості постійно зростає. Так, протягом 2005–2009 років громадські ради діяли уже при більшості

центральної і місцевих органів виконавчої влади. Загалом, за даними Секретаріату Кабінету Міністрів України, у 2006–2009 роках їх кількість коливалась від 64 до 83. 2009 року Кабінет Міністрів без обговорення з громадськістю прийняв постанову від 26.11.2009 р. № 1302 «Про додаткові заходи щодо забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» [17], якою було скасовано постанову від 15.10.2004 р. № 1378 і затверджено Загальне положення про громадські ради при центральних і місцевих органах виконавчої влади. Цим нормативно-правовим актом розширили можливості та форми впливу трипартизму громадськості на ситуацію в країні чи регіоні. Так, Загальне положення про громадські ради передбачало, що рішення громадської ради враховуються органом виконавчої влади, при якому вона утворена, під час прийняття остаточного рішення або в подальшій роботі [13].

Проте Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів ви-

конавчої влади» [13] від 9 грудня 2010 р. № 1085 вніс у процес створення громадських рад певні корективи: створення громадських рад при більшості міністерств та інших центральних органах виконавчої влади передбачалося дещо пізніше. 3 листопада 2010 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» [18] № 996, якою було передбачено проведення протягом трьох місяців установчих зборів за участю інститутів громадянського суспільства для утворення громадських рад при центральних і місцевих органах виконавчої влади та забезпечення їх функціонування.

Отже, державне регулювання міжсекторного партнерства є важливим етапом в ефективного функціонування суспільства оскільки впливає на оперативне вирішення актуальних проблем, що виникають в суспільстві та допомагає збалансувати всіх учасників партнерських відносин.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.
2. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 № 3356-ХІІ.
3. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР.
4. Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» від 03.03.1998 № 137/98-ВР.
5. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» від 15.09.1999 № 1045-ХІV.
6. Закон України «Про організації роботодавців» від 24.05.2001 № 2436-ІІІ.
7. Закон України «Про соціальний діалог в Україні» від 23.12.2010 № 2862-ВІ.
8. Закон «Про місцеве самоврядування» 21.05.1997 № 280/97-ВР.
9. Указ Президента України «Про розвиток соціального діалогу в Україні» від 29.12.2005 № 1871/2005.
10. Указ Президента України «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» від 26.02.2016 № 68/2016.
11. Указ Президента України «Про забезпечення умов для більш широкої участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» від 31.07.2004 р. № 854.
12. Указ Президента України «Про Національну раду соціального партнерства» від 27.04.1993 № 151/93.
13. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 10.09.2014 № 442.
14. Постанова Кабінету Міністрів «Деякі питання щодо забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» від 15.10.2004 р. № 1378.
15. Постанова Кабінету Міністрів «Про додаткові заходи щодо залучення громадян до участі в управлінні державними справами» від 18.05.2005 р. № 356.
16. Постанова Кабінету Міністрів «Питання забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» від 01.03.2006 р. № 215.
17. Постанова Кабінету Міністрів «Про додаткові заходи щодо забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» від 26.11.2009 р. № 1302.
18. Постанова Кабінету Міністрів України «Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» від 3 листопада 2010 р. № 996
19. Типове положення про громадські ради від 15.10.2004 р. № 1378.
20. Влада і суспільство: діалог через громадські ради : монографія / Шайгородський Ю. Ж., Андрійчук Т. С., Дідух А. Я. [та ін.] ; за заг. ред. Шайгородського Ю. Ж. – К. : ПАЛИВОДА А. В., 2011. – 148 с.
21. Слюсаренко В.Є. Становлення інституту тристороннього партнерства держави-бізнесу – «третього сектору» та його вплив на розвиток ефективного суспільства//Вісник СумДУ. Серія "Економіка", № 2' 2015

References

1. The Constitution of Ukraine dated June 28, 1996 No. 254k / 96-ВР.
2. Law of Ukraine "On Collective Contracts and Agreements" dated 01.07.1993 No. 3356-ХІІ.
3. Law of Ukraine "On Labor" dated March 24, 1995, No. 108/95-ВР.

4. Law of Ukraine "On the Procedure for the Resolution of Collective Labor Disputes (Conflicts)" dated 03.03.1998 No. 137/98-ВР.
5. Law of Ukraine "On Trade Unions, Their Rights and Guarantees of Activity" dated September 15, 1999, No. 1045-XIV.
6. Law of Ukraine "On Employer Organizations" of 24.05.2001 No. 2436-III.
7. The Law of Ukraine "On Social Dialogue in Ukraine" dated December 23, 2010 No. 2862-VI
8. The Law "On Local Self-Government" of May 21, 1997 No. 280/97-ВР.
9. Decree of the President of Ukraine "On the Development of Social Dialogue in Ukraine" dated December 29, 2005, No. 1871/2005.
10. Decree of the President of Ukraine "On promoting the development of civil society in Ukraine" dated February 26, 2016, No. 68/2016.
11. Decree of the President of Ukraine "On ensuring conditions for wider public participation in the formation and implementation of state policy" dated July 31, 2004 No. 854.
12. Decree of the President of Ukraine "On the National Council of Social Partnership" of 27.04.1993 № 151/93.
13. Decree of the President of Ukraine "On Optimization of the System of Central Bodies of Executive Power" dated September 10, 2014, No. 442.
14. Resolution of the Cabinet of Ministers "Some Issues Concerning Public Participation in the Formation and Implementation of State Policy" dated October 15, 2004 No. 1378.
15. Resolution of the Cabinet of Ministers "On additional measures to involve citizens in the administration of state affairs" of 18.05.2005, No. 356.
16. Cabinet of Ministers Resolution "Issue of ensuring public participation in the formation and implementation of state policy" dated March 1, 2006 No. 215.
17. Resolution of the Cabinet of Ministers "On Additional Measures to Ensure Public Participation in the Formation and Implementation of Government Policy" dated November 26, 2009 No. 1302.
18. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Ensuring Public Participation in the Formation and Implementation of State Policy" of November 3, 2010 No. 996
19. Typical provision on public councils dated October 15, 2004 No. 1378.
20. Government and society: dialogue through public councils: monograph / Shajgorodsky Yu. Zh., Andriychuk T. S., Didukh A. Ya. [And others]; per community Ed. Shaygorodsky Yu. Zh. – K.: PALIVODA AV, 2011. – 148 p.
21. Slyusarenko V.E. The formation of the institute of trilateral partnership of the state-business – "third sector" and its influence on the development of an effective society // Sumy Sumy State University. The series "Economics", № 2 '2015

Слюсаренко В. Е. Государственная политика поддержки и развития межсекторного партнерства

В современных условиях украинской экономики особую актуальность приобретает необходимость формирования межсекторного партнерства. В данной статье автор исследовал межсекторное партнерство на государственном уровне и его проявления на социальном и государственно частном партнерстве. Также автором были исследованы систему нормативно-правового регулирования социального партнерства в Украине и проанализировано влияние нормативно-правовых актов на социальное партнерство.

Ключевые слова: социальное партнерство, межсекторное партнерство, государство, бизнес, тертый сектор.

Slyusarenko V. State Policy Of Support And Development Of Inter-Sectoral Partnership

In today's conditions of the Ukrainian economy, the need to form a cross-sectoral partnership is especially urgent. In this article, the author investigated cross-sectoral partnership at the state level and its manifestation in a social and public-private partnership. The author also investigated the system of legal regulation of social partnership in Ukraine and analyzed the impact of legal acts on social partnership.

Key words: socialpartnership, cross-sectoralpartnership, state, business, frictionsector.

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2018

УДК 330.101.54

Ірина СОБОЛЕВА

викладач кафедри обліку та оподаткування

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

Альона БІБІКОВА, Юлія БАСОВА

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

e-mail: bibikovaalena31@gmail.com

ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У ринкових умовах господарювання питання, що пов'язані з сучасним станом судово-бухгалтерської експертизи в Україні, існуючими проблемами та пошуку шляхів їх подолання, удосконаленням і подальшим розвитком цієї сфери діяльності, стали предметом глибокого економічного дослідження. Стаття присвячена розкриттю економіко-правової сутності судово-бухгалтерської експертизи з позиції бухгалтерського обліку. У статті наведено певні сучасні моменти судово-бухгалтерської експертизи, які використовують експерти-бухгалтери для виявлення злочинів при розкритті злочинів пов'язаних із розкраданням матеріальних цінностей або грошових коштів, що вчиняються посадовими особами.

Ключові слова: судово-бухгалтерська експертиза, висновок експерта-бухгалтера, дослідження фінансово-господарської діяльності, експерт-бухгалтер, грошові кошти.

З розвитком ринкових відносин в Україні судово-бухгалтерська експертиза набуває все більшого значення в практиці цивільного, кримінального та арбітражного процесу. Особливо часте застосування судово-бухгалтерської експертизи потрібне у справах податкових спорів і спорів при розкраданні грошових коштів.

Відповідно до процесуального законодавства питання економічного характеру необхідність вирішення яких стоїть перед слідчими або судовими органами, вирішуються шляхом проведення судово-бухгалтерських експертиз.

Метою призначення судово-бухгалтерської експертизи слідчим або судом є встановлення фактичних та достовірних обставин справи, які неможливо з'ясувати без застосування спеціальних знань з юридичної сфери. Судово-бухгалтерська експертиза може стати одним із засобів захисту фізичних осіб і суб'єктів господарювання від необґрунтованого обвинувачення в здійсненні злочину та захисту їх інтересів у господарських спорах.

На сьогодні більшість вчених і практиків оперують поняттям «судово-бухгалтерська

експертиза», яке дублює загальне поняття судової експертизи в Законі України «Про судову експертизу». У зв'язку із широким застосуванням судово-бухгалтерської експертизи виникає потреба у визначенні її економіко-правової сутності в ринкових умовах господарювання.

Вагомий внесок у формування теоретичних та організаційно-практичних засад судово-бухгалтерської експертизи здійснили вчені юридичного та економічного напрямів, та знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених: М. Т. Білухи, М. І. Камлика, В. О. Шевчука; зарубіжних вчених: Т. М. Арзуманяна, Г. А. Атанесяна, А. М. Белова, Б. А. Бор'яна, Н. Г. Гаджієва, Т. М. Дмитрієнко, С. Ф. Іванова, М. М. Ласкіна, І. Л. Петрухіна, В. Д. Понікарова, П. Ю. Пошюнаса, О. М. Ромашова, С. П. Фортинського, С. Г. Чаадаєва, В. В. Шадріна.

Відповідно до п. 1 ст. 242 КПК України, експертиза проводиться експертом за зверненням сторони кримінального провадження або за дорученням слідчого судді чи суду. Судові експертизи є засобом встановлення доказів у кримінальному судочинстві. Вони

характеризуються основними ознаками: використання спеціальних знань; проведення дослідження з метою встановлення обставин, які мають важливе значення для вирішення провадження; процесуальна форма призначення та проведення експертизи; оформлення результатів у спеціальному процесуальному документі; безпосереднє дослідження об'єктів експертизи [4].

При розслідуванні економічних злочинів слідчим, прокурором, судом використовується допомога як спеціалістів, так і експертів, до того ж, вони можуть бути фахівцями в одній і тій самій галузі економічних знань, крім того, вітчизняне кримінальне законодавство не містить заборони залучати як експерта ту саму особу, що брала участь в провадженні як спеціаліст.

Одним із видів злочинів є злочини пов'язані із розкраданням матеріальних цінностей або грошових коштів, що вчиняються посадовими особами та супроводжуються приховуванням даних в документах бухгалтерського обліку. Для розкриття злочину та виявлення його ознак потрібно застосовувати комплекс науково-обґрунтованих ефективних методів перевірки і дослідження операцій з готівковими та безготівковими платежами.

Для перевірки і дослідження розрахунково-касових операцій з грошовими коштами і виявлення ознак злочинних дій, на тимчасове вилучення підлягають касові книги з відірваними листами (касовими звітами), прибуткові касові ордери з квитанціями до них, що видаються особами, які здають гроші до каси, видаткові касові ордери, виписки банку, грошові чеки з корінцями до них, які зберігаються в банку, журнал реєстрації прибуткових і видаткових касових ордерів, касові чеки, журнал касира.

Окремими методами перевірки і дослідження даних в документах і записах бухгалтерського обліку під час дослідження касових і безготівкових платежів є нормативна, арифметична і формальна перевірка, зустрічна перевірка і взаємний контроль. Ці методи можуть застосовувати співробітники правоохоронних органів самостійно, але в переважній більшості ситуацій більшого ефекту можна досягти в разі використання допомоги

спеціалістів бухгалтерів, які здійснюють інвентаризації, документальні ревізії або аудиторські перевірки, а також проводять дослідження в межах призначеної судово-бухгалтерської експертизи.

Працівники правоохоронних органів повинні зібрати необхідні документи, які підтверджують факт нестачі або надлишків грошових коштів у касі. До акту інвентаризації треба додавати виписки з наказів про призначення особи на певні посади, договори про матеріальну відповідальність осіб, виписки з їх трудових книжок та характеристики, а також оригінали незаконних і таких, що викликають сумніви, документів обліку, касові звіти, розписки, власноручні пояснення касирів щодо причин виявлених по касі фактів нестачі, надлишків або розкрадання грошових коштів [5].

Важливе значення має залучення спеціалістів для проведення документальної ревізії. З урахуванням результатів інвентаризації, під час ревізії або аудиторської перевірки можливим є встановлення на підставі аналізу розрахунково-касових документів ознак, які вказують на факти допущених зловживань з грошовою готівкою. Акти інвентаризації, ревізії або висновки аудиторської перевірки додаються до первинних матеріалів перевірки як вихідна бухгалтерська інформація. На її підставі слідчий, прокурор повинні з'ясувати, чи є ознаки кримінально-караного діяння і чи є вони достатніми для початку кримінального провадження.

В разі виявлення і розслідування розкрадання готівкових коштів, що надійшли в касу від юридичних або фізичних осіб за куплені матеріальні цінності, перевірки підлягають картки складського обліку і витратні накладні для зіставлення їх з рахунками-фактурами і прибутковими касовими ордерами. З цією метою здійснюють зіставлення даних у книгах складського обліку або карток обліку матеріалів із записами звіту касира за конкретний період. В такому разі можна встановити суперечності в реєстрації тієї самої операції у двох матеріально відповідальних осіб – касира і комірника.

Для успішного розкриття злочинів та вирішення спорів економічного характеру в умовах господарювання виникає потреба

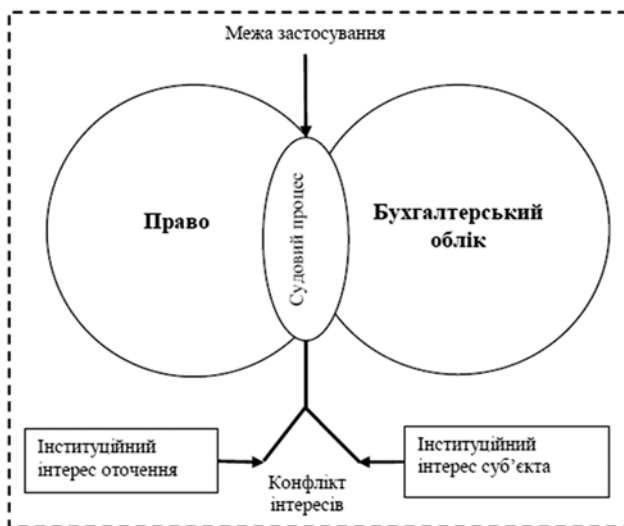


Рисунок 1 – Економіко-правова сутність судово-бухгалтерської експертизи

комплексного використання правових та економічних знань (рис. 1).

Як зазначає В. М. Жук, судово-бухгалтерською експертизою повинні займатися сертифіковані фахівці мобільних наукових установ, адже це відповідає умовам розвитку вітчизняного інституційного середовища й науки [2].

Необхідність судово-бухгалтерської експертизи обумовлена тим, що слідчі часто зазнають труднощів у виявленні викривлення фактів економічної діяльності підприємства і порушень фінансової дисципліни, що викликали матеріальні збитки для підприємства.

Важливим завершенням здійснення судово-бухгалтерської експертизи є кваліфікований висновок експерта-бухгалтера, який сприяє встановленню об'єктивної істини і винесенню справедливого судового рішення. Судово-бухгалтерська експертиза виступає формою контролю обґрунтованості проведених раніше ревізій, перевірок, аудиту, а також підтвердження даних іншої інформації представленої сторонами для встановлення фактичних відомостей господарської діяльності. Судово-бухгалтерська експертиза не є фор-

мою економічного контролю в чистому вигляді, і її мета є формою використання спеціальних знань у судочинстві, регламентованих процесуальним законодавством. Підставою для призначення судово-бухгалтерської експертизи є такі обставини справи, для правильної оцінки яких слідчим або судом необхідний висновок експерта-бухгалтера [3].

Загальна місія судово-бухгалтерської експертизи – довести або спростувати належать до сфери економічної діяльності обставини, які, як правило, виражаються в заподіянні великої шкоди громадянам, організаціям або державі або пов'язані з отриманням доходу у великому розмірі. При цьому в ході експертизи встановлюється не стільки розмір цього збитку або доходу, скільки невідповідність між відображеними в документах економічних даних.

Враховуючи розширення спектру економічних досліджень та збільшення експертного навантаження можна виділити наступні напрями судово-економічної експертизи: розробка й впровадження в експертну практику в найбільш короткі строки методик дослідження з урахуванням змін діючого законодавства й постійної трансформації способів скоєння злочинів у сфері економіки; розвиток подальшої спеціалізації експертів шляхом створення в складі судово-економічних лабораторій підрозділів з конкретних видів досліджень; з метою більш якісної підготовки матеріалів для проведення судово-економічних експертиз залучати в окремих випадках експерта для участі в слідчих діях в якості спеціаліста, що дозволить оперативно визначати обґрунтованість акту документальної ревізії (перевірки), встановити, яку додаткову перевірку необхідно провести. Дані напрями підвищують якість експертних досліджень та значимість судово-економічної експертизи як одного з основних інструментів при розслідуванні економічних злочинів.

Список використаних джерел

1. Водоп'ян Н.Ф. Межі компетенції експерта при виконанні судово-економічних експертиз / Н.Ф. Водоп'ян // Теорія та практика судової експертизи і криміналістики: Збірник наукових праць – Х.: Право, 2017. – Вип.8. – с.464.
2. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: [монографія]/В.М. Жук. – К.:ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с.
3. Капустник К.В. О некоторых тенденциях развития судебно-экономических экспертиз в современных условиях / К.В. Капустник, О.В. Анищенко // Теорія та практика судової експертизи та криміналістики. Вип. 4. – Х.:Право, 2014

4. Кримінальний процесуальний кодекс України затверджений Верховною Радою України від 13.04.2012 № 4651-IV
5. Малуго Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: [монографія]. – Житомир: ЖДТУ, 2015. – 548 с.
6. Мумінова-Савіна Г.Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч. посібник / Г.Г. Мумінова-Савіна. – К.: КНЕУ, 201. – 202 с.
7. Ромашов А.М. Судебно-бухгалтерская экспертиза / А.М. Ромашов. – М.: Юрид. лит., 2015 – 128 с.

References

1. Vodopian N.F. Limits of expert competence in the course of forensic economic examinations / N.F. Vodopyan // Theory and practice of forensic examination and forensic science: Collection of scientific works – Kh. Law, 2017. – Vip.8. – p.464.
2. Zhuk V.M. Accounting: ways to solve problems of practice and science: [monograph] / V.M. Beetle. – K.: NSC "Institute of Agrarian Economics", 2012. – 454 p.
3. Kapustnik K.V. On some tendencies in the development of forensic economic examinations in modern conditions / K.V. Kapustnik, O.V. Anischenko // Theory and practice of forensic examination and forensic science. Whip 4. – X.: Right, 2014
4. The Criminal Procedural Code of Ukraine was approved by the Verkhovna Rada of Ukraine on April 13, 2012 No. 4651-IV
5. Maluga N.M. Accounting in Ukraine: Theory and Methodology, Prospects for Development: [monograph]. – Zhytomyr: ZHDTU, 2015. – 548 p.
6. Muminova-Savina G.G. Forensic Accounting Examination: Teaching. manual / GG Muminov-Savina. – K.: KNEU, 201 – 202 p.
7. Romashov A.M. Forensic accounting expertise / A.M. Romashov – M.: Yurid. Lit., 2015 – 128 p.

Соболева И., Бибикина А., Басова Ю. Проведение судебно-бухгалтерской экспертизы в экономической сфере Украины в современных условиях

В рыночных условиях хозяйствования вопросы, связанные с современным состоянием судебно-бухгалтерской экспертизы в Украине, существующими проблемами и поиска путей их преодоления, совершенствованием и дальнейшим развитием этой сферы деятельности, стали предметом глубокого экономического исследования. Статья посвящена раскрытию экономико-правовой сущности судебно-бухгалтерской экспертизы с позиции бухгалтерского учета. В статье приведены некоторые современные моменты судебно-бухгалтерской экспертизы, используют эксперты-бухгалтеры для выявления преступлений при раскрыты преступлений связаны с хищением материальных ценностей или денежных средств, совершаемые должностными лицами.

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, заключение эксперта-бухгалтера, исследования финансово-хозяйственной деятельности, эксперт-бухгалтер, денежные средства.

Soboleva I., Bibikova A., Basova Y. Conduct of judiciary-accounting experts in economic sector of Ukraine in modern conditions

In the market conditions of management, the issues related to the current state of forensic accounting in Ukraine, the existing problems and the search for ways to overcome, improve and further development of this sphere of activity and the profession of expert accountant, became the subject of a deep economic study. Forensic accounting expertise is an important means of gathering evidence in many criminal and civil cases. The skilled conclusion of an expert accountant helps to establish objective truth and make a fair court decision. The article is devoted to the disclosure of the economic and legal essence of forensic accounting expertise from the standpoint of accounting. On the basis of analysis of accounting functions, the origins of forensic accounting expertise are disclosed.

The article presents certain modern aspects of forensic accounting expertise in Ukraine, highlights the main issues of theoretical and practical nature that exist in the work of the expert accountant, as well as the methods of verification and research of data in the accounting documents and records used by accountants to detect crimes. The attention is focused on the disclosed crimes related to the theft of material assets or funds committed by officials. The complex of scientifically substantiated effective methods of checking and researching operations with cash and non-cash payments, namely normative, arithmetic, formal, counter-check and mutual control are analyzed. The documents are to be checked in case of detection and investigation of theft of cash received from legal entities or physical persons for the purchased material assets.

The directions for further development of forensic economic expertise, which will allow to raise the quality of expert research, the significance of forensic economic expertise as one of the main instruments in the investigation of economic crimes are revealed.

Keywords: forensic accounting examination, expert accountant's opinion, financial and economic activity research, expert-accountant, money resources.

Стаття надійшла до редколегії 06.06.2018

УДК 330.101.54

Тетяна ТКАЛІЧ

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: metti555@ukr.net

ІНКЛЮЗИВНА ЕКОНОМІКА ЯК МОДЕЛЬ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Стаття присвячена дослідженню підходів до визначення та змісту інклюзивного сталого економічного зростання в глобальній економіці.

Проведені дослідження доводять, що, людство визначилося з основними викликами XXI сторіччя та намітило шляхи їх розв'язання. Інклюзивна економіка та інклюзивне економічне зростання в останні роки стали однією з провідних тем у документах міжнародних та наднаціональних організацій. Однак, можна констатувати, що в країнах світу відсутнє єдине узгоджене визначення інклюзивного сталого розвитку. Цілі стійкого розвитку, індикатори для моніторингу та ресурсна база для їх досягнення потребують уточнення, узгодження та конкретизації, особливо на національному рівні.

Ключові слова: інклюзивна економіка, інклюзивне стійке зростання, цілі стійкого розвитку, індекс інклюзивного розвитку.

В умовах нестабільності глобальних процесів центральною проблемою для економіки будь-якої держави світу є проблема забезпечення економічного зростання. Перехід до стійкого економічного зростання на початку XXI століття став найважливішою метою людства, офіційно закріпленою в Декларації тисячоліття ООН [1]. В даному документі було визначено цілі у восьми напрямках: крайнє зубожіння та голод, статевая рівність, дитяча смертність, охорона материнства, хвороби, оточуюче середовище та глобальне партнерство з метою розвитку. Підсумки досягнення Цілей економічного розвитку у 2015 р. довели, що програма допомогла більш ніж мільярдну осіб подолати зубожіння, однак досягнутий прогрес був нерівноцінним [5]. Напередодні Всесвітнього економічного форуму в Давосі (23–26 січня 2018) благодійна організація Oxfam оприлюднила результати аналізу матеріального стану населення світу, виходячи з якого 1% населення світу володіє 82% усіх багатств. Майновий стан восьми найзаможніших осіб світу дорівнює майновому стану 3,6 млрд осіб, які становлять найбільш бідну частину світу [4]. Поглиблення нерівності сприяє політичній поляризації та зростанню соціальної напруги. З метою подолання соціальної нерівності та забезпечення сталого

економічного розвитку Комісія по зростанню та розвитку Всесвітнього банку у 2008 році запропонувала концепцію інклюзивного стійкого зростання (inclusive sustainable growth) економіки.

Проблеми інклюзивного стійкого зростання у світі досліджують М. Спен та Р. Солоу, які входили до Комісії по зростанню та розвитку Всесвітнього банку; Т. Еткінсон, А. Хіршман, Л. М. Капіца та ін.

Метою даних досліджень є аналіз основних напрямів і показників інклюзивного стійкого зростання та визначення місця України у глобальній інклюзивній моделі розвитку.

У «Доповіді про зростання. Стратегії стійкого зростання та інклюзивного розвитку» Комісія по зростанню та розвитку Всесвітнього банку у 2008 році констатувала, що «стратегії зростання не мають змоги завершитися успіхом без дотримання принципу рівності можливостей, який надає кожному справедливий шанс скористатися результатами зростання» [2, 7]. Тому країни, які намагаються реалізувати стратегії високих темпів зростання, повинні подолати деякі глобальні тенденції, яких не мали їх попередники. До них відносяться: глобальне потепління; падіння відносної ціни промислових товарів та підвищення відносної ціни продуктів

широкого вжитку, включаючи енергію; зростає невдоволення глобалізацією у розвинутих країнах та деяких країнах, що розвиваються; старіння світового населення, при тому, що найбільш розвинені країни роблять спробу подолати «демографічний молодіжний вибух»; зростаючі протиріччя глобальних проблем – у сферах економіки, охорони здоров'я, зміни клімату та інших, а також недостатньо скоординовані міжнародні заходи реагування на них.

Комісія по зростанню та розвитку засвідчила, що економічне зростання важливе не само по собі, а є засобом досягнення цілей, важливих для суспільства і, перш за все – подолання бідності, яка звужує перспективи людей, заставляючи їх щоденно боротися за фізичне виживання. Благополуччя надає людині свободу вибору та реалізацію можливостей. Тому в широкому розумінні людський розвиток, це з одного боку – результат зростання, а з іншого – один з головних його джерел.

Таким чином Комісія по зростанню та розвитку Всесвітнього банку інклюзивне зростання визначає як високе та стійке зростання економіки, яке залучає всі сектори економіки, трудові ресурси та характеризується рівністю можливостей доступу до ринку, що надасть можливість подолати бідність. Головний наголос зроблено на залучення всіх груп населення, особливо жінок, до продуктивної праці, а не на розподіл доходів.

Європейська стратегія економічного розвитку «Європа 2020» містить наступне визначення інклюзивного зростання: «сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної згоди» [3, 7].

У Звіті ОЕСР 2014 р. «Всі на борту: Реалізація інклюзивного зростання на практиці» «інклюзивне зростання» визначається як «новий підхід до розуміння економічного зростання, який спрямований на підвищення рівня життя і більш рівномірний розподіл переваг від збільшеного добробуту серед соціальних груп» [9, 4].

Подальший розвиток концепції інклюзивного зростання, а саме – пропозиція цілей реалізації, затверджено Резолюцією, прийнятою Генеральною Асамблеєю ООН 25 вересня 2015 р. «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року» [7].

Даний документ – це план дій, спрямований на зміцнення загального миру в умовах більшої свободи. Було визначено, що ліквідація злиднів у всіх формах та проявах є найважливішою глобальною задачею та одною з необхідних умов стійкого розвитку. Зроблено акцент на те, що цей план буде здійснюватися всіма країнами у взаємному партнерстві. Затверджено сімнадцять цілей у напрямі стійкого розвитку та сто шістьдесят дев'ять задач (табл. 1).

Затверджені 169 задач дозволяють країнам світу конкретизувати досягнення вищезазначених цілей в свої національних стратегіях інклюзивного розвитку.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України представило у 2017 році національну доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна», де визначено, що Україна має проблеми, що гальмують економічне зростання, тому є необхідність у створенні «системи «драйверів» прискорення економічного розвитку й забезпечення змін у його якості. Саме визначення завдань ЦСР може слугувати імпульсом для подальшого сталого розвитку країни» [10, 8].

Розуміння процесу інклюзивного зростання конкретизувалося при визначенні національних цілей стратегічного розвитку: «Протягом 2016 року інклюзивний процес визначення завдань ЦСР відбувався за чотирма напрямками: справедливий соціальний розвиток; сталі економічне зростання та зайнятість; ефективне управління; екологічна рівновага та розбудова стійкості» [10, 10].

Задекларовано, що за наступні до 2030 року реальний валовий продукт зросте щонайменше у двічі та відбудеться підвищення рівня зайнятості населення працездатного віку до 70%.

Для досягнення даної мети визначено наступні задачі:

- створення та розвиток високотехнологічних конкурентоспроможних виробництв;
- збільшення внутрішнього попиту за рахунок зростання доходів населення та активізації інвестиційних процесів;
- підтримки експорту з високою часткою валової доданої вартості, реалізації інфраструктурних проєктів;
- швидкого нарощування продуктивності аграрно-промислового комплексу.

Розв'язок поставлених задач та забезпечення економічного зростання будуть відбуватися за рахунок власних ресурсів, мінімізації зовнішніх запозичень та використання їх виключно з метою розвитку, а не підтримання поточного існування, всебічного сприяння розвитку підприємницької діяльності, гарантуванні та захисту прав власності, стабільності, прозорості та простоти податкової системи, викорінення корупції на усіх рівнях та детінізації економіки [10, 10].

Деталізовано виконання даних завдань у національній системі цілей сталого розвитку, яка містить 86 завдань та 172 показники для їх моніторинг, у що забезпечить міцну основу для подальшого планування з урахуванням специфіки розвитку України.

В зв'язку з переходом світової економіки до інклюзивного зростання, ОЕСР (2014 р.) наголошує на необхідності переходу від традиційного підходу, який використовує в якості вирішального показника функціонування наших економік зростання ВВП на душу населення, до розуміння, яке виходить за межі понять доходу і матеріального рівня життя і включає негрошові величини, що служать підставою для процвітання, і результати розподілу впливів від політичних заходів [9, 15].

Нова система індикаторів була запропонована на Всесвітньому економічному форумі в Давосі (23–26 січня 2018 р.). Новій системі дали назву «індекс інклюзивного розвитку» (Inclusive Development Index). Він повинен «інформувати суспільство і допомагати

Таблиця 1 – Цілі стійкого розвитку

№	Зміст цілі
1	Повсюдна ліквідація бідності у всіх її формах
2	Ліквідація голоду, забезпечення продовольчої безпеки і поліпшення харчування та сприяння сталому розвитку сільського господарства
3	Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх в будь-якому віці
4	Забезпечення загальної та справедливої якісної освіти і заохочення можливості навчання протягом усього життя для всіх
5	Забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей всіх жінок та дівчаток
6	Забезпечення наявності і раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх
7	Забезпечення загального доступу до недорогих, надійних, стійких та сучасних джерел енергії для всіх
8	Сприяння поступальному, всебічному і сталому економічному зростанню, повної і продуктивної зайнятості і гідної роботи для всіх
9	Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеосяжної і стійкої індустріалізації та інноваціям
10	Скорочення нерівності усередині країн та між ними
11	Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості та екологічної стійкості міст і населених пунктів
12	Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання та виробництва
13	Ухвалення термінових заходів по боротьбі зі зміною клімату та його наслідками
14	Збереження та раціональне використання океанів, морів та морських ресурсів в інтересах сталого розвитку
15	Захист і відновлення екосистем суші і сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад процесу деградації земель та припинення процесу втрати біорізноманіття
16	Сприяння побудові миролюбного і відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних і заснованих на широкій участі установ на всіх рівнях
17	Зміцнення засобів здійснення і активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку

сталого і інклюзивної економічного розвитку» [8, 2]. Цей показник включає 12 індикаторів, згрупованих у три групи (табл.2). Підраховується даний індекс протягом двох років: 2017 та 2018. З показників кожної групи розраховуються спочатку групові індекси, а потім складається підсумковий – їх середнє арифметичне.

Такий комплексний показник, на думку Всесвітнього економічного форуму, відображає більш цілісну картину економічного розвитку, якщо його мета – стійке підвищення рівня життя населення, а не просто збільшення виробництва товарів і послуг.

Якщо не забезпечується інклюзивний розвиток, то потенційні темпи зростання економіки, навіть незважаючи на зростання ВВП, знижуються. Низький показник інклюзивного розвитку свідчить про наявність інфраструктурних проблем, недоліків в диверсифікації економіки і загроз для інвестиційного клімату. Таким чином, даний показник може бути вельми корисний, в тому числі, для інвесторів.

Всесвітній економічний форум розрахував новий індекс IDI для 103 країн, виходячи з даних участі у глобальних рейтингах [8, с. 2]. Країни було поділено на дві групи: розвинені та країни, що розвиваються (табл. 2).

Перше місце в рейтингу розвинених країн зайняла Норвегія. Для ряду розвинених країн показники ВВП на душу населення та індексу інклюзивного розвитку збіглися (Швеція) або були дуже близькі (наприклад, Австралія). Однак виявилися і протилежні ситуації. Наприклад, США займає 9-е місце за ВВП на душу населення, але тільки 23-є за індексом інклюзивного розвитку (4.60). Країну

потягнули вниз високий державний борг і значне розшарування між багатими і бідними.

Перша серед країн, що розвиваються – Литва (4.86) набрала більше балів, ніж 22-я розвинена Естонія (4.74). За нею йдуть Угорщина (4.74), Азербайджан (4.69) і Латвія (4.67). 48-а за рахунком Танзанія (3.43) зовсім трохи обігнала Україну (3.42) [8, 3].

Після нас в рейтингу розташувалися Йорданія (3.40) та Киргизія (3.36). З перших 59 країн, які розвиваються, тільки ми потрапили в найгіршу падаючу групу економік по динаміці розвитку.

За останні п'ять років Україна втратила 6,8% оцінки – найбільший провал після Мозамбіку, який посів останнє місце серед всіх країн рейтингу, а з 2012 по 2016 просів на 12,38%.

У даній групі країн розрив між рівнем ВВП на душу населення та індексом інклюзивного розвитку вище, ніж у розвинених країнах.

Проведені дослідження доводять, що людство визначилося з основними викликами XXI сторіччя та намітило шляхи їх розв'язання. Інклюзивна економіка та інклюзивне економічне зростання в останні роки стали однією з провідних тем у документах міжнародних та наднаціональних організацій (МВФ, ОЕСР, ЄБРР, Світового банку). І очікується, що індекс інклюзивного зростання з часом займе чільне місце в системі показників оцінки економічного розвитку країн.

Однак, можна констатувати, що в країнах світу відсутнє єдине узгоджене визначення інклюзивного сталого розвитку. Цілі стійкого розвитку, індикатори для моніторингу та ресурсна база для їх досягнення потребують уточнення, узгодження та конкретизації, особливо на національному рівні.

Таблиця 2 – Показники та індикатори індексу інклюзивного розвитку (IDI)

1	Зростання і розвиток	– ВВП на душу населення (долари США у величинах 2010 року);
		– продуктивність праці – ВВП на одного працівника (долари США);
		– очікувана тривалість здорового життя (роки);
		– зайнятість населення (відсотки)
2	Інклюзивність	– коефіцієнт розшарування суспільства за доходами (від 0, тобто без розшарування, до 100)
		– рівень бідності (відсотки);
		– коефіцієнт розшарування суспільства за розподілом багатства (від 0, тобто без нерівності, до 100);
		– медіанний дохід (долари США)
3	Наступність поколінь і стійкість розвитку	– скориговані чисті заощадження (відсотки від валового національного доходу);
		– парникова інтенсивність ВВП (кілограми викидів CO ₂ на долар);
		– державний борг (відсотки від ВВП);
		– коефіцієнт демографічного навантаження (відсотки)

Список використаних джерел

1. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. Принята резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года [Электронный ресурс]: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml (дата звернення: 15.06.2018).
2. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития. – Издано для Всемирного банка – Москва: Весь мир, 2009. – 194с.
3. Communication from the commission Europe 2020EUA strategy for smart, sustainable and inclusive growth R–Brussels, 2010. – 37 p. PEAN COMMISSION
4. Кэти Хоуп У восьми миллиардеров больше денег, чем у 3,6 млрд бедняков 16 января 2017 [Электронный ресурс]: <https://www.bbc.com/russian/features-38639948> (дата звернення: 15.06.2018).
5. На Всемирном экономическом форуме придумали альтернативу показателю. ВВП 26 Января 2018 [Электронный ресурс]: <https://www.segodnya.ua/tags/всемирный%20экономический%20форум.html> (дата звернення: 15.06.2018).
6. ООН подвели окончательные итоги достижения Целей развития тысячелетия 6 июля 2015 [Электронный ресурс]: <https://news.un.org/ru/story/2015/07/1266671> (дата звернення: 13.06.2018).
7. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года (A/70/L.1) – 44с.
8. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights. The World Economic Forum, committed to improving the state of the world, is the International Organization for Public-Private Cooperation. 14p.
9. Стимулирование инклюзивного роста с помощью более совершенного регулирования: роль оценки регулирующего воздействия. 15-16 апреля 2015 г. Конференц-центр ОЭСР, Париж, Франция. – 39с.
10. «Цілі Сталого Розвитку: Україна» Національна доповідь 2017, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. – 176с.

References

1. Deklaratsiya tysyacheletiya Organizatsii Obedinennykh Natsiy. Prinyata rezolyutsiyei 55/2 Generalnoy Assamblei ot 8 sentyabrya 2000 goda [Yelektronniy resurs]: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml (data zvernennya: 15.06.2018).
2. Doklad o roste. Strategii ustoychivogo rosta i inkluzivnogo razvitiya. – Izdano dlya Vsemirnogo banka – Moskva: Ves mir, 2009. – 194s.
3. Communication from the commission Europe 2020 EUA strategy for smart, sustainable and inclusive growth R–Brussels, 2010. – 37p.
4. Ketі Khoup U vosmi milliarderov bolshe deneg, chem u 3,6 mlrd bednyakov 16 yanvary 2017 [Yelektronniy resurs]: <https://www.bbc.com/russian/features-38639948> (data zvernennya: 15.06.2018).
5. Na Vsemirnom ekonomicheskom forume pridumali alternativu pokazatelyu. VVP 26 Yanvary 2018 [Yelektronniy resurs]: <https://www.segodnya.ua/tags/vsemirnyy%20ekonomicheskiy%20forum.html> (data zvernennya: 15.06.2018).
6. OON podveli okonchatelnye itogi dostizheniya Tseley razvitiya tysyacheletiya 6 iyulya 2015 [Yelektronniy resurs]: <https://news.un.org/ru/story/2015/07/1266671> (data zvernennya: 13.06.2018).
7. Preobrazovanie nashego mira: Povestka dnya v oblasti ustoychivogo razvitiya na period do 2030 goda. Rezolyutsiya, prinyataya Generalnoy Assambleey 25 sentyabrya 2015 goda (A/70/L.1) – 44s.
8. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights. The World Economic Forum, committed to improving the state of the world, is the International Organization for Public-Private Cooperation. 14r.
9. Stimulirovanie inkluzivnogo rosta s pomoshchyu bolee sovershennogo regulirovaniya: rol otsenki reguliruyushchego vozdeystviya. 15-16 aprelya 2015 g. Konferents-tsentr OESR, Parizh, Frantsiya. – 39s.
10. «Tsili Stalogo Rozvitku: Ukraïna» Natsionalna dopovid 2017, Ministerstvo ekonomichnogo rozvitku i torgivli Ukraïni, 2017. – 176s.

Ткалич Т. И. Инклюзивная экономика как модель мирового экономического роста

Статья посвящена исследованию подходов к определению и содержанию инклюзивного устойчивого экономического роста в глобальной экономике.

Проведенные исследования доказывают, что человечество определилось с основными вызовами XXI века и наметило пути их решения. Инклюзивная экономика и инклюзивный экономический рост в последние годы стали одной из ведущих тем в документах международных и наднациональных организаций. Однако, можно констатировать, что в странах мира отсутствует единое согласованное определение инклюзивного устойчивого развития. Цели устойчивого развития, индикаторы для мониторинга и ресурсная база для их достижения требуют уточнения, согласования и конкретизации, особенно на национальном уровне.

Ключевые слова: инклюзивная экономика, инклюзивный устойчивый рост, цели устойчивого развития, индекс инклюзивного развития.

Tkalich T. Inclusive economy as a model of world economic growth

The article is devoted to the study of approaches to the definition and content of inclusive sustainable economic growth in the global economy.

In the conditions of the instability of global processes, the problem of ensuring economic growth is a central problem for the economy of any country in the world. The transition to sustainable economic growth

at the beginning of the 21st century has become the most important goal of humanity, formally enshrined in the UN Millennium Declaration. In this document, goals have been identified in eight areas: extreme poverty and hunger, sexual equality, child mortality, maternal health, illness, the environment and a global partnership for development. The results of the achievement of the Economic Development Goals in 2015 have proved that the program has helped more than a billion people overcome poverty, but progress has been uneven.

The purpose of these studies is to analyze the main trends and indicators of inclusive sustainable growth and to determine Ukraine's place in the global inclusive model of development.

The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine presented in 2017 a national report "The Objectives of Sustainable Development: Ukraine", which states that Ukraine has problems that hinder economic growth, and therefore it is necessary to create a "system of drivers" for accelerating economic development and ensuring changes in its quality. It is the definition of the tasks of the CSR can serve as an impetus for the further sustainable development of the country ".

Understanding the process of inclusive growth was specified in the definition of national strategic development goals: "In 2016, the inclusive process of defining tasks of the CSR took place in four directions: fair social development; sustainable economic growth and employment; effective management; ecological balance and development of stability ".

It is declared that for the next 2030 the real gross product will grow at least twice and will increase the employment rate of the working-age population to 70%.

Studies conducted prove that humanity was determined with the main challenges of the XXI century and outlined the ways of their solution. The inclusive economy and inclusive economic growth in recent years have become one of the leading topics in the documents of international and supranational organizations (IMF, OECD, EBRD, World Bank). It is expected that the index of inclusive growth will over time take a prominent place in the system of indicators for assessing the economic development of countries.

However, we can state that in the countries of the world there is no single agreed definition of inclusive sustainable development. Sustainable goals, indicators for monitoring and resource base for their achievement require clarification, harmonization and concretization, especially at the national level.

Key words: inclusive economy, inclusive sustainable growth, sustainable development goals, index of inclusive development.

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2018

Розділ 3

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 330.567.28

Олександр РЕХТЕТА

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та економіки Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна*

e-mail: rekhtetaom@outlook.com

Олена ПОРТНЕНКО

студентка факультету економіки

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

e-mail: elena.portnenko@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто особливості ведення фінансового обліку домогосподарства. Систематизовано статті для збору первинних документів, якими оформлюються здійснені витрати. Інструментом фінансового обліку може бути розроблення і ведення книги обліку доходів, витрат, майна, інвестицій, кредитів. Підкреслено доцільність ведення щоденного обліку зроблених покупок із зазначенням кількості і вартості придбаних товарів, а також інших витрат. Визначена залежать від обліку доходів та витрат із вчасністю та достовірністю формування бюджету домогосподарства та управління його фінансами в цілому.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, облік доходів та витрат домогосподарств, управління фінансами домогосподарств, фінансовий облік.

В соціально орієнтованій економіці домогосподарство виступає у ролі первинного суб'єкта ринкових взаємовідносин, виступаючи ключовим постачальником на ринку ресурсів, та найбільшим споживачем товарів та послуг. Домогосподарства вбачають мету своєї діяльності в отриманні доходів, обсяг яких має бути достатнім не лише для покриття поточних витрат, а й щоб забезпечувати чистий прибуток, що зумовлює актуальність дослідження обліку та аналізу доходів і витрат домогосподарств.

Питання економічного аналізу доходів і витрат розглядалися в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І. Фішер,

Ф. Модільяні, Кізіма Т. О. Воробйов Ю. М., Ворошило В. В., Прохар Н. В.

Можна зауважити, що недостатньо опрацьованим залишається питання ведення обліку доходів та витрат домогосподарства, що на нашу думку унеможливорює подальший аналіз фінансів домогосподарств та якісне управління ними. Тому метою даної статті є аналіз особливостей обліку доходів та витрат домогосподарств.

У бюджеті домогосподарства акумулюються індивідуальні надходження працюючих членів сім'ї, а також інші доходи, за рахунок яких покриваються як загальні потреби домогосподарства, так і особисті потреби усіх

його членів. Іншими словами, за допомогою бюджету домогосподарства відбувається перерозподіл доходів між усіма членами сім'ї, незалежно від того, хто є основним постачальником грошових коштів. Тому, на наш погляд, при розгляді бюджету домогосподарства коректніше говорити про систему бюджетів у межах єдиного сімейного бюджету, оскільки кожен із членів домогосподарства може вести індивідуальний облік своїх доходів і витрат незалежно від того, яка модель управління фінансами характерна для даного домогосподарства [1, 332–333].

До основних методів управління фінансами домогосподарств з позиції мікрорівня належать: фінансовий облік, фінансове планування, фінансовий аналіз та контроль членів домашнього господарства за поточними доходами і витратами, а також формуванням заощаджень. Кожен з перелічених методів реалізується на практиці за допомогою конкретних інструментів.

Інструментом фінансового обліку може бути розроблення і ведення книги обліку доходів, витрат, майна, інвестицій, кредитів. Фінансове планування у сфері фінансів домогосподарств доцільно здійснювати передусім за допомогою таких інструментів як план-прогноз реалізації фінансових цілей і бюджет

домогосподарства. Основними інструментами фінансового аналізу у сфері фінансів домогосподарств можуть бути: визначення коефіцієнта заборгованості і коефіцієнта ліквідності домогосподарства, аналіз найоптимальніших та найприбутковіших варіантів вкладення тимчасово вільних коштів з урахуванням співвідношення «дохідність – ризик», порівняння альтернативних форм отримання кредитів та укладання договорів страхування.

Вважаємо, що процес управління фінансами домогосподарств доцільно починати з розроблення і ведення книги обліку доходів, витрат, майна та інвестицій. Основними обліковими статтями (розділами книги) можуть бути поточні доходи (рис.1) і поточні витрати (за окремими підстаттями: харчування, оплата житлово-комунальних послуг, придбання одягу та взуття, транспортні витрати, сплата страхових внесків тощо), а також кошти на рахунках в кредитних установах, вкладення у цінні папери, нерухомість, страхові поліси, отримані кредити тощо. Для раціонального ведення домашнього господарства, на наш погляд, потрібно також обов'язково здійснювати облік наявного рухомого і нерухомого майна [1, 320–321].

Розкриття поняття доходу, методики його оцінки критеріїв визначеності складає



Рисунок 1 – Статті обліку доходів домогосподарств, розроблено авторами на основі [2]

фундаментальну проблему сучасної теорії обліку. Як економічна категорія, дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманим від продажу продукції, товарів, робіт, послуг.

Згідно з міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку, термін «дохід» означає збільшення економічної вигоди протягом звітного періоду або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Варто відзначити, що на сьогодні в Україні існує достатньо значна нормативно-правова база з питань обліку доходів для підприємств. Однак, в той же час, майже відсутнє нормативне регулювання обліку доходів домогосподарств, що існує виключно у формі декларацій про майновий стан і доходи для ДФС. Постає питання зручності ведення обліку доходів задля більш достовірного і виваженого управління в подальшому наявними фінансовими ресурсами оскільки контрольні функції сьогодні працюють у декларативному режимі, що зумовлює високу тінізацію доходів. Проте навіть міжнародна практика вказує на більш достовірні дані, які отримують від обліку витрат домогосподарств.

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [3]. Під операційними витратами (собівартість) розуміються виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності.

При складанні бюджету витрати домогосподарства доцільно поділяти на постійні і змінні, що забезпечуватиме точний облік таких витрат і полегшуватиме пошук резервів для їх можливої економії та раціоналізації. Витрати домогосподарств складаються з витрат на предмети споживання довготривалого користування (автомобілі, телевізори, пральні машини тощо), на товари поточного споживання (хліб, молоко, сорочки, зубна паста тощо) та споживчих витрат на послуги.

З обліковою метою необхідним вважаємо ведення спеціальної господарської книги (в рукописному або комп'ютерному варіанті), за допомогою якої можна здійснювати щотижневий ретельний аналіз бюджету домогосподарства, оцінку доцільності здійснення конкретних покупок і платежів та пошук можливих шляхів скорочення непродуктивних витрат. Доцільним є ведення щоденного обліку зроблених покупок із зазначенням кількості і вартості придбаних товарів, а також інших витрат. Якщо врахувати той факт, що одна сім'я із чотирьох осіб в середньому здійснює три покупки в день, і в одній покупці може бути кілька товарів (як правило, продуктів), то, на наш погляд, загальна кількість записів, які потрібно буде зробити в зошиті для обліку витрат, не перевищуватиме в середньому 8–10, на що витратиметься від п'яти до десяти хвилин щоденно. Дрібні регулярні витрати (скажімо, квитки на проїзд у міському транспорті) доцільно обліковувати наприкінці тижня.

Для більш ґрунтовного аналізу витрат можна в кінці тижня або місяця підсумовувати усі витрати за окремими статтями (рис. 2). Якщо витрати на харчування чи будь-які інші витрати займають значну питому вагу у сімейному бюджеті, роблячи його доволі напруженим, то таку статтю витрат доцільно розшифровувати детальніше (скажімо, у витратах на харчування виділяти окремо м'ясні і молочні продукти, хлібобулочні вироби, крупи, овочі і фрукти, кондитерські вироби тощо), що дасть змогу здійснити скорочення тих чи інших надлишкових витрат (за умови, що таке скорочення, звичайно ж, буде можливим і доцільним).

Принагідно зазначимо, що навіть якщо члени домогосподарства будуть обліковувати і аналізувати свої витрати не систематично, а лише упродовж обмеженого періоду часу (наприклад, одного чи кількох місяців), то і тоді це буде надзвичайно корисним, адже такий облік дасть можливість виявити багато резервів для скорочення витрат, на які раніше не звертали уваги, а отримана інформація допоможе більш раціонально здійснювати витрати навіть тоді, коли облік вестися не буде [1, 337–338].



Рисунок 2 – Статті обліку витрат домогосподарств, розроблено авторами на основі [2]

Як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі не існує єдиної думки щодо термінології, кількості та складу ознак класифікації витрат. Облік витрат у фінансовому напрямі здійснюється за економічними елементами. Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», витрати операційної діяльності групуються за такими елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати [3]. В умовах обліку витрат домогосподарств можна залишити відповідні принципи ведення бухгалтерського обліку, скоригувавши методологію в напрямок спрощення. У сучасних умовах господарювання найбільш раціональною формою ведення фінансового обліку, як показує практика, є автоматизована журнальна форма бухгалтерського обліку, в арсеналі пропонованого програмного забезпечення існує багато додатків для

смартфонів. Здійснення раціонального автоматизованого оперативного обліку дасть змогу уникнути негативних явищ утрати фінансових ресурсів, зведе вірогідність виникнення непродуктивних витрат до мінімуму.

Отже, на нашу думку, існуюча практика обліку не дає вичерпної і своєчасної інформації про доходи та витрати діяльності домогосподарств, тому що облікова інформація групується переважно в кінці кварталу і відображає події, що минули. Від правильності та швидкості обробки первинних документів, якими оформлюються здійснені витрати, залежать вчасність та достовірність формування бюджету домогосподарства та управління його фінансами в цілому. В подальшому вважаємо за доцільне більш детально дослідити засоби збору первинної інформації та інші інструменти фінансового менеджменту домогосподарств.

Список використаних джерел

1. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств : концептуальні засади теорії і практики [Текст] : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Т.О. Кізіма. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – 466 с.
2. Воробйов Ю.М. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави : монографія / Воробйов Ю.М., Ворошило В.В. – Сімферополь : ВД «АРИАЛ», 2013. – 232 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Положення від 31.12.1999 р. № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nnger=333217>.
4. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

References

1. Kizima T.O. Private Finance: Conceptual Principles of Theory and Practice [Text]: Diss. for obtaining the degree of Dr. Econ. Sciences: 08.00.08 – money, finance and credit / T.O. Kizima – Ternopil: TNEU, 2011. – 466 p.
2. Vorobyov Y.M. Finances of households in the financial system of the state: monograph / Vorobyov Y.M., Voroshilo V.V. – Simferopol: "ARIAL", 2013 – 232 p.
3. Regulation (standard) of accounting 16 "Expenses": Provisions of 31.12.1999, No. 318. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nnger=333217>.
4. Prokhar N.V. Accounting for income, expenses and financial results: problems of theory and practice: [monograph] / N.V. Prokhar, Yu.O. Nightly – Poltava: RVV PUET, 2011. – 257 p.

Рехтета О. М., Портненко О.С. Особенности учета доходов и расходов домохозяйств

В статье рассмотрены особенности ведения финансового учета домохозяйств. Систематизированы статьи для сбора первичных документов, которыми оформляются осуществленные расходы. Инструментом финансового учета может быть разработка и ведение книги учета доходов, расходов, имущества, инвестиций, кредитов. Подчеркнуто целесообразность ведения ежедневного учета сделанных покупок с указанием количества и стоимости приобретенных товаров, а также других расходов. Определено зависимость от учета доходов и расходов со своевременностью и достоверностью формирования бюджета домохозяйства и управления его финансами в целом.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, учет доходов и расходов домохозяйств, управление финансами домохозяйств, финансовый учет.

Rekhteta O., Portnenko O. Features of income and expenses of households

The paper deals with the features of financial accounting of a household. Articles are systematized for the collection of primary documents, that show executed costs. An instrument of financial accounting can be in a form of a book for income, expenses, property, investments, loans. The analysis and control of household members in terms of current incomes and expenses, as well as the formation of savings, are realized in practice through various tools. It is emphasized the expediency of keeping a daily account of made purchases, indicating the quantity and value of the purchased goods, as well as other expenses. It is determined that the account will allow to reveal many reserves for reduction of expenses, which previously were hidden, and the received information will help them more rationally to implement it. When compiling the budget, it is expedient to allocate household expenses to permanent and variable, which will ensure accurate accounting of such costs and facilitate the search for reserves for their possible savings and rationalization. The determined depend on the accounting of incomes and expenses with the timeliness and reliability of the budgeting of the household and managing its finances in general.

Key words: household finances, income and expenditure accounting of households, household finance management, financial accounting.

Стаття надійшла до редколегії 10.06.2018

Розділ 4

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657.6

Тетяна БУРОВА

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: buruvatatiana2018@gmail.com

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено дослідження необхідності проведення обов'язкового екологічного аудиту, як і фінансової звітності підприємств промисловості, особливо харчових. Розроблені принципи, види екоаудиту, коло його користувачів, описані основні аудиторські процедури, методичні прийоми перевірки активів підприємств, рекомендовані етапи проведення екологічного аудиту, аналіз системи зборів за використання та забруднення природного середовища підприємств, установ виявив перелік порушень про екологічні аспекти виробничої діяльності об'єктів дослідження.

Ключові слова: екологічний аудит, етапи, охорона навколишнього природного середовища, принципи, аудиторські процедури, методичні прийоми, облік.

Протягом останніх років економіка України та інших держав характеризується значним споживанням енергетичних й біологічних ресурсів. Перехід промислових підприємств до ринкових форм господарювання супроводжується активним використанням природних ресурсів, значної кількості відходів, забруднення навколишнього середовища.

Згідно з Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» екологічно небезпечні діючі підприємства, комплекси повинні підлягати екологічній експертизі [1]. Екологічну експертизу, згідно з діючими нормативними документами про охорону навколишнього середовища, проходять тільки проекти на будівництво і реконструкцію об'єктів.

Однак при здійсненні господарської діяльності, наприклад, підприємств харчової промисловості в Україні (м'ясокомбінати, молокозаводи, спиртозаводи, птахофабрики, цукрозаводи та інші), які становлять підвищену екологічну небезпеку, можуть виника-

ти непередбачені ситуації, що значним чином впливають на екологічну ситуацію в регіоні. Тому доцільно законодавчо закріпити проведення обов'язкового екологічного аудиту для підприємств, які не тільки проходять екологічну експертизу, а й ті, що здійснюють забруднення навколишнього середовища.

На жаль, в новому Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», який вводиться в дію з 01.10.2018 року, не враховано дані питання [2]. Вважаємо, що екологічний аудит як вид аудиту в сучасних ринкових умовах розвитку суб'єктів підприємницької діяльності є дуже актуальним.

Екологічний аудит – це незалежний процес оцінювання об'єкта, що включає документальне оформлення заходів про охорону навколишнього природного середовища в процесі господарської та іншої діяльності з метою забезпечення дотримання діючого законодавства України.

В Україні розроблена Державна програма розвитку промисловості на 2012–2020 роки,

яка спрямована на створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави.

Основними напрямками реалізації державної екологічної політики у промисловості є послідовний перехід на міжнародні стандарти екологічної безпеки; модернізація та поступове згортання екологічно шкідливих виробництв; економічне стимулювання ресурсо- та енергозбереження; впровадження екологічно чистих і природно відновних техніки та технологій.

Зазначено, що екологічний аудит в країнах Західної Європи був розроблений як специфічний вид природоохоронної діяльності в 70-х роках в США такими великими компаніями, як «Дженерал моторс», «Арко», «Брітїш петролеум».

На сьогодні екологічний аудит поширився в багатьох промислово розвинутих країнах – у Канаді, Великобританії, Нідерландах, США, Швеції, країнах ЄС і Східної Європи.

Аналіз різноманітних визначень екологічного аудиту здійснювався вітчизняними та закордонними вченими-економістами, такими як І. А. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, П. Н. Майданевич, О. А. Петрик, В. В. Савченко, М. Ф. Огійчук, М. М. Коцупатрий та інші. В наукових розробках вказаних вчених описані теоретичний та методологічний базис формування моніторингових систем у механізмі управління підприємством. Водночас низка важливих питань, пов'язаних з методичними підходами, механізмами, процедурами та організаційно-економічними відносинами у процесі моніторингу діяльності підприємств в сфері аудиту навколишнього середовища потребує поглиблених досліджень.

Метою наукової статті є розробка принципів, підвидів екологічного аудиту, коло його користувачів та послідовність проведення.

Проаналізувавши поняття екоаудит та його завдання, принципи проведення аудиту фінансової звітності, на нашу думку, контролер впродовж екологічного аудиту повинен дотримуватися основних принципів: незалежність, законність, наукова обґрунтованість,

об'єктивність, документованість, достовірність, конфіденційність, відповідальність.

Як і аудит фінансової, податкової звітності екологічний аудит може бути:

- а) добровільним – на замовлення підприємств чи обов'язковим – на замовлення державних органів влади щодо конкретних об'єктів, які становлять підвищену екологічну небезпеку;
- б) внутрішнім (проводиться робітниками підприємства для власних потреб) і зовнішнім (аудиторськими фірмами на замовлення інших зацікавлених суб'єктів – органи виконавчої влади, державної податкової служби, банки, інвестори та інші).

Таким чином, коло користувачів екологічного аудиту може бути: органи місцевого самоврядування управління екології та природних ресурсів, власники та керівництво підприємства, кредитори та інвестори, населення регіону та інші.

Основними аудиторськими процедурами при проведенні екологічного аудиту є інспектування інформації про екологічні аспекти виробничої діяльності об'єкта дослідження, аналіз даних бухгалтерських документів, сертифікатів, нагляд за ходом інвентаризації активів, а також самостійне її проведення та інших контрольних процедур, аналіз зберігання і використання біологічних та інших активів, запит до робітників підприємства, контролюючим органам.

Основними методичними прийомами при екоаудиті активів підприємства є інвентаризація, нагляд, дослідження документів, арифметична, нормативна, взаємна перевірки, опитування, оцінка, лабораторний аналіз, моделювання, економічні розрахунки та аналіз, експертиза, камеральна перевірка фінансової і статистичної звітності. Аналіз діяльності окремих підприємств промисловості показує, що можна рекомендувати наступні етапи проведення екологічного аудиту.

1) Збір повної інформації про екологічні аспекти об'єкта дослідження на основі процесу ознайомлення з його виробничою діяльністю.

2) Встановлення відповідності об'єктів аудиту вимогам діючого законодавства про охорону навколишнього середовища.

3) Розробка загального плану та програми аудиту згідно Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту огляду, іншого надання впевненості та аудиторських послуг (МСА 300), де необхідно описати методіку отримання доказів:

- а) оцінку впливу діяльності об'єкта дослідження на стан навколишнього природного середовища;
- б) ефективність і обґрунтованість заходів, що вживаються для охорони навколишнього середовища на підприємстві.

4) Встановлення відповідності нарахування і сплати зборів на забруднення навколишнього середовища, дотримання лімітів використання природних ресурсів, наявність дозвільних документів (ліцензій, сертифікатів тощо).

В сучасних умовах господарювання в Україні діє система зборів за забруднення навколишнього середовища: водних об'єктів, нанесення збитку сільському господарюванню (рослинництву і тваринництву), атмосфері, стаціонарним і пересувним джерелам тощо. При цьому облік зборів за використанням природних ресурсів в межах встановлених лімітів ведеться в складі витрат виробництва, а збори за понадлімітне використання та зниження їх якості відносяться на фінансові результати підприємств, установ, організацій, що також досліджує аудитор. Тому даний напрямок перевірки потребує від аудитора знання законодавства з природоохоронної діяльності, особливостей методіки розрахунку, термінів сплати зборів до бюджету, порядку встановлення та дотримання лімітів використання природних ресурсів. Так згідно Інструкції «Про порядок розрахунку та сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища» та інших нормативних документів встановлені нормативи зборів та методіки розрахунків ставок за забруднення навколишнього середовища [3]. Наприклад, сума збору, який справляється за відходи у водні об'єкти (Пс), обчислюється на підставі затверджених лімітів, виходячи з фактичних обсягів скидів, нормативів збору та коригувального коефіцієнта і визначається за формулою:

$$Pc = \sum (Mli * Nbi + Kp * Mpi * Nbi) * Krb \quad (1)$$

де Млі – обсяг скиду і-тої забруднюючої речовини в межах ліміту в тоннах (т); Мпі – обсяг по-

надлімітного скиду (різниця між обсягом фактичного скиду і ліміту) і-тої забруднюючої речовини, у тоннах (т); Нбі – норматив збору за тонну і-тої забруднюючої речовини (грн/т); Крб – регіональний (басейновий) коригувальний коефіцієнт, який враховує територіальні екологічні особливості, а також еколого-економічні умови функціонування водного господарства; Кп – коефіцієнт кратності збору за понадлімітні скиди забруднюючих речовин.

Сума збору, який справляється за розміщення відходів (Прв), обчислюється на підставі затверджених лімітів, виходячи з фактичних обсягів розміщення відходів, нормативів збору та коригувальних коефіцієнтів і визначається за формулою:

$$Prv = \sum (Nbi * Mli + Kp * Nbi * Mpi) * Kt * Ko \quad (2)$$

де Млі – обсяг відходів і-того виду в межах ліміту (згідно з дозволами на розміщення), у тоннах (т); Мпі – обсяг понадлімітного розміщення відходів (різниця між обсягом фактичного розміщення відходів і лімітом) і-того виду, у тоннах (т); Нбі – норматив збору за тонну відходів і-того виду в межах ліміту (грн/т); Кт – коригувальний коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів; Ко – коригувальний коефіцієнт, який враховує характер обладнання місця розміщення відходів; Кп – коефіцієнт кратності збору за понадлімітне розміщення відходів.

5) Оцінка організації бухгалтерського обліку витрат на природоохоронні цілі.

При проведенні екологічної аудиторської перевірки доцільно відокремити фактичні витрати на забруднення середовища за звітний період із загальної суми витрат, проаналізувати склад собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг і фінансових результатів (наднормативні списання витрат).

Практика ведення фінансового обліку на підприємствах, установах показує, що окремо не ведеться облік природоохоронних витрат, що значно ускладнює проведення перевірки їх розміру та економічного аналізу впливу на фінансовий стан підприємства. Для удосконалення обліку витрат на забруднення навколишнього середовища нами пропонується виділити окремі субрахунки класу 8 та 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу і зобов'язань [4].

Таблиця 1 – Перелік порушень при проведенні екологічного аудиту

№	Питання	Порушення	Нормативні акти
1	Наявність сертифікату ліцензії на використання природних ресурсів	Не має документального підтвердження на використання природних ресурсів	ЗУ «Про охорону навколишнього середовища»
2	Розрахунок нормативу за використання природних ресурсів	Недотримання нормативів збору встановлених Кабінетом Міністрів України	ЗУ «Про охорону навколишнього середовища»
3	Облік збору на витрати виробництва або фінансових результатів	Облік всієї суми збору ведеться в складі витрат на виробництва	План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу і зобов'язань
4	Розрахунок понадлімітного обсягу використання природних ресурсів	Віднесення понадлімітних обсягів використання ресурсів на лімітний обсяг, за що стягується плата у меншому розмірі	Інструкція «Про порядок обчислення та сплати збору за забруднення навколишнього середовища»
5	Повнота сплати збору до Державного та місцевого фонду охорони навколишнього середовища	Відсутність розрахунку збору до Державного, місцевого фонду охорони навколишнього середовища, а також його розподіл між обласними, міськими та сільськими бюджетами	ЗУ «Про охорону навколишнього середовища», Інструкція «Про порядок обчислення та сплати збору за забруднення навколишнього середовища»

6) Розрахунок загальної ефективності витрат природоохоронних заходів (приріст розміру прибутку або зниження собівартості продукції) на рівні окремих галузей виробничої та невиробничої сфери, виявлення резервів, скорочення витрат на очистку забрудненості води, атмосферного повітря, скорочення рівня шуму, споживання електричної енергії та природного газу до нормативних вимог.

7) Перевірка ефективності системи внутрішнього контролю на предмет виявлення порушень законодавства про охорону навколишнього середовища.

Аналіз системи зборів за використання та забруднення природного середовища підприємств, установ виявив окремі порушення при проведенні екологічного аудиту (табл. 1).

Проведене дослідження дає підстави до наступних висновків:

- 1) підприємства промисловості в Україні відносяться до складу підприємств з підвищеною екологічною безпекою. Тому доцільно запровадити здійснення

обов'язкового екологічного аудиту разом із аудитом фінансової звітності на підприємствах особливо харчової промисловості;

- 2) проведений аналіз поняття екологічного аудиту та його завдань показав про необхідність використання принципів: незалежність, законність, наукова обґрунтованість, об'єктивність, документованість, достовірність, конфіденційність, відповідальність;
- 3) для виявлення можливих порушень аудитор повинен знати велику кількість інструкцій, методик розрахунку відшкодування збитків, правильність розрахунку зборів та терміни сплати, особливості розподілу коштів між рівнями господарювання;
- 4) аналіз організації обліку екологічних витрат показав, що він ведеться на більшості підприємств без відокремлення природоохоронних витрат із загальної кількості витрат підприємства. Запропоновано виділити для обліку поточних витрат на природоохоронні заходи окремі рахунки (або субрахунки) класу 8 та 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу і зобов'язань.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.91 №1264-XII зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
2. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258-VIII [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
3. Інструкція «Про порядок розрахунку та сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища», затверджена наказом Міністерства охорони навколишнього природного середовища № 383/587 від 07.10.2004р. сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений МФУ від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]: сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

References

1. The Law of Ukraine «On Environmental Protection» dated 25.06.91 No. 1264-XII, as amended and supplemented, available at : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
2. The Law of Ukraine «On Audit of Financial Reporting and Audit Activity» dated January 21, 2017, No. 2258-VIII, available at : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
3. Instruction «On the Procedure for Calculation and Payment of Pollution for Environmental Pollution», approved by order of the Ministry of Environmental Protection No. 383, available at : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws>.
4. Plan of accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations, approved by the IFI from 30.11.1999, No. 291 as amended and supplemented, available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.

Бурова Т. А. Проблемные вопросы экологического аудита в условиях экономической безопасности предприятия

В статье проведено исследование необходимости проведения обязательного экологического аудита, как и финансовой отчетности предприятий промышленности, особенно пищевых. Разработаны принципы, виды экоаудита, круг его пользователей, описаны основные аудиторские процедуры, методические приемы проверки активов предприятий, рекомендованные этапы проведения экологического аудита, анализ системы сборов за использование и загрязнение природной среды предприятий, учреждений обнаружил перечень нарушений об экологических аспектах производственной деятельности объектов исследование.

Ключевые слова: экологический аудит, этапы, охрана окружающей среды, принципы, аудиторские процедуры, методические приемы, учет.

Burova T. Problems of environmental audit in the conditions of economic security of the enterprise

The article examines the necessity of compulsory environmental audit, as well as financial reporting of industrial enterprises, especially food products. The developed principles, types of eco-audits, the circle of its users, describes the main audit procedures, methodical methods for checking the assets of enterprises, recommended stages of environmental audit, analysis of the system of charges for the use and pollution of the environment of enterprises, the authorities have identified a list of violations of the environmental aspects of the production activities of objects research.

Key words: ecological audit, stages, environmental protection, principles, audit procedures, methodical methods, accounting.

Стаття надійшла до редколегії 10.06.2018

УДК 658.27

Євгенія ГНАТЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку
та економічного аналізу Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна*

e-mail: janie555@ ukr.net

Ольга ГОРБАТЮК

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

СУПЕРЕЧНОСТІ У ВИЗНАЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ»

У статті здійснено аналіз праць науковців стосовно єдності у термінології економічної категорії «основні засоби». Розглянуто ототожнення та поляризацію термінів «основні засоби» та «основні фонди». Представлено прийняте у світовій практиці бухгалтерського обліку – Міжнародному стандарті фінансової звітності №16 «Основні засоби» визначення даного поняття. Здійснено порівняння міжнародного та національного стандарту обліку основних засобів. Визначено, що національні стандарти є ідентичними міжнародним, але існують розбіжності стосовно визначень даної категорії у податковому обліку.

Ключові слова: активи, основні засоби, основні фонди, міжнародний стандарт, національний стандарт.

Розвиток економіки в Україні вимагає реформування бухгалтерського обліку, вдосконалення системи облікової інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень. Серед ряду проблем, висунутих практикою є усунення недоліків, пов'язаних з обліком, аналізом основних засобів. При цьому важливим питанням залишається трактування сутності економічної категорії «основні засоби». Визначенню поняття і сутності основних засобів присвятили свої праці відомі науковці: В. Г. Андрійчук, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Н. О. Єрмакова, Г. В. Нашкерська, М. І. Камлик, Л. К. Сук, Н. М. Ткаченко, Є. Щукін, В. І. Семененко, Н. Чебанова, Ф. Енгельс, Ф. Кене, А. Маршалл, К. Маркс, Д. Рікардо, Ж. Сей, А. Сміт, Й. Шумпетер та інші.

Метою статті є дослідження проблемних аспектів стосовно визначення економічної категорії «основні засоби», а також існуючі суперечності в трактуванні даного поняття науковцями та у нормативних актах.

У реаліях сучасного бізнесу користувачі прагнуть отримувати обґрунтовану та якісну інформацію про визначення, класифікацію, стан, використання основних засобів, що дає змогу ефективно керувати діяльністю підп-

приємства. Дану інформацію повинен надавати бухгалтерський облік. Але не завжди можливо отримати достовірну інформацію про операції з об'єктами основних засобів, що є причинно-наслідковим зв'язком неузгодженості визначення економічної категорії «основні засоби». У науковій літературі можна зустріти багато різних понять, пов'язаних з основними засобами, проте слід враховувати, що кожне з них має самостійне значення, тлумачення, в якому робиться певний акцент.

Так професор Ф. Ф. Бутинець зазначає, що в економічній теорії під основними засобами розуміють вилучені підприємством з господарського обороту власні кошти, які обліковуються в балансі, а в бухгалтерському обліку до основних засобів відносяться активи, призначені для використання протягом періоду більше одного року, тобто вони обслуговують декілька циклів виробництва, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми [2]. У своїх роботах Г. В. Нашкерська, Н. О. Єрмакова, М. І. Камлик та інші дають визначення основних засобів, яке відповідає визначенню в П(С) БО 7 [8, 5, 6]. Стадницький Ю. дає дещо інше визначення: основні засоби – це активи

з терміном корисного використання більше одного року, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, не втрачаючи при цьому матеріально-речової форми, та переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань [13]. В даному випадку вчені звертають увагу на те, що об'єкти основних засобів не змінюють свою форму і переносять частину вартості на готовий продукт.

Сьогодні в економічній літературі часто зустрічаються ототожнення понять «основні засоби» чи «основні фонди», заміна одного поняття іншим, а серед економістів немає єдиної думки щодо визначення змісту даних термінів, що в результаті призводить до значних ускладнень і плутанини. Так ряд вчених вважають, що ці категорії мають різне значення. Сук Л. К. і Щукін Є. стверджують, що ці поняття неможливо не відрізнити насамперед тому, що основні засоби – це сукупність матеріально-речових цінностей, а основні фонди – це джерела формування основних і оборотних засобів, а також підкреслюють, що їх значення відображаються у різних частинах балансу: основні засоби – в активі, основні фонди – в пасиві [14, 15]. Андрійчук В. Г. також наголошує на тому, що «фонди – це грошове вираження засобів праці (основних засобів)», в той час, як основні засоби є матеріально-речовими елементами [1]. Існує також думка зарубіжних вчених, згідно з якою основні фонди – це, без сумніву, економічний ресурс, якому притаманні наступні якості: вони рідкісні або наявні в обмеженій кількості.

Дослідження показало, що одним з перших визначень терміну «основні фонди» є висловлювання А. Сміта про те, що «фондом є будь-яке накопичення продуктів землі і промислової праці. Фонд буде капіталом лише в тому випадку, якщо він приносить власнику дохід чи прибуток» [12]. Таким чином, А. Сміт визначає фонди як матеріальну основу для утворення капіталу.

Сучасні зарубіжні економісти дотримуються наступної думки відносно того, що треба відносити до основних засобів. Зокрема, вони вважають, що основні засоби – це

засоби, що мають значний термін експлуатації, використовуються підприємством і в основному придбані не з метою їх наступного перепродажу [4]. Тобто основна увага акцентується на довгому терміні використання, а також на тому, що основними засобами матеріальні цінності стають лише тоді, коли підприємство починає їх використовувати. Отже, недіючих і запасних основних засобів в них не буває, або ж вони зветься по-іншому. Крім того, цікавим є відсутність будь-яких посилок на те, що ці засоби зношуються і їх вартість втрачається поступово.

Іншим є енциклопедичне визначення основних фондів, сформульоване за радянських часів, як сукупності засобів соціального виробництва, що використовуються більше одного виробничого циклу і поступово переносять свою вартість на створюваний продукт [11]. Отже, мають місце дві основні тенденції щодо визначення цих понять:

- 1) ототожнення термінів «основні засоби» і «основні фонди»;
- 2) різка поляризація даних термінів.

Проведений аналіз праць вітчизняних та зарубіжних вчених дає підставу стверджувати про відсутність єдності у термінології щодо основних засобів та фондів.

Протягом останніх років відбувалася інтеграція вітчизняного бухгалтерського обліку до світових стандартів. Для з'ясування відповідності вітчизняних джерел світовим щодо визначення терміну «основні засоби», звернемося до прийнятого у світовій практиці бухгалтерського обліку Міжнародного стандарту фінансової звітності №16 «Основні засоби». Відповідно до останнього «основні засоби» – це матеріальні активи, які:

- а) використовуються компанією для виробництва;
- б) очікується використовувати протягом більш ніж одного періоду [7]. Співставивши дане визначення з тим, що пропонує національна система бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО7 «Основні засоби», можна стверджувати, що національні стандарти є ідентичними міжнародним, чого, на жаль, не можна сказати стосовно податкового білу.

У всякому разі необхідно все ж таки досягти єдності в термінології. На основі прове-

денного аналізу, ми вважаємо за доцільне вживати термін «основні засоби», коли мається на увазі саме майно, матеріальні цінності, а термін «основні фонди» вживати по відношенню до джерел утворення господарських засобів виробництва. Що стосується економічної суті основних засобів, то з нашої точки зору необхідно уточнити наступне: основними засобами стають засоби праці не тільки внаслідок їх довговічності, а й тому, що у процесі праці вони використовуються і зношуються поступово, протягом декількох виробничих циклів і частинами переносять свою вартість на готовий продукт. Таким чином, їх вартість надходить в оборот у кожний момент часу частинами і частинами ж повертається у готовому продукті данного виробничого циклу.

Отже, беручи до уваги вищесказане, суть основних засобів як економічної категорії проявляється в наступному: незмінності натурально-речової форми засобів праці; особливості участі у виробничому циклі; наявності і єдності споживчої вартості; особливостях перенесення вартості на готову продукцію; специфіці економічної і соціальної функцій галузі. Також, потрібно враховувати, що згідно з п.6 П(С)БО 7 об'єкт основних засобів визнається активом, якщо виконуються дві умови [9]:

- 1) існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання;
- 2) вартість його може бути достовірно визначена.

Семененко В. І. зазначає, що по першій умові необхідно звернути увагу на те, що деякі об'єкти, що контролюються підприємством, безпосередньо не приносять економічні вигоди, але забезпечують їх виникнення від інших активів (зокрема, охоронні та протипожежні сигналізації). У цьому випадку, якщо додержано інших умов, то вони також будуть повноцінними активами. Майбутні економічні вигоди від використання необоротних активів – це не тільки дохід від реалізації продукції (послуг), у виробництві (продажу) яких він прямо чи непрямо бере участь, але й економія витрат, попередження незапланованих витрат і тому подібне [10].

Друга умова підкреслює: об'єкт можна

визнати активом (зарахувати на баланс), якщо підприємство може достовірно визначити його первісну вартість. Голова С. Ф. звертає увагу на те, що у визначенні основних засобів використовують такі критерії їх визначення як:

- 1) матеріальність (мають матеріальну форму);
- 2) призначення (утримують з метою використання їх у процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій);
- 3) термін корисного використання більше року або операційного циклу, якщо він більше одного року [4].

Враховуючи те, що в основу національних П(С)БО покладено положення міжнародних стандартів, між ними існують суттєві розбіжності, зазначає Ф. Ф. Бутинець [2]. По-перше, МСФЗ в повному обсязі не мають аналогів серед українських національних П(С)БО. По-друге, українськими стандартами не передбачені певні альтернативні методи обліку, які встановлені МСФЗ. По-третє, норми окремих П(С)БО суперечать нормам міжнародних стандартів. Крім того, українські положення (стандарти) дуже лаконічні і не містять пояснювальних параграфів, передбачених у відповідних міжнародних стандартах. Якщо розглядати П(С)БО 7 «Основні засоби» та МСФЗ 16 «Основні засоби», то можна сказати, що ці два документи мають як спільні положення так і положення, які містять розбіжності [9, 7].

Бутинець Ф. Ф. вказує, що суттєві відмінності відсутні щодо висвітлення наступних питань: застосування стандарту; визначення понять: амортизація, вартість, що амортизується (в МСФЗ – сума, яка амортизується); група основних засобів (в МСФЗ – клас основних засобів); ліквідаційна вартість; основні засоби, порядок та умови їх визнання; строк корисного використання; формування первісної вартості об'єкта та перелік витрат, які не включаються до первісної вартості; формування первісної вартості при обміні об'єктів основних засобів на подібні та неподібні активи [3]. Однак, існують положення, які містять розбіжності. Дане порівняння наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Порівняння міжнародного та національного стандарту обліку основних засобів

Ознака	П(С)БО 7 «Основні засоби»	МСФЗ 16 «Основні засоби»
Переоцінка		
Об'єкти, що не підлягають переоцінці	Малоцінні необоротні матеріальні активи та бібліотечні фонди, якщо амортизація їх вартості нараховується у першому місяці використання об'єкта у розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується у місяці їх вилучення з активів внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта 100% вартості	Не розглядається
Визначення суми амортизації на дату переоцінки	Переоцінена сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки	Будь-яка сума амортизації на дату переоцінки: а) перераховується пропорційно до зміни валової балансової вартості активу так, що балансова вартість активу після переоцінки дорівнює сумі переоцінки; б) виключається з валової балансової вартості активу та чистої суми, перерахованої до переоціненої суми активу
Амортизація		
Методи нарахування амортизації	Прямолінійний, виробничий Зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний	Метод зменшення залишку
Момент початку нарахування амортизації	З місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання	Не розглядається
Момент припинення нарахування амортизації	Починаючи з місяця, наступного за місяцем: вибуття об'єкта основних засобів; переведення його на реконструкцію, модернізацію, дообладнання, консервацію	Не розглядається
Надходження основних засобів на підприємство (Придбання, створення власними силами)		
	Безоплатне надходження, внесок до статутного капіталу, переведення до об'єктів основних засобів зі складу оборотних активів	Виготовлення подібних активів для продажу в процесі звичайної господарської діяльності
Вибуття основних засобів		
Шляхи	Продаж Безоплатна передача, невідповідність критеріям визнання активу	Виключення активу з використання без очікування економічних вигід від його вибуття
Часткова ліквідація об'єкта основних засобів	Первісна (переоцінена) вартість та знос зменшуються відповідно на суму первісної (переоціненої) вартості та зносу ліквідованої частини об'єкта	Не визначається

Отже, на підставі економіко-правового аналізу законодавчо-нормативної бази, а також теоретичних основ ведення обліку основних засобів з'ясовано, що серед науковців та нормативної бази на даний час не існує чіткого визначення поняття «основні засоби» та «основні фонди». Виявлено цілу низку супе-

речностей в різних законодавчих документах, що ускладнює процес обліку основних засобів на підприємствах.

Жодне підприємство не може функціонувати без основних засобів. Основні засоби – це матеріальна основа виробництва та діяльності взагалі, вони характеризують технічний стан

підприємства, його економічний розвиток. Їх використання потребує організації нагляду та контролю за наявністю й збереженням від моменту придбання до вибуття. Облік об'єктів основних засобів на підприємствах пови-

нен відповідати чинному законодавству України та відповідним інструкціям. Все це свідчить про потребу подальшого удосконалення законодавчо-нормативних актів обліку основних засобів на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Фонди не зношуються, зношуються засоби праці / В. Г. Андрійчук // Голос України. – 2014. – № 6. – С. 3–8.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підр. /Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: РУТА, 2010. – 832 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Проблеми науки бухгалтерський облік: реалії: монографія / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2011. – 324 с.
4. Голов С. Ф. Фінансовий облік: Підручник для студ. вищ. навч. закл. /С. Ф. Голов – К.: Лібра, 2015. – 976 с.
5. Єрмакова Н. Переоцінка основних засобів: тонкості обліку /Н. Єрмакова // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 31. – С. 41-46.
6. Камлик М. І. Бухгалтерський облік та звітність в Україні: закони, постанови, інструкції, стандарти бухгалтерського обліку, документація та інвентаризація основних засобів, грошові кошти, матеріальні цінності: збірник нормативно-правових актів: вид. 2-е, доповнене і перероб / М.І. Камлик. – Ірпін: Атіка, 2015. – 800 с.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
8. Нашкерська Г. В. Фінансовий облік: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Г. В. Нашкерська. Львівський національний університет ім. Івана Франка. — К.: Кондор, 2015. — 504 с.
9. П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
10. Семенов В. М. Економічна теорія. Політекономія: Навчальний посібник / В. М. Семенов. – К.: Кондор, 2016 р. – 364 с.
11. Сліпушко І. В. Енциклопедичний словник економіки і права /І. В. Сліпушко. – К.: АКОНІТ, 2016 р. – 768 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /А. Смит.– М: Наука, 2005 г. – 572 с.
13. Стадницький Ю. Амортизація в Україні: історичний розвиток, існуючий стан та шляхи удосконалення / Ю. Стадницький // Економіст – 2015 № 12 – С. 34 – 38.
14. Сук Л.К. Бухгалтерський облік : Навчальний посібник / Л. К. Сук. – К.: Знання, 2015. – 472 с.
15. Щукін Є. Основні засоби і основні фонди: визначення і класифікація / Є. Щукін // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 31 (1185). – С. 3-7.

References

1. Andriyчук VG Funds do not wear out, tools are worn / VG Andriiuchuk // Voice of Ukraine. – 2014. – No. 6. – P. 3 – 8.
2. Butinet F. F. Accounting financial accounting: sub. / F F. Butinets – Zhytomyr: RUTA, 2010. – 832 p.
3. Butinets F.F. Problems of science accounting: realities: monograph / F.F. Butinets. – Zhytomyr: PE "Ruta", 2011. – 324 p.
4. Head SF Financial Accounting: Textbook for the studio. higher tutor shut up /WITH. F. Golov – K.: Libra, 2015. – 976 pp.
5. Ermakova N. Revaluation of fixed assets: accounting fineness / N. Ermakova // All about accounting. – 2015. – No. 31. – P. 41-46.
6. Kamlik M.I. Accounting and reporting in Ukraine: laws, regulations, instructions, accounting standards, documentation and inventory of fixed assets, cash, material assets: a collection of normative and legal acts: type. 2nd, supplemented and processed / MI Kamlik – Irpin: Atika, 2015. – 800 p.
7. International Financial Reporting Standard 16 "Fixed Assets" [Electronic Resource]. – Mode of access: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
8. Nashkerska G. V. Financial Accounting: Teaching. tutorial for studio higher educators shut up / G. Nashkersk Lviv National University named after. Ivan Franko – K.: Condor, 2015. – 504 pp.
9. П (С) БО 7 «Fixed assets», approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 31.03.1999 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
10. Semenenko V. M. Economic Theory. Political Economy: Textbook / VM Semenenko. – K.: Condor, 2016 – 364 pp.
11. Slipushko IV The Encyclopedic Dictionary of Economics and Law / I. V. Slipushko. – K.: ACONIT, 2016 – 768 pp.
12. Smith A. Study on the nature and causes of wealth of peoples / A. Smith. – M: Science, 2005 – 572 pp.
13. Stadnitsky Yu. Amortization in Ukraine: historical development, the current state and ways of improvement / Yu. Stadnitsky // Economist – 2015 № 12 – P. 34 – 38.
14. Suk L.K. Accounting: Textbook / L. K. Suk. – K.: Knowledge, 2015. – 472 pp.
15. Shchukin Y. Fixed assets and fixed assets: definition and classification / E. Shchukin // All about accounting. – 2014 – No. 31 (1185). – P. 3-7.

Гнатенко Е., Горбатюк О. Противоречия в определении экономической категории «основные средства»

В статье проведен анализ работ ученых относительно единства в терминологии экономической категории «основные средства». Рассмотрено отождествление и поляризацию терминов «основные средства» и «основные фонды». Представлено принятое в мировой практике бухгалтерского учета – Международном стандарте финансовой отчетности №16 «Основные средства» определение данного понятия. Проведено сравнение международного и национального стандарта учета основных средств. Определено, что национальные стандарты являются идентичными

международным, но существуют разногласия относительно определений данной категории в налоговом учете.

Ключевые слова: активы, основные средства, основные фонды, международный стандарт, национальный стандарт.

Gnatenko E., Gorbatyuk O. Contradictions in the definition of the economic category "fixed assets"

The article analyzes the works of scientists in relation to unity in the terminology of the economic category "fixed assets". The identification and polarization of the terms "fixed assets" and "fixed assets" are considered. Presented in the world practice of accounting – International financial reporting standard number 16 "Fixed Assets" definition of this concept. A comparison of the international and national standards for the accounting of fixed assets. It is determined that national standards are identical to international ones, but there are disagreements regarding the definitions of this category in tax accounting.

Key words: assets, fixed assets, fixed assets, international standard, national standard.

Стаття надійшла до редколегії 05.06.2018

УДК 657.6:657.471:33.001

Любов ГУЦАЛЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету,
м. Вінниця, Україна
e-mail: lyboffv@gmail.com

**ДІЄВІСТЬ КОНТРОЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ОБЛІКУ
В УПРАВЛІННІ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ
ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглядається особливості внутрішньогосподарського контролю транзакційних витрат сільськогосподарських підприємств. Визначено складові транзакційних витрат. Наведено погляди вчених на значення транзакційних витрат в системі управління та їх вплив на результати діяльності господарюючих суб'єктів. Акцентовано увагу, що внутрішньогосподарський контроль є основним джерелом інформаційного забезпечення управління підприємства. Визначено, що система внутрішньогосподарського контролю транзакційних витрат повинна містити такі складові, як бухгалтерський, адміністративний контроль, а також контроль власника. Деталізовано функції даних видів контролю. Наведено схему облікового відображення транзакційних витрат у системі управління. Доведено, що ефективність контролю залежить від взаємозв'язку між його об'єктами й суб'єктами. Наведено динаміку адміністративних витрат та витрат на збут у досліджуваному підприємстві «Х» та сформувано висновки по їх змінам. Сформувано заходи спрямовані на удосконалення контролю транзакційними витратами сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: транзакційні витрати, внутрішньогосподарський контроль, облікова функція, управління, дієвість контрольної функції.

На сучасному етапі розвитку економіки сільськогосподарських підприємств внутрішньогосподарський контроль за витратами є однією з основних умов, що дозволяють управлінському персоналу підприємства приймати правильні рішення щодо підвищення ефективності виробництва.

У практичній діяльності аграрні підприємства не мають у розпорядженні дієвого внутрішньогосподарського економічного ме-

ханізму, який забезпечував би систематичний, самоналагоджувальний контроль та організацію регулювання транзакційних витрат, економічне стимулювання праці працівників за економію витрат.

Це зумовлює потребу у формуванні ефективних систем управління цими витратами, що є необхідною передумовою для забезпечення успішної виробничо-господарської діяльності підприємства. Особливу увагу слід

приділити дієвості внутрішньогосподарського контролю за складом та структурою трансакційних витрат, як функції менеджменту, що забезпечуватиме підвищення показників рентабельності та фінансової стійкості підприємств.

Значний внесок в наукове та практичне дослідження проблем ролі контрольної функції обліку в системі управління зробили вітчизняні вчені та практики, зокрема: Л. В. Гуцаленко [2], Г. Г. Кірейцев [5], Коцупатрий М. М. [7], Марчук У. О. [8], М. С. Пушкар [10], В. О. Шевчук [11], Ющак Ж. М. [12] та ін.

Вагомий науковий внесок вітчизняних вчених дозволяє поглибити дослідження щодо даної проблеми, що сприятиме посиленню дієвості контрольної функції обліку в системі управління трансакційними витратами підприємства.

Метою статті є дослідження дієвості контрольної функції обліку в розрізі складових внутрішньогосподарського контролю та визначення заходів спрямованих на удосконалення контролю трансакційних витрат в системі управління підприємством.

Особливої уваги в умовах формування сервісної економіки нового типу заслуговує питання створення методологічного та методичного базису визначення розміру трансакційних витрат у сфері надання послуг при переході від індустріального до постіндустріального суспільства як на рівні окремої господарської одиниці, так і на макроекономічному рівні [1]. У економіках розвинених країн світу трансакційні витрати становлять понад половину всіх витрат, в Україні – понад 20%, проте дані суттєво різняться залежно від обраної методики їх оцінки.

Частка трансакційних витрат становить понад 25% від загальних витрат сільськогосподарських підприємств, тому їх скорочення, оптимізація й управління ними є достатньо актуальним і дуже важливим напрямом у зниженні собівартості продукції, зростанні рентабельності й прибутку підприємства [3].

Трансакційні витрати становлять сумарні витрати, які пов'язані: з придбанням виробничих послуг у сторонніх підприємств; з утриманням власних підрозділів цієї сфери, які сприяють просуванню готової продукції на ринку; з

укладенням договорів і захистом своїх прав при одержанні цих послуг.

Одержання позитивного фінансового результату стає можливим за умов прийняття та реалізації обґрунтованих управлінських рішень, забезпечення яких можливе через надійну систему контролю.

А. Файоль запропонував методику адміністрування та менеджменту, яка відрізняється логічною та простою структурою. До адміністративних операцій він відніс планування, організацію, координацію, управління та контроль. Найменш дослідженим в теорії менеджменту є контроль, який ґрунтується значною мірою на бухгалтерському обліку [10, 54–58].

В. О. Шевчук притримується думки, що контроль як функція менеджменту є спеціалізованим різновидом управлінської діяльності, зміст якої полягає в одержанні інформації від функцій цілепокладання і нормування та обліку, зіставленні одержаної інформації та переданні наслідків порівняння для виконання функції регулювання. [11, 13–14].

Г. Г. Кірейцев зазначає, що контроль має розглядатися, як багатоаспектне явище, як функція менеджменту і як функція обліку, включаючи функцію узгодження діяльності суб'єктів підприємництва. [5, 24–25].

Коцупатрий М. М. та Марчук У. О. переконали, що внутрішньогосподарський контроль є основним джерелом інформаційного забезпечення управління підприємства, яке розробляє власник, та спрямований на забезпечення дотримання законності й економічної доцільності здійснення операцій, збереження майна, попередження. Виявлення і виправлення суттєвих помилок та викривлень інформації, належне формування облікових даних і фінансової звітності [7, 23].

Система внутрішньогосподарського контролю трансакційних витрат повинна містити такі складові, як бухгалтерський, адміністративний контроль, а також контроль власника. Використання результатів внутрішньогосподарського контролю трансакційних витрат підприємства слугує цілям управління підприємством: забезпечення конкурентоспроможності підприємства; його інвестиційної привабливості; економічної безпеки підприємства та формування його іміджу. На рис. 1.



Рисунок 1 – Складові внутрішньогосподарського контролю трансакційних витрат

Джерело: авторська розробка з використанням [6].

наведено складові внутрішнього контролю трансакційних витрат.

Суть бухгалтерського контролю полягає в тому, що здійснюється перевірка відповідності фактів господарського життя, (в т.ч. трансакційних витрат) внутрішнім, регламентуючим діяльність підприємства, нормам та законодавчо визнаним нормам національного та міжнародного рівня [5, 24–25].

Адміністративний і бухгалтерський контроль доповнюють один одного, а контроль власника може виступати як форма адміністративного контролю і як окремий його вид.

Марчук У. О. переконана, що внутрішньогосподарський контроль є видом контролю власника, який полягає в систематичному спостереженні та перевірці стану й ефективності використання активів, власного і залученого капіталу підприємства, дотримання законодавства, що здійснюється вищим органом управління підприємства з метою формування інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень для досягнення поставлених цілей найефективнішим способом [8].

Наявність ефективного внутрішньогосподарського та зовнішнього контролю трансакційних витрат стає невід'ємною складо-

вою успішного розвитку діяльності суб'єктів господарювання в умовах швидких змін сьогодення, ускладнення процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом. Складовою даної системи на наше переконання є планування, облік, аналіз, контроль (рис. 2).

В умовах нестабільного ринкового середовища, вагома частка трансакційних витрат знаходить відображення у складі статей витрат підприємства – адміністративних, на збут, фінансових, інших тощо; але тут дані про них знаходяться у розпорошеному вигляді.

Під обліково-інформаційною системою забезпечення управління слід розуміти результат синергії організаційних, інформаційних, облікових та управлінських механізмів, спрямованих на задоволення потреб фахівців сфери управління щодо своєчасного отримання повної, достовірної і релевантної інформації про діяльність господарюючого суб'єкта з метою прийняття адекватних управлінських рішень [2, 88].

Зважаючи на те, що цілеспрямований контроль традиційними статтями витрат у підприємствах здійснюється, можемо констатувати, що частина трансакційних витрат, яка міститься в їх складі, опосередковано фігурує

в процесі обліку і контролю витратами і навіть піддається певному управлінському впливу.

По-перше, певний контроль зовнішніми трансакційними витратами здійснюється інтуїтивно, у рамках здорового глузду, коли керівництво сільськогосподарських підприємств докладає зусиль щодо оптимізації загальногосподарських (адміністративних) витрат; намагається укласти більш вигідні контракти з мінімально можливим ризиком; залучає додаткові джерела інформації для кращої орієнтації в ситуації на ринку тощо. Такий контроль торкається як трансакційних витрат контрактації, так і трансакційних витрат середовища. Проте відносно об'єкта ко-

нтролю (трансакційних витрат) таке управління не є цілеспрямованим, має хаотичний, часто навіть випадковий характер.

По-друге, у контексті контролю діловими відносинами здійснюється певний контроль трансакційними витратами контрактації. Контроль взаємодією з партнерами реалізується поконтрактно, тому, на перший погляд, сфера управлінського впливу окреслена чітко, а вплив великою мірою цілеспрямований. Проте розгляд контрактного процесу при контролі діловими відносинами обмежується стадією «ex interim», певною мірою також «ex post», але практично повністю ігнорується етап «ex ante».

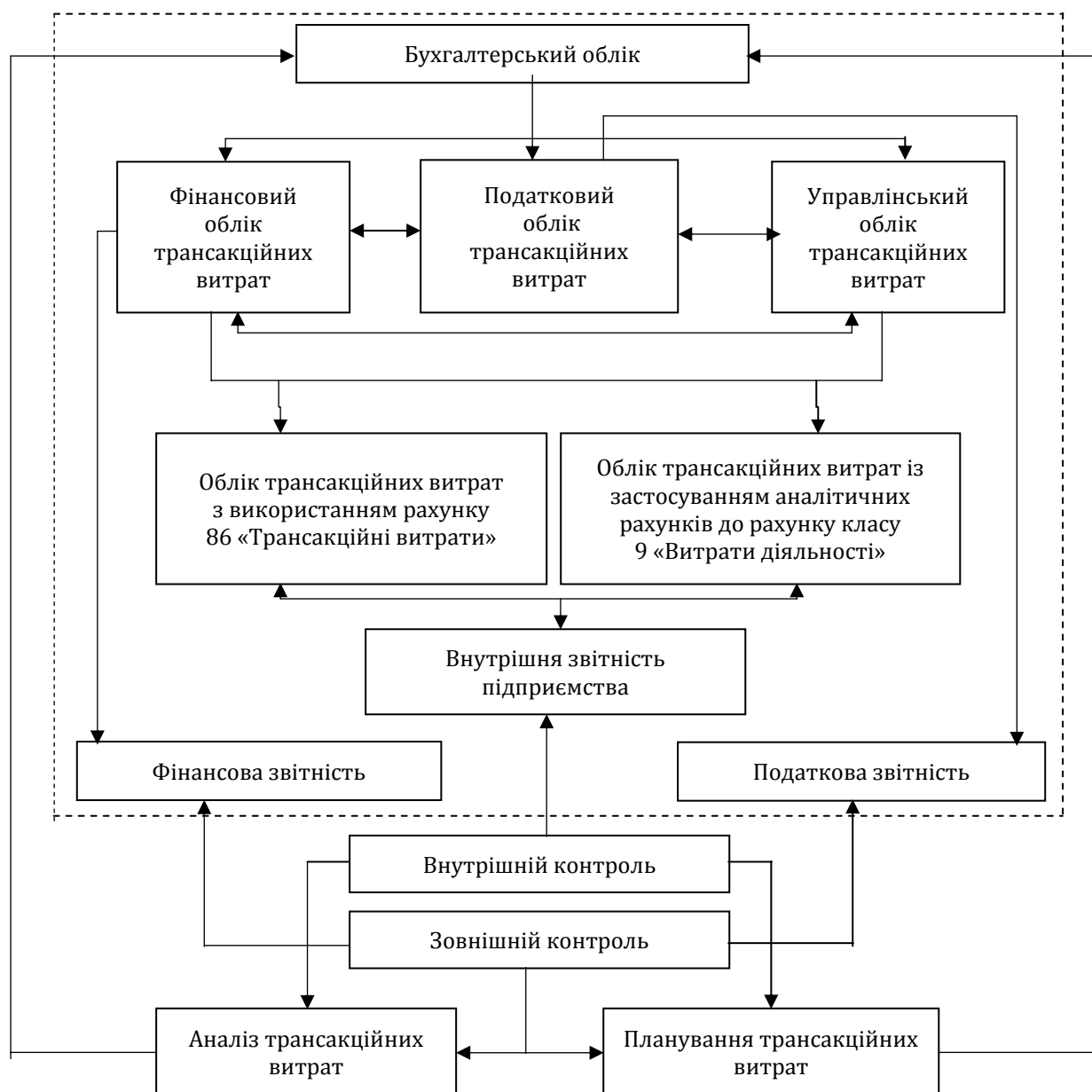


Рисунок 2 – Бухгалтерський облік у системі управління трансакційними витратами [12]

Ефективність контролю залежить від взаємозв'язку між його об'єктами й суб'єктами. Під об'єктом внутрішнього контролю трансакційних витрат необхідно розуміти як безпосередньо трансакційні витрати, так і процеси на підприємстві, що пов'язані з їх виникненням (трансакції). Жодна господарська операція, яка відображається в бухгалтерському обліку і передбачає виникнення трансакційних витрат, не повинна знаходитися поза контролем [12].

Оскільки трансакційні витрат в обліковому процесі відображуються в складі адміністративних витрат та витрат на збут, наведемо їх динаміку та зміни за останній звітний період, що мали місце у досліджуваному підприємстві «Х» (рис. 3).

Аналітична оцінка витрат досліджуваного підприємства дозволяє констатувати, що протягом 2014–2017 рр. спостерігалось коливання адміністративних витрат та стрімке зростання витрат на збут, що дає підстави прогнозування можливості їхнього подальшого зростання у наступних періодах.

Основним джерелом інформаційного забезпечення є дані бухгалтерського обліку, які повинні задовольняти інформаційні потреби як самого підприємства, так і зовнішніх користувачів. Проте недосконалість існуючої системи обліку та її невідповідність вимогам сучасного управління стає дедалі очевиднішою.

Пилипенко А. А. пропонує обліковий процес, розглядати як відкриту соціально-

економічну систему, оскільки він має всі ознаки, властиві системі: наявність зв'язків (у тому числі зворотних), поділ на частини, наявність структури, цілеспрямованість, збереження певної стійкості в заданих межах, багатоаспектність [9]. Для системи обліку характерна не лише наявність зв'язків і відносин між елементами, що її утворюють, але й нерозривна єдність з середовищем, у взаємозв'язку з яким вона проявляє свою цілісність. У загальному вигляді облікова система є підсистемою більш складного утворення – системи управління [4, 268].

За нашим переконанням доцільно виокремити певні заходи, що забезпечать поліпшення контролю трансакційними витратами сільськогосподарських підприємств (рис. 4).

Контроль трансакційних витрат для аграрних підприємств має винятково важливе значення і повинен здійснюватися в напрямку оптимізації трансакційних витрат через зменшення непродуктивних та підвищення ефективності продуктивних витрат з метою забезпечення максимізації фінансового результату.

На основі оцінки реального стану внутрішньогосподарського контролю, можна зробити висновок про існуючі недоліки в системі управління, а саме перевищення темпів зростання продуктивних трансакційних витрат над непродуктивними, перевищення темпів зростання трансакційних витрат над темпами зростання доходу та прибутку,

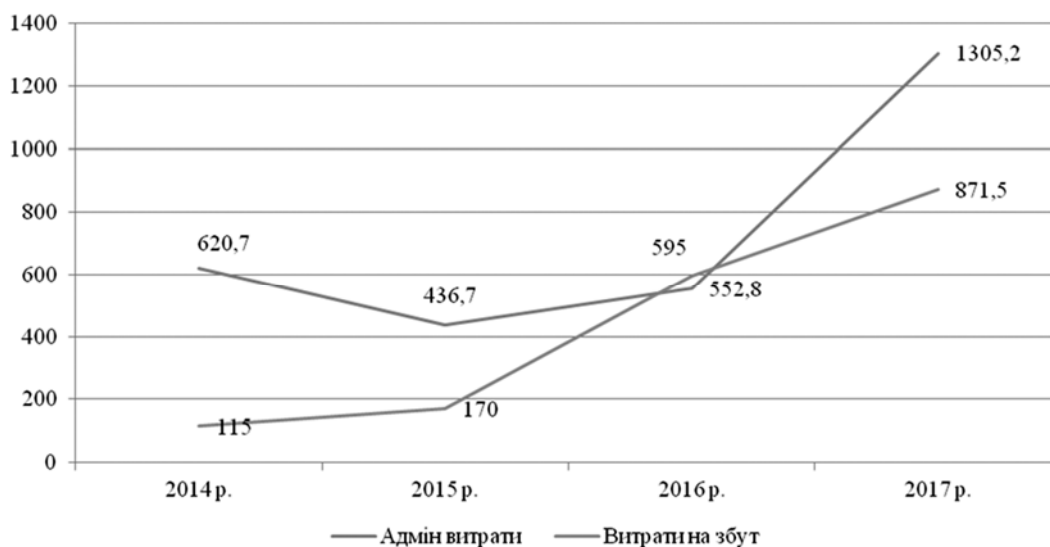


Рисунок 3 – Динаміка адміністративних витрат та витрат на збут у досліджуваному підприємстві «Х»
Джерело: авторська розробка.

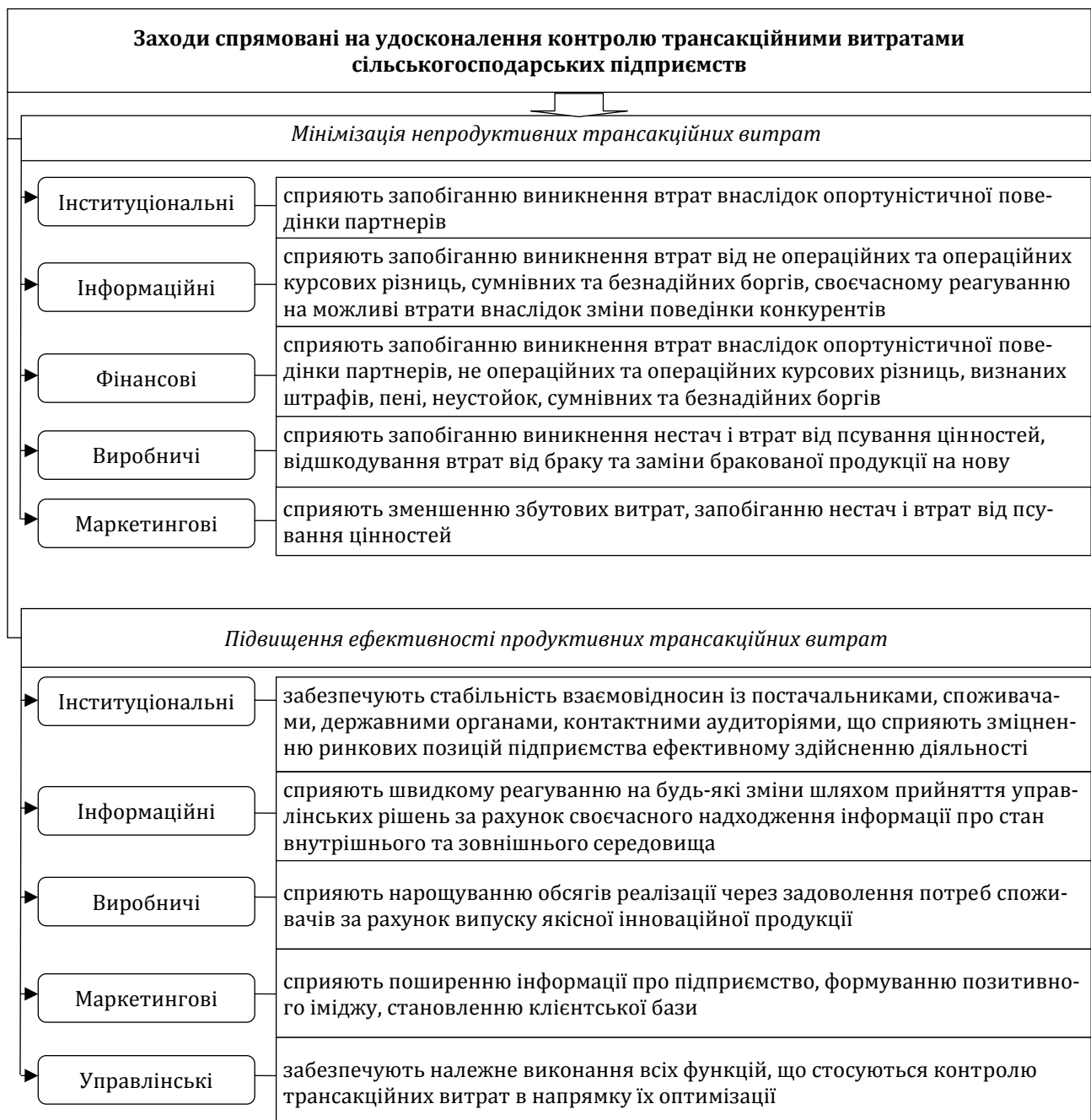


Рисунок 4 – Заходи спрямовані на удосконалення контролю трансакційними витратами сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

низька відповідність фактичних трансакційних витрат оптимальним значенням, що забезпечують максимізацію доходу, низька якість дієвості контрольної функції обліку та конкретних етапів їх реалізації тощо. Здійснення процедур дослідження трансакційних витрат підприємства значною мірою залежить від інформаційного забезпечення, під яким слід розуміти процес цілеспрямованого руху інформаційних ресурсів, що складають-

ся із сукупності інформації, яка характеризує трансакційне середовище підприємств. Своєчасне виявлення недоліків дозволяє підібрати відповідний комплекс заходів (управлінських, інституціональних, інформаційних, фінансових, виробничих, маркетингових), що сприятиме їх усуненню та створить підґрунтя для ефективного здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства в напрямку досягнення поставлених цілей.

Список використаних джерел

1. Грінченко А.В. Розмежування зрозуміти витрати, витрати, видатки та втрати / А.В. Грінченко // Економічний форум. — 2012. — № 3. С. 5-9
2. Гуцаленко Л.В. Обліково-інформаційна система забезпечення управління сільськогосподарським підприємством / Л.В. Гуцаленко, Е.О. Довгаль // "Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики" Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2016. — №8. — С. 82-93
3. Душейко Д.М. Моделювання та оцінка якості інституційного середовища / Д.М. Душейко / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». — 2015. — Вип. 15, ч. 2. — С. 138-141
4. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В. В. Репин. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 320 с.
5. Кірейцев Г. Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України / Г. Г. Кірейцев // Зб. наук. праць; за ред. М. І. Бахмата. — Кам'янець-Подільський, 2009. — 744 с.
6. Костирко І.Г. До питання обліку трансакційних витрат / І.Г. Костирко, Н.П. Молоко // «Економічні науки». — Серія «Облік і фінанси». — Випуск 9 (33). — Ч.2. — 2012 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/19.pdf
7. Коцупатрий М.М. Внутрішньогосподарський контроль в управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств: Монографія / М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук — Вінниця: ПП «ТД «Едельвейс і К», 2014. — 268 с.
8. Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль в системі управління сільськогосподарськими підприємствами [Рукопис] : дис. ... канд. економічних наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / У. О. Марчук ; Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана (К). — К. : , 2013. — 278 с.
9. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. — 276 с.
10. Пушкар М. С. Філософія обліку / М. С. Пушкар. — Тернопіль : Карт-бланш, 2002. — 157 с.
11. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології) : моногр. / В. О. Шевчук. — К. : Київ.держ.торг.-екон. ун-т, 1998. — 371 с.
12. Ющак Ж.М. Внутрішній контроль трансакційні витрати у системі управління: організаційно-методичне забезпечення / Ж.М. Ющак // Економічний аналіз, 2010 – № 6 – С. 540-543

References

1. Grinchenko, A.V. 2012. Differentiation Understand Costs, Costs, Expenditures and Losses. *Economic forum*, 3, pp. 5-9.
2. Gutsalenko, L.V., Dovgal E.O. 2016. Accounting and Information System for Agricultural Enterprise Management. *"Economics. Finances. Management: topical issues of science and practice "All-Ukrainian Scientific and Production Magazine*, 8. – pp. 82-93.
3. Dusheyko, D.M. 2015. Modeling and assessing the quality of the institutional environment. *Scientific Herald of Kherson State University. Series "Economic Sciences"*. 15(2), pp. 138-141.
4. Elifero, V.G. Repin. V.V. 2004. Business Processes: Regulation and Management: Tutorial. *INFRA-M*, 320 p.
5. Kiryets, G. G. 2009. Regulation of the development of accounting in agriculture in Ukraine. *Sb. sciences works; for ed. M. I. Bahmat. – Kamyanets-Podilsky*, 744 p.
6. Kostyrko, I.G., Milk N.P. 2012. To the question of accounting transaction costs. *«Economic sciences»*. – Series "Accounting and Finance". 9 (33). P. 2. Access mode: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/19.pdf
7. Kotsupatry, M. M., Marchuk, U.O. 2014. Internal economic control in the management of rural economy business enterprises: Monograph. *Vinnitsya: PE "TD" Edelweiss and K"*, 268 p.
8. Marchuk, U.O. 2013. Internal control in the management system of agricultural enterprises [Manuscript]: diss. ... Candidate Economic sciences: 08.00.09 – accounting, analysis and audit (by types of economic activity). *Kyiv National Economic University named after Vadim Getman (K)*. 278 p.
9. Pylypenko, A.A. 2007. Organization of accounting and analytical support for the strategic development of the enterprise. Scientific publication. – *Kharkiv: KhNEU*. 276 p.
10. Pushkar, M.S. 2002. Philosophy of Accounting. *Ternopil: Carte Blanche*. 157p.
11. Shevchuk, V.O. 1998. Control of economic systems in a society with a transition economy (Problems of theory, organization, methodology): monogr. *Kiev.derzh.torg.-ekon. Unt.*, 371 p.
12. Yuscha, Zh.M. 2010. Internal control of transaction costs in the management system: organizational and methodical support. *Economic Analysis*, 6 – pp. 540-543.

Гуцаленко Л. В. Действенность контрольной функции учета в управлении трансакционными издержками предприятия

В статье рассматриваются особенности внутреннего контроля трансакционных издержек сельскохозяйственных предприятий. Определены составляющие трансакционных издержек. Приведены взгляды ученых на значение трансакционных издержек в системе управления и их влияние на результаты деятельности хозяйствующих субъектов. Акцентировано внимание, что внутрихозяйственный контроль, который является основным источником информационного обеспечения управления предприятия. Определено, что система внутреннего контроля трансакционных издержек должна содержать такие составляющие, как бухгалтерский, административный контроль, а также контроль владельца. Детализировано функции данных видов контроля. Приведена схема учетной отобразенной трансакционных издержек в системе управления. Доказано, что эффективность контроля зависит от взаимосвязи между его объектами и субъектами. Приведена

динамика административных расходов и расходов на сбыт в исследованном предприятии «X» и сформированы выводы по их изменениях. Сформированы меры направлены на совершенствование контроля с транзакционными издержками сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: транзакционные издержки, внутрихозяйственный контроль, учетная функция, управления, действенность контрольной функции.

Gutsalenko L. Effectiveness of the control function of accounting in managing transactional costs of the enterprise

The article deals with the peculiarities of the internal control of transaction costs of agricultural enterprises. The components of transaction costs are determined. It is established that the share of transaction costs is more than 25% of the total expenses of agricultural enterprises. The views of scientists on the value of transaction costs in the management system and their impact on the results of business entities are presented. It is determined that the component of the control system is planning, accounting, analysis, control. The main source of information support is the accounting data, which must meet the information needs of both the company and external users. The emphasis is placed on the fact that internal control is the main source of information management for the enterprise. It has been determined that the system of internal control of transaction costs should contain such components as accounting, administrative control, and owner control. The functions of these types of control are detailed. Using the results of internal control of transaction costs of an enterprise serves the purposes of enterprise management: ensuring the competitiveness of the enterprise; his investment attractiveness; economic security of the enterprise and the formation of its image. The scheme of accounting reflection of transaction costs in the management system is given. It is proved that the effectiveness of control depends on the relationship between its objects and subjects. The dynamics of administrative expenses and sales expenses at the investigated enterprise "X" is presented and conclusions are drawn on their changes. Measures have been developed to improve the control of transactional costs of agricultural enterprises. Improving the control of transactional costs of agricultural enterprises has two directions: 1) minimization of unproductive transaction costs, which involves – institutional, informational, financial, production and marketing measures; 2) to increase the efficiency of productive transaction costs – institutional, informational, financial, production, marketing and management measures.

Key words: transaction costs, internal control, accounting function, management, efficiency of control function.

Стаття надійшла до редколегії 24.05.2018

УДК 657:332.6

Ульяна МАРЧУК

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна
e-mail: mar4ukuliana@gmail.com*

ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ З ЗЕМЕЛЬНИМИ ДІЛЯНКАМИ

У статті розглядається особливості обліку операцій з землею. Досліджено порядок формування зобов'язань за використання земельних ділянок визначений Податковим кодексом України. Визначено об'єкти та суб'єкти оподаткування. Акцентовано увагу на платежах, що здійснюють власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та постійні землекористувачі, а також орендарі земель державної та комунальної власності. Вказано на особливостях оцінки землі, зокрема наголошено, що нормативна грошова оцінка землі підлягає індексації, яку розраховує Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин. Наведено методичні підходи облікового забезпечення операцій з землею закріплені відповідними нормативно-правовими актами України. Сформоване авторське бачення щодо відображення операцій з користування землею в системі бухгалтерських рахунків.

Ключові слова: облік, земельні ділянки, права користування, оренда, орендна плата.

В аграрній сфері земля, як економічна субстанція, виступає основним засобом, що має певні якісні та кількісні характеристики та бере безпосередню участь у виробничому процесі сільськогосподарського формування.

Поряд із поняттям “земля” у земельному законодавстві використовується також поняття “земельна ділянка”. Відповідно до ч. 1 ст. 79 ЗК України земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами [1].

На даний час підприємствам для повноцінного здійснення господарської діяльності зовсім не обов'язково мати власне майно, достатньо винаймати та своєчасно сплачувати орендодавцю встановлену плату за користування орендованим об'єктом.

На практиці сільгоспвиробники в різний спосіб виплачують орендну плату за користування земельними ділянками та паями: або грошима, або продукцією (послугами), або комбіновано (частково у грошовій, а частково – в натуральній формах). Різні способи обчислення орендної плати зумовлюють особливості обліку й оподаткування цих сум. Недотримання норм бухгалтерського та податкового законодавства призводить до застосування фінансових санкцій із боку фіскальних та інших державних органів контролю і ви-

никнення непорозумінь з орендодавцями через допущені помилки в розрахунках [7]. Дані моменти мають багато спірних питань, які необхідно більше детально дослідити та висвітлити.

Проблеми облікового відображення операцій з земельними ділянками вже довгий час займають значне місце у наукових дослідженнях зарубіжних і вітчизняних вчених. Вагомий внесок в удосконалення теорії та методології облікового забезпечення операцій з землею зробили такі вітчизняні зчені: Жук В. М., Іщенко Я. П., Крещенко І. Л., Метелиця В. Б. та інші вчені.

Визначаючи вагомий науковий внесок вітчизняних вчених, вважаємо за доцільне поглибити дослідження щодо даної проблеми, що сприятиме ефективному використанню в повній мірі механізму земельних відносин, їх обліковому відображенню та задоволенню інформаційних потреб внутрішніх, так і зовнішніх користувачів.

Метою статті є дослідження теоретичного змісту та практичних рекомендацій щодо відображення операцій з земельними ділянками в системі бухгалтерського обліку.

Обов'язком кожного власника землі та землекористувача, крім тих, хто має право на пільгу із земельного податку, є сплата до відповідного місцевого бюджету плати за землю

у вигляді земельного податку або орендної плати.

Плата за землю є складовою податку на майно (ст. 265 ПКУ). Відповідно до ст. 14.1.147 ПКУ, плата за землю – обов'язковий платіж у складі податку на майно, що справляється у формі земельного податку або орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності. Справляння плати за землю регулюється статтями 269-289 ПКУ [5].

Платниками земельного податку є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі (п. 269.1 ПКУ) (рис. 1).

Об'єктами оподаткування є:

- земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні;
- земельні частки (паї), які перебувають у власності (п. 270.1 ПКУ).

Сільськогосподарські товаровиробники в залежності від реєстрації можуть сплачувати:

- податок на прибуток + податок за землю;
- єдиний податок (сплачується в залежності від грошової оцінки наявних(за видами) земельних ділянок).

Базовим податковим (звітним) періодом для плати за землю є календарний рік.

Платники плати за землю (крім фізосіб) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року та подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому ст. 46 ПКУ, з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями (пп. 286.2 ПКУ).

Розмір плати за землю залежить від виду землі, розташування земельної ділянки (у межах населеного пункту чи поза його межами), категорії землекористувача, нормативної грошової оцінки ділянки, ставки податку.

Нормативна грошова оцінка землі підлягає індексації згідно ст.289 ПКУ. Величину коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель щороку за станом на 1 січня поточного року розраховує Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин.

Ставки земельного податку встановлюють місцеві органи влади, оскільки плата за землю – місцевий податок.

Відносини оренди землі регулюються спеціальним законом — Законом України від 06.10.98 р. №161-XIV «Про оренду землі», в якому містяться деякі умови щодо документального оформлення отримання права на землю.

Первісна вартість земельної ділянки визначається відповідно до пункту 10 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [6].

Визнання в обліку земельної ділянки відображається за дебетом субрахунку 101 "Земельні ділянки" та кредитом рахунку 401 "Статутний капітал", якщо вартість земельної ділянки включено до розміру статутного капіталу, визначеного установчими документами, або субрахунку 422 "Інший вкладений капітал", якщо земельна ділянка передається підприємству понад розмір статутного капіталу.

Після внесення змін до установчих документів щодо збільшення розміру статутного капіталу підприємства на вартість земельної ділянки в обліку робиться запис за дебетом субрахунку 422 "Інший вкладений капітал" та кредитом рахунку 401 "Статутний капітал" [3].

Оскільки земельні ділянки обліковуються на підставі документів установлених законодавством то правовстановним документом на землю є Державний акт на землю. Також права на землю можуть підтверджуватися

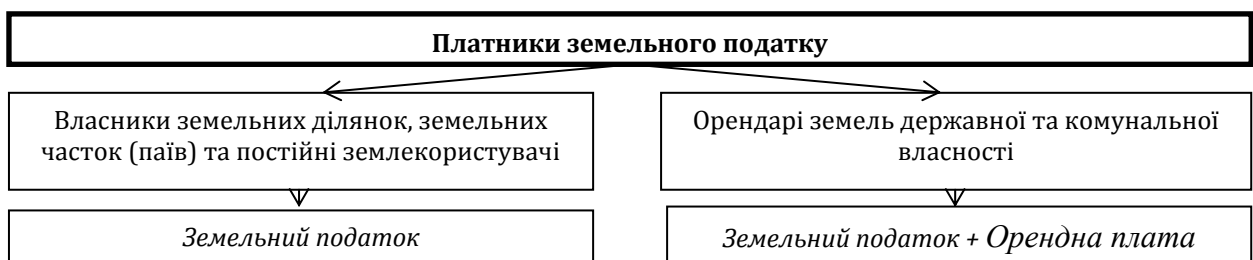


Рисунок 1 – Платежі власників та орендарів земельних ділянок

Джерело: розроблено автором.

договором купівлі-продажу, договором оренди тощо. Державні акти на землю бувають таких видів:

- на право приватної власності на землю;
- на право власності на землю;
- на право власності на земельну ділянку;
- на право постійного користування землею [4].

Наглядніше право користування земельною ділянкою представлено у рис. 2.

Іщенко Я. П. виокремлює наслідки, що можуть мати місце після зміни умов оренди земель сільськогосподарського призначення та надання можливості продажу прав на таку оренду, зокрема:

по-перше, одним із наслідків впровадження можливості продажу прав

користування землею на умовах оренди, швидше за все, буде порушення прав власників земельних ділянок. Адже при укладанні договору оренди власник майна передусім керується інформацією про надійність, добросовісність, платоспроможність особи-орендаря. При перепродажу права на оренду, власники без власної волі вступатимуть в орендні відносини з іншими суб'єктами – користувачами їх земельних ділянок, не маючи при цьому можливості вибору контрагента.

по-друге, можливість оформлення прав на оренду землі в якості застави під кредити банків є сумнівною. Адже відповідно до правил Національного банку України права оренди є одним з найгірших варіантів застави. Тому очікувати значних надходжень кредитних ресурсів внаслідок введення ринку прав оренди землі не варто.

по-третє, значна частина сільськогосподарських земель, які фактично оренднуються, не оформлено договорами оренди і використовуються неофіційно. Відтак механізм продажу прав оренди навряд чи запрацює [2, с. 35].

Прийняті в операційну оренду необоротні активи орендар зараховує на однойменний позабалансовий рахунок 01 «Орендовані необоротні активи». Аналітичний облік на ньому ведуть за видами орендованих активів. Вартість орендованого об'єкта беруть із договору оренди.

Витрати, пов'язані з її придбанням і доведенням до стану, в якому земельна ділянка може використовуватися за призначенням, капіталізуються на субрахунок 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів», а потім формують первинну вартість такої ділянки.

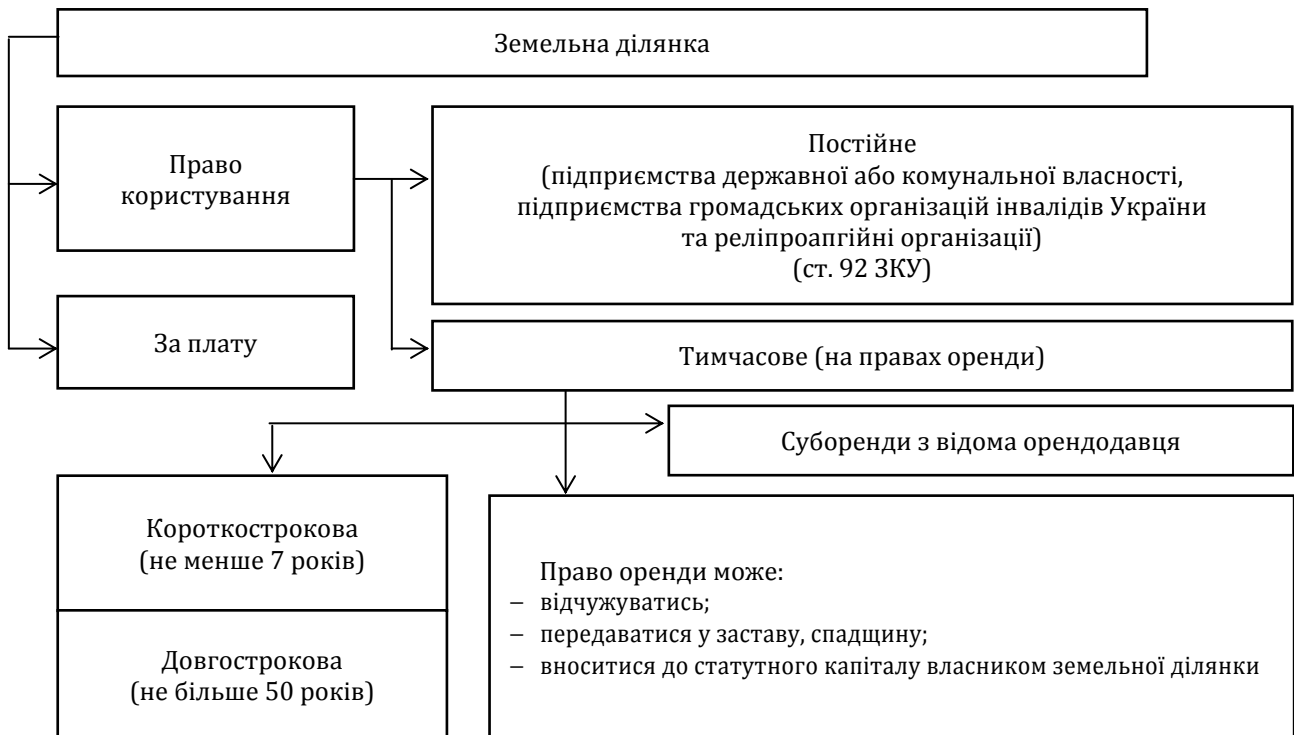


Рисунок 2 – Права користування земельної ділянки

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1 – Бухгалтерський облік оплати за користування землею

№	Господарська операція	Розрахунки в грошовій формі		Розрахунки в натуральній формі	
		Кореспонденція рахунків		Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	Нараховано орендну плату	23	685	23	685
2	Проведено утримання з орендної плати: – ПДФО; – військовий збір	685 685	641 642	685 685	641 642
3	Перераховано утримання з орендної плати до бюджету: – ПДФО; – військовий збір	641 642	311 311	641 642	311 311
4	Виплачено орендну плату за користування землею: – фізичній особі – орендодавцю	685	301		
	Проведено розрахунки з орендодавцями за користування землею сільськогосподарською продукцією			377	701
5	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	-	-	701	641
	Здійснено взаємозалік заборгованостей			685	377
6	Списано собівартість реалізованої продукції	-	-	901	27
7	Віднесено на фінансовий результат доходи та витрати від орендних операцій	-	-	701 791	791 901

Джерело: сформовано автором.

При зарахуванні земельної ділянки на баланс такі витрати списуються на субрахунок 100 «Інвестиційна нерухомість».

Господарська операція з виплати орендної плати за земельні ділянки (паї) є об'єктом оподаткування податком на додану вартість (для виплат у натуральній формі), податком із доходів фізичних осіб і військовим збором. Орендна плата за землі державної й комунальної власності входить до складу іншого податку – плати за землю.

Розглядаючи бухгалтерський облік значимо, що на орендну плату за землю не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, оскільки цей платіж внесено до переліку видів виплат, що здійснюються за кошти роботодавців, на які не нараховується ЄСВ.

Орендна плата за землю включається до складу витрат операційної діяльності у звітному періоді. Однак, як ми зазначали раніше орендна плата може бути виплачена у двох формах: грошовими коштами або в натуральній формі. Пропонуємо розглянути кореспонденцію рахунків у розрізі двох випадків (табл. 1).

Як бачимо з таблиці, що у разі якщо орендну плату можна ідентифікувати з виробництвом конкретного виду сільськогосподарської продукції, то суми понесених витрат прямо формують собівартість цієї продукції пропорційно площам посіву культур.

Якщо ж така ідентифікація не можлива, то оренда плата за землю включається до складу загальноновиробничих витрат, які розподіляються пропорційно обраній базі розподілу (прямі витрати, оплата праці тощо). У такому разі сума орендної плати непрямо впливає на формування собівартості сільськогосподарської продукції.

У Податковому кодексі України (ст. 288.5.1), особливості формування річної суми орендної плати (рис. 3).

Також, варто зазначити, що для підприємств та організацій не бюджетної сфери земельна ділянка, яка надана на правах власності повинна бути відображена бухгалтерському обліку за експертною вартістю на субрахунок 101 "Земельні ділянки" рахунку 10 «Основні засоби», що визначено Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і

Річна сума орендної плати за землі державної та комунальної власності не можуть бути меншою за розмір земельного податку:

- для земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких проведено, – у розмірі не більше 3% їх нормативної грошової оцінки,
- для земель загального користування – не більше 1% їх нормативної грошової оцінки,
- для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3% та не більше 1% їх нормативної грошової оцінки

- ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено, – у розмірі не більше 5% нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області,
- для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3% та не більше 5% нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області

Рисунок 3 – Розмір річної суми орендної плати за землю

Джерело: сформовано автором на основі: [5].

господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291.

Узагальнюючи вищевикладене можна дійти висновків, що сільськогосподарські товаровиробники в залежності від реєстрації можуть сплачувати податок на прибуток та податок за землю, а платники за спрощеною системою оподаткування сплачують єдиний податок, який розраховується в залежності від грошової оцінки наявних (за видами) зе-

мельних ділянок. Відповідно до діючого законодавства в бухгалтерському обліку земельні ділянки обліковуються на позабалансовому рахунку, а орендодавці отримують орендну плату в грошовому вимірі або натуральному вигляді сільськогосподарською продукцією. Зміни в методології бухгалтерського обліку щодо орендних відносин будуть завжди актуальними оскільки в Україні діє мораторій на землю і питання землі ще потребує вирішення.

Список використаних джерел

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – Додаток до № 3-4. – Ст. 2.
2. Іщенко Я.П. / Облік використання земель сільськогосподарського призначення на умовах емфітевзису // Я.П. Іщенко / Облік і фінанси, №4 (74) 2016, С. 34-39
3. Крещенко І.Л. Ще раз про облік земельних ділянок / І.Л. Крещенко // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/47692>
4. Облік земельних ділянок: точки дотику бюджетного та земельного законодавства. – БАЛАНС БЮДЖЕТ. – 2016. – №34. – Електронний ресурс – Режим доступу: <https://balance.ua/ua/news/all/post/uchet-zemelnyh-uchastkov-tochki-soprikosnoveniya-budgetnogo-i-zemelного-zakonodatelstva/>
5. Особливості плати за землю в 2018 році/ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medoc.ua/uk/news/osoblivost-plati-za-zemlju-v-2018-roc>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну України від 27.04.2000 р. №92
7. Правильний облік й оподаткування сум орендної плати допоможе уникнути фінансових санкцій з боку органів контролю. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrotimes.net/journals/article/orendna-plata-za-zemlyu>

References

1. Land Code of Ukraine. 2002. *Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*. Annex to No. 3-4.
2. Ishchenko Ya.P. 2016. Accounting for the use of agricultural land under conditions of emphyteusis. *Accounting and Finance*, 4 (74), pp. 34-39
3. Kreschenko I.L. 2016. Once more about the registration of land plots – Electronic resource – Access mode: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/47692>
4. Accounting for land plots: points of contact of budgetary and land legislation. 2016. *BALANCE BUDGET*. 34. – [Electronic resource] – Access mode: <https://balance.ua/ru/news/all/post/uchet-zemelnyh-uchastkov-tochki-soprikosnoveniya-budgetnogo-i-zemelного-zakonodatelstva/>
5. Features of the land payment in 2018. 2018. [Electronic resource]. – Access mode: <https://medoc.ua/ru/news/osoblivost-plati-za-zemlju-v-2018-roc>
6. Regulation (standard) of accounting 7 "Fixed assets". 2000. Ministry of Finance of Ukraine, 92.
7. Proper accounting and taxation of lease payments will help to avoid financial sanctions by the control authorities. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.agrotimes.net/journals/article/orendna-plata-za-zemlyu>

Марчук У. А. Учет операций с земельными участками

В статье рассматриваются особенности учета операций с землей. Исследовано порядок формирования обязательств при использовании земельных участков который определен Налоговым кодексом Украины. Определены объекты и субъекты налогообложения. Акцентировано внимание на платежах, которые осуществляют владельцы земельных участков, земельных долей (паев) и постоянные землепользователи, а также арендаторы земель государственной и коммунальной собственности. Указано на особенностях оценки земли, в частности отмечено, что нормативная денежная оценка земли подлежит индексации, которую рассчитывает Центральный орган исполнительной власти, реализующим государственную политику в сфере земельных отношений. Приведены методические подходы учетной обеспеченности операций с землей закреплены соответствующими нормативно-правовыми актами Украины. Сложено авторское видение операций по пользованию землей в системе бухгалтерских счетов.

Ключевые слова: учет, земельные участки, права пользования, аренда, арендная плата.

Marchuk U. Accounting for transactions with land

The article deals with the features of accounting for operations with land. The order of formation of obligations for the use of land plots is determined by the Tax Code of Ukraine. Objects and subjects of taxation are determined. The attention is focused on payments made by owners of land, land shares (shares) and permanent land users, as well as tenants of lands of state and communal property. It is indicated on the peculiarities of land valuation, in particular, it is stressed that the normative monetary valuation of land is subject to indexation, which the central executive body, implementing the state policy in the field of land relations, is counting on. Schematically generalized rights to use the land plot. The types of State Acts on land (for the right to private ownership of land, the right to own land, the right of ownership to a land plot, the right to permanent use of land) are singled out. The consequences of the change in terms of lease of agricultural land and the possibility of selling rights to such lease are indicated. It is stressed that the economic operation for payment of rent for land plots (units) is subject to value added tax (for payments in kind), personal income tax and military fee. It is specified that rent for the land of state and communal property is included in another tax – payments for land. The methodical approaches of accounting for operations with land are provided by the relevant normative legal acts of Ukraine. The author's vision for the reflection of operations involving the use of land in the system of accounting accounts. The peculiarities of the formation of the annual amount of rent, fixed in the current Tax Code of Ukraine, are determined.

Key words: accounting, land plots, rights of use, lease, rent.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2018

УДК 657

Людмила МІКРЮКОВА

старший викладач кафедри обліку та оподаткування

Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,

м. Миколаїв, Україна

e-mail: Mikrukova2018@gmail.com

Олена МЛІНЦОВА

бухгалтер

Товариство з обмеженою відповідальністю "Техноторг",

м. Миколаїв, Україна

e-mail: mlintcovaos@gmail.com

ОБЛІК ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ В КОНТЕКСТІ ЗМІН ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статті конкретизовано поняття «власний капітал» для суб'єктів державного сектору економіки, складові власного капіталу та основні завдання його обліку, розглянуто ключові проблеми адаптації обліку власного капіталу розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів до змін, що відбулися з моменту впровадження Плану рахунків бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору. Досліджені зміни методології формування, обліку та відображення у фінансовій звітності власного капіталу суб'єктів державного сектору, що відбулися з 01 січня 2017 року, пов'язані з цим проблемні аспекти облікового механізму.

Ключові слова: власний капітал, суб'єкти державного сектору, розпорядники бюджетних коштів, доходи, витрати, фінансовий результат виконання кошторису.

У сучасних умовах функціонування суб'єктів державного сектору все більше уваги приділяється ефективності їх функціонування, яка переважно обумовлена присутністю і раціональністю використання власного капіталу, об'єктивністю відображення його в обліку та фінансовій звітності.

Відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. були розроблені та впроваджені національні положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі та План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, який передбачає ведення обліку за міжнародними стандартами. Але слід зазначити, що в бюджетних установах залишається ще ряд невирішених і дискусійних питань як в обліку в цілому, так і власного капіталу зокрема.

Питання формування власного капіталу суб'єктів державного сектору, організації та удосконалення його обліку в сучасних умовах є предметом вивчення багатьох вітчизняних вчених, зокрема П. Й. Атамаса, Ф. Ф. Бутинця,

Р. Т. Джоги, Т. В. Ларікової, О. О. Чечуліної, Є. Ю. Шари та інших. Переважна більшість зазначених вчених розглядає облік в бюджетних установах як елемент забезпечення управління. Однак проблеми відображення в обліку власного капіталу бюджетних установ досліджуються ними лише частково. Крім того, враховуючи реформування обліку в бюджетних установах, впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та нового Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі актуальними залишаються питання, які стосуються теоретичних аспектів та методології відображення в обліку та звітності власного капіталу суб'єктів державного сектору.

Метою статті є конкретизація економічної категорії «власний капітал», висвітлення теоретико – практичних аспектів удосконалення обліку власного капіталу суб'єктами державного сектору.

У період, коли ще не діяли національні положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі, власний капітал

бюджетних установ був сумою вираження фонду у необоротних активах, фонду у малоцінних та швидкозношуваних предметах, фонду у фінансових інвестиціях, результату виконання кошторису за загальним та спеціальним фондами.

В національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» зазначено, що суб'єкти державного сектору – це суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі, зокрема розпорядники бюджетних коштів, Казначейство та державні цільові фонди, а власний капітал – частина в активах суб'єкта державного сектору, що залишається після вирахування зобов'язань [3].

Власний капітал суб'єктів державного сектору є основою для початку і продовження їх фінансово – господарської діяльності, оскільки:

- розмір власного капіталу визначає рівень незалежності суб'єктів державного сектору;
- власний капітал знаходиться в розпорядженні суб'єкта державного сектору необмежено довго і виконує функцію тривалого фінансування.

Ларікова Т. В. зазначає, що основними завданнями бухгалтерського обліку власного капіталу є: контроль за формуванням фондів та джерелами утворення і зменшенням їх за

напрямами й причинами; визначення результатів виконання кошторисів за бюджетний рік; забезпечення різних рівнів управління інформацією про наявність та рух власного капіталу [1].

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого наказом МФУ від 31.12.2013 р., зі змінами, для обліку власного капіталу передбачені рахунки класу 5 «Капітал та фінансовий результат» [4], правила застосування яких визначені Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого наказом МФУ від 29.12.2015 р. [5] (табл. 1):

При цьому передбачені окремі рахунки для розпорядників бюджетних коштів (третя цифра у коді рахунку – 1) та державних цільових фондів (третя цифра у коді рахунків – 2).

За кредитом рахунку 51 «Внесений капітал» відображається збільшення внесеного капіталу, за дебетом – його зменшення (вилучення) та віднесення до накопичених фінансових результатів вартості необоротних активів при їх списанні, на суму яких у попередніх звітних періодах було збільшено капітал.

За кредитом рахунку 52 «Капітал у підприємствах» відображається збільшення капіталу у підприємствах, за дебетом – його зменшення (вилучення).

Таблиця 1 – Характеристика рахунків, призначених для обліку власного капіталу суб'єктів державного сектору

Код рахунка	Назва рахунка	Призначення рахунка
51	Внесений капітал	Облік і узагальнення інформації про наявність та рух капіталу розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів, сформованих за відповідними рішеннями органів управління
52	Капітал у підприємствах	Облік та узагальнення інформації про капітал у формі внесків у підприємства державного, комунального секторів економіки, що належать до сфери управління суб'єкта державного сектору, акцій, часток (паїв)
53	Капітал у дооцінках	Облік та узагальнення інформації про суми дооцінки (уцінки) матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, яку здійснюють у випадках, передбачених законодавством
54	Цільове фінансування	Облік та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема коштів, які спрямовуються на придбання необоротних активів, на будівництво, модернізацію, реконструкцію та реставрацію, на створення державних запасів і резервів; на придбання фінансових інвестицій, капітальних активів, тощо
55	Фінансовий результат	Облік та узагальнення інформації про результати виконання бюджету (кошторису) суб'єктами державного сектору
56	Резервний капітал	Облік та узагальнення інформації про формування резервного капіталу державних цільових фондів відповідно до законодавства

За кредитом рахунку 53 «Капітал у дооцінках» відображається збільшення капіталу у дооцінках, за дебетом рахунку відображається зменшення капіталу у дооцінках, або віднесення на фінансовий результат.

За кредитом рахунку 54 «Цільове фінансування» відображається отримання коштів на фінансування заходів цільового призначення або вилучення з бюджетних асигнувань цільового фінансування на суму поточних витрат, що включаються до вартості об'єкта необоротного активу згідно із законодавством. За дебетом рахунку відображається зменшення цільового фінансування на створення (придбання) необоротних активів на суму внесеного капіталу внаслідок оприбуткування активів розпорядником бюджетних коштів та державним цільовим фондом.

За кредитом рахунку 55 «Фінансовий результат» ведеться облік сум у порядку закриття рахунків обліку доходів, віднесення

результатів переоцінки активів при списанні або щорічно пропорційно нарахованій амортизації та віднесення суми дефіциту звітного періоду до накопичених фінансових результатів, суми фінансових результатів виконання кошторису (бюджету) попередніх звітних періодів, якщо накопичена сума профіциту за попередні періоди перевищує накопичену суму його дефіциту, суми доходів державного (місцевого) бюджету, які надійшли в поточному році, та суми проведених коригувань, суми фінансових результатів виконання державного бюджету (місцевих бюджетів) попередніх бюджетних періодів, якщо накопичена сума профіциту за попередні бюджетні періоди перевищує накопичену суму його дефіциту. За дебетом рахунку ведеться облік суми в порядку закриття рахунків обліку витрат та віднесення сум профіциту звітного періоду до накопичених фінансових результатів, суми фінансових результатів виконання

Таблиця 2 – Облік закриття рахунків доходів та витрат розпорядниками бюджетних коштів

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Закриття рахунків доходів:		
– за бюджетним фінансуванням	7011 «Бюджетні асигнування»	5511.1 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за бюджетним фінансуванням»
– за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг)	7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»	5511.2 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг)»
– за іншими надходженнями	7211 «Доходи від реалізації активів», 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів», 7411 «Інші доходи за обмінними операціями», 7511 «Доходи за необмінними операціями»	5511.3 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за іншими надходженнями»
2. Закриття рахунків витрат:		
– за бюджетним фінансуванням	5511.1 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за бюджетним фінансуванням»	8011 «Витрати на оплату праці», 8012 «Відрахування на соціальні заходи», 8013 «матеріальні витрати», 8014 «Амортизація»
– за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг)	5511.2 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг)»	82 «Витрати з продажу активів»
– за іншими надходженнями	5511.3 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за іншими надходженнями»	8311 «Фінансові витрати», 8411 «Інші витрати за обмінними операціями», 8511 «Витрати за необмінними операціями»

кошторису попередніх періодів, якщо накопичена сума дефіциту за попередні періоди перевищує накопичену суму його профіциту, суми витрат державного (місцевого) бюджету, які проведено в поточному році, та суми проведених коригувань, суми фінансових результатів виконання державного (місцевого) бюджету попередніх бюджетних періодів, якщо накопичена сума дефіциту за попередні бюджетні періоди перевищує накопичену суму його профіциту.

За кредитом рахунку 56 «Резервний капітал» відображається створення резервів, за дебетом – їх використання.

Міністерство фінансів України своїм наказом від 29.12.2015 р. № 1219, зі змінами, з метою уніфікації обліку затвердило Типову кореспонденцію рахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом, та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами [6. Операції з власним капіталом наведені у розділі 6 (пункти 6.1 – 6.9).

Але в зазначених нормативних документах залишається невирішеним питання щодо відокремленого обліку власного капіталу розпорядниками бюджетних коштів, створеного за рахунок бюджетного фінансування та власних надходжень грошових коштів. Тому було б доцільним відкрити наступні субрахунки:

2313.1 – Реєстраційні рахунки для обліку надходжень грошових коштів з державного (місцевого) бюджету;

2313.2 – Реєстраційні рахунки для обліку надходжень грошових коштів від реалізації продукції (робіт, послуг) розпорядників бюджетних коштів;

2313.3 – Реєстраційні рахунки для обліку інших надходжень грошових коштів розпорядників бюджетних коштів;

5511.1 – Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за бюджетним фінансуванням;

5511.2 – Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг);

5511.3 – Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за іншими надходженнями;

5512.1 – Накопичені фінансові результати виконання кошторису за бюджетним фінансуванням;

5512.2 – Накопичені фінансові результати виконання кошторису за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг);

5512.3 – Накопичені фінансові результати виконання кошторису за іншими надходженнями.

В цьому випадку закриття рахунків доходів та витрат розпорядників бюджетних коштів буде представлено наступними бухгалтерськими проведеннями (табл. 2):

Це дасть можливість аналізувати динаміку фінансових результатів виконання кошторисів за окремими джерелами надходження доходів та здійснення витрат, визначати суми дефіциту, виявляти причини його виникнення та приймати оптимальні управлінські рішення щодо управління власним капіталом розпорядниками бюджетних коштів.

Бухгалтерські проведення щодо визначення фінансового результату виконання кошторису необхідно відображати в меморіальному ордері №17 та у книзі «Журнал – Головна» відповідно до наказу МФУ від 08.09.2017 р. № 755 «Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання» [2].

Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» визначені форми звітності, в яких наводиться інформація про власний капітал – ф. № 1-дс «Баланс» та ф. № 4-дс «Звіт про власний капітал» [3].

Власний капітал та фінансовий результат відображаються в балансі (розділ I) одночасно з відображенням активів або зобов'язань, які приводять до їх зміни.

У звіті про власний капітал наводиться інформація про суми власного капіталу відповідно на початок і кінець звітного періоду, а також наводяться дані, які відображають збільшення або зменшення залишку власного капіталу на початок року в результаті зміни облікової політики, виправлення помилок та інших змін у порядку, передбаченому відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Таким чином, бухгалтерський облік власного капіталу бюджетних установ зазнав

суттєвих змін у зв'язку з набранням чинності Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. З метою забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень щодо оптимізації формування та використання розпорядниками бюджетних коштів влас-

ного капіталу доцільно відкрити додаткові субрахунки для розмежування фінансових результатів кошторису за бюджетними асигнуваннями, надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг) та за іншими надходженнями.

Список використаних джерел

1. Ларікова Т.В. Особливості обліку та автоматизації власного капіталу в державному секторі / Т.В. Ларікова // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 11. – С. 225-229. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_11_50
2. Наказ МФУ від 08.09.2017 р. № 755 "Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», затверджене наказом МФУ від 28.12.2009 р. №1541, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/1260-1202a.html>
4. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом МФУ від 31.12.2013 р. №1203, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
5. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом МФУ від 29.12.2015 р. №1219, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16>
6. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджена наказом МФУ від 29.12.2015 р. №1299, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16>

References

1. Larikova T.V. Osoblyvosti obliku ta avtomatyzatsii vlasnoho kapitalu v derzhavnomu sektori / T.V. Larikova // Prychornomorski ekonomichni studii. – 2016. – Vyp. 11. – S. 225-229. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_11_50
2. Nakaz MFU vid 08.09.2017 r. № 755 "Pro zatverdzhennia typovykh form memorialnykh orderiv, inshykh oblikovykh rehistriv subiektiv derzhavnoho sektoru ta poriadku yikh skladannia" [Elektroni resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17>
3. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori 101 «Podannia finansovoi zvitnosti», zatverdzhene nakazom MFU vid 28.12.2009 r. №1541, zi zminamy [Elektroni resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/1260-1202a.html>
4. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori, zatverd-zheni nakazom MFU vid 31.12.2013 r. №1203, zi zminamy [Elektroni resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
5. Poriadok zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori, zatverdzhenyi nakazom MFU vid 29.12.2015 r. №1219, zi zminamy [Elektroni resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16>
6. Typova korrespondentsiia subrahunkiv bukhhalterskoho obliku dlia vidobrazhennia operatsii z aktyvamy, kapitalom ta zoboviazanniamy rozporiadnykamy biudzhetykh koshtiv ta derzhavnymy tsilovymy fondamy, zatverdzhena nakazom MFU vid 29.12.2015 r. №1299, zi zminamy [Elektroni resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16>

Микрюкова Л. В., Млинцова Е. С. Учет собственного капитала субъектов государственного сектора в контексте изменений действующего законодательства

В статье конкретизировано понятие «собственный капитал» для субъектов государственного сектора экономики, составляющие собственный капитал и основные задачи его учета, рассмотрены ключевые проблемы адаптации учета собственного капитала распорядителей бюджетных средств и государственных целевых фондов к изменениям, которые произошли с момента внедрения Плана счетов бухгалтерского учета субъектов государственного сектора. Исследованы изменения методологии формирования, учета и отражения в финансовой отчетности собственного капитала субъектов государственного сектора, которые произошли с 01 января 2017 года, связанные с этим проблемные аспекты учетного механизма.

Ключевые слова: собственный капитал, субъекты государственного сектора, распорядители бюджетных средств, доходы, расходы, финансовый результат выполнения сметы.

Mikryukova L., Mlintsova E. Accounting for the equity capital of the subjects of the public sector in the context of changes in the current legislation

The article concretizes the notion of "own capital" for the subjects of the public sector of the economy, making up its own capital and the main tasks of its accounting, the key problems of adapting the accounting of shareholders' equity to budget managers and state trust funds to changes that have occurred since the introduction of the Chart of Accounts public sector. Changes in the methodology for the formation, accounting and reporting of the equity of public sector entities that occurred from January 1, 2017, related to this problematic aspects of the accounting mechanism, have been studied.

Key words: own capital, public sector entities, budget funds administrators, incomes, expenditures, financial result of budget execution.

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2018

УДК 657.1

Ірина СОБОЛЕВА

викладач кафедри обліку та оподаткування

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

Алла КОЗАЧЕНКО, Анастасія ГУЛЮВАТА

студентки факультету економіки

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

e-mail: alla.kosachenko@gmail.com

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розкрито питання обліку та оподаткування дивідендів, вивчено механізм оподаткування дивідендів при їх виплаті фізичним та юридичним особам, у тому числі нерезидентам, розглянуто діючі ставки оподаткування дивідендів згідно чинного законодавства України. Проаналізовано основні законодавчі акти з обліку та оподаткування дивідендів в сучасних умовах господарювання. Досліджено недоліки механізму оподаткування, зокрема для суб'єктів господарювання – платників єдиного податку, та розглянуто практичні рекомендації щодо удосконалення обліку та оподаткування дивідендів з метою забезпечення сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів.

Ключові слова: дивіденди, інвестиції, капіталізація, дивідендна політика.

Основною метою створення і функціонування кожного підприємства є отримання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, тому виникає завдання з пошуку оптимальних шляхів розподілу прибутку. Реалізація цього процесу в умовах існування акціонерних корпорацій із великою кількістю акціонерів призвела до виникнення механізму дивідендних виплат, адже економічна природа акціонерного капіталу дає право власнику акцій отримувати регулярний дохід від інвестованого капіталу у формі дивідендів.

Дослідженням теоретичних питань та практичних розробок дивідендної політики, особливостей нарахування дивідендів та їх оподаткування займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема: Є. Брігхем, Ф. Бутинець, А. Даниленко, М. Міллер, Ф. Модільяні, О. Коблянська, Н. Орлова, Н. Харченко, В. Баліцька та інші. Разом з тим, прийняття Податкового кодексу України та внесення до нього змін вимагають подальших теоретичних досліджень та практичних напрацювань щодо особливостей виплати та оподаткування дивідендів.

Законодавчо-нормативна база з питань обліку та оподаткування дивідендів розроблено з урахуванням норм Європейського податкового законодавства та міжнародних економічних організацій. Сьогодні в Україні діє податкова система, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Проте, на відміну від країн Європейського Союзу, податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави.

Результат аналізу нормативних джерел з бухгалтерського та податкового обліку щодо нарахування, розподілу, виплати та оподаткування дивідендів, свідчить про необхідність адаптування національного податкового законодавства до законодавства Європейського Союзу з метою подальшого інтегрування України у світову спільноту та створення більш привабливого економічного клімату для іноземних інвесторів в сучасних умовах господарювання в Україні.

Провідна роль у системі заходів щодо управління ринковою вартістю корпоративного підприємства належить дивідендній політиці. У більш широкому трактуванні під

дивідендною політикою розуміють принципи та методи визначення частки прибутку, сплачуваної власнику капіталу, відповідно до його внеску у загальному обсязі власного капіталу підприємства [6]. Таким чином, дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства.

Згідно з пп. 14.1.49 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України (далі ПКУ) дивіденди – це платіж, що здійснюється юридичною особою, у тому числі емітентом корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів або інших цінних паперів, на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів і інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) в майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку [1]. Але слід зазначити, щодо вищезазначеної норми внесено уточнення, згідно з яким починаючи з 01.01.2017 р. для цілей оподаткування до дивідендів прирівнюється також платіж у грошовій формі, що здійснюється юридичною особою на користь його засновника або учасника (учасників), у зв'язку з розподілом чистого прибутку або частини чистого прибутку.

Відповідно до статті 10 Закону України «Про господарські товариства» учасники товариства мають право брати участь у розподілі прибутку товариства та одержувати його частку (дивіденди). Право на отримання частки прибутку (дивідендів) пропорційно частці кожного учасника в цьому товаристві [2]. У підпункті 57.1.1 п. 57.1 ст. 57 Податкового кодексу зазначено, що у разі ухвалення рішення про виплату дивідендів платник податку на прибуток – емітент корпоративних прав, на які нараховуються дивіденди, проводить зазначені виплати власникові таких корпоративних прав незалежно від того, чи є оподатковуваний прибуток, розрахований за правилами, визначеними ст. 137 Податкового кодексу [1].

У статуті кожного підприємства мають бути передбачені умови щодо виплати дивідендів, що можуть виплачуватися у грошовій, не грошовій, змішаній формі та приховані

дивіденди. Є окремі категорії підприємств для яких є вийняток щодо форми виплати дивідендів, а саме: акціонерні товариства мають право виплачувати дивіденди тільки у грошовій формі відповідно до статті 30 Закону України «Про акціонерні товариства» [3]. Також платники єдиного податку мають виплачувати дивіденди виключно у грошовій формі, так як вони здійснюють розрахунки за відвантаженими товарами/послугами тільки у грошовій формі відповідно до підпункту 291.6 ст. 291 ПКУ [1]. Якщо дивіденди виплачуються у формі відмінній від грошової, то базою для їх нарахування є вартість такої виплати, визначеної у рішенні про виплату дивідендів. Виплата дивідендів не впливає на витрати (доходи) емітента і тому не змінює об'єкт оподаткування податком на прибуток. Винятком є операції з виплати дивідендів в натуральній формі, а саме операції з продажу товарів, необоротних активів, зобов'язання з оплати яких у інвестора зараховуються із зобов'язаннями емітента по виплаті дивідендів, відображаються в обліку у звичайному порядку, як і інші операції купівлі-продажу.

На практиці обліку дивідендів виникає спір щодо періодичності виплати дивідендів, оскільки чинне законодавство України не врегульовує це питання в повній мірі. В законодавчо-нормативній базі існує дві позиції:

1. Виплата дивідендів за інший період ніж за рік заборонена відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства», де зазначається те, що виплата дивідендів здійснюється з чистого прибутку звітного року [3]. Слід зауважити, що акціонери можуть опинитися в абсурдній ситуації: за результатами півріччя їм було виплачено дивіденди, однак за результатами року діяльність акціонерного товариства виявилася збитковою. Економісти, що підтримуються дану точку зору стверджують, що за порушення посадовою особою порядку чи строку виплати дивідендів передбачена адміністративна відповідальність [6].

2. Однак формулювання вимог закону не вказує на те, що виплати здійснюються за результатами звітного року, а виключно свідчать про те що такі виплати здійснюються з чистого прибутку звітного року. Слід зазначити, що

чистий прибуток, наприклад за квартал, належить до прибутку звітного року. Прямих заборон на виплату дивідендів, наприклад за квартал, то жодний нормативно – правовий акт їх не містить, однак раніше у законодавстві були прямі обмеження такого роду. Що до застосування адміністративної відповідальності, то особу може бути притягнуто до відповідальності, передбаченої статтею 1635 КУпАП, тільки у випадку наявності відповідного рішення загальних зборів [5].

На основі вищенаведеного доцільно дотримуватися другої позиції, що виплата дивідендів, наприклад за квартал, можлива за умов, якщо це буде зазначено в статутних документах товариства, оскільки чинне законодавство України не встановлює прямої заборони виплати дивідендів за результатами діяльності за квартал чи півріччя.

Емітент корпоративних прав, який прийняв рішення про виплату дивідендів своїми акціонерам, відповідно до статті 57 ПКУ, нараховує і вносить до бюджету авансовий внесок з податку на прибуток. Але винятком є ситуації, які передбачені у підпункті 57.1.3, а саме авансовий внесок не сплачується у разі виплати дивідендів:

- на користь власників корпоративних прав материнської компанії, що сплачуються в межах сум доходів такої компанії, отриманих у вигляді дивідендів від інших осіб. Якщо сума виплат дивідендів на користь власників корпоративних прав материнської компанії перевищує суму отриманих такою компанією дивідендів, дивіденди, сплачені в межах такого перевищення, підлягають оподаткуванню за правилами, встановленими ПКУ;
- платником податку на прибуток, прибуток якого звільнений від оподаткування відповідно до положень цього Кодексу, у розмірі прибутку, звільненого від оподаткування у період, за який виплачуються дивіденди.

Обов'язок з нарахування та сплати авансового внеску з податку на прибуток покладається на будь-якого емітента корпоративних прав, резидента, незалежно від того, чи користується цей емітент пільгами зі сплати податку передбаченими у ПКУ, або застосування іншої ставки податку, ніж встановлена пунктом 136.2 статті 136 ПКУ [1].

Дивіденди які виплачуються платниками єдиного податку III і IV груп власниками корпоративних прав оподатковуються за правилами встановленими II та IV розділами ПКУ. Тобто при виплаті дивідендів платниками єдиного податку юридичним особам авансовий внесок сплачується за правилами, які передбачені в 57 статті ПКУ. Тож якщо емітент корпоративних прав, який є платником єдиного податку вирішив виплатити дивіденди своїм засновникам, то він зобов'язаний сплатити авансовий внесок з податку на прибуток яка є чинною в момент такої виплати [1].

У разі виплати дивідендів юридичними особами, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, такі платники єдиного податку крім Розрахунку подають Декларацію, у якій в рядку 20 АВ відображають внесені до бюджету авансові внески з податку на прибуток.

Зарахувати суму сплачених при виплаті дивідендів авансових внесків з податку на прибуток платники єдиного податку не можуть як в рахунок сплати єдиного податку, так і в рахунок зменшення податкового зобов'язання з податку на прибуток у разі переходу на загальну систему оподаткування.

Пасивні доходи відповідно до пп. 164.2.8 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу включаються до загального оподаткованого доходу фізичної особи. Правила оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді дивідендів визначено п. 170.5 ст. 170 цього Кодексу. Оскільки за цими правилами емітент корпоративних прав є податковим агентом при нарахуванні дивідендів, то будь-яке нарахування суми дивідендів фізичній особі повинно супроводжуватися нарахуванням ПДФО за ставками, передбаченими п. 167.5 ст. 167 ПКУ наведено в таблиці 1 [1].

Крім того, дивіденди, нараховані платникові податку за корпоративними правами, що мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів чи суми, яка перевищує суму виплат, розраховану на будь-яке інше корпоративне право, для цілей оподаткування прирівнюються до виплати заробітної плати з відповідним оподаткуванням (пп. 170.5.3 п. 170.5 ст. 170 Податкового кодексу) [1].

Таблиця 1 – Ставки податку на доходи фізичних осіб

	Є платником податку на прибуток	Не є платником податку на прибуток
Для пасивних доходів	-	18% ПДФО
Для пасивних доходів крім як:		
- для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами	5% ПДФО	-
Для доходів у вигляді дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нарахованих нерезидентами	-	9% ПДФО

Водночас дивіденди, які нараховуються на користь платника податку у вигляді часток, емітованих юридичною особою – резидентом, що нараховує такі дивіденди, за умови, що таке нараховування жодним чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх власників у статутному фонді емітента, та в результаті якого збільшується статутний фонд емітента на сукупну номінальну вартість нарахованих дивідендів, відповідно до пп. 165.1.18 п. 165.1 ст. 165 цього Кодексу не підлягають оподаткуванню.

Іноземні інвестиції в економіку України дають додаткові можливості для розвитку бізнесу та зростання добробуту. Але й інвестори не залишаються без своєї вигоди, яку вони отримують у вигляді дивідендів. Відповідно до пп. 170.10.1 п. 170.10 ст. 170 Податкового кодексу дивіденди, нараховані на користь фізичних осіб — нерезидентів, оподатковуються за ставками, визначеними для резидентів, з урахуванням особливостей, визначених пп.141.4.2 п. 141.4 ст. 141, розділу IV ПКУ для нерезидентів, а саме резидент або постійне представництво нерезидента, що здійснюють на користь нерезидента або уповноваженої ним особи будь-яку виплату з доходу з джерелом його походження з України, отриманого таким нерезидентом від провадження господарської діяльності утримують податок з доходів у вигляді дивідендів за ставкою в розмірі 15 відсотків.

Об'єктом оподаткування військовим збором є доходи, визначені ст. 163 ПКУ, таким чином, податковий агент при нарахованні дивідендів учасникам – фізичним особам виконує нараховування ПДФО та військового збору, які утримуються із суми нарахованого доходу. Слід зауважити, що відповідно до пп. 57.1.3 п. 57.1 ст. 57 цього Кодексу авансо-

вий внесок з податку на прибуток, що сплачується при виплаті дивідендів, не справляється у разі виплати дивідендів фізичним особам. Тож жодних додаткових платежів до бюджету, крім ПДФО та військового збору, при виплаті дивідендів фізичним особам не здійснюється.

Національний банк України з огляду на сприятливу ситуацію на валютному ринку, повідомляє про поступове пом'якшення адміністративних обмежень, яке сприятиме поліпшенню ділової й інвестиційної ситуації в Україні, та не призведе до порушення як цінової так і фінансової стабільності в країні.

Доцільно розширення можливостей для іноземних інвесторів щодо репатріювання дивідендів за корпоративними правами та акціями, нарахованими за 2017 рік. До чого часу інвесторам можна було сплатити за кордон в іноземній валюті дивіденди, нараховані лише за період до 2016 року включно. При цьому суми таких платежів були обмежені встановленими лімітами (для дивідендів за 2014-2016 рр. – до 5 млн дол. США на місяць, для дивідендів за період до 2013 р. включно – не більше 2 млн дол. США на місяць).

Оцінивши попит на валюту на міжбанківському ринку, Національний банк встановлює єдиний ліміт на сплату дивідендів в іноземній валюті, нарахованих за всі попередні роки. Відтепер українські компанії зможуть сплачувати іноземним інвесторам дивіденди в іноземній валюті на суму до 7 млн дол. США на місяць незалежно від періоду, за який нараховано ці дивіденди.

Мета такого ліміту – забезпечити більш рівномірний попит на валюту з боку компаній, які мають намір сплатити дивіденди іноземним інвесторам, і мінімізувати його вплив на стан міжбанківського валютного ринку, а

отже, і на цінову та фінансову стабільність в цілому. Зазначені послаблення набули чинності **3 березня 2018 року**. Однак, не зважаючи на це, виникає проблема в тому, що іноземних інвесторів не приваблює вкладання коштів у підприємства України, так як існує ризик втратити частину своїх коштів, у зв'язку з постійною зміною податкового законодавства України та нестабільні умови ведення бізнесу [6].

Особливості нарахування та виплати дивідендів залежать, перш за все, від організаційно-правової форми суб'єктів господарю-

вання. З метою задоволення інтересів як власників, так і акціонерів, розробка дивідендної політики має ґрунтуватись на двох протилежних мотиваціях: прагненні акціонерів отримувати високі дивіденди та необхідності капіталізації частини прибутку для подальшого розвитку підприємства. Існують певні відмінності щодо оподаткування дивідендів при їх виплаті фізичним і юридичним особам, на що потрібно звертати увагу при сплаті податків до державного бюджету (ПДФО і податку на прибуток) та заповненні відповідних декларацій.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html
2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII (зі змінами та доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T157600.html
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI (зі змінами та доповненнями) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T080514.html
4. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 № 2275-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X XII (зі змінами та доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KD0005.html.
6. Постанова НБУ «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 01.03.2018 р. №19 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0019500-18>
7. Стельмах М. Дивідендна політика: зарубіжний корпоративний досвід і українські реалії / М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 202-205.

References

1. The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI (with amendments and supplements): [Electron pessus]. – Access mode : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html
2. Law of Ukraine "On Business Associations" dated 19.09.1991 No. 1576-XII (with amendments and supplements): [Electron pessus]. – Access mode : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T157600.html
3. Law of Ukraine "On Joint Stock Companies" dated September 17, 2008 No. 514-VI (with amendments and supplements): [Electron pessus]. – Access mode : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T080514.html
4. Law of Ukraine "On Limited Liability Companies" dated February 6, 2018, No. 2275-VIII [Electron pessus]. – Access mode : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Code of Ukraine on Administrative Offenses dated 07.12.1984 No. 8073-X XII (with amendments and supplements): [Electron pessus]. – Access mode : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KD0005.html.
6. NBU Resolution "On Amendments to Certain Regulatory Acts of the National Bank of Ukraine" dated March 1, 2018 No. 19 : [Electron pessus]. – Access mode : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0019500-18>
7. Stelmach M. Dividend Policy: Foreign Corporate Experience and Ukrainian Realities / M. Stelmach // Economic Analysis. – 2010 – V. 7. – P. 202-205.

Соболева И., Козаченко А., Гулюватая А. Учет и налогообложение дивидендов в современных условиях хозяйствования в Украине

В статье раскрыты вопросы учета и налогообложения дивидендов, изучен механизм налогообложения дивидендов при их выплате физическим и юридическим лицам, в том числе нерезидентам, рассмотрены действующие ставки налогообложения дивидендов согласно действующего законодательства Украины. Проанализированы основные законодательные акты по учету и налогообложению дивидендов в современных условиях хозяйствования. Исследована недостатки механизма налогообложения, в частности для субъектов хозяйствования – плательщиков единого налога, и рассмотрены практические рекомендации по совершенствованию учета и налогообложения дивидендов с целью обеспечения благоприятных условий для привлечения иностранных инвесторов.

Ключевые слова: дивиденды, инвестиции, капитализация, дивидендная политика.

Soboleva I., Kozachenko A., Huliuvata A. Accounting and taxation of dividends in the modern conditions of economic activity in Ukraine

The article deals with the issues of accounting and taxation of dividends, studied the mechanism of dividend taxation when they are paid to individuals and legal entities, including non-residents, the current rates

of taxation of dividends are considered in accordance with the current legislation of Ukraine. The main legal aspects, grounds and procedure for paying and paying dividends by issuers are described.

The research of dividends distribution and taxation is considered. The main legislative acts on accounting and taxation of dividends in modern economic conditions are analyzed. The disadvantages of the taxation mechanism, in particular for economic entities – payers of the single tax, are considered, and practical recommendations for improving the accounting and taxation of dividends are considered in order to provide favorable conditions for attracting foreign investors.

Keywords: dividends, investments, capitalization, dividend policy.

Стаття надійшла до редколегії 31.05.2018

УДК 657.006

Інна ТЕРЛЕЦЬКА

викладач кафедри обліку і оподаткування

Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,

м. Миколаїв, Україна

e-mail: pulenko@meta.ua

Оксана АНДРОНАТІЙ, Альона ВОЛКОВА

студентки факультету економіки

Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,

м. Миколаїв, Україна

e-mail: andronatij_o.p@outlook.com

e-mail: alenkav031197@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ ТА ШВЕЙЦАРІЇ

Під час дослідження проведено порівняльний аналіз особливостей організації діяльності акціонерних товариств України та Швейцарії. Досліджено законодавство двох країн, яке регулює діяльність акціонерних товариств та визначено відмінності у видах акцій, формах участі та розмірах статутного капіталу. Визначено нормативно-правові та податкові аспекти діяльності акціонерних товариств. Розглянуто особливості обліку та аудиту в акціонерних компаніях Швейцарії у порівнянні з Україною зі встановленням меж застосування міжнародних та національних стандартів обліку. Визначено переваги та недоліки застосування міжнародних стандартів обліку та звітності в акціонерних товариствах України. Розглянуто критерії акціонерних товариств Швейцарії, що належать до обов'язкового аудиту. На прикладах розрахунків, показано відмінності в системах оподаткування прибутку акціонерних товариств та дивідендів їх засновників. Зазначено позитивні моменти, що можуть бути запозичені для поліпшення бізнес-клімату України, зокрема через систему оподаткування дивідендів та прибутку.

Ключові слова: акціонерні товариства, акціонерні товариства-мікропідприємства, облік, аудит, оподаткування, прибуток, міжнародний досвід, форми господарювання.

У сучасних умовах економіка України розвивається досить складно, адже існує істотне навантаження на бізнес. Щоб визначити, що необхідно зробити для покращення ситуації в країні розглянемо досвід Швейцарії у створенні умов функціонування підприємницької діяльності та її організації. Досвід Швейцарії є цікавим через те, що її методи співставлення держави і бізнесу утворюють одну з найприбу-

тковіших економік європейського континенту. Акціонерні товариства є однією з найпоширеніших організаційно-правових форм господарювання в Швейцарії, тому доцільно проаналізувати умови господарювання Швейцарської конфедерації та України саме на прикладі акціонерних товариств.

Досвід обліку та оподаткування зарубіжних країн є важливим питанням в умовах

стандартизації і глобалізації облікових процесів. Тому не дивно, що вивченню даного питання присвячено багато праць, зокрема Бенька І. Д., Воронка Р. М., Лучка М. Р. Мокринської З. В. Проте вивчення досвіду обліку, аудиту та оподаткування акціонерних товариств Швейцарії не було здійснено.

Метою даної статті є дослідження особливостей обліку, аудиту та оподаткування в швейцарських акціонерних товариствах та порівняння із застарілою практикою України.

Діяльність акціонерних товариств в Швейцарії визначається швейцарським Кодексом зобов'язань, а саме статтями 620–673. Згідно положень цього Кодексу ст. 620, акціонерне товариство – це капіталомістка компанія, що має економічні цілі (зокрема отримання прибутку) капітал якої ділиться на певні частини (акції) і власники часток несуть відповідальність за борги компанії лише у межах акціонерного капіталу [11]. В Україні діяльність акціонерних товариств регулюється Господарським Кодексом та законами України «Про господарські товариства» та «Про акціонерні товариства» [5]. Згідно ст. 24 ЗУ «Про господарські товариства» акціонерним визнається товариство, яке має статутний (складений) капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вар-

тості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства [6]. Таким чином трактування поняття акціонерного товариства є аналогічним у двох країнах. Спільні та відмінні критерії за основними характеристиками порівняння подано в таблиці 1.

Проаналізувавши таблицю 1, можна зробити висновки, що заснування акціонерного товариства в Швейцарії є менш капіталомісткою процедурою, а форма участі може бути анонімною на відміну від України. Обов'язкове залучення резидента Швейцарії до участі в правлінні товариством захищає інтереси мешканців держави та є своєрідним контролем діяльності іноземного бізнесу.

В Швейцарії існують певні вимоги щодо ведення обліку та звітності, тому великі швейцарські фірми охоче дотримуються закордонних правил, зокрема, Директив Європейського союзу (ЄС) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). На сьогодні близько 40% швейцарських компаній, акції яких котируються на біржі, складають консолідовану звітність відповідно до МСФЗ. Частка ж фірм, які дотримуються Директив ЄС є ще більшою [7].

Довгий час регулювання облікових процесів в Швейцарії здійснювалось лише на базі Кодексу зобов'язань [11]. З 2013 року в дію

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика правових аспектів діяльності акціонерних товариств

Критерій	Швейцарія	Україна	Коментар
Статутний капітал	100000 швейцарських франків На 2017 р. у грн. $100000 * 27,2 = 2720000$ грн	1250 мін. заробітних плат На 2017 р. у грн. $1250 * 3200 = 4000000$ грн	У Швейцарії показник не є жорстким еквівалентом в національній валюті, що є наслідком стабільності грошової одиниці та усталених традицій
Акції	На пред'явника та іменні	Тільки іменні	У Швейцарії висока ступінь розвитку ринку цінних паперів, в Україні іменні акції є способом захисту від рейдерства
Члени правління	Мінімум 1 член правління товариства повинен постійно проживати (бути резидентом) Швейцарії.	Немає обмежень	У Швейцарії таким способом бізнес захищає національні інтереси громадян. Для відкриття бізнесу обов'язково долучають резидента
Відповідальність	Всі вкладники відповідають у межах своїх акцій. Власникам акцій на пред'явника гарантується анонімність	Акціонери відповідають за зобов'язаннями АТ тільки в межах належних їм акцій	Межі відповідальності однакові

Джерело: побудовано авторами.

вступив «Закон про бухгалтерський облік», що розширив повноваження Кодексу, зокрема щодо мови ведення обліку, складання фінансової звітності та представлення валюти балансу [10]. Згідно Кодексу зобов'язань, Рада директорів акціонерного товариства повинна скласти фінансову звітність, вести управлінський облік і, в деяких випадках, скласти консолідовану бухгалтерську звітність. Одним джерелом, що регулює ведення бухгалтерського обліку є Фонд рекомендацій з бухгалтерського обліку та звітності, створений в 1984 р. Головними його завданнями є надання рекомендацій з бухгалтерського обліку та звітності з метою подальшого покращення бухгалтерської практики, досягнення порівнюваності і підвищення якості звітності. Цей фонд також публікує національні стандарти обліку і звітності Swiss GAAPFER яких на сьогодні налічується 24 [1]. Важливим джерелом регулювання обліку виступає Керівництво з аудиту, яке визначає найбільш чіткі вказівки по всіх статтях звітності [4].

Великі швейцарські підприємства застосовують МСБО (Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку) та МСФЗ. Для середніх підприємств прописані національні стандарти Swiss GAAPFER. Для акціонерних товариств встановлені вимоги по структурі звітності: вона повинна містити баланс, звіт про прибутки і збитки, аналіз з попереднім роком та примітки. У тому випадку, коли компанія налічує до 2000 чоловік працюючих, вона подає всі зазначені види звітів та може доповнювати їх деталізацією, зокрема додатковим звітом про рух грошових коштів згідно ст. 962 Кодексу зобов'язань. Малі підприємства у формі акціонерних товариств ведуть бухгалтерський облік лише для цілей оподаткування. Отже, слід відмітити, що особливою рисою для швейцарських акціонерних товариств є обов'язкове подання аналітики до попереднього періоду [11].

Порівнюючи проведення аудиту в Швейцарії відмітимо, що на відміну від України він не є обов'язковим. Щорічний аудит необхідно здійснювати лише за наявності певних критеріїв [8]. Для громадських організацій та економічно значущих підприємств (тобто з

балансовими підсумком в розмірі мінімум 10 млн. швейцарських франків, оборотом в розмірі мінімум 20 млн швейцарських франків і середньоарифметичною кількістю працівників мінімум 50 осіб на рік) аудит є обов'язковим, в той час як для малих і середніх підприємств аудит необхідний в обмежених розмірах. Для цих підприємств передбачена також можливість Opting-out's, що значить повну відмову від проведення аудиту в разі, якщо у них є тільки 10 штатних працівників [3].

Що ж стосується України, то слід зазначити – мале, середнє або велике підприємство у формі акціонерного товариства має застосовувати міжнародні стандарти фінансової звітності, відповідно до Господарського кодексу України. Підприємства, крім тих, що складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності, повинні самостійно визначати доцільність застосування МСФЗ для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності.

Акціонерні товариства нашої країни не мають альтернативи щодо застосування в бухгалтерського обліку інших стандартів, окрім міжнародних. Вони не залежно від розміру повинні скласти усі форми фінансової звітності, а саме: звіт про фінансовий стан, звіт про сукупний дохід, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки. В цьому є як позитивні так і негативні риси. Зокрема серед позитивних моментів слід виділити те, що застосування єдиного критерію усуває необхідність вибору тих чи інших стандартів та полегшує завдання аудиторам. До негативних моментів належить те, що у акціонерного товариства немає свободи вибору в стандартах ведення обліку.

Обов'язковий аудит річної фінансової звітності для українських акціонерних товариств регламентується ст. 8 п. 3 Закону України «Про аудиторську діяльність» та проводиться щорічно незалежно від обсягів діяльності та штатних працівників. Таким чином, швейцарські акціонерні товариства знижують адміністративні витрати на проведення аудиту, на відміну від українських.

У Швейцарії діє трирівнева система оподаткування, що складається з федеральних,

кантональних і місцевих комунальних податків. Для компаній, які зареєстровані в Швейцарії але переважно ведуть діяльністю за кордоном, оподаткування відбувається лише на федеральному рівні. В залежності від того, де реєструється підприємство (кантон, громада) ставки податків різні, тому при проведенні реєстрації акціонерного товариства цей аспект враховується [2]. Привабливим в такому випадку є кантон Цуг, де діють одні з найнижчих податків.

Розглянемо приклад розрахунків суми сплачених податків на прибуток, у випадку коли акціонерне товариство працює і зареєстровано в кантоні Цуг в умовних одиницях (у.о.):

Дохід – 1'000'000 у.о.

Економічно обґрунтовані витрати – 500'000 у.о.

Прибуток до сплати податків – 500'000 у.о.

Розрахунок оподаткування:

Кантон Цуг, фактично 1,3% = $500000 * 1,3\% = 6'500$ у.о.

Федерація, дійсна ставка 7.7% = $500000 * 7,7\% = 38'500$ у.о.

Прибуток після сплати податків = $500000 - 6500 - 38500 = 455'000$ у.о.

Загальний відсоток податку з доходу становитиме:

$$1000000 = (6500 + 38500) / 1000000 = 4,5\%$$

В Україні функціонує дворівнева система оподаткування, однак дохід акціонерного товариства обмежується лише загальнодержавним податком на прибуток в розмірі 18% [9]. Розглянемо приклад розрахунків суми сплаченого податку на прибуток для підприємства, що працює і зареєстровано в Україні.

Дохід – 1'000'000 у.о.

Економічно обґрунтовані витрати – 500'000 у.о.

Прибуток до сплати податків – 500'000 у.о.

Розрахунок оподаткування:

Ставка 18% = $500000 * 18\% = 90000$ у.о.

Прибуток після сплати податків = 410000 у.о.

Загальний відсоток податку з доходу становитиме:

$$1000000 = 90000 / 1000000 = 9\%$$

Отже, за результатами розрахунків можна зробити певні висновки. Не звертаючи увагу на 3 рівні оподаткування, податкове навантаження на швейцарські підприємство вдвічі нижче ніж в Україні. Низькі податки та низький рівень корупції спонукають до ведення бізнесу, тому багато транснаціональних корпорацій реєструють свої штаб-квартири саме в Швейцарії.

Проте лояльність до оподаткування не зберігається у тому випадку, коли мова йде про оподаткування дивідендів. В Швейцарії досить високий податок на дивіденди на рівні 35% для резидентів фізичних та юридичних осіб [2]. Стосовно нерезидентів враховується ставка податку в країні, до якої він спрямовується, з метою уникнення подвійного оподаткування. У цьому разі ставка може бути знижена з врахуванням ставки оподаткування, яка застосовується в країні мешкання нерезидента. В Україні, якщо власником акцій є нерезидент-фізична особа, то необхідно керуватися правилами розділу IV ПКУ і або утримувати податок з доходів фізичних осіб за ставкою 5% та військовий збір за ставкою 1,5%, або дотримуватись норм міжнародного законодавства для уникнення подвійного оподаткування. Авансовий внесок з податку на прибуток у цьому разі не нараховується і не сплачується. Якщо ж нерезидент є юридичною особою, то податківці у коментарі до листів зазначають певні особливості. По-перше, резидент повинен сплатити авансовий внесок з податку на прибуток згідно правил, затвердженими п. 57.1.1 ПКУ. Пільг стосовно виплати дивідендів нерезидентам-юридичним особам цей пункт не містить. По-друге, товариству доведеться сплатити податок на репатріацію (податок на прибуток з доходів нерезидентів) або застосовувати норми міжнародного законодавства щодо уникнення подвійного оподаткування [9].

Дослідивши норми законодавства, можна зробити висновок, що кращі умови для проведення господарської діяльності, з точки зору оподаткування у Швейцарії, а ось отримувати дивіденди набагато вигідніше в Україні.

Отже, міжнародний досвід формування обліку, аудиту та оподаткування та державне регулювання організації бізнесу акціонерних товариств є підставою до регулювання законодавства в Україні. Держава повинна захищати та допомагати своїм резидентам. Тому пропонуємо для акціонерних товариств-мікропідприємств, у яких штатна чисельність менше 10 чоловік та річний дохід менше 20 млн гривень, знизити ставку з податку на прибуток до 10 відсотків, але в цей же час збільшити ставку на оподаткування дивідендів до

18 відсотків. Таким чином законодавець буде заохочувати підприємства залишати частину прибутку на підприємстві для його подальшого розвитку. В результаті таких змін відбудеться покращення умов для ведення бізнесу в Україні. Важливим етапом також має стати

подолання корупції. Також можна застосовувати спрощення обов'язкового аудиту для акціонерних товариств-мікропідприємств. Дані зміни сприятимуть покращенню фінансового стану акціонерних товариств та економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Swiss GAAPFER/ Standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fer.ch/en/standards/swiss-gaap-fer-26-rechnungslegung-von-vorsorgeeinrichtungen>.
2. Swiss Joint-Stock : Structure and Taxation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interis.ch/en/products/setting-and-administering-swiss-ag-or-foreign-company/swiss-joint-stock-company-structure>.
3. Воронко Р.М. Облік у зарубіжних країнах [Текст] / Р.М. Воронко. – Львів : Магнолія 2014. – 744 с.
4. Воронко Р.М., Редченко К.І. Міжнародні системи обліку і звітності та аудиту / Р.М. Воронко. – Львів : Магнолія, 2014. – 522с.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» Верховна Рада України; Закон від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-14>.
6. Закон України «Про господарські товариства» Верховна Рада України; Закон від 19.09.1991 № 1576-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
7. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] : навч. посіб. / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016.
8. Мокринська З.В. Національні стандарти обліку чи МСФЗ: досвід Швейцарії// Інвестиції: практика та досвід – №7/2015, с.1-6.
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. The new financial report in law [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/audit/ch-en-audit-a-new-financial-reporting-law-090115.pdf>.
11. Федеральний закон о внесении изменений Гражданского кодекса Швейцарии (Часть пятая: кодекс обязательств) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.admin.ch/ops/de/classified-compilation/19110009/index.html#id-3-26>.

References

1. Swiss GAAPFER/ Standards [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.fer.ch/en/standards/swiss-gaap-fer-26-rechnungslegung-von-vorsorgeeinrichtungen>.
2. Swiss Joint-Stock : Structure and Taxation [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://interis.ch/en/products/setting-and-administering-swiss-ag-or-foreign-company/swiss-joint-stock-company-structure>.
3. Voronko, R. M. (2014). Oblik u zarubizhnykh krainakh [Tekst] / R. M. Voronko. – Lviv : Mahnoliia, 744.
4. Voronko, R. M. (2014). Mizhnarodni systemy obliku i zvitnosti ta audytu / R. M. Voronko, K. I. Redchenko, I. H. Blahun. – Lviv : Mahnoliia, 522.
5. Zakon Ukrainy «Pro aktsionerni tovarystva» Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon vid 17.09.2008 # 514-UI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-14>.
6. Zakon Ukrainy «Pro hospodarski tovarystva» Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon vid 19.09.1991 # 1576-KhII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
7. Luchko M. R., Benko I. D. (2016). Bukhhalterskyi oblik u zarubizhnykh krainakh: – Ternopil: Ekonomichna dumka, 448.
8. Mokrynska Z.V. (2015). Natsionalni standarty obliku chy MSFZ: dosvid Shveitsarii// Investytsii: praktyka ta dosvid –#7, 1-6.
9. Podatkovi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. The new financial report in law [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/audit/ch-en-audit-a-new-financial-reporting-law-090115.pdf>.
11. Federalnyi zakon o vneseniy u zmeneniy Hrazhdanskohoko dekza Shveitsariy (Chast piataia: kodeks obiazatelstv) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.admin.ch/ops/de/classified-compilation/191100009/index.html#id-3-26>.

Терлецькая И. В., Андронатий О. П., Волкова А. Г. Международный опыт формирования учета, аудита и налогообложения в акционерных обществах

В статье проводится сравнительный анализ условий организации деятельности акционерных обществ Украины и Швейцарии. Исследовано законодательство обеих стран которым регулируется деятельность акционерных обществ и определенные различия в виде акций, формах участия и размерах уставного капитала. Рассматриваются правовые и налоговые аспекты деятельности акционерных обществ. Определяются особенности учета в акционерных компаниях Швейцарии по сравнению с Украиной с установлением границ применения международных и национальных стандартов учета. Определены преимущества и недостатки безальтернативности применения международных стандартов учета и отчетности в акционерных обществах Украины. Рассмотрены критерии акционерных обществ Швейцарии, подпадающих под обязательный аудит. На примерах расчетов

продемонстровано различия в системах налогообложения прибыли акционерных обществ и дивидендов акционеров. Отмечаются положительные моменты, которые могут быть заимствованы для активизации бизнес-климата Украины, в частности через систему налогообложения дивидендов и прибыли.

Ключевые слова: евроинтеграция, европейский опыт, учет, аудит, налогообложение, акционерное общество, Швейцария, Украина.

Terletskaia I., Andronatiy O., Volkova A. International experience of formation of accounting, audit and taxation in joint stock companies

The article is a comparative analysis of conditions for the organization of joint stock companies Ukraine and. Studied law in both countries governing joint stock companies and by differences in the form of shares, participation and forms the authorized capital. Consider the legal and tax aspects of joint stock companies. Identify and auditing features a stock company in Switzerland compared to Ukraine with establishing boundaries and national application of international accounting standards. The advantages and disadvantages no alternative to the application of international accounting and reporting standards in joint stock companies in Ukraine. The criteria of Swiss corporations subject to audit responsibilities. The examples of calculations demonstrated differences in tax systems profit corporations and shareholders. There have been positive aspects that can be borrowed to enhance the business climate in Ukraine, in particular through the taxation of dividends and profits.

Keywords: European integration, European experience, accounting, auditing, taxation, joint, stock company, Switzerland, Ukraine.

Стаття надійшла до редколегії 26.04.2018

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК

**МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

№ 1 (10), червень 2018

Відповідальність за цитування та зміст статей несуть автори.

Формат 60×84 1/8. Ум. друк. арк. 16,7.

Тираж 100 пр.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21000-10800Р від 25.09.2014 р.

Адреса редакції та видавця:

Видавництво МНУ імені В. О. Сухомлинського

54030, м. Миколаїв, вул. Нікольська, 24

тел. (0512) 37-88-38, т/ф 37-88-15

e-mail: publish.mnu@i.ua

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3375 від 27.01.2009 р.