

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 (6)**

**червень 2016**

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

Миколаїв  
МНУ імені В. О. Сухомлинського  
2016

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського  
(протокол № 23 від 21 червня 2016 року)

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

**Валерій БУДАК** доктор технічних наук, професор, член-кореспондент НАПН України; голова редакційної колегії;  
**Іван КІЩАК** доктор економічних наук, професор, головний редактор;  
**Тетяна СТРОЙКО** доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;  
**Тетяна ТКАЛІЧ** кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар.

**ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:**

**Тетяна БУРОВА** доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);  
**Інна ІРТИЩЕВА** доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова);  
**Януш КЛИСІНСЬКИЙ** доктор наук, професор (Техніко-гуманітрана академія, м. Бельсько-Бяла, Польща);  
**Сергій ЦИГАНОВ** доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченка);  
**Борис ПОГРИЩУК** доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);  
**Володимир КРИЛЕНКО** доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);  
**Людмила НАЗАРОВА** доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);  
**Світлана СІЧКО** кандидат економічних наук, в. о. доцента (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);  
**Алла УЖВА** кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського).

**РЕЦЕНЗЕНТИ:**

**Олексій ГУДЗИНСЬКИЙ** доктор економічних наук, професор (Національний університет біоресурсів і природокористування України);  
**Володимир ЯЦЕНКО** доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський університет економіки і менеджменту).

**Науковий вісник** Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць / за ред. Івана Кіщака. — № 1 (6), червень 2016. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2016. — 146 с.

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.

# ЗМІСТ

---

## Розділ 1 МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

|                                   |   |    |
|-----------------------------------|---|----|
| Олена КИРИЧОК                     | Моделювання управління потенціалом в контексті застосування<br>бізнес-планування розвитку переробки молока.....   | 7  |
| Альона КЛИМЧУК                    | Важелі регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу<br>в ефективному управлінні підприємством ..... | 12 |
| Людмила МІКРЮКОВА, Олена МЛІНЦОВА | Впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах.....   | 17 |
| Анна ОГОРЬ                        | Алгоритм формування системи управління конкурентоспособністю<br>підприємства по виробництву мороженого.....       | 21 |

## Розділ 2 ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

|  |  |    |
|--|--|----|
| Оксана БІЛА                            | Облік кредиторської заборгованості: вітчизняний та міжнародний досвід.....   | 29 |
| Тетяна БУРОВА                          | Експрес – аудит необоротних активів підприємства .....   | 33 |
| Вікторія ВОЛОШИНА, Олег КРАСЕВИЧ       | Організація обліку і контролю оплати праці як складова управління<br>витратами підприємства.....                         | 39 |
| Євгенія ГНАТЕНКО, Наталя ВЕНГЕР        | Методичні підходи до проведення аналізу фінансових результатів<br>діяльності підприємства .....                          | 42 |
| Яна ГРЕК, Інна ТЕРЛЕЦЬКА               | Теоретико-методичний базис аудиту нерозподіленого прибутку<br>як складової частини власного капіталу .....               | 47 |
| Юлія КАРПЕНКО                          | Використання сучасних управлінських технологій у маркетинговій<br>діяльності підприємства .....                          | 51 |
| Світлана КЛИМЕНКО, Олександр ЗАДОРЖНІЙ | Фінансово-аналітичне моделювання стану виробничих запасів<br>підприємства.....   | 57 |
| Людмила ПЕТРАШКО                       | Результативність бізнес-практик корпоративної соціальної<br>відповідальності.....  | 61 |
| Алла УЖВА, Олена МЛІНЦОВА              | Методологічні аспекти визначення ресурсів для створення резервів<br>забезпечення економічної стійкості підприємств ..... | 65 |
| Алла УЖВА, Ірина СОБОЛЕВА              | Концептуальні основи та методологічні підходи до проблем аналізу<br>основних засобів на підприємствах України .....      | 70 |

**Розділ 3**  
**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ:**  
**ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

|  |   |     |
|--|---|-----|
| Анатолій БРЯТКО                                    | Світова фінансово-економічна криза та реакція країн БРІКС на неї .....  | 74  |
| Валентина ДЬОМІНА, Анна ФЕДОСОВА, Сергій МАТВІЄНКО | Конкурентоспроможність Миколаївської області на міжнародних ринках..... | 87  |
| Надія КРИВЕНКО                                     | Міжнародна економічна інтеграція: правила походження товарів .....      | 92  |
| Зоряна ЯРЕМКО, Роман МИКИТЮК                       | Основні тенденції сучасної міжнародної торгівлі ІКТ-товарами.....       | 96  |
| Зоряна ЯРЕМКО, Олександр РУДЯК                     | Основні чинники формування кон'юнктури світового ринку пшениці .....    | 103 |

**Розділ 4**  
**МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**

|                                   |   |     |
|-----------------------------------|---|-----|
| Ірина ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО          | Стратегічний аналіз ефективності витрат на персонал: методологічні та методичні аспекти.....  | 110 |
| Іван КІЩАК, Андрій СЛЮСАРЕНКО     | Перспективні напрями розвитку виробничої сфери Миколаївської області.....   | 116 |
| Ірина КРИЛОВА, Тетяна ЛІСКОВЕЦЬКА | Зміна типу населення Миколаївської області як наслідок процесів його відтворення.....   | 121 |
| Євгенія ЛІНДЕР                    | Еволюція моделей оцінки ймовірності банкрутства .....   | 125 |
| Вікторія МАРТИНЕЦЬ                | Аспекти трансформаційних процесів національної економіки.....   | 130 |
| Анастасія Полторак, Анна МИРОН    | Оптимізація сплати ПДВ через механізм податкового планування на підприємствах.....  | 135 |
| Тетяна ТКАЛІЧ                     | До питання про фактори впливу на формування трансформаційних моделей розвитку національних соціально-економічних систем в умовах глобалізації ..... | 138 |
| ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ .....       |   | 144 |

# CONTENTS

---

## Section 1

### METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STATE ECONOMY REGULATION

|                                      |  |    |
|--------------------------------------|--|----|
| Olena KIRICHEK                       | Design of management potential in the context of business planning development in milk processing .....      | 7  |
| Alona KLYMCHUK                       | Levers regulation of professional qualification personnel motivation in effective enterprise management..... | 12 |
| Lyudmila MIKRYUKOVA, Elena MLINTSOVA | Implementation of internal audit in budgetary institutions .....   | 17 |
| Hanna OHOR                           | Algorithm governance is competitive enterprise of ice cream abstract .....                                   | 21 |

## Section 2

### WORLD HISTORY

|   |   |    |
|---|---|----|
| Oksana BILA                             | Accounts payable: domestic and international experience .....   | 29 |
| Tetiana BUROVA                          | Express – non-current assets audit enterprise.....  | 33 |
| Viktiriia VOLOSHYNA, Oleh KRASEVYCH     | Organization of accounting and control of wages as a part management costs of the company.....                        | 39 |
| Yevheniia GNATENKO, Natalia WENGER      | Methodical approach to the analysis of financial results of enterprises.....  | 42 |
| Yana GREK, Inna TERLETSKA               | Theoretical and methodological basis of audit retained earnings as part of the own capital.....                       | 47 |
| Yuliia KARPENKO                         | Using of modern management technologies at enterprises' marketing activity.....                                       | 51 |
| Svitlana KLIMENKO, Olexandr ZADOROZHNIY | Financial and analytical modeling of the enterprise inventory .....   | 57 |
| Ludmila PETRASHKO                       | Corporate social responsibility business-practices effectiveness .....  | 61 |
| Alla Uzhva, Elena MLINTSOVA             | Practical considerations for determining resource support provisioning economic viability.....                        | 65 |
| Alla UGWA, Iryna SOBOLEVA               | Conceptual framework and methodological approaches to the analysis of fixed assets at the enterprises of Ukraine..... | 70 |

## Section 3

### INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE: CHALLENGES AND TRENDS OF DEVELOPMENT

|                  |  |    |
|------------------|--|----|
| Anatoliy BRIATKO | World financial and economic crisis and BRIKS countries reaction on it ..... | 74 |
|------------------|--|----|

|  |   |     |
|--|---|-----|
| Valentyna DOMINA, Anna FEDOSOVA, Serhii MATVIIENKO | Mykolaiv region competitiveness in international markets..... | 87  |
| Nadiia KRYVENKO                                    | International economic integration: the rules of origin.....  | 92  |
| Zoryana YAREMKO, Roman MYKYTIUK                    | Current trends in the international trade of ICT goods.....   | 96  |
| Zoryana YAREMKO, Oleksandr RUDYAK                  | World wheat market economic situation formation factors.....  | 103 |

#### **Section 4**

### **INTERNATIONAL AND NATIONAL ECONOMIC SECURITY**

|                                    |  |     |
|------------------------------------|--|-----|
| Iryna PARASIY-VERGUNENKO           | Strategic analysis of the personnel costs efficiency: methodological and methodical aspects.....   | 110 |
| Ivan KISCHAK, Andriy SLYUSARENKO   | Perspective directions of development of the production sphere Mykolaiv region.....  | 116 |
| Iryna KRYLOVA, Tetyana LYSKOVETSKA | Changing the type of the Mykolaiv region population as a result of its reproduction processes.....   | 121 |
| Yevheniia LINDER                   | Evolution of bankruptcy probability models.....  | 125 |
| Victoria MARTYNEC                  | Institutional aspects of transformation processes in the economy of Ukraine.....   | 130 |
| Anastasiia Poltorak, Anna MIRON    | Optimization of vat through the mechanism of tax planning in enterprises.....  | 135 |
| Tetiana TKALICH                    | To question about factors of influence on forming of transformation models of development of national socio-economic systems in the conditions of globalization..... | 138 |
| INFORMATION ABOUT THE AUTHORS..... |  | 144 |

# Розділ 1

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

---

УДК 330.341.1

**ОЛЕНА КИРИЧОК**

м. Суми

sony20s@yandex.ru

### МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ В КОНТЕКСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА

*Розроблено пропозиції щодо вдосконалення управління розвитком потенціалу сільськогосподарського підприємства. Запропоновано впровадження бізнес-планування розвитку переробки молока. Розглянуто можливі ризики щодо реалізації даного бізнес-проекту.*

*Ключові слова: управління, потенціал, бізнес-план, моделювання, ризики.*

Розвиток ринкових відносин у нашій країні робить неминучою зміну поглядів щодо механізму господарювання та характеру управління. Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється й ускладнюється, то управління потенціалом сільськогосподарських підприємств має набувати нових якостей, розширюючи свої можливості. Тому обрана тема була і залишається актуальною.

Дослідженню аспектів формування потенціалу та управління його використанням присвячували свої праці вітчизняні та закордонні вчені: В. Андрійчук, В. Амбросов, В. Анічин, М. Бесєдіна, С. Брю, М. Гладій, О. Гуторов, В. Діємперов, В. Зіновчук, В. Месель-Веселяк, Л. Михайлова, О. Саблук, С. Струмлінін, О. Ульянченко, О. Шпикуляк, В. Шиян, А. Юзефович та інші [1, 3].

Підприємство, яке було обране для поглибленого вивчення, на нашу думку, вперш за все потребує кардинальних змін саме в управлінні потенціалом, потребує впровадженні доцільних заходів, що в свою чергу відобразяться на всій його діяльності.

Метою дослідження є обґрунтування практичних засад удосконалення процесу управління потенціалу сільськогосподарських підприємств в контексті застосування бізнес-планування розвитку переробки молока в ТОВ «Бееве» Липоводолинського району.

В умовах ринкових відносин, при вдосконаленні більших цін виникає багато непорозумінь між виробниками сільськогосподарської продукції, переробної промисловості та торговельними підприємствами. Враховуючи те, що у ТОВ «Бееве» на 2015 рік поголів'я молочної стади склало 1000 голів, було б доцільно молоко переробляти у господарстві ніж відправляти на молокозавод. У господарстві пропонується створити цех з переробки молока на вершки та знежирене молоко. У зв'язку з тим, що закупівельна ціна молока низька, а після переробки сировини підприємства з переробки молока мають високі і постійні прибутки, прийнято рішення про створення цеху з переробки молока на території господарства. Створення такого цеху в ТОВ «Бееве» дозволить підвищити загальний потенціал

підприємства, а точніше фондний потенціал. Для цього проведено багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз впливу складових потенціалу на показник ефективності його використання. Розрахунки показали, що найбільший вплив на ефективне використання потенціалу мають матеріально-технічні ресурси.

Оскільки молочнокисла продукція є одним із головних продуктів споживання, то звичайно ж на неї є попит, як на саме молоко так і на вершки.

Основною продукцією, яку планується одержувати після переробки буде молоко з жирністю 3,6%, вершки з жирністю 20% та нормалізоване молоко 2,5%. Вершки – це жирова частина молока, одержана при сепаруванні. Основну масу вершків використовують для виробництва сметани і вершкового масла. Вершки містять жиророзчинні (А, В і Е) та водорозчинні вітаміни (В, РР та ін.). Склад вершків залежить від вмісту жиру. Чим більше у вершках жиру, тим більше у їх складі сухих речовин і менше білків, вуглеводів та мінеральних речовин. Нормалізація молока – це зниження або підвищення вмісту жиру при виробництві питного молока та молочних продуктів. Нормалізують молоко шляхом змішування молока з високим і низьким вмістом жиру.

Для того, щоб розпочати діяльність по впровадженню цеху з переробки молока необхідно провести початкові маркетингові дослідження та невелику рекламну компанію з метою підвищення попиту на неї, зацікавлення населення в якості виробляємої продукції. Продукцію планується реалізувати оптом та вроздріб.

Ринок молокопродуктів формують два сегменти:

- 1) Малий покупець – фізичні особи, купують продукцію вроздріб на особисті потреби.
- 2) Оптові покупці – юридичні особи, купують продукцію оптом.

Перша група являє собою фізичних осіб, котрі закупають продукцію вроздріб на особисті потреби на торгових точках, друга група – головні клієнти, так як вони придбають продукцію оптом для подальшого розповсюдження на ринках збуту продукції. Для різних сегментів ринку складаються різні умови збуту, форми оплати та методи реклами.

Завдяки правильно організованій рекламній компанії, можливо отримати стрімкий ефект та швидко збільшити попит на продукцію. Доцільно запропонувати систему знижок та преміювання покупців за придбану продукцію цеху з переробки молока. Потрібно також переконати потенційних покупців, що продукція є високоякісною, відповідає санітарним вимогам та корисна для вживання.

Для того, щоб впровадити цех з переробки молока потрібно врахувати витрати на придбання нового обладнання (сепаратор, пастеризатор), будівлю складського приміщення, ремонту обладнання, закупку виробничого інвентарю, закупку допоміжних транспортних засобів.

Сепаратор планується придбати марки Ж5-ОСБ (1000 л/ч). Він налаштований на розподілення молока на вершки та знежирене молоко (відвійки) з одночасною очисткою від механічних домішок. Він дозволяє шляхом вторинного сепарування вершків отримувати високожирні вершки для солодковершкового, бутербродного вершкового масла та інших його видів.

Пастеризатор молока планується придбати інфрачервоною УЗМ-3 0. Його продуктивність 3000 л/ч. Інфрачервоні пастеризатори виробництва ТОВ «НВП Дайрі» призначені для пастеризації молока. У процесі пастеризації відбувається знезараження від збудників туберкульозу, бруцельозу, лейкозу. Ощадний режим пастеризації (80 град. без витримки) дозволяє використати пастеризоване молоко для приготування практично будь-яких молочних продуктів. Можливе пакування. Інфрачервоні пастеризатори виробництва ТОВ «НВП Дайрі» також призначені для пастеризації вина і соків для їх подальшого пакування. Пропастеризоване молоко приємне на смак, в ньому повністю зберігаються поживні речовини і більшість вітамінів у результаті відсутності доступу повітря.

Також у приміщенні, де буде розташований цех потрібно провести капітальний ремонт. Приміщення для зберігання сировини повинно добре провітрюватися. Тримати інші продукти разом з молоком забороняється. Зберігати молоко планується в резервуарах, ніж у бідонах та цистернах. Це набагато вигідніше та зручніше.



Молоко доставлятиметься автомобільним транспортом. Дорога до обласного центру має досить непогане асфальтове покриття. При перевезенні як тару застосовують фляги. З метою запобігання нагріванню в літній період або замерзанню в зимовий, молоко перевозитиметься в закритих машинах. Найбільш раціональним є перевезення молока в спеціальних автомобільних цистернах.

Для виробництва молочної продукції, як було зазначено вище, будуть застосовуватись сепаратор Ж5-ОСБ та пастеризатор молока інфрочервоний УЗМ-3 0.

Ідея проекту полягає в організації кисломолочних продуктів. За проектом передбачено виробництво нормалізованого молока та вершків.

Розрахунки по впровадженню цеху з переробки молока виглядають наступним чином.

Поголів'я молочного стада в ТОВ «Бееве» складає 1000 корів. Валовий надій за рік склав 33869 ц молока. Внутрішньогосподарська потреба склала 2475 ц молока (розраховано як різниця між валовим надоем та кількістю реалізованого молока у фізичній фазі 33869 ц – 31394 ц = 2475 ц).

Потрібно визначити скільки молока залишається на переробку. Для цього потрібно 3% від валового надюю молока взяти на перспективу і це складе 34885,07 ц молока (33869 + 3%). З цієї суми віднімається те, що піде на внутрішньогосподарську потребу та отримують кількість молока, яке буде перероблятися в цеху:

$$34885,07 \text{ ц} - 2475 \text{ ц} = 3241000 \text{ кг.}$$

Прийнявши схему нормалізації змішування, визначено кількість нормалізованого молока жирністю 2,5%, якого буде отримано з 3241000 кг молока жирністю 3,6%. Скільки молока потрібно просепарувати, а також скільки вершків жирністю 20% залишиться від нормалізації. Жирність обезжиреного молока складає 0,05%.

Для розрахунку застосовуємо вихід вершків жирністю 20%.

$$V_{\text{верш.}} = (J_{\text{м}} - J_{\text{об}}) / (J_{\text{верш.}} - J_{\text{об.}}), \quad (1)$$

де  $V_{\text{верш.}}$  – вихід вершків;  $J_{\text{м}}$  – жирність молока;  $J_{\text{об.}}$  – жирність обезжиреного молока;  $J_{\text{верш.}}$  – жирність вершків.

$$V_{\text{верш.}} = (3,6 - 0,5) / (20 - 0,05) = 0,178.$$

Визначення кількості молока, яке потрібно для споживання

$$M_{\text{сеп.}} = 3211000 \times (3,6 - 2,5) / 0,178 \times (20 - 2,5) = 1133900 \text{ кг.}$$

Розрахунок кількості нормалізованого молока:

$$M_{\text{н.м.}} = 3211000 \times (20 - 3,6) / (20 - 2,5) = 3009165,7 \text{ кг,}$$

де  $M_{\text{м}}$  – маса молока;  $M_{\text{н.м.}}$  – маса нормалізованого молока;  $J_{\text{н.м.}}$  – жирність нормалізованого молока.

Знаючи кількість молока залишеного для переробки та кількість нормалізованого молока розраховується маса вершків.

$$M_{\text{верш.}} = M_{\text{м}} - M_{\text{н.м.}} = 3211000 - 3009165 = 201835 \text{ кг.}$$

Таким чином, із 3211000 кг молока буде просепаровано 1133900 кг молока. Із них буде отримано 201835 кг вершків та 932065 кг знежиреного молока ( $M_{\text{об.}} = 1133900 - 201835 = 932065 \text{ кг}$ ).

Знежирене молоко змішують з несепарованим молоком і отримуємо 2077100 кг несепарованого молока ( $M_{\text{н.}} = 3211000 - 1133900$ ).

Маса нормалізованого молока складатиме:

$$M_{\text{н.м.}} = M_{\text{н.}} + M_{\text{об.}} = 2077100 + 932065 = 3009165 \text{ кг.}$$

Ціна реалізації 1 ц нормалізованого молока дорівнює 550 грн.

$$550 \times 30091,65 \text{ ц} = 16550407,5 \text{ грн.}$$

Ціна реалізації 1 ц вершків становить 3500 грн.

$$3500 \times 2018,35 = 7064225 \text{ грн.}$$

Виручка від реалізації продукції складає:

$$16550407,5 + 7064225 = 23614632,5 \text{ грн.}$$

Реалізація будь-якого проекту завжди підпадає під відповідні ризики. У нашому випадку, до основних ризиків можна віднести: політичні ризики (нестабільність політичної влади, зміна законодавства тощо); господарські ризики (виробничий ризик – пов'язаний з можливістю невиконання фірмою своїх зобов'язань за контрактом або договором із замовником); фінансовий ризик – пов'язаний з можливістю невиконання фірмою своїх фінансових обов'язків перед інвесторами; інвестиційний ризик – пов'язаний з можливістю

знецінення інвестиційно-фінансового портфеля; валютний ризик – пов'язаний з можливістю коливань ринкових ставок гривні та інших курсів валют; юридичний ризик – пов'язаний з неправильним чи неправомірним оформленням документів, укладанням угод; страховий ризик – ризик страхової компанії, пов'язаний з адекватністю формування страхових тарифів; інноваційний ризик – ризик відхилення від мети у разі вкладання коштів у виробництво інноваційного продукту, науково-дослідні та конструкторські роботи.

Одним із видів господарського ризику є маркетинговий ризик, який є ключовим в умовах ринкових відносин. Він зумовлений невизначеністю попиту на продукцію та на ефективність діяльності підприємства. Не менш небезпечним є ризик зміни цін. Однак, якщо у втратах підприємства від відсутності попиту на продукцію, що випускається, винним цілком і повністю можна вважати саме ж підприємство, то втрати від коливання цін часто пов'язані з об'єктивними і не передбачуваними процесами в економіці країни або ряду країн [3].

У таблиці 1 наведено показники, які потрібні для визначення економічної ефективності переробки молока. Дані таблиці 1 дозволяють стверджувати, що на припустимий умовний прибуток та рівень рентабельності впливають такі чинники, як ціна реалізації, собівартість виробленої продукції, вартість обладнання. Результатом впровадження такого переробного цеху є прибуток, який складає 10,3 млн грн.

Значення цього показника у 2 рази більше ніж прибуток, який отримується від реалізації молока як сировини. Рівень рентабельності складе 79,1%, що є високим показником. Термін окупності проекту складає 1 рік і 3 місяці (капітальні вкладення: річний прибуток).

Тому ми вважаємо за доцільне впровадження такого цеху по переробці молока в ТОВ «Беєве» і це буде досить прибутковим для господарства.

Отже, зміни ділового середовища вітчизняних підприємств, пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних та інтелектуальних технологій, з глобалізацією бізнесу та з іншими чинниками, обумовлюють необхідність

Таблиця 1  
**Планування діяльності цеху з переробки молока**

| Показники                              | 2016 р.<br>(проект) |
|--|---------------------|
| Кількість молока, що переробляється, ц | 32110               |
| Фактична жирність, %                   | 3,6                 |
| Сепароване молоко, ц                   | 11339               |
| Вихід:                                 |                     |
| нормалізоване молоко (2,5%), ц         | 30091,65            |
| 20% вершки, ц                          | 2018,35             |
| Ціна реалізації:                       |                     |
| нормалізованого молока, грн.           | 550                 |
| вершків, грн.                          | 3500                |
| Виручка від реалізації, грн.           | 23614632,5          |
| Витрати на сировину, грн.              | 7768600             |
| Витрати на переробку, грн.             | 4849000             |
| Витрати на реалізацію, грн.            | 431870              |
| Загальна сума витрат, грн.             | 13049470            |
| Вартість сепаратора, грн.              | 66850               |
| Витрати на ремонт приміщення, грн.     | 100000              |
| Вартість пастеризатора, грн.           | 70000               |
| Прибуток, грн.                         | 10328312,5          |
| Рівень рентабельності, %               | 79,1%               |

застосування менеджменту, націленого на ефективне використання обмежених ресурсів. Сучасний стан багатьох сільськогосподарських підприємств не дозволяє розв'язати основні проблеми функціонування агропродовольчого ринку без проведення структурної перебудови галузі, без технічного переозброєння та підвищення рівня кваліфікації працівників, без створення системи комплексного управління формуванням та використанням потенціалу сільськогосподарських підприємств. Істотна науково-практична важливість та невідкладність даної теми і зумовила її актуальність та вибір даного напрямку дослідження.

Оскільки найбільш вплив на показник ефективності використання потенціалу мають матеріально-технічні ресурси та враховуючи той факт, що в ТОВ «Беєве» в наявності на 1.2015 рік було 1000 голів корів, в господарстві пропонується створити цех по переробці молока на вершки та обезжирене молоко. Створення такого цеху в ТОВ «Беєве»,

дозволить підвищити загальний потенціал підприємства, а точніше фондний потенціал. Результатом впровадження такого переробного цеху є прибуток, який складає 10328312,5 грн. А це набагато більше ніж прибуток, який ми отримуємо від реалізації молока як сировини. Ми вважаємо за доцільне впровадження такого цеху по переробці молока в ТОВ «Беєве» і це буде досить прибутковим для господарства.

**OLENA KIRICHEK**

Sumy

### **DESIGN OF MANAGEMENT POTENTIAL IN THE CONTEXT OF BUSINESS PLANNING DEVELOPMENT IN MILK PROCESSING**

*Suggestions for improving the management capacity of agricultural enterprises. An implementation of the business development planning in the studied milk processing plant. The possible risks of implementing this business project.*

*Key words: management, potential, business plan modeling, risk.*

**ЕЛЕНА КИРИЧЕК**

г. Сумы

### **МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ В КОНТЕКСТЕ ПРИМЕНЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА**

*Разработаны предложения по совершенствованию управления развитием потенциала сельскохозяйственного предприятия. Предложено внедрение бизнес-планирования развития переработки молока в исследуемом предприятии. Рассмотрены возможные риски реализации данного бизнес-проекта.*

*Ключевые слова: управление, потенциал, бизнес-план, моделирование, риски.*

Стаття надійшла до редколегії: 12.04.2016

### **Список використаних джерел**

1. Гуторов О. І. Оцінка земельних ресурсів та ефективності інвестицій : монографія / О. І. Гуторов ; Харківський нац. аграрн. ун-т. — Х, 2006. — 368 с.
2. Innovation Capital [Електронний ресурс] // Business Dictionary. — Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/innovationcapital.html#ixzz1jF0w20Pk>. — Дата доступу : 10.11.2011. — Business Dictionary.
3. Коренков О. В. Виробничий потенціал як складова частина потенціалу підприємства / О. В. Коренков // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. — (Сер. : Економічна). — 2006. — № 565. — С. 186—190.

УДК 658.3.007:331.108.43

**АЛЬОНА КЛИМЧУК**

м. Хмельницький

klumchykao@ukr.net

## **ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*У статті досліджується сутність персоналу, що є рушійною силою розвитку промислового підприємства, а також роль професійного навчання та підвищення рівня кваліфікації працівників у структурі управління підприємством. Автором наголошується, що мотивація персоналу орієнтована на досягнення як особистих цілей працівника, так і цілей підприємства. Викладені основні нормативно-правові положення щодо визначення умов рівня професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців. Визначені важелі регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації працівників як на рівні підприємства, так і на державному та галузевому рівнях. Запропоновані рекомендації щодо створення більш високої мотивації працівників на основі підвищення їх професійно-кваліфікаційного рівня.*

*Ключові слова: професійно-кваліфікаційний рівень, мотивація персоналу, важелі регулювання, управління підприємством.*

Визначною рисою сучасного управління промисловим підприємством є визнання зростаючої ролі людського потенціалу в системі виробництва та розвитку нових форм і методів управління персоналом на рівні підприємства. На сьогодні персонал є найбільш значним ресурсом будь-якого підприємства. Актуальність окресленої проблематики пояснюється тим, що підприємства створюють спеціальні методи і системи управління професійним розвитком, кар'єрою, підготовкою резерву керівників.

Нині головний сенс управління персоналом підприємства полягає у комплексному підході щодо розробки заходів із мотивації персоналу до виконання поставлених перед ними обов'язків, підвищення якості діяльності, розвитку творчої особистості працівника задля досягнення цілей підприємства та задоволення інтересів особистості. У цьому аспекті одним із дієвих способів мотивування працівників на підприємстві є формування професійно-кваліфікаційної мотивації, яка має визначатись важелями, які здійснюють регулювання такої діяльності.

Вивченню питань, пов'язаних з проблемами мотивації працівників, присвятили багато праць вітчизняні учені: Д. П. Богиня, А. М. Колот, Л. Г. Мельник, А. В. Музиченко-Козловський, В. Г. Никифоренко, В. М. Нижник та

багато інших. У свою чергу, аспекти підготовки кваліфікованого персоналу досліджують К. П. Бондарчук, О. В. Винник, Т. П. Збрицька, В. С. Савельєва, В. М. Федорчук.

Враховуючи те, що професійна освіта є рушійною силою розвитку працівника й формування в нього прагнення до набуття високого рівня професійної кваліфікації та компетентності, серед невирішених проблем на сьогодні все ж залишається визначення важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу та їх використання в системі управління персоналом підприємства та управління ефективністю його діяльності в цілому.

Метою статті є розкриття основних положень, опрацювання теоретичних та методичних підходів щодо змісту професійно-кваліфікаційної мотивації, а також визначення важелів її регулювання.

За сучасних умов функціонування промислових підприємств в умовах жорсткої конкуренції їх головним потенціалом визнані кадри, оскільки саме від останніх залежить виконання поставлених перед ними завдань, реалізація управлінських рішень, створення інноваційних ідей, що дають змогу підприємству існувати. Актуальною перспективою професійного формування особистості працівника будь-якого рівня, а також його

самореалізації є розвиток професійно-кваліфікаційних складових [1, с. 15]. У цьому аспекті вагоме місце займає мотивація працівника, яка визначається як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей підприємства [2, с. 362].

Таким чином, професійно-кваліфікаційну мотивацію персоналу, що є предметом наших досліджень, необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних, соціально-психологічних та матеріально-технічних інструментів та методів, факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій та сподівань спонукання працівників до ефективної діяльності для забезпечення досягнення поставленої мети управління підприємством.

Що стосується структури функціонування професійно-кваліфікаційної мотивації, то вона ґрунтується на важелях регулювання, певній структурі відповідальних працівників, нормах і правилах стимулювання, періодичності проведення оцінки здійснюваних заходів тощо. Формування професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу повинно здійснюватись з урахуванням особливостей працівників, які включають потреби, інтереси, настанови і ціннісні орієнтації працівників та враховувати існуючу структуру управління персоналом, чинники, що впливають на підприємство всередині і ззовні, а також традиції, що склалися, та історичний досвід роботи [3, с. 259–263].

Існує дуже багато способів впливу на професійно-кваліфікаційну мотивацію персоналу підприємства, які не є сталими, оскільки вже завтра можуть сприяти зниженню цих мотиваційних настанов. Тому актуальним питанням залишається необхідність та важливість вивчення потреб конкретної людини, її цінностей, бажань, пріоритетів для розроблення дієвих важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації працівників на підприємстві. У цьому аспекті важливо звернути увагу, що більшість важелів регулювання мотивації професійної кваліфікації на працівників закладені у культурі тієї країни, де вони застосовуються [4, с. 56].

Таким чином, з метою ефективного формування та використання важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації працівників підприємств, необхідним є створення системи координації взаємодії ринку освітніх послуг та територіальних ринків праці, яка охоплюватиме всі рівні управління. Проте такої плідної співпраці заважає неналагодженість та невпорядкованість системного моніторингу й прогнозування потреб територіальних ринків праці в робітниках і фахівцях за обсягами і професійно-кваліфікаційним складом через як би відсутність необхідних методичних матеріалів [5, с. 43].

Як показує досвід розвинутих країн, визначення перспективного попиту на робочу силу ґрунтується на макроекономічних прогнозах, де розробляється окремий розділ з прогнозу потреби в робітниках і фахівцях. Так, у США практика розробки прогнозів показує свою ефективність вже протягом останніх 50 років, на що вказує постійна публікація їх результатів [6, с. 12–13].

Існує безліч законодавчих актів, на які можна посылатись в процесі розробки важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації працівників підприємств. Серед них: Конвенція МОП № 142 «Про професійну орієнтацію та професійну підготовку в галузі розвитку людських ресурсів» та Рекомендації МОП № 150 «Щодо професійної орієнтації та професійної підготовки у галузі розвитку людських ресурсів», де визначаються поняття, завдання, мета, проблеми щодо вибору професії та можливості просування по службі з врахуванням схильностей і здібностей людини [7, с. 1025–1048]; Указ Президента України «Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні до 2010 року», де підкреслюється необхідність професійного самовизначення, а Постановою КМУ «Про схвалення Концепції державної системи професійної орієнтації населення» (від 27.01.1994 р. – № 48) в країні державні органи управління зобов'язані виконувати цю роботу системно [8, с. 25–37].

Разом з тим, важелі регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу промислових підприємств мають опиратись на формування та реалізацію заходів для

досягнення відповідності рівня кваліфікації працівників вимогам виробництва, робочого місця, підготовку працівників підприємств до розв'язання більш складних виробничих завдань в умовах мінливого та непередбачуваного конкурентного середовища, в якому вони функціонують промислові підприємства. На державному рівні важелі регулювання повинні включати систему безперервного професійного навчання персоналу на виробництві, що ґрунтуються на основі правового, економічного та організаційного забезпечення. Формування важелів нормативно-правового забезпечення необхідно починати з чіткого розмежування повноважень центральних органів виконавчої влади, органів місцевої влади, а також компетенції підприємств, установ та організацій.

Особливо важливим завданням зі сторони держави є розроблення важелів впливу на зацікавленість промислових підприємств в інвестуванні заходів щодо профнавчання персоналу підприємств. Основними важелями державного регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації мають бути нормативи інвестицій для професійного навчання персоналу; нормативно-правові акти щодо зменшення податків для підприємств на частину прибутку, що використовується для професійного навчання; встановлення однакового доступу різних за величиною, формами власності та підпорядкування підприємств до пільгових кредитів для навчання персоналу тощо.

У цьому аспекті відкритою залишається проблема необхідності узгодженості з освітніми стандартами розробленої системи сертифікації та стандартів до національних професійних кваліфікацій, що дають можливість працівникам одержати професійну кваліфікацію не лише в академічних навчальних закладах, а й на виробництві. Рекомендації щодо розроблення важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу та їх змістовну наповненість представлено на рис. 1.

Важелі регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації працівників підприємства на галузевому рівні повинні ґрунтуватись на розробленні Концепції професійного навчання на основі досягнень науки і нових технологій навчання. При цьому потребує більш

активного використання механізм соціального партнерства між роботодавцями, найманими працівниками, навчальними закладами у сфері професійного навчання персоналу.

На рівні підприємства важелі регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу передбачають запровадження планування, здійснення поточного і вихідного контролю знань, умінь, навичок, освітньо-кваліфікаційного рівня працівників.

На підприємстві планування навчального процесу повинно здійснюватись у відповідності із перспективним планом, який розкриває основні напрями, проблеми, особливості професійного навчання працівників підприємств. Шляхом встановлення відповідності працівників вимогам займаної посади та робочого місця здійснюється систематичне оцінювання професійно-кваліфікаційного рівня персоналу. Для працівників, які успішно пройшли атестацію після професійного навчання, матеріальне стимулювання може здійснюватись шляхом встановлення більшої ставки, надбавок, премій тощо.

Отже, для створення більш високої мотивації працівників на основі підвищення їх професійно-кваліфікаційного рівня необхідно:

- на рівні підприємства проводити безперервне навчання, що сприятиме формуванню та використанню професійно-кваліфікаційного потенціалу відповідно до вимог Міжнародного стандарту ISO 9001:2000; формування високого рівня професіоналізму, компетентності, економічного мислення у працівників; розвиток творчості, ініціативи, ефективної роботи в колективі; формування високої особистої відповідальності за кінцеві результати трудової діяльності, етику спілкування; стимулювання працівників до самовдосконалення, підвищення кваліфікації; запровадження сучасної системи оцінювання та стимулювання персоналу; підвищення кваліфікації інструкторів, викладачів, наставників, які здійснюють професійне навчання персоналу;
- на рівні держави: державна підтримка підприємств, що запроваджують інновації, здійснюють професійне навчання кадрів із врахуванням перспективного розвитку; запровадження системи економічних стимулів як для роботодавців,



Рис. 1. Структура та зміст важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації працівників промислового підприємства

так і найманих працівників щодо підвищення професійної кваліфікації; формування державними органами влади за участю служби зайнятості, МОП України і об'єднань роботодавців ідеології економіки знань, розроблення відповідної стратегії та покладення її в Концепцію безперервного професійного навчання.

Таким чином, система професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу є базовим елементом в управлінні підприємством, оскільки правильно підібраний комплекс мотивів та стимулів є запорукою позитивного впливу на результативність і якість діяльності персоналу підприємства. За умов правильно підібраних важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу керівники підприємств мають можливість досягти значних результатів при незмінних витратах на персонал за умови постійного вдосконалення мотиваційного механізму.

Запропоновані рекомендації щодо використання важелів регулювання професійно-кваліфікаційної мотивації персоналу на підприємстві можуть бути вдосконалені в подальших дослідженнях з метою пошуку оптимальних управлінських рішень на промислових підприємствах.

**ALONA KLYMCHUK**  
Khmelnyskyi

#### **LEVERS REGULATION OF PROFESSIONAL QUALIFICATION PERSONNEL MOTIVATION IN EFFECTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT**

*The article deals with the nature of personnel motivation, that is determined as the driving force of industrial enterprises and the role of professional training and skill levels of workers in the management structure are analyzed. Emphasized that staff motivation is focused on achieving personal goals as well as employee and enterprise goals. The basic legal provisions of determining the conditions of training and professional development are set out. The levers regulation of professional qualification of employee motivation at the enterprise level and at national and sectoral levels are identified. The recommendations on forming tasks, definition of methods and programs of improvement of professional qualification of the personnel are proposed.*

*Key words: professional qualification, motivation of personnel, levers regulation, enterprise management.*

**АЛЕНА КЛИМЧУК**  
г. Хмельницький

#### **РЫЧАГИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*В статье исследуется сущность персонала, который является движущей силой развития промышленного предприятия, а также роль профессионального обучения и повышения уровня квалификации работников в структуре управления предприятием. Автором отмечается, что мотивация персонала ориентирована на достижение как личных целей работника, так и целей*

#### **Список використаних джерел**

1. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2002. — 337 с.
2. Музиченко-Козловський А. В. Основні елементи механізму мотивування працівників / А. В. Музиченко-Козловський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. — Вип. 21.6. — 2011. — С. 361—367.
3. Андреева Т. В. Мотиваційний механізм як засіб підвищення ефективності праці в банківській сфері / Т. Є. Андреева, Д. А. Терещенко, В. А. Величко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — № 42. — 2013. — С. 259—263.
4. Мельник Л. Г. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду / Л. Г. Мельник, О. Н. Волк, Н. М. Гайтина, М. В. Рибалка // Вісник СумДУ. — (Серія «Економіка»). — 2012. — № 4. — С. 55—63.
5. Методичні рекомендації щодо визначення обсягів підготовки фахівців з вищою освітою у навчальних закладах за напрямками та спеціальностями: [практич. метод. вид.] // НДІ праці і зайнятості населення Мінпраці та НАН України. — К., 2004. — 56 с.
6. Методичні рекомендації щодо визначення потреби у фахівцях з повною вищою освітою : [практич. метод. вид.] // НДІ праці і зайнятості населення Мінпраці та НАН України. — К., 2004. — 43 с.
7. Конвенція МОП № 142 «Про професійну орієнтацію та професійну підготовку в галузі розвитку людських ресурсів» / Рек. № 150 «Щодо професійної орієнтації та професійної підготовки у галузі розвитку людських ресурсів» // МОП. Конвенції та рекомендації 1965—1999. — Том 2. — МОП, Женева, 1999. — С. 1025—1048.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції державної системи професійної орієнтації населення». — 27.01.1994 р. — № 48. — 101 с.



*предприятия. Изложены основные нормативно-правовые положения относительно определения условий уровня профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов. Определены рычаги регулирования профессионально-квалификационной мотивации работников как на уровне предприятия, так и на государственном и отраслевом уровнях. Предложены рекомендации по созданию более высокой мотивации работников на основе повышения их профессионально-квалификационного уровня.*

*Ключевые слова: профессионально-квалификационный уровень, мотивация персонала, рычаги регулирования, управления предприятием.*

Стаття надійшла до редколегії 20.03.2016

УДК 675.6

**ЛЮДМИЛА МІКРЮКОВА, ОЛЕНА МЛІНЦОВА**

м. Миколаїв

mlintcovaos@gmail.com

## **ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

*Стаття розкриває детальний аналіз розвитку внутрішнього аудиту в бюджетних установах, його становлення, досягнення та проблеми. Охарактеризовано ряд організаційно-функціональних недоліків, які перешкоджають реалізації і розвитку внутрішнього аудиту, визначено пріоритетні завдання бюджетних установ для подальшої роботи з методологічної підтримки функцій внутрішнього аудиту. Звернуто увагу на низку типових проблем у діяльності підрозділів, визначено основні напрямки вирішення проблем розвитку внутрішнього аудиту суб'єктів державного сектору, розроблено критерії зовнішньої та внутрішньої оцінки якості внутрішнього аудиту.*

*Ключові слова: внутрішній аудит, бюджетні установи, державний фінансовий контроль, стандарти внутрішнього аудиту, організація внутрішнього аудиту.*

У сучасних умовах господарювання значно зростають обсяги платних послуг, що надаються бюджетними установами в залежності від напряму їх діяльності з метою поповнення доходів спеціального фонду кошторисів. Наявні внутрішньо - організаційні диспропорції бюджетних установ, нестабільність їх фінансового стану зумовлюють потребу використання внутрішнього контролю всіх напрямів життєдіяльності й функціонування установ як інструменту підвищення ефективності їх управління. На сьогодні актуалізується питання впровадження дієвої системи організації внутрішнього аудиту та адаптації його методики до діяльності бюджетних установ в умовах реформування та поглиблення інтеграційних процесів в економіці України.

Значний внесок в дослідження теоретичних аспектів внутрішнього аудиту в бюджетних установах зробили такі науковці, як О. Т. Бровко, В. Ю. Дудченко, С. В. Ермішова, Д. В. Калінкін, О. В. Кожушко, В. П. Пантелєєв,

О. О. Чечуліна та інші. Проте, не зважаючи на значні здобутки вчених у галузі державного фінансового контролю, й досі залишається багато невирішених питань, які пов'язані з організацією внутрішнього аудиту в державному секторі.

Метою статті є розкриття теоретичних основ організації внутрішнього аудиту в бюджетних установах, дослідження процесу впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах, визначення основних його проблем і перспектив.

Для бюджетних установ, які отримують фінансування безпосередньо з державного або місцевого бюджетів, а також можуть одержувати кошти з інших спеціальних джерел (різні види наданих платних послуг і робіт, які виконують бюджетні установи залежно від профілю своєї діяльності, платне навчання у вищих навчальних закладах, платні медичні послуги, науково-дослідні роботи, транспортні послуги і т.д.), внутрішній аудит

необхідний як інструмент внутрішнього контролю всіх напрямків життєдіяльності та функціонування суб'єкта господарювання. При проведенні внутрішнього аудиту в бюджетних установах потрібно не тільки порівнювати здійснені витрати з отриманими доходами, але й провадити активний пошук ефективного використання коштів та здійснювати жорсткий контроль за витратами.

На сьогоднішній день обґрунтовано й доведено, що система державного внутрішнього фінансового контролю повинна складатися з трьох основних елементів: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації. Головним завданням при цьому є забезпечення відповідальності керівника за всі аспекти діяльності очолюваної установи, за досягнення конкретних результатів у питаннях економії та ефективного використання бюджетних коштів, а також виконання планових завдань тощо.

У статті 26 Бюджетного кодексу України передбачено запровадження в органах державного сектору внутрішнього контролю та аудиту [1]. Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи.

Суб'єктом здійснення внутрішнього аудиту бюджетних установ виступає відділ внутрішнього аудиту, об'єктом – стан організації та ефективність функціонування внутрішнього контролю в бюджетних установах, діяльність установи і заходи, які вживаються керівником для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю. Мета здійснення внутрішнього аудиту в бюджетних установах – підвищення ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ.

Основні засади внутрішнього аудиту в державному секторі регулюються постановою КМУ «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх

територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» № 1001 від 28 вересня 2011 р. [5], яка визначає механізм утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади такого аудиту.

Відповідно до цієї постанови підрозділи внутрішнього аудиту утворюються в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах на базі контрольно - ревізійних підрозділів, а також в бюджетних установах, що належать до сфери управління міністерств, інших центральних органах виконавчої влади.

З метою визначення єдиних підходів до організації та проведення внутрішнього аудиту, підготовки аудиторських звітів, висновків та рекомендацій в бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, оцінки якості такого аудиту Міністерством фінансів України розроблені Стандарти внутрішнього аудиту [4], в яких визначаються основні завдання та функції підрозділу внутрішнього аудиту.

Основні внутрішні документи з питань внутрішнього аудиту розробляються керівником підрозділу з урахуванням цих Стандартів [4] та Порядку № 1001 [5] і в обов'язковому порядку мають включати:

- положення про підрозділ внутрішнього аудиту;
- основні завдання підрозділу;
- посадові інструкції працівників підрозділу внутрішнього аудиту – завдання, функції та обов'язки працівників підрозділу внутрішнього аудиту, їх права, вимоги щодо освіти, знань, навичок та досвіду роботи, передбачені законодавством для кожної структурної одиниці підрозділу внутрішнього аудиту;
- право безперешкодного доступу працівників підрозділу внутрішнього аудиту до документів, інформації та баз даних, які стосуються проведення внутрішнього аудиту;

- внутрішні документи з питань проведення внутрішнього аудиту – порядок планування і проведення внутрішніх аудитів, документування, реалізації їх результатів та, за рішенням керівника підрозділу, інші аспекти внутрішнього аудиту.

Сфера застосування внутрішнього аудиту в бюджетних установах має охоплювати наступні напрями [4]:

- оцінка діяльності установи щодо ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах, ефективності планування і виконання бюджетних програм та результатів їх виконання, якості надання адміністративних послуг та виконання контрольно - наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства, а також ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи (аудит ефективності);
- оцінка діяльності установи щодо законності та достовірності фінансової і бюджетної звітності, правильності ведення бухгалтерського обліку (фінансовий аудит);
- оцінка діяльності установи щодо дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів з питань стану збереження активів, інформації та управління державним майном (аудит відповідності).

При створенні в бюджетній установі відділу внутрішнього аудиту необхідно також керуватись Кодексом етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту [2], в якому задекларована в принципах система моральних і професійних цінностей та правил поведінки працівників підрозділу внутрішнього аудиту або посадових осіб, на яких покладено повноваження щодо здійснення внутрішнього аудиту і щодо яких ними добровільно взяті зобов'язання на їх дотримання у професійній діяльності.

Проведення внутрішнього аудиту повинне передбачати збір аудиторських доказів працівниками підрозділу внутрішнього аудиту із застосуванням методів, методичних прийомів і процедур, що забезпечують обґрунтованість висновків за його результатами, при цьому працівники підрозділу внутрішнього аудиту можуть самостійно визначати ці методи, методичні прийоми та процедури залежно

від його об'єкта та відповідно до вимог внутрішніх документів з питань проведення аудиту.

Організація внутрішнього аудиту в бюджетних установах може здійснюватися в три етапи:

- 1) планування внутрішнього аудиту;
- 2) реалізація контрольних заходів в процесі проведення внутрішнього аудиту бюджетних установ;
- 3) визначення результатів внутрішнього аудиту, контроль за ходом виконання рекомендацій за результатами здійсненої перевірки.

З метою розкриття процедурних аспектів методики проведення внутрішнього аудиту у бюджетній установі необхідним є формування поетапної схеми процесу планування внутрішнього аудиту з включенням наступних елементів:

- стадія підготовки до планування внутрішнього аудиту (дослідження особливостей бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю на основі оцінки суттєвості та рівня ризику);
- стадія планування внутрішнього аудиту (складання загального плану аудиту, розробка програми аудиторської перевірки, зміна, коригування плану і програми аудиту в процесі перевірки, контроль виконання плану).

Система внутрішнього аудиту повинна розглядатися як самостійний відділ організації та не входить до складу відділів з обліку, управління, економіки. При цьому на структуру та організацію роботи відділу внутрішнього аудиту впливають такі фактори, як організаційно - правова форма та структура установи, обсяги її діяльності.

Сфера застосування фінансового аудиту та аудиту відповідності охоплює такі напрями діяльності:

- оцінка діяльності установи щодо законності та достовірності фінансової і бюджетної звітності, правильності ведення бухгалтерського обліку (фінансовий аудит);
- оцінка діяльності установи щодо дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів з питань стану збереження активів, інформації та управління державним майном (аудит відповідності).

Організація ефективного внутрішнього аудиту потребує певних витрат необхідних для пошуку або підготовки кваліфікованих фахівців з аудиту в бюджетних установах.

Таблиця 1

**Показники стану внутрішнього аудиту в його результативній частині**

| № | Показник  | Порядок розрахунку показника   |
|---|---|--|
| 1 | Коефіцієнт відшкодування порушень                     | Відношення суми відшкодування бюджетною установою порушень до загальної суми порушень в бюджетній установі, виявлених внутрішнім аудитором   |
| 2 | Коефіцієнт впровадження аудиторських рекомендацій     | Відношення кількості впроваджених рекомендацій внутрішніх аудиторів до загальної кількості рекомендацій в бюджетній установі, що були надані внутрішніми аудиторами                |
| 3 | Коефіцієнт не виявлення внутрішнім аудитором порушень | Відношення кількості порушень в бюджетній установі, виявлених внутрішнім аудитором, до кількості порушень в бюджетній установі, виявлених ДФІ після проведення внутрішнього аудиту |

Тому відділ внутрішнього аудиту доцільно створювати, виходячи з бюджету організації, складності й специфіки здійснюваних фінансово-господарських операцій і чисельності працюючих.

Критеріями зовнішньої та внутрішньої оцінки якості внутрішнього аудиту мають бути:

- а) економічність і ефективність – досягнення найкращого результату за умови використання визначеного або мінімального обсягу матеріальних і фінансових ресурсів;
- б) результативність – ступінь досягнення мети внутрішнього аудиту та співвідношення запланованих результатів діяльності з фактичними;
- в) законність – відповідність усіх аспектів діяльності підрозділу внутрішнього аудиту вимогам законодавства.

Для оцінки стану внутрішнього аудиту доцільно визначати показники, запропоновані Д. В. Калінкіним та О. В. Кожушко (табл. 1) [7, с. 237]:

Отже, для бюджетних установ, які фінансуються безпосередньо з державного або місцевого бюджетів, внутрішній аудит сприятиме ефективному та раціональному формуванню й використанню бюджетних коштів,

оперативному реагуванню на виникнення або загрозу виникнення фактів незаконного, неефективного та нерезультативного їх використання, а також удосконаленню системи управління та прозорості прийняття управлінських рішень за умови виконання покладених на установи завдань.

**Список використаних джерел**

1. Бюджетний кодекс України № 2456 – VI від 08.07.2010 р., зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
2. Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затверджений наказом МФУ № 1217 від 29.09.2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1195-11>.
3. Кожушко О. В. Оцінка стану внутрішнього аудиту бюджетної установи / О. В. Кожушко, Д. В. Калінкін // Проблеми економіки. — 2014. — № 3. — С. 234—239.
4. Наказ МФУ «Про затвердження стандартів внутрішнього аудиту» № 1247 від 04.10.2011 р., зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>.
5. Постанова КМУ «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» № 1001 від 28.09.2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KP111001.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP111001.html).

**LYUDMILA MIKRYUKOVA, ELENA MLINTSOVA**  
Mykolayiv

**IMPLEMENTATION OF INTERNAL AUDIT IN BUDGETARY INSTITUTIONS**

*The article opens a detailed analysis of the internal audit of budgetary institutions and its development, achievements and challenges. Characterized a number of organizational and functional deficiencies that hinder the implementation and development of internal audit, defined the priorities of budgetary institutions for further work on methodological support of internal audit. Attention is paid to a number of typical problems of divisions, the main directions of solving the problems of internal audit of the public sector, the criteria for internal and external quality assessment of internal audit.*

*Key words: internal audit, public institutions, state financial control, internal audit standards, organization of internal audit.*

**ЛЮДМИЛА МИКРЮКОВА, ЕЛЕНА МЛИНЦОВА**

г. Николаев

**ВНЕДРЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

*Статья раскрывает детальный анализ развития внутреннего аудита в бюджетных учреждениях, его становления, достижения и проблемы. Охарактеризовано ряд организационно - функциональных недостатков, которые препятствуют реализации и развития внутреннего аудита, определены приоритетные задачи бюджетных учреждений для дальнейшей работы с методологической поддержки функций внутреннего аудита. Обращено внимание на ряд типичных проблем в деятельности подразделений, определены основные направления решения проблем развития внутреннего аудита субъектов государственного сектора, разработаны критерии внешней и внутренней оценки качества внутреннего аудита.*

*Ключевые слова: внутренний аудит, бюджетные учреждения, государственный финансовый контроль, стандарты внутреннего аудита, организация внутреннего аудита.*

Статья надійшла до редколегії 11.05.2016

УДК 334.716.009.12

**АННА ОГОРЬ**

г. Херсон

anna.ogor@gmail.com

**АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ  
ПО ПРОИЗВОДСТВУ МОРОЖЕНОГО**

*В статье сформулирована миссия и цели деятельности предприятия по производству мороженого, показаны факторы, оказывающие существенное влияние на конкурентоспособность продукции и предприятия, показана цель, объект, субъект и функции системы управления конкурентоспособностью. Предложена последовательность формирования системы управления конкурентоспособностью в виде алгоритма, состоящего из 8 блоков.*

*Ключевые слова: система управления, конкурентоспособность, алгоритм, предприятие, производство.*

В современных быстро меняющихся рыночных условиях, обусловленных непостоянством спроса, изменением внешней среды, ростом конкуренции каждому предприятию приходится постоянно отслеживать и реагировать на происходящие изменения. С целью сохранения своих позиций на рынке, устойчивого и эффективного развития предприятие должно правильно оценить рыночную обстановку, свое место на рынке, свою конкурентоспособность, свои возможности выживания и снижения негативного влияния рисков. В этой ситуации предприятие должно грамотно управлять своей конкурентоспособностью.

Вопросом развития предприятий, формированию их конкурентных отношений, оценке и управлению конкурентоспособностью

посвящены труды: Г. Л. Азоева [1], З. Н. Борисенко [2], Б. В. Буркинського [3], А. П. Градова [4], И. З. Должанского [5], П. С. Завьялова [6], Ю. Б. Иванова [7], А. А. Костусева [8], Ф. Котлера [9], И. М. Лифица [10], О. В. Михайлова [11], М. Портера [12], О. М. Сумеца [13], О. Л. Шевченко [14]. Однако, фундаментальные труды известных ученых и специалистов не содержат методов и рекомендаций по оценке и управлению конкурентоспособностью предприятий по производству мороженого, не учитывают их особенностей.

Поэтому исследование вопросов управления конкурентоспособностью предприятий требует углубления и расширения применительно к предприятиям по производству мороженого.

Целью статьи является разработка алгоритма формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия по производству мороженого.

Формирование системы управления конкурентоспособностью предприятия, как совокупности взаимодействующих элементов, начинается с определения миссии и целей деятельности предприятия, целей, факторов и элементов управления его конкурентоспособностью.

Миссия предприятия – производителя только мороженого, может, быть сформулирована, примерно, следующим образом: мы производим вкусное и полезное лакомство для детей и их родителей.

Миссия предприятия – производителя мороженого и замороженных продуктов может быть определена так: мы производим лакомство и экономим ваше время на приготовление пищи.

Выработанные на основе миссии цели служат ориентирами для всех последующих управленческих решений и деятельности персонала.

Цели управления конкурентоспособностью предприятия должны способствовать реализации миссии и согласовываться с общей целью развития предприятия.

Выбор цели предполагает направление по ее достижению с помощью совокупности ресурсов, которыми располагает предприятие. Поскольку эти ресурсы всегда ограничены, необходимо определить, достижение каких целей обеспечит наибольшую эффективность их использования, т.е. создаст предприятию конкурентное преимущество. Цели задают направления развития предприятия и отражают желаемое состояние, которого необходимо достичь.

Цель можно определить как конечные экономические и финансовые результаты деятельности предприятия, которые оно планирует получить к заранее установленному сроку. Первичными являются экономические результаты (цели), а вторичными (производственными) – финансовые результаты (цели).

При разработке систем управления конкурентоспособностью предприятия они должны

удовлетворять ряду основных требований. Они должны быть:

- достаточно масштабными (сложными);
- реальными или несомненно достижимыми;
- ограничены определенным периодом;
- однозначно понимаемым относительно их содержания всеми исполнителями;
- непротиворечивыми;
- обязательно выраженными количественно;
- детализированными по подразделениям предприятия;
- множественными.

Цели, реализуемые в рамках систем управления конкурентоспособностью продукции и предприятия не должны противоречить друг другу.

Задачи формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия достаточно сложны, так как требуется учесть множество внешних и внутренних факторов. Основные факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность продукции и предприятия, показаны на рис. 1 и рис. 2.

Состав факторов, приведенных на рис. 1 и рис. 2, не является исчерпывающим. Более полным представляется перечень факторов конкурентоспособности, ориентированных на эффективность деятельности предприятия. Поэтому, в дополнение к приведенным факторам, целесообразно обратить внимание на следующее:

1. Повышение качества продукции путем:
  - внедрения систем качества;
  - совершенствования процессов работы предприятия;
  - внедрения инноваций в продукцию;
  - обновления продукции.
2. Снижение затрат и стоимости продукции путем:
  - уменьшения числа переработок;
  - уменьшения числа ошибок, задержек;
  - более эффективного использования машинного времени, материалов;
  - внедрения инноваций в технике и технологии.
3. Повышение производительности и качества труда путем:
  - механизации и автоматизации;
  - организации и нормирования;

- организации рабочих мест и условий труда;
  - моральной и материальной мотивации;
  - систем соучастия в управлении.
4. Ценовые и неценовые методы конкуренции:
- более низкие, в том числе демпинговые цены;
  - предложение более функционального продукта по прежней цене;
  - использование компьютерных технологий Internet для маркетинга информационного обеспечения инновационных разработок;
  - использование современных агрессивных конкурентных стратегий.

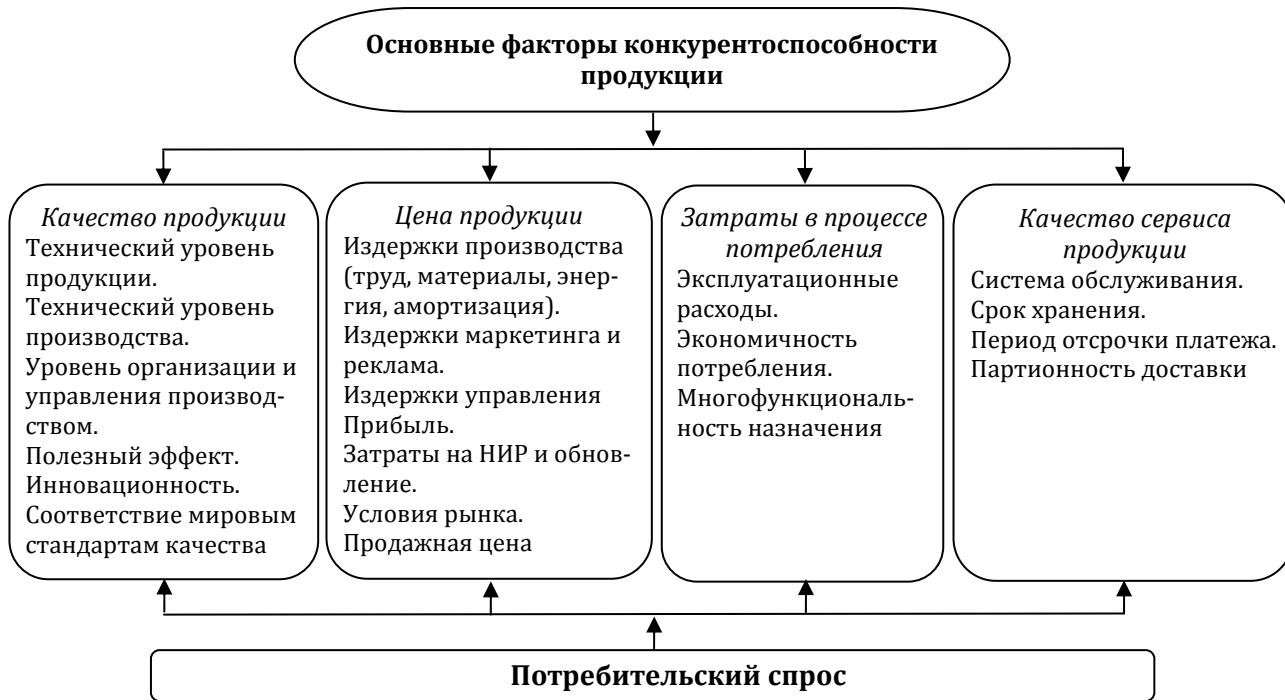


Рис. 1. Основные факторы конкурентоспособности продукции

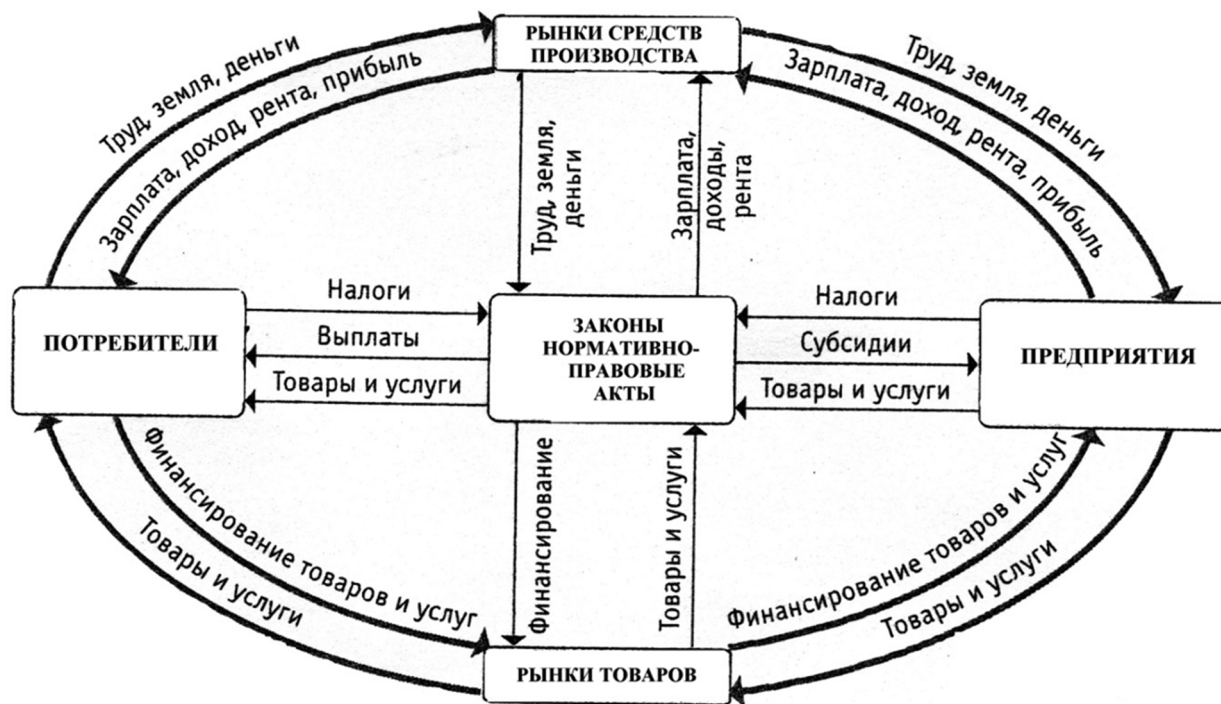


Рис. 2. Основные факторы конкурентоспособности предприятия

К вышеуказанным факторам конкурентоспособности предприятия необходимо прибавить факторы «мягких» составляющих конкурентной борьбы: трудовую этику, гибкость и готовность к самосовершенствованию, готовность работать в сфере обслуживания, уровень претензий, открытость внешнему миру, мобильность рабочей силы, дух конкуренции. Эти «мягкие» факторы конкурентной борьбы не поддаются количественному или денежному выражению.

В промышленно развитых странах эти составляющие играют, как правило, большую роль, чем в развивающихся. В то же время «мягкие» составляющие не поддаются политическому манипулированию, а их изменение требует больше времени и затрат чем, например, такие трудноосуществимые мероприятия, как повышение производительности труда или построение инфраструктуры. Несмотря на отсутствие разработанных методик изучения, игнорировать эту группу факторов конкурентной борьбы нельзя. Дадим характеристику некоторым из «мягких» факторов.

**Трудовая этика.** Конкурентоспособность во многом зависит от желания и умения трудиться. Во многих развитых странах недостает чувства того, что работа представляет собой нечто самое ценное. Если речь идет о сопоставлении конкурентоспособности, то только высокого уровня производительности труда недостаточно. Например, Швейцарское общество в целом пресыщено: профессиональная работа не стоит слишком высоко в иерархии ценностей среди трудоспособного населения, а финансовые стимулы не являются достаточно действенным средством мотивации производительности труда.

**Гибкость и готовность к самосовершенствованию.** Безусловно, приверженность традициям, выверенным вариантам решений и т. п. имеют свои преимущества. Однако в борьбе с конкурентами, обладающими совершенно иной ментальностью, готовыми быстро отреагировать на любое желание клиента и новые тенденции, эти преимущества сходят на нет.

**Готовность работать в сфере обслуживания.** Нежелание этого может оказаться фатальным для развития общества. Общество должно понять, что работа в сфере обслуживания не

означает унижения человеческого достоинства. Это обычная работа, необходимая для конкурентоспособности экономики, в которой клиент хочет и должен быть главным действующим лицом.

**Уровень претензий.** Население развитых стран привыкло рассматривать свой высокий жизненный уровень как нечто само собой разумеющееся. Такая позиция лишает общество всякой гибкости, снижает в конечном счете конкурентоспособность экономики. Это делает неуправляемыми государственный бюджет, систему социальных гарантий, уровень издержек на рабочую силу.

**Открытость внешнему миру.** Препятствия доступу иностранных товаров на внутренний рынок, возможности иностранным гражданам получить контрольный пакет акций в предприятии, склонность к переоценке собственных возможностей и достоинств, нежелание изучать мировой опыт и т. п. негативно влияют на экономику.

**Мобильность рабочей силы.** Высокий уровень жизни, развитая система социальных гарантий вызывают нежелание рабочей силы учиться, работать за границей, постигать опыт других стран. Отставанию страны в этом отношении способствует закрытость внутренних рынков рабочей силы от внешнего воздействия и вмешательства.

**Дух конкуренции.** Конкурентоспособность формируется там, где присутствует дух соревнования. Менталитет, например, швейцарцев полностью лишен такого качества. Они предпочитают картельные соглашения, а не споры и столкновения. Корпоративность явилась основой так называемых общественных договоров, благодаря которым в значительной мере были достигнуты успехи в прошлом. Однако в настоящее время и на перспективу складывается иная обстановка.

Управление конкурентоспособностью базируется на использовании основных положений науки управления, относительно которых элементами системы управления являются цель, объект и субъект, методология и принципы, процесс, функции и методы управления. Дадим характеристику этим элементам.

Целью управления конкурентоспособностью предприятия является обеспечение



жизнедеятельности и устойчивого функционирования предприятия при изменении экономических, политических, социальных и внешних условий.

Объектом управления конкурентоспособностью предприятия является уровень конкурентоспособности, необходимый и достаточный для обеспечения жизнедеятельности предприятия как субъекта экономической конкуренции.

Субъектами управления конкурентоспособностью предприятия является круг лиц, реализующих достижение цели управления. Этот круг лиц включает: собственника, директора, его заместителей начальников подразделений, менеджеров подразделений, акционеров, государственные органы, полномочия которых ориентированы на управление предприятиями.

Методологической основой управления конкурентоспособностью предприятия служат концептуальные положения экономической и управленческой теории, в том числе теории рынка, теории конкуренции, стратегического управления.

Управление конкурентоспособностью предприятия представляет собой процесс реализации управленческих функций: целеполагания, планирования, организации, мотивации, контроля.

Целеполагание обуславливает ориентацию управления конкурентоспособностью предприятия на достижение определенных целей, под которыми понимается будущий уровень конкурентоспособности объекта управления, которого предполагается достичь.

Планирование предусматривает формирование стратегии и тактики реализации целей и задач, разработку программ, планов, графиков реализации мер повышения конкурентоспособности предприятия и его подразделений.

Организация обеспечивает практическую реализацию принятых планов и программ, с нею связаны вопросы распределения материальных, финансовых и трудовых ресурсов по направлениям операционной деятельности; в процессе организационной деятельности обеспечивается также необходимое согласование

действий подразделений и специалистов по реализации принятых планов.

Мотивация предполагает использование мотивационных (экономических и психологических) регуляторов активности субъектов управления конкурентоспособностью предприятия.

Контроль обеспечивает наблюдение и проверку соответствия достигнутого уровня конкурентоспособности предприятия поставленным задачам, планам, программам, своевременную их корректировку для безусловного достижения цели предприятия.

Основной задачей управленческих функций является создание таких условий и методов управления, которые позволяли бы оказывать влияние на работников, активизировать и регулировать их деятельность, нацеливать на достижение задаваемого уровня конкурентоспособности.

Структуру системы управления конкурентоспособностью предприятия составляют восемь блоков (элементов), которые показывают необходимые действия и меры, способствующие повышению конкурентоспособности, усилению позиций предприятия на рынках, созданию и поддержке конкурентных преимуществ, каждый из этих блоков (элементов) также может рассматриваться как система, включающая различные системообразующие компоненты. Дадим характеристику блокам (элементам), составляющим алгоритм формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия (рис. 3).

**Блок 1.** Выбор конкурентной стратегии предприятия, в рамках которого осуществляется выбор:

- стратегии приобретения предприятием конкурентных преимуществ (по затратам, инновациям, дифференцированию, товародвижению);
- стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятия, предусматривающей формирование товарно-рыночной, ресурсной, технологической, социальной финансово-инвестиционной, интеграционной, управленческой стратегий;
- стратегии конкурентного поведения предприятия: наступательного, оборонительного, партнерского.

**Блок 2.** Системный подход к диверсификации и планированию производства предусматривает:

- реализацию диверсификации производства, учитывающую конъюнктуру рынка;
- разработку и обеспечение взаимосвязи перспективных, текущих (годовых) и оперативных планов производства, продаж, прибыли;
- разработку стратегических программ обновления оборудования по подразделениям предприятия;
- разработку и внедрение хозрасчета в систему управления затратами;
- усовершенствование методов планирования и анализа себестоимости продукции;
- разработку организационно-экономических и технических мер, способствующих более эффективному выполнению перспективных, текущих и оперативных планов.

**Блок 3.** Реорганизация системы внутрипроизводственного учета и анализа на основе:

- адаптации прогрессивных методологических принципов и методических положений зарубежных систем учета и ана-

лиза к отечественной практике управления затратами;

- усовершенствование схемы учетных работ по организации комплексного подхода к интеграции бухгалтерского, управленческого и налогового учета;
- повышения оперативности подготовки и достоверности учетной информации на основе создания автоматизированных средств;
- формирования перспективных и годовых бюджетов затрат ресурсов на запланированные объемы производства и продаж.

**Блок 4.** Усовершенствование внутрипроизводственного финансового менеджмента системообразующими элементами, представляет собой:

- информационное обеспечение руководства предприятия консолидированной финансовой отчетностью для внутреннего контроля и принятия обоснованных управленческих решений;
- управление оборотными активами предприятия, формирование портфеля инвестиций;



Рис. 3. Алгоритм формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия

- усовершенствование методических подходов к оценке и анализу финансового положения предприятия;
- усовершенствование системы финансового планирования и контроля движения денежных средств, управления потоками финансовых ресурсов.

**Блок 5.** Информационное обеспечение системы внутрипроизводственного управления требует:

- разработки сквозной интегрированной системы управления для решения задач управления, производства и продаж;
- создания автоматизированных рабочих мест в управленческих и производственных подразделениях;
- разработки компьютерной системы управления качеством продукции;
- создания автоматизированной системы «Управление стоимостью»;
- разработки единой интегрированной системы планирования, нормирования, учета затрат, уплаты налогов.

**Блок 6.** Комплексный подход к повышению качества и конкурентоспособности продукции предусматривает:

- техническое переоснащение и модернизацию производства, внедрение прогрессивных технологических процессов;
- разработку эффективной стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия;
- разработку и внедрение комплексной системы управления качеством на основе международных стандартов ИСО 9000; ИСО 10000; ИСО 14000; ИСО 18000; ИСО 22000;
- создание и производство конкурентоспособных товаров на внутреннем и внешних рынках;
- активизацию инновационной и инвестиционной деятельности.

**Блок 7.** Реформирование системы управления персоналом и трудовой мотивацией осуществляется на основе:

- повышения объективности оценки результатов труда;
- создания условий для творческого труда, разработки эффективной системы определения трудовых заслуг, внедрения нетрадиционных методов стимулирования и оплаты труда;
- разработки, внедрения и совершенствования механизма мотивации и ответст-

венности за обеспечение конкурентоспособности товаров;

- реорганизации системы подготовки и переподготовки кадров с учетом стратегии развития предприятия;
- обеспечения участия рабочих предприятия в принятии управленческих решений.

**Блок 8.** Достижение синергетического эффекта в системе управления конкурентоспособностью обусловлено:

- оптимальным решением задач реформирования собственности;
- усовершенствованием организационных форм и методов маркетинговых исследований;
- созданием центров прибыльности и ответственности за результаты деятельности;
- обеспечением комплексного подхода к реорганизации системы и структуры внутрипроизводственного управления.

Алгоритм формирования системы управления конкурентоспособностью представляет собой совокупность подсистем, которые отображают комплексы действий по повышению конкурентных возможностей предприятия (рис. 3). Предложенная система управления конкурентоспособностью предприятия не учитывает всей гаммы организационно-экономических и технических методов решения задач повышения конкурентоспособности предприятия. Однако, данная структуризация дает возможность проводить целенаправленный поиск путей согласования действий всех элементов системы и способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

Предложенная система управления конкурентоспособностью предприятия состоит из восьми элементов (блоков), представляющих собой совокупность подсистем, отражающих действия по повышению конкурентных возможностей предприятия: выбора конкурентной стратегии: системного подхода к диверсификации и планированию; реорганизации системы внутрипроизводственного учета и анализа; усовершенствования внутрипроизводственного финансового управления; информационного обеспечения системы управления; комплексного подхода к повышению качества и конкурентоспособности продукции; реформирования системы управления

персоналом и трудовой мотивацией; достижения синергетического эффекта в системе управления конкурентоспособностью. Данная система дает возможность проводить целенаправленный поиск путей согласования действий всех элементов системы и способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

#### **Список использованных источников**

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. — 208 с.
2. Борисенко З. М. Основы конкурентной политики / З. М. Борисенко. — К. : Таксон, 2004. — 704 с.
3. Буркинский Б. В. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б. В. Буркинский, Е. В. Лазарева, И. Н. Агеева и др. — Одесса : ИПРЭ-ЭИ НАН Украины, 2002. — 132 с.
4. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. — СПб. : Спецлит, 2000. — 589 с.
5. Должанский И. З. Конкурентоспособность предприятия / И. З. Должанский, Т. О. Загорна. — К. : ЦНЛ, 2006. — 384 с.

**HANNA OHOR**  
Kherson

#### **ALGORITHM GOVERNANCE IS COMPETITIVE ENTERPRISE OF ICE CREAM ABSTRACT**

*In the article the mission and goals of the enterprise for the production of ice cream, shows the factors that have a significant impact on the competitiveness of products and enterprises, shows target object, the subject and control functions competitiveness. A sequence of formation Management System as an algorithm, which consists of eight blocks.*

*Key words: Management System, competitiveness, algorithm, enterprise, production.*

**ГАННА ОГОРЬ**  
м. Херсон

#### **АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА МОРОЗИВА**

*У статті сформульовані місія і цілі діяльності підприємства з виробництва морозива, показані фактори, що роблять істотний вплив на конкурентоспроможність продукції та підприємства, показані мета, об'єкт, суб'єкт та функції системи управління конкурентоспроможністю. Запропоновано послідовність формування системи управління конкурентоспроможністю у вигляді алгоритму, що складається з 8 блоків.*

*Ключові слова: система управління, конкурентоспроможність, алгоритм, підприємство, виробництво.*

6. Завьялов П. С. Конкуренция – неотъемлемое свойство развитого рынка / П. С. Завьялов // Маркетинг. — 1997. — № 5. — С. 5—10.
7. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики : монография / Ю. Б. Иванов. — Харьков : ХГЭУ, 1997. — 246 с.
8. Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине : монография / А. А. Костусев. — К. : КНЭУ, 2004. — 312 с.
9. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер. — СПб. : Питер, 1999. — 896 с.
10. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг / И. И. Лифиц. — М. : Юрайт, 2004. — 335 с.
11. Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности / О. В. Михайлов. — М. : Познавательная книга плюс, 1999. — 592 с.
12. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. — М. : Вильямс, 2003. — 495 с.
13. Сумец О. М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства / О. М. Сумец, О. Е. Сомова, Е. Ф. Пелихов. — К. : Професіонал, 2007. — 208 с.
14. Шевченко Л. С. Конкурентное управление : уч. пос. / Л. С. Шевченко. — Харьков : Эспада, 2004. — 520 с.

Стаття надійшла до редколегії 03.05.2016

## Розділ 2

# ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

---

УДК 657.433

**ОКСАНА БІЛА**

м. Миколаїв

blagover@ukr.net

### ОБЛІК КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

*У статті розглядаються особливості обліку кредиторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці. Здійснено порівняльний аналіз методичних підходів, визнання та класифікації зобов'язань за видами кредиторської заборгованості, які використовуються у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Запропоновано шляхи вдосконалення обліку кредиторської заборгованості у вітчизняній практиці з урахування міжнародного досвіду.*

*Ключові слова: міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку, зобов'язання, кредиторська заборгованість, облік, міжнародний досвід.*

Сучасні тенденції розвитку України в умовах євроінтеграційних процесів передбачають трансформацію національних стандартів бухгалтерського обліку (НП(С)БО) до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО). Розгляд їх загальних та відмінних ознак, особливо відносно обліку кредиторської заборгованості, які актуальні в кризовий період, дасть змогу виділити напрямки їх удосконалення, виявити причини виникнення основних помилок, що допускають підприємства при складанні звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та організаційно – методичних проблем обліку розрахункових операцій внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: Ф. Ф. Бутинець, Г. Г. Кірейцев, Е. С. Хендріксен, І. В. Жолнер, В. В. Сопко, В. П. Завгородній, В. С. Лень, Ж. Рішар та інші. Сучасні економічні умови висувають нові завдання й вимагають подальших досліджень щодо удосконалення

теоретичної бази відображення в бухгалтерському обліку кредиторської заборгованості підприємств, розвитку методичного забезпечення та формування єдиних основ щодо розкриття інформації про зобов'язання у фінансовій звітності.

Метою дослідження є з'ясування спільних і відмінних ознак в системі національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо розрахунків з кредиторами підприємства, окреслення напрямків їх удосконалення.

Порівняльний аналіз показників з обліку кредиторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами представлено у таблиці 1.

В економічній літературі мають місце різні поняття зобов'язань і кредиторської заборгованості. Н. В. Чебанова та Ю. А. Василенко розглядають кредиторську заборгованість як особливу частину майна організації, що є предметом обов'язкових правовідносин між організацією і її кредиторами [8, 413]. На наш

Порівняльна характеристика обліку кредиторської заборгованості за національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [1; 6; 4; 3]

| Порівняльна ознака  | Національні стандарти бухгалтерського обліку   | Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку  |
|---|--|--|
| Стандарти, які регламентують облік кредиторської заборгованості | П(С)БО 11 «Зобов'язання», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»  | МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 10 «Події після дати балансу», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»   |
| Поняття кредиторської заборгованості                            | У НП(С)БО 1 надається визначення зобов'язань як категорії бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди | Згідно з МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», кредиторська заборгованість: а) торговельна кредиторська заборгованість є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані чи надані, на які виставлені рахунки або які офіційно узгоджені з постачальником; б) нарахування є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані або надані, але не були сплачені, на них не були виставлені рахунки або вони не були офіційно узгоджені з постачальником, включаючи суми, які підлягають виплаті працівникам (наприклад, суми, пов'язані з нарахованою оплатою відпусток)              |
| Визнання  | Для визнання зобов'язання повинні бути дотримані дві умови:<br>– якщо його оцінка може бути достовірно визначена;<br>– існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення  | Забезпечення слід визнавати, якщо:<br>а) суб'єкт господарювання має існуюче зобов'язання (юридичне чи конструктивне) внаслідок минулої події;<br>б) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для виконання зобов'язання;<br>в) можна достовірно оцінити суму зобов'язання   |
| Оцінка  | Кредиторська заборгованість оцінюється за сумою укладеного договору та відображається в балансі за:<br>– сумою погашення (поточні зобов'язання);<br>– теперішньою вартістю (довгострокові зобов'язання, на які нараховується відсоток)   | За міжнародними стандартами первісною оцінкою фінансових та інших зобов'язань і їх відображення у фінансовому обліку та фінансовій звітності є їх справедлива вартість за додаванням витрат за операцією.<br>Амортизована собівартість зобов'язання – це сума, за якою зобов'язання оцінили при первісному визнанні, мінус виплати основної суми боргу, плюс або мінус накопичена амортизація будь-якої різниці між цією первісною сумою та сумою погашення, мінус будь-яке часткове списання.<br>Сума, визнана як забезпечення, має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення існуючого зобов'язання на кінець звітного періоду |
| Розкриття інформації у звітності                                | Кредиторська заборгованість відображається у пасиві балансу за сумою погашення   | Зобов'язання відображаються в пасиві балансу як сальдо по рядку «Рахунки до сплати» в розділі «Кредиторська заборгованість». При цьому різниця відображення в балансі полягає лише у відмінності структури статей вітчизняної та міжнародної звітності   |

погляд, кредиторська заборгованість – це зобов'язання, що виникає під час господарських відносин, та підлягає поверненню в певний строк, погашення якого призведе до зменшення економічних вигід підприємства.

У міжнародній та вітчизняній економічній практиці зобов'язання класифікують залежно від терміну їх погашення на:

- короткострокові (поточні) – це зобов'язання, які повинні бути погашені впродовж року (з дати складання річного балансу) або одного операційного циклу незалежно від його тривалості;
- довгострокові (не поточні) – це зобов'язання, термін погашення яких складає більше одного року або операційного циклу.

Така класифікація допомагає інвесторам та кредиторам оцінити відносну ризикованість зобов'язань підприємства. Згідно з МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» зобов'язання класифікують за сутністю[3]:

- юридичне зобов'язання;
- конструктивне зобов'язання;
- забезпечення;
- непередбачені зобов'язання.

Залежно від порядку визначення сум заборгованості зобов'язання поділяють на [5, 56]:

- фактичні (дійсні) – величина таких зобов'язань відома з договорів, контрактів, рахунків та інших документів, які їх підтверджують (заборгованість поставальникам за отримані, але не оплачені матеріальні цінності та послуги, за векселями виданими, за дивідендами до виплати, за нарахованою зарплатою, за отриманими авансами тощо);
- умовні (майбутні) – це зобов'язання, точна сума яких може бути визначена лише з настанням певної дати (заборгованість по податку на прибуток, податку на майно, оплаті відпусток тощо).

Момент визнання зобов'язання за МСБО і П(С)БО відрізняється тим, що за національними стандартами бухгалтерського обліку не передбачено існує зобов'язання та його поділ на юридичне та конструктивне. З метою трансформації національних стандартів до міжнародних запропоновано додаткову класифікаційну ознаку зобов'язань за ступенем відповідальності (юридичні та конструктивні), що, на нашу думку, підвищить якість формування інформаційного забезпечення управління на різних рівнях (рис. 1).

Юридичне зобов'язання – зобов'язання, яке виникає внаслідок:

- а) контракту (внаслідок його явних чи неявних умов); б) законодавства; в) іншої дії закону;

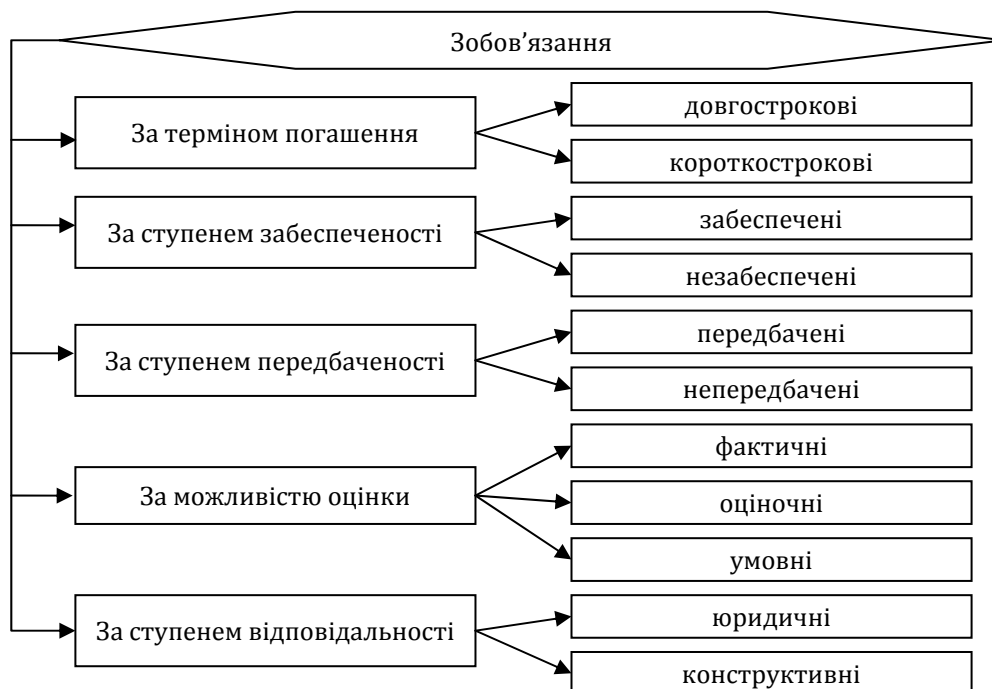


Рис. 1. Класифікація зобов'язань

**Характеристика рахунків, призначених для відображення кредиторської заборгованості в зарубіжних країнах**

| Назва рахунку                               | Характеристика рахунку  |
|---|---|
| «Рахунки до оплати»                         | Відображається сума короткострокової кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги  |
| «Векселі до оплати» і «Облігації до оплати» | Обліковуються довгострокові кредиторські зобов'язання підприємства, оформлені спеціальними борговими документами з фіксованими надбавками |

Конструктивне зобов'язання – зобов'язання, яке є наслідком дій суб'єкта господарювання, коли: а) суб'єкт господарювання вказав іншим сторонам, що він візьме на себе певну відповідальність згідно з порядком, установленим його минулою практикою, опублікованими політиками чи достатньо конкретно поточною заявою;

б) як наслідок, суб'єкт господарювання створив обґрунтоване очікування у інших сторін, що він виконає ці зобов'язання [3].

За вітчизняною практикою кредиторська заборгованість обліковується за двома класами рахунків: клас 5 «Довгострокові зобов'язання» та клас 6 «Поточні зобов'язання» [2]. Непередбачені зобов'язання доцільно відображати на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою, а синтетичний та аналітичний облік кредиторської заборгованості здійснюється із врахуванням специфіки діяльності підприємств [5].

У зарубіжних країнах бухгалтерський облік кредиторської заборгованості відображається на рахунках, що класифіковані з урахуванням форми здійснення розрахунків: грошова «Рахунки до сплати», негрошова «Векселі до оплати» та «Облігації до оплати», характеристика, яких відображено у таблиці 2 [5, 57].

Проведене дослідження показало, що при обліку кредиторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами існують як спільні, так і відмінні ознаки. З метою досягнення єдиного погляду в розумінні облікової категорії «кредиторська заборгованість», запропоновано розглядати її як зобов'язання, що виникає під час господарських відносин, та підлягає поверненню в певний строк. Для наближення національних стандартів до міжнародних доцільно ввести додаткову класифікаційну ознаку поділу зобов'язань за ступенем відповідальності (юридичні

та конструктивні), що, на нашу думку, підвищить якість формування інформаційного забезпечення управління на різних рівнях. Врахування розглянутих особливостей буде корисним для підприємств, які планують переходити до обліку за МСБО та співпрацюють із закордонними контрагентами.

**Список використаних джерел**

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Електронний ресурс] / Ф. Ф. Бутинець // Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. — 8-ме вид., доп. і перероб. — Житомир : ПП «Рута», 2009. — 912 с. — Режим доступу: <http://dt-kt.net/books/book>.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Пер. з англ. ; за ред. С. Ф. Голова. — К. : Федерація проф. бухгалтерів і аудиторів України, 2010. — 1272 с.
4. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Облік у зарубіжних країнах: курс лекцій для студентів напряму підготовки 6.030509 «Облік і аудит», в тому числі перепідготовка спеціалістів за спеціальністю 7.03050901 «Облік і аудит» денної та заочної форм навч. / Г. Г. Осадча, Н. М. Ніколаєнко. — К. : НУХТ, 2015. — 100 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.00 р. № 20
7. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO11.aspx>.
8. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку і контролю на підприємствах АПК : збірник наукових праць студентів : Випуск 3 / відп. за вип. М. М. Коцупатрий. — К. : КНЕУ, 2015. — 299 с.
9. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік : посібник / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. — К. : Академія, 2002. — 672 с.



**OKSANA BILA**  
Mykolaiv

### **ACCOUNTS PAYABLE: DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE**

*The peculiarities of accounts payable in domestic and international practice. The comparative analysis of methodological approaches to evaluation, recognition and classification of liabilities payable species used in national and international accounting standards. Ways of improving accounts payable in domestic practice with international experience.*

*Key words: international and national accounting standards, liabilities, accounts payable, accounting, international experience.*

**ОКСАНА БЕЛАЯ**  
г. Николаев

### **УЧЕТ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ**

*В статье рассматриваются особенности учета кредиторской задолженности в отечественной и международной практике. Осуществлен сравнительный анализ методических подходов, признания и классификации обязательств по видам кредиторской задолженности, которые используются в национальных и международных стандартах бухгалтерского учета. Предложены пути совершенствования учета кредиторской задолженности в отечественной практике с учетом международного опыта.*

*Ключевые слова: международные и национальные стандарты бухгалтерского учета, обязательства, кредиторская задолженность, учет, международный опыт.*

Стаття надійшла до редколегії 05.06.2016

УДК 657.6(075)

**Тетяна БУРОВА**

м. Миколаїв

kafedra\_obliky@ukr.net

## **ЕКСПРЕС – АУДИТ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті проведено експрес – аудит та розроблені етапи науково обґрунтованої послідовності аудиту необоротних активів за видами діяльності підприємства. Пропонується поділити проведення аудиту необоротних активів підприємства на три групи.*

*Ключові слова: аудит, необоротні активи, послідовність, модель, об'єкти, робочі документи аудитора.*

У структурі активів сучасного підприємства необоротні активи займають найбільшу частину (до 50%), які забезпечують економічну стійкість підприємств та спрямовані на інтенсифікацію відтворювального процесу і підвищення рівня ефективності виробництва. До необоротних активів підприємства відносять основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво, довгострокові: фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість, біологічні активи та інші необоротні активи.

Досвід вітчизняних підприємств та зарубіжних компаній показує, що важливою скла-

довою ефективною системи управління є застосування зовнішнього і внутрішнього аудиту. Отже, розробка дієвої методики аудиту необоротних активів підприємства, що включає повний обсяг інформаційних джерел, об'єктів і раціональних етапів перевірки, моделей робочих документів аудитора, є запорукою підтвердження показників фінансової, податкової та інших видів звітності.

Питанням організації і методики аудиту необоротних активів приділялася значна увага таких відомих вчених економістів, як Ф. Ф. Бутинець, В. Ф. Голов, Г. М. Давидова,

М. В. Кужельний, М. В. Мельник, Е. Петрик, В. Я. Савченко, В. О. Шевчук, Л. М. Янчева та інші. Окремі праці вчених містять вузький перелік інформаційних джерел, не повний перелік аудиторських процедур, етапів перевірки та результативних робочих документів для підтвердження достовірності обліку і звітності.

Метою статті є проведення експрес-аудиту з метою розробки науково обґрунтованої послідовності аудиту необоротних активів за видами діяльності підприємства.

Інформаційними джерелами отримання аудиторських доказів по обліку необоротних активів, як правило, визначені: первинні і зведені документи (акти, накладні, платіжні доручення, довідки, договори, кошториси і плани на ремонт, інвентарні картки, інвентаризаційні описи та інше); облікові реєстри (Журнали 3, 4, відомості аналітичних рахунків, Головна книга, оборотно-сальдова відомість та інше); звітність (фінансова, управлінська, статистична, податкова); акти попередніх перевірок аудиторської фірми, податкової інспекції та інші накази, розпорядження підприємств. У зв'язку з тим, що аудиторська перевірка – це творчий процес аудитора виходячи із його професіоналізму, організаційно – технологічних особливостей підприємства можлива різна послідовність аудиту.

Згідно власного досвіду проведення перевірок і плідних напрацювань інших економістів та значним обсягом інформації пропонується поділити проведення аудиту на три групи: 1) аудит основних засобів; 2) аудит нематеріальних активів; 3) аудит капітальних інвестицій та інших активів. Основними методами, які використовуються при аудиті основних засобів, є фактична перевірка, порівняння, опитування, документальна перевірка, вибіркоче дослідження, камеральна перевірка. Ми рекомендуємо наступну модель послідовності аудиту операцій з обліку необоротних активів підприємств (рис. 1).

Комплексна інвентаризація основних засобів та перевірка в обліку відхилень, виявлених за раніше проведеними інвентаризаціями проводиться згідно Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань (Наказ МФУ від 02.09.2014 р. № 879).

При цьому акцентується увага на наявність технічних паспортів, недіючого, некомплектного та надлишкового обладнання, що важливо в умовах нестабільних економічних відносинах. Необхідно з'ясувати обставини і причини відхилень, доцільно вказати рекомендації по їх усуненню, а також перевірити включення неоприбуткованих основних засобів в податковий дохід підприємства. На даному етапі перевірки також здійснюється оцінка



Рис. 1. Модель послідовності аудиту основних засобів

Аудиторська фірма \_\_\_\_\_  
 Підприємство \_\_\_\_\_  
 Термін перевірки \_\_\_\_\_  
 Період перевірки \_\_\_\_\_

**ВИБІРКОВА ПЕРЕВІРКА ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ<sup>1</sup>**

| № з/п    | Матеріально відповідальна особа та № договору | Назва ОЗ | Шифр ОЗ | За даними |        | Відхилення (+/-) | Примітки |
|----------|---|----------|---------|-----------|--------|------------------|----------|
|          |   |          |         | обліку    | аудиту |                  |          |
| 1        | 2   | 3        | 4       | 5         | 6      | 7                | 8        |
| 1.       |   |          |         |           |        |                  |          |
| 2.       |   |          |         |           |        |                  |          |
| і т. ін. |   |          |         |           |        |                  |          |

Аудитор \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> Розроблено автором.

матеріально-технічної бази підприємства. Результати перевірки доцільно оформлювати робочою документацією аудитора (табл. 1).

Аудит організації обліку базується на вивчені:

- а) наказу про облікову політику підприємства, компанії;
- б) перевірки правильності віднесення основних засобів у складі активів в бухгалтерському обліку згідно П(С)БО 7 і податковому – Податкового кодексу України (ПКУ);
- в) класифікації основних засобів в бухгалтерському обліку згідно діючого Плану рахунків – 10 груп і податкового обліку згідно ПКУ – 16 груп;
- г) достовірності строку корисної експлуатації обладнання, транспортних засобів та інше;
- д) правильності визначення ліквідаційної вартості основних засобів;
- е) наявності і виконання графіку документообігу.

При перевірці, індексації і переоціненні основних засобів (ОЗ) доцільно провести аналіз обґрунтування проведення індексації і їх переоцінки та відображення змін вартості в інвентарних картках, облікових регістрах.

Аудит первинних і зведених документів здійснюється шляхом співставлення каналів надходження основних засобів (рахунок 63, 68, 372 та інші), наявності комісії по їх руху, повного змісту первісної вартості, якості складання документів, вивчення законності та доцільності вибуття засобів, повноти опри-

буткування повернутих відходів (металу, запчастин та інше). При проведенні даного етапу аудиту труднощі, недоліки виникають найчастіше по перевірці якості складання типових форм первинних документів, показники яких застарілі, не відповідають вимогам діючих нормативних документів та складу первісної вартості. Тому аудитору необхідно розробляти робочі документи з перевірки історичної, справедливої вартості основних засобів (табл. 2, 3).

Аудит синтетичного, аналітичного обліку основних засобів та їх зносу включає наступні питання:

- співставлення даних первинних документів і облікових регістрів;
- порівняння залишків вартості основних засобів в синтетичних і аналітичних регістрах;
- перевірка бухгалтерських записів згідно діючих нормативних документів, особливо по їх руху, ремонту, модернізації та реконструкції;
- співставлення фактичних методів нарахування зносу необоротних активів з даними наказу про облікову політику та економічна ефективність їх використання;
- нарахування амортизації з обліком руху ОЗ (ремонт, реконструкція);
- правильність віднесення сум зносу ОЗ в складі витрат за видами діяльності.

Моніторинг фінансового стану підприємства в умовах економічної кризи також включає і розрахунок і аналіз показників ефективного використання основних засобів підприємства (фондовіддачі, фондозабезпечення, фондоозброєння та інш.). При аудиті фінансової та інших форм звітності доцільно використовувати камеральну перевірку. Наприклад, показники Ф № 1 «Баланс» зіставляти з Ф № 2, 5, статистичною звітністю, даними Го-

ловної книги, додатками до Декларації про прибуток підприємства.

Перед проведенням другого етапу аудиту нематеріальних активів доцільно скласти план аудиторської перевірки, де вказати етапи, процедури, строки виконання, виконавця. Ми рекомендуємо перевірку проводити в наступній послідовності (рис. 2)

На підставі узагальнення практичного досвіду аудиту нематеріальних активів мож-

Таблиця 2

Аудиторська фірма \_\_\_\_\_  
 Підприємство \_\_\_\_\_  
 Термін перевірки \_\_\_\_\_  
 Період перевірки \_\_\_\_\_

**ВИБІРКОВА ПЕРЕВІРКА ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ  
ТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ<sup>1</sup>**

| № з/п | Вид об'єкта | Шифр | Назва прибуткового документу (дата) | Первісна вартість ОЗ за даними обліку | Первісна вартість за даними перевірки |  |                          |                                     |              |            |   | Відхилення (+/-) | Примітки |
|-------|-------------|------|-------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|--|--------------------------|-------------------------------------|--------------|------------|---|------------------|----------|
|       |             |      |                                     |                                       | Вартість основних засобів без ТЗВ     | Транспортно - заготівельні витрати (ТЗВ) |                          |                                     |              |            | Первісна (історична) вартість по даним аудиту |                  |          |
|       |             |      |                                     |                                       |                                       | Транспортні витрати та митні збори       | Непрямі податки та збори | Витрати на монтаж, реконструкцію ОЗ | Інші витрати | Усього ТЗВ |   |                  |          |
| 1.    |             |      |                                     |                                       |                                       |  |                          |                                     |              |            |   |                  |          |
| 2.    |             |      |                                     |                                       |                                       |  |                          |                                     |              |            |   |                  |          |

Аудитор \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> Розроблено автором.

Таблиця 3

Аудиторська фірма \_\_\_\_\_  
 Підприємство \_\_\_\_\_  
 Термін перевірки \_\_\_\_\_  
 Період перевірки \_\_\_\_\_

**ПЕРЕВІРКА ОБҐРУНТУВАННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ<sup>1</sup>**

| № з/п   | Назва об'єкта | Справедлива вартість за даними обліку | Документ | Розрахунок справедливої вартості об'єкта аудиту | Відхилення (+/-) | Примітки |
|---------|---------------|---------------------------------------|----------|---|------------------|----------|
| 1       | 2             | 3                                     | 4        | 5   | 6                | 7        |
| 1.      |               |                                       |          |   |                  |          |
| 2.      |               |                                       |          |   |                  |          |
| і т. д. |               |                                       |          |   |                  |          |

Аудитор \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> Розроблено автором.

на вказати найбільш типові помилки економістів:

- відсутність документів за об'єктами, де описано порядок його використання;
- невірна методика грошової вартості нематеріальних об'єктів;
- відсутність актів приймання – передачі об'єкта;
- невірно нарахований знос нематеріальних активів, який не відповідає його

ефективного віднесення на витрати підприємства.

До об'єктів аудиту капітальних інвестицій можна віднести елементи облікової політики, дані первинних, зведених документів і облікових реєстрів, фінансова, управлінська і статистична звітність (рис. 3)

Рекомендуються наступні етапи аудиту капітальних інвестицій:



Рис. 2. Модель послідовності аудиту нематеріальних активів

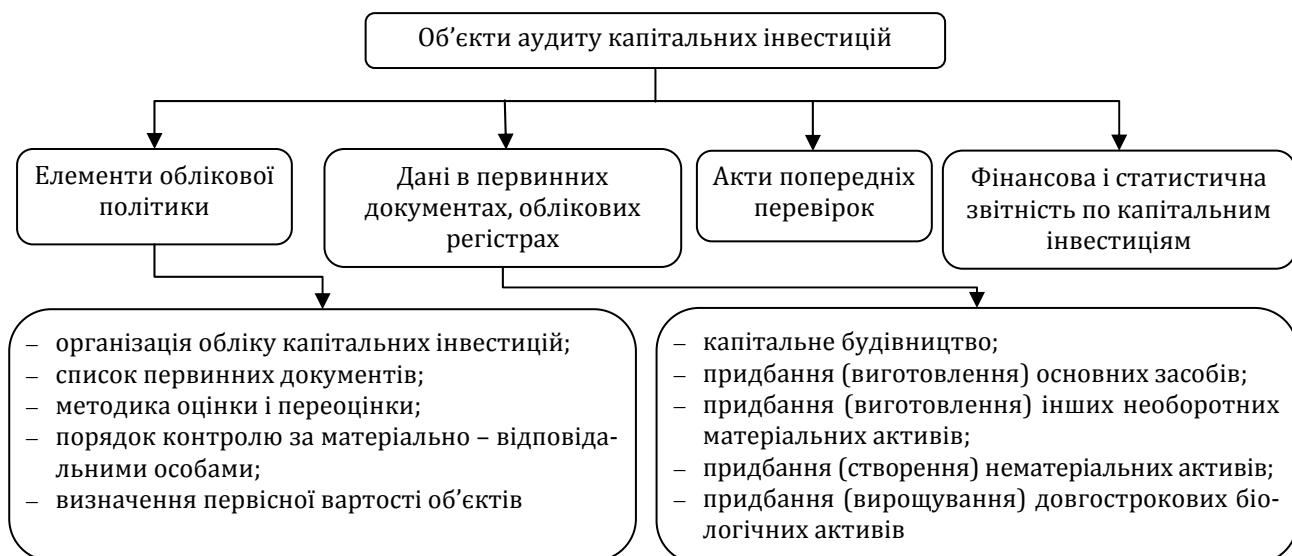


Рис. 3. Об'єкти аудиту операцій з капітальними інвестиціями

- інвентаризація, перевірка строків і порядку проведення аудиту за видами інвестицій;
- перевірка надходження капітальних інвестицій та зміни вартості видів інвестицій;
- перевірка вибуття капітальних інвестицій;
- аналіз наявності і використання капітальних інвестицій в їх розрізі;
- повнота і своєчасність ведення синтетичного і аналітичного обліку;
- співставленість даних обліку і звітності за видами капітальних інвестицій.

За результатами наукового дослідження, аудит необоротних активів, які займають найбільшу частину в структурі активів сучасного підприємства пропонується проводити в три етапи: 1) аудит основних засобів; 2) аудит нематеріальних активів; 3) аудит капітальних інвестицій та інших активів. Це дозволить аудиторі раціонально розробити стратегію планування аудиту, його об'єкти, загальний план і програму аудиту, послідовність етапів

перевірки для моніторингу видів необоротних активів, скласти робочі документи і підтвердити дані фінансової, статистичної і податкової звітності згідно діючих нормативних документів.

#### Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2014 року, частина 1, 2 / пер. з англ. О. Л. Ольховікова, О. В.Селезньов. — К. : МФБ і АПУ, 2015. — 1016 с.
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом МФУ від 02.09.2014 р. № 879.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» затверджений Верховною Радою України № 140-V від 14.09.2006 р.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.02.2000 р.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.99 р.

**TETIANA BUROVA**  
Mykolaiv

#### EXPRESS - NON-CURRENT ASSETS AUDIT ENTERPRISE

*In the article the express – audit and developed scientifically grounded steps sequence audit of fixed assets by activity of the enterprise. According to my own experience of inspections and fruitful developments of other economists and a significant amount of information offered to share audit of fixed assets into three groups.*

*Key words: audit, fixed assets, the sequence model objects audit working papers.*

**ТАТЬЯНА БУРОВА**  
г. Николаев

#### ЭКСПРЕСС-АУДИТ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье проведен экспресс – аудит и разработаны этапы научно обоснованной последовательности аудита необоротных активов по видам деятельности предприятия. Предлагается разделить проведения аудита необоротных активов предприятия на три группы.*

*Ключевые слова: аудит, внеоборотные активы, последовательность, модель, объекты, рабочие документы аудитора.*

Стаття надійшла до редколегії 03.06.2016

УДК 657.6

**ВІКТОРІЯ ВОЛОШИНА, ОЛЕГ КРАСЕВИЧ**

м. Миколаїв  
atavos@mail.ru

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК СКЛADOVA УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті представлено результати огляду нормативно-правового забезпечення організації обліку щодо витрат на оплату праці підприємства. Виділено основні теоретичні аспекти формування облікової політики підприємства в частині оплати праці як складової ефективного управління витратами підприємства. Особливу увагу приділено обліку витрат на формування резерву відпусток.*

*Ключові слова: облікова політика, оплата праці, облік витрат, контроль, резерв на оплату відпусток.*

Оплата праці виступає одним з найважливіших об'єктів бухгалтерського обліку та контролю кожного суб'єкта господарювання і багато в чому визначає собівартість готової продукції. При формуванні облікової політики слід враховувати, що прямі витрати на оплату праці входять до виробничої собівартості продукції, а також оплата праці апарату управління цехами, дільницями, відрахування на соціальні заходи включаються до складу загальновиробничих витрат.

Наказ про облікову політику – один із численних документів, який диктує бухгалтеру облікові правила. І хоча його створюють власне на підприємстві, вагомістю та обов'язковістю дотримання він не поступається нормативно-правовим актам. Бухгалтерські стандарти в низці випадків дають право вибору щодо порядку, методу обліку, облікових оцінок тощо.

Вагомий внесок у дослідженні теорії, методології обліку витрат на оплату праці зробили такі відомі вітчизняні вчені, як П. Й. Атамас, М. Т. Білуха, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Г. М. Давидов, В. П. Завгородній, А. В. Калина, М. В. Кужельний, Ю. А. Кузьмінський та інші.

Н. В. Шульгою проведено дослідження, в ході якого обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення методично-організаційних засад і практики обліку й аудиту розрахунків стосовно оплати праці, а також проаналізовано й уточнено сучасну структуру фонду оплати праці, розкрито організаційний механізм оплати праці. У працях Т. Г. Мельник розкрито

методичні й організаційні засади бухгалтерського обліку праці та її оплати, розглянуто процеси гармонізації та стандартизації обліку розрахунків з оплати праці. Із зарубіжних учених виділимо М. Армстронга, А. А. Бачуріна, К. Друрі, Т. П. Карпову.

Аспекти теорії та практики обліку і контролю розрахунків з оплати праці та аналізу ефективності використання трудових ресурсів залишаються дискусійними, потребують подальших наукових досліджень і розробок у напрямі їх удосконалення. Відповідно, можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у опрацюванні нормативно-правового регулювання оплати праці на підприємстві, обґрунтуванні методичних засад й організаційних аспектів обліку праці та її оплати з врахуванням вимог податкової реформи для ефективного управління витратами підприємства.

Організація обліку оплати праці повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації.

Головними задачами бухгалтерського обліку витрат на оплату праці є:

- правильне і вчасне документальне оформлення показників що до виплат працівникам;
- контролювання використанням фонду оплати праці;

- точне нарахування оплати кожному працівникові у відповідності до діючих положень;
- своєчасність і повнота розрахунків з працівниками;
- фіксування витрат робочого часу кожним робітником та обсягу виконаних робіт по підприємству в цілому;
- відповідність відображення оплати праці за об'єктами бухгалтерського обліку;
- достовірне та вчасне складання і подання звітності щодо виплат працівникам [1, 325].

Визначення облікових методів, процедур та показників, що фіксуються у наказі про облікову політику, проводиться підприємством самостійно [2]. Головне – забезпечення достовірності висвітлення фактів та операцій у фінансовій звітності для прийняття управлінських рішень.

З 2016 р. введено зовсім інші правила розрахунку податку на прибуток. Замість вже звичного порядку ведення окремого податкового обліку вводиться принципово інший порядок, який ґрунтується на визначенні бази оподаткування податком на прибуток за даними бухгалтерського обліку та його подальшого коригування на визначені законом податкові різниці.

Відповідно до норм Податкового кодексу України [3], фінансові результати до оподаткування, не коригуються на суму резервів на відпустки персоналу та інші виплати, пов'язані з оплатою праці (пп. пп. 139.1.1, 139.1.2 ПКУ).

Згідно ст. 6 Закону України «Про відпустки» [4], працівник отримує право на щорічну відпустку після відпрацювання ним одного робочого року з дня укладення трудового договору. Відповідно, у суб'єкта господарювання виникають зобов'язання перед таким робітником щодо забезпечення йому оплати відпустки у наступному році.

Згідно до п. 5 П(С)БО 11 [5], зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Із прийняттям Наказу МФУ від 25.11.2002 р. № 989 «Про внесення змін у деякі положення (стандарту) бухгалтерського обліку» забезпечення на виплату відпускних обов'язкові для формування на

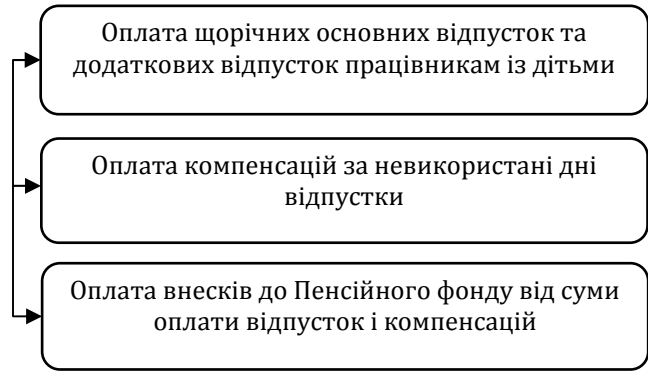


Рис. 1. Напрямки використання забезпечення на виплату відпусток

підприємстві (визначення п. 13 П(С)БО 11 змінено з «забезпечення можуть створюватися» на «забезпечення створюються»).

Відповідно п. 17 П(С)БО 11, використання резерву суб'єктом господарювання проводиться тільки для відшкодування тих витрат, для покриття яких вони були створені (рис. 1).

У податковому обліку витрати на оплату відпусток визнаються в момент віднесення частини резерву відпусток на витрати як і в бухгалтерському обліку (Дт 91, 92, 93 Кт 471). Використання резервів відображається за Дт субрахунку 471 у кореспонденції з рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» – у періоді фактичного нарахування відпускних персоналу.

Витрати на оплату праці як складові собівартості впливають на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. За нормальної організації виробничого процесу збільшення цих витрат свідчить про підвищення рівня продуктивності праці, доходу та якості продукції. Формування витрат на оплату праці підприємства здійснюється під впливом різних чинників та особливостей галузі функціонування підприємства.

Витрати на оплату праці на підприємстві визначаються виходячи з відрядних розцінок, тарифних ставок і посадових окладів, що встановлюються залежно від результатів праці, її кількості і якості, стимулюючих і компенсуючих виплат, системи працівників за виробничі результати.



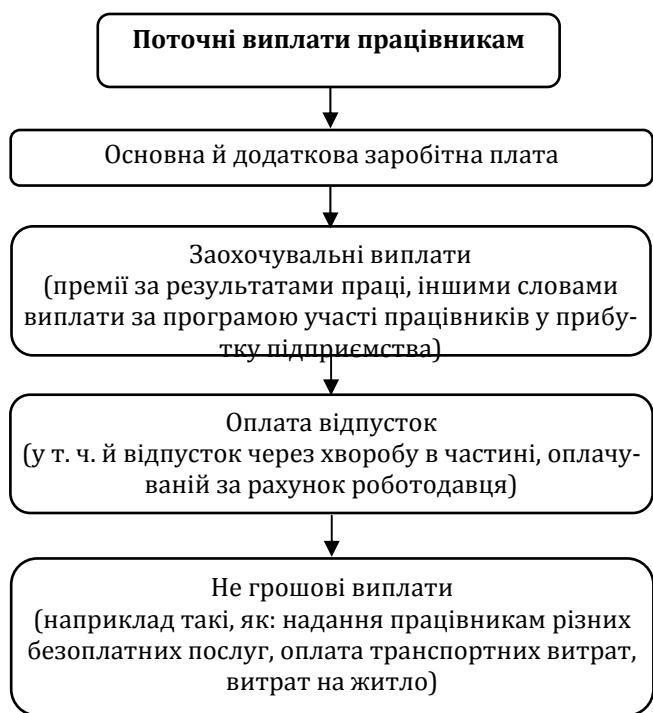


Рис. 2. Поточні виплати працівникам

Елементи облікової політики щодо виплат працівникам регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам». До складу поточних виплат, що згадуються в П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та займають значну частку у сукупності всіх виплат персоналу, належать будь-які виплати працівникам, які вказані в Інструкції зі статистики заробітної плати та в Законі України «Про оплату праці» і які підприємство планує здійснити в найближчі 12 місяців (рис. 2).

Бухгалтерський облік витрат на оплату працівників повинен не тільки відображати дотримання особистих інтересів працівників, але й оподаткування: сплату єдиного соціального внеску, податку з доходів фізичних осіб.

З 01.01.2016 р. до законодавчих актів України внесені зміни щодо посилення відповідальності за порушення законодавства про працю. До ст. 24 Кодексу законів про працю [7] унесені зміни, відповідно до яких працівник не може бути допущений до роботи без:

- підписання трудового договору, оформленого наказом або розпорядженням власника чи вповноваженого ним органу;
- повідомлення центрального органу виконавчої влади з питань забезпечення формування та реалізації державної

політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування про прийняття працівника на роботу в порядку, установленому Кабінетом Міністрів України.

Зважаючи на те, що основні права і обов'язки щодо організації оплати праці передано державою підприємствам, це вимагає застосування стандартів, диференційованих систем оплати праці й тарифних умов, які б забезпечували ефективність. Облікова політика має значний вплив на характер розкриттів і думку користувачів звітності. Систематизація принципів, правил, сформованої облікової практики в одному документі є важливим елементом, який сприятиме поліпшенню якості підготовки звітності, підвищенню культури обробки облікової інформації, слугуватиме важливим елементом у ході підготовки приміток до звітності, а також дозволить зовнішнім і внутрішнім користувачам краще зрозуміти принципи, правила підготовки звітності в окремо взятій компанії (або в групі компаній). Тому актуальним питанням є обґрунтування підходу до формування облікової політики щодо виплат працівникам адекватної ринковим умовам господарювання та вимогам міжнародних і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

#### Список використаних джерел

1. Сук Л. К. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Л. К. Сук, П. Л. Сук. — К. : Каравела, Піча Ю. В., 2014. — 624 с.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України, затв. Постановою Верховної Ради України від 02.12.10 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про відпустки» від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0085-00>.
6. Олійник Я. В. Концептуальні засади нормативного забезпечення облікової політики підприємств / Я. В. Олійник // Фінанси України. — 2014. — № 5. — С. 116—126.
7. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://zakon.rada.gov.ua>.

9. Потьомкін Л. Сучасні тенденції організації заробітної плати в промисловості України / Л. Потьомкін // Україна: Аспекти праці. — 2014. — № 7. — С. 15—21.

**VIKTIRIIA VOLOSHYNA, OLEH KRASEVYCH**  
Mykolayiv

### **ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL OF WAGES AS A PART MANAGEMENT COSTS OF THE COMPANY**

*The article presents the results of regulatory review provision on account of labor costs the company. The main theoretical aspects of accounting policy in terms of wages as a component of effective cost management company. Particular attention is paid to the account of Risk provisions holidays.*

*Key words: accounting policies, wages, cost accounting, controlling, provision for payment of leave.*

**ВИКТОРИЯ ВОЛОШИНА, ОЛЕГ КРАСЕВИЧ**  
г. Николаев

### **ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ОПЛАТЫ ТРУДА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*В статье представлены результаты осмотра нормативно-правового обеспечения организации учета по расходам на оплату труда предприятия. Выделены основные теоретические аспекты формирования учетной политики предприятия в части оплаты труда как составной эффективного управления затратами предприятия. Особое внимание уделено учету расходов на формирование резерва отпусков.*

*Ключевые слова: учетная политика, оплата труда, учет затрат, контроль, резерв на оплату отпусков.*

Стаття надійшла до редколегії 06.06.2016

УДК 657.6

**ЄВГЕНІЯ ГНАТЕНКО, НАТАЛЯ ВЕНГЕР**

м. Миколаїв  
[janie555@mail.ru](mailto:janie555@mail.ru)  
[vnatwlya@gmail.com](mailto:vnatwlya@gmail.com)

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті розглянуто необхідність та значення проведення на підприємствах аналізу фінансових результатів. Запропоновано для отримання якісних показників, проводити поетапний моніторинг фінансових результатів. Сутність вищезазначеного моніторингу полягає у поєднанні на різних етапах аналізу певного спектру різноманітних методів, що дасть змогу виявити резерви збільшення прибутку. Зазначено, що перевага моніторингу полягає у забезпеченні комплексного аналізу фінансових результатів наочності відображення динаміки і змін показників, які аналізуються, в ефективному виборі управлінських рішень на основі аналітичних даних.*

*Ключові слова: фінансовий аналіз, фінансові результати, фінансова звітність, прибуток, моніторинг.*

Великого значення в сучасних умовах розвитку та вдосконалення ринкових відносин в Україні набуває якісний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Його здійснення впливає на ухвалення правильно-

го рішення щодо керування капіталом, мінімізує фінансові ризики підприємства, сприяє підвищенню ефективності його діяльності, найбільш раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Для

прийняття ефективних управлінських рішень необхідно поєднати фактори, а саме: достовірну інформацію про результат діяльності підприємства, яка сформована з урахуванням специфіки господарювання та його організаційної структури; використання сучасних методів фінансового аналізу; формування об'єктивних висновків про загальний стан підприємства та визначення способів розв'язання визначених проблем. Отже, виникає необхідність виділення найвагоміших показників впливу на прибутки та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень.

Крім того, результати фінансового аналізу свідчать про рівень конкурентноспроможності підприємства, мають важливе значення не тільки для підприємства, а й і для зовнішніх користувачів: фінансових та податкових органів, комерційних банків, акціонерів, власників, менеджерів та інших. Потреба у здійсненні якісного фінансового аналізу особливо набуває актуальності у випадках, коли підприємство не здатне правильно оцінити свій фінансовий стан, що в майбутньому створює серйозні перешкоди для здійснення його ефективної діяльності.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні та внесення змін до Податкового кодексу України внесло зміни у методологічні засади формування обліку та відображення у звітності фінансових результатів звітного періоду з орієнтацією на концептуальні основи та принципи визнання доходів і витрат. Проте, вищезазначені заходи не сприяли створенню цілісної системи формування показників фінансового результату та відображення їх у фінансовій та податковій звітності, що, в свою чергу, ускладнює процес прогнозування економічного стану підприємства на сучасному етапі та впливає на загальний соціально-економічний розвиток регіону та держави в цілому.

Проблемі вивчення змісту, механізму формування та відображення в бухгалтерському обліку фінансового результату діяльності підприємств приділяли значну увагу в своїх працях зарубіжні та вітчизняні науковці та вчені-економісти. Основні методики аналізу формування фінансових результатів розроблені та висвітлені в наукових працях та публікаціях

українськими вченими-економістами, зокрема В. О. Подольською, О. В. Ярішем [7], В. О. Мец [6], Г. В. Савицькою [8], П. Ю. Буряком, М. В. Римарем [2], М. Д. Біликом [1], А. М. Турилом [9], де велику увагу приділено таким питанням як:

- 1) оцінювання динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- 2) визначення спрямованості і розміру впливу окремих чинників на суму прибутку та рівень рентабельності;
- 3) виявлення й оцінювання можливих резервів зростання прибутку і рентабельності;
- 4) аналіз порогу прибутку.

Більшість учених, такі як В. О. Мец, М. Д. Білик, Г. В. Савицька, П. Ю. Буряк, М. В. Римара пропонують розпочинати аналіз фінансових результатів підприємства із загальної їх оцінки, тобто з перших двох видів аналізу, а саме:

- 1) за допомогою таких форм горизонтального аналізу, як порівняння фінансових показників звітного і минулого періоду, порівняння фінансових показників звітного періоду з показниками за планом та низкою показників минулих періодів, виявити тенденції змін окремих показників, які характеризують результати фінансової діяльності підприємства;
- 2) за допомогою вертикального (структурного) аналізу фінансових результатів дослідити структуру відповідних показників і їх зміну [5].

Наявність великої кількості наукових праць свідчить про значущість даної проблеми.

Дотримання принципів, організації та методики аналізу відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, на жаль, не забезпечило уникнення ряду невідповідностей в окремих концептуальних підходах. Існують різні погляди щодо теоретико-методичних засад і організаційної основи формування фінансових результатів та єдиного підходу до визначення кінцевого результату діяльності підприємств. Саме тому є актуальною необхідність поглибленого дослідження методичних підходів щодо визначення методів аналізу фінансових результатів у системі управління підприємством.

Метою статті є огляд та порівняльна характеристика існуючих методичних підходів до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства та визначення комплексу ефективних методів, що сприятимуть

якісній оцінці економічного стану підприємства.

Методологічною основою аналізу фінансових результатів в умовах ринкових відносин та відповідно до дотримання вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності є прийнята для всіх підприємств, незалежно від організаційно-правової форми і форми власності, модель їхнього формування і використання. Тому головними завданнями аналізу фінансових результатів підприємства є:

- 1) систематичний контроль за виконанням планів прибутку;
- 2) виявлення факторів впливу на формування прибутку та розрахунки їхнього впливу;
- 3) вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- 4) виявлення резервів збільшення прибутку;
- 5) розробка заходів для використання виявлених резервів [7].

Слід зазначити, що в процесі аналізу фінансових результатів важливим чинником стає інформаційна база, тобто вихідні дані для проведення аналізу. У сучасних умовах інформаційною базою для аналізу прибутку та рентабельності є: бізнес-план; фінансовий план; форма № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан); форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід); форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим, не прямим методами); форма № 4 «Звіт про власний капітал» (Звіт про зміни у власному капіталі); податкова Декларація підприємства; матеріали маркетингових досліджень [4].

У ході аналізу фінансових результатів підприємства можуть використовуватись різноманітні прийоми, методи та моделі аналізу. Їх кількість та спектр залежать від конкретних цілей та завдань. У той же час залишається до кінця невизначеним, який метод аналізу є найбільш прийнятним на практиці, що надає можливість усебічно і комплексно провести аналіз фінансових результатів підприємства, обґрунтувати ефективні управлінські рішення щодо удосконалення фінансової політики підприємства, спрямованої на його розвиток. Аналіз наукової літератури дає підставу стверджувати, що більшість науковців надають перевагу горизонтальному, вертикальному та коефіцієнтному аналізу (84,6%) [3]. Проте,

для отримання якісних показників доцільно проводити поетапний моніторинг фінансових результатів. Сутність вищезазначеного моніторингу полягає у поєднанні на різних етапах аналізу певного спектру різноманітних методів, а саме: коефіцієнтного методу, методів горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, методу базисних підстановок, методу відносних різниць; а також методів кореляційного та регресійного аналізу, що дають можливість не тільки проводити аналіз статей балансу підприємства, але і робити порівняльний аналіз по ряду підприємств окремої галузі господарства або таких, що займаються аналогічними видами діяльності. Такі співставлення доцільно проводити не тільки за звітний період, але і за ряд років, що відображає доволі тривалий період діяльності підприємства. Це дозволяє визначити тенденції розвитку підприємства на перспективу, що має велике значення в практичній діяльності, оскільки підприємства здійснюють як довгострокове, так і середньострокове та поточне планування своєї діяльності. Таким чином, даний підхід забезпечує комплексний аналіз діяльності підприємства, можливість встановити тенденції його розвитку, причини зміни доходів, витрат, показники рівня прибутку. Порівняти показники з середньогалузевими даними та прийняти оптимальні управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності даного підприємства.

Етапи аналізу фінансових результатів, інструментарій для їх виконання, отримані результати та можливі управлінські рішення представлені у таблиці 1. Аналіз даних таблиці свідчить, що найчастіше під час аналізу показників фінансової та виробничої сфери, собівартості за елементами операційних витрат, структури бухгалтерського балансу, загального фінансового стану підприємства використовують методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу.

Оцінити фінансову звітність підприємства допомагають також різні фінансові коефіцієнти, що показують фінансові пропорції між різними статтями звітності, а саме: показники ефективності виробничої діяльності; показники ділової активності; показники ліквідності; показники фінансової стійкості. В залежності

Таблиця 1

**Етапи аналізу фінансових результатів, інструментарій для їх виконання, отримані результати та можливі управлінські рішення**

| Етапи  | Інструментарій   | Отримані результати  | Управлінські рішення  |
|--|--|--|---|
| Аналіз основних показників ефективності фінансової сфери | Коефіцієнтний метод, порівняльний метод, методи горизонтального та вертикального порівняльного аналізу | Стан фінансової діяльності та фінансові можливості підприємства  | Підвищення конкурентоспроможності підприємства  |
| Аналіз основних показників виробничої сфери              |  | Ступінь придатності основних засобів в виробництві, рівень використання основних засобів та матеріалів у дохідності підприємства | Виявлення резервів подальшого підвищення ефективності виробничої діяльності, модернізація основних засобів на виробництві   |
| Аналіз основних показників розвитку підприємства         |  | Стан виробництва та фінансових результатів; визначення перспектив для розвитку та закріплення позицій на ринку                   | Визначення конкурентної позиції підприємства в рамках конкретного регіонального ринку відповідної продукції, введення нової продукції на ринок, пошук нових сегментів |
| Аналіз собівартості за елементами операційних витрат     | Методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу  | Зміна за період величини витрат на виробництво, які входять у собівартість продукції   | Зменшення витрат на виробництво, які входять у собівартість продукції   |
| Аналіз структури бухгалтерського балансу                 | Методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу  | Величина змін, які відбулися за аналізований період та визначення наслідків  | Визначення змін в аналізованому періоді щодо базисного періоду або до бізнес-плану, виявлення факторів, які привели до змін   |
| Аналіз фінансового стану підприємства                    | Коефіцієнтний метод, горизонтальний порівняльний аналіз  | Рівень фінансових результатів, які зумовлюють можливості підприємства  | Пошук альтернативних рішень, які в повній мірі використовують можливості підприємства   |
| Аналіз витрат від браку                                  | Метод відносних різниць  | Рівень понесених витрат від браку на виробництві   | Заміна устаткування, поліпшення умов робочих місць, встановлення раціонального режиму праці   |
| Аналіз рентабельності продукції                          | Метод базисних підстановок   | Оцінка ефективності та раціональності використання вкладених коштів  | Внесення корекції до стратегічного плану  |
| Аналіз тенденцій розвитку                                | Метод трендового аналізу   | Визначення змін у господарській політиці підприємства більш, ніж за 2 послідовних роки   | Визначення показників якості роботи підприємства за визначений період, визначення шляхів нормалізації діяльності підприємства   |

**Побудова економіко-математичних моделей**

|   |  |  |                      |
|---|--|--|----------------------|
| Побудова лінійної багатофакторної регресійної економіко-математичної моделі | Методи кореляційного та регресійного аналізу | Виявлення загальних закономірностей, зв'язків та залежності між чистим прибутком та впливаючих на нього факторів | Залучення інвестицій |
|---|--|--|----------------------|

Формування висновків про загальний стан підприємства, виділення найвагоміших показників впливу на прибутки та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень

\*Джерело: Лісничка Т. В. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів / Т. В. Лісничка // Управління розвитком. — 2013. — С.122—124 [5].

від конкретних цілей та завдань можна виконати фінансовий аналіз різного ступеня деталізації.

У світовій практиці фінансові коефіцієнти як показники діяльності підприємства публікуються в річних звітах компаній. При цьому кожна компанія, звичайно, має свій набір таких коефіцієнтів і їх власну систематизацію. Таким чином, значна перевага моніторингу полягає у забезпеченні комплексного аналізу фінансових результатів, наочності відображення динаміки і змін показників, які аналізуються, ефективному виборі управлінських рішень на основі аналітичних даних. Правильно обрана методика аналізу фінансових результатів може стати фундаментом для отримання достовірних показників, та, як результат, максимально ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних та інвестиційних коштів, фінансового прогнозування з метою ефективного функціонування підприємства в майбутньому.

**YEVHENIIA GNATENKO, NATALIA WENGER**  
Mykolaiv

### **METHODICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES**

*In the article the necessity and importance of the enterprises analysis of the financial results. Proposed for obtaining qualitative indicators, phased monitoring of financial results. The essence of the above-mentioned monitoring is in combination at different stages of the analysis of a range of different methods that will allow you to identify potential to increase profits. It is noted that the advantage of monitoring is to provide a complex analysis of the financial results clarity and to reflect the dynamics of changes of indicators that are analyzed in effective choice-making based on analytical data.*

*Key words: financial analysis, financial results, financial statements, profit monitoring.*

**ЕВГЕНИЯ ГНАТЕНКО, НАТАЛЬЯ ВЕНГЕР**  
г. Николаев

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассмотрена необходимость и значение проведения на предприятиях анализа финансовых результатов. Предлагается для получения качественных показателей, проводить поэтапный мониторинг финансовых результатов. Сущность вышеупомянутого мониторинга заключается в сочетании на разных этапах анализа определенного спектра разнообразных методов, что позволит выявить резервы увеличения прибыли. Отмечено, что преимущество мониторинга проявляется в обеспечении комплексного анализа финансовых результатов наглядности отражения динамики и изменений показателей, в эффективном выборе управленческих решений на основе аналитических данных.*

*Ключевые слова: финансовый анализ, финансовые результаты, финансовая отчетность, прибыль, мониторинг.*

### **Список використаних джерел**

1. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська та ін. — К. : КНЕУ, 2009. — 592 с.
2. Буряк П. Ю. Фінансово-економічний аналіз : підручник / П. Ю. Буряк, М. В. Римара, М. Т. Бец та ін. ; під заг. ред. П. Ю. Буряк, М. В. Римара. — К. : ВД «Професіонал», 2008. — 528 с.
3. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів фінансового стану [Електронний ресурс] / А. В. Ковалевська // Економіка підприємства. — 2012. — № 3. — С. 163—169. — Режим доступу: file:///E:/binf\_2012\_3\_46.pdf.
4. Ле Х. Ф. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства / Х. Ф. Ле // Науковий журнал ХНЕУ. — 2013. — С. 127—129.
5. Лісничка Т. В. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів / Т. В. Лісничка // Управління розвитком. — 2013. — № 4 (144). — С. 122—124.
6. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В. О. Мец. — К. : Вища школа, 2003. — 280 с.
7. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. — К. : Центр навчальної літератури, 2007. — 488 с.
8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Г. В. Савицька. — К. : Знання, 2007. — 654 с.
9. Турило А. М. Методологічні підходи до оцінки фінансової діяльності підприємства / А. М. Турило // Фінанси України. — 2010. — № 3. — С. 31—40.

Стаття надійшла до редколегії 03.06.2016

УДК 657

**ЯНА ГРЕК, ІННА ТЕРЛЕЦЬКА**

м. Миколаїв

yana.grek.1994@mail.ru

pulenko@meta.ua

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ БАЗИС АУДИТУ НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

*Одним із елементів ринкової економіки є система національного фінансово-економічного контролю, яка формується в Україні. Важливе місце у цій системі припадає незалежному аудиту та методиці його проведення. Проведення аудиту власного капіталу дуже важливе як для підприємства так і для засновників, оскільки власний капітал є основним початковим та умовно безстроковим джерелом фінансування господарської діяльності підприємства, а також джерелом погашення збитків підприємства, він є одним з найвагоміших показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства, оскільки показує, з одного боку, ступінь фінансової самостійності підприємства.*

*Ключові слова: власний капітал, аудит, прибуток, нерозподілений прибуток.*

Теоретичні та методичні аспекти аудиту нерозподіленого прибутку у складі власного капіталу постійно привертала увагу дослідників. Про актуальність цієї проблематики свідчить наявність численних публікацій, таких авторів: М. І. Біленкової, Ю. С. Воскобойника, С. Нікітіна, О. В. Олійника [10], В. Я. Плаксієнка, К. І. Посилаєвої, С. В. Сорокіної та ін. Вони висловлювали різні, а іноді протилежні за своєю спрямованістю погляди, що й зумовило необхідність проведення подальших досліджень.

Серед науковців немає єдиної точки зору відносно мети аудиту власного капіталу. Тому вчені присвячують свої дослідження вивченню та розробці мети аудиту.

Метою аудиту власного капіталу, на нашу думку, є встановлення достовірності та правильності відображення в обліку операцій з власним капіталом відповідно до чинного законодавства та висловлення аудитором незалежної думки щодо правильності відображення інформації у звітності підприємства.

Основними складовими проведення аудиту власного капіталу є: нерозподілений прибуток (непокритих збитків), аудит зареєстрованого капіталу, аудит формування додаткового капіталу, аудит та їх використання, аудит вилученого капіталу, капіталу у дооцінках.

На думку Ф. Ф. Бутинця та Н. А. Іванової, предметом аудиту власного капіталу є процеси та господарські операції, пов'язані з формуванням статутного, пайового, додаткового і резервного капіталу, обліком нерозподілених прибутків (непокритих збитків), формуванням вилученого та неоплаченого капіталу, а також відносин, що виникають при цьому між підприємством та його власниками і працівниками. Отже, головним завданням аудиту власного капіталу є перевірка правильності формування та відображення в обліку власного капіталу та перевірка правильності відображення власного капіталу у фінансовій звітності. Виходячи з мети, завдань і предмету аудиту власного капіталу, можна виділити його основні об'єкти (рис. 1).

При визначенні сновних завдань даного виду аудиту можна виокремити:

- оцінка відповідності бухгалтерської (фінансової) звітності даним синтетичного та аналітичного обліку складових кінцевого фінансового результату;
- підтвердження відповідності оформлених підприємством бухгалтерських операцій чинному законодавству у сфері бухгалтерського обліку;
- перевірка правильності формування та відображення доходів і витрат від основного виду діяльності;
- перевірка правильності формування та відображення доходів і витрат від інших видів діяльності.

Визначення вчених про мету аудиту власного капіталу

| Вчені  | Мета аудиту власного капіталу  |
|--|--|
| Ф. Ф. Бутинець [13, 485]   | Встановлення достовірності первинних даних відносно формування та використання власного капіталу, повноти та своєчасності відображення інформації в зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку власного капіталу відповідно до установчих документів та облікової політики, достовірності відображення стану власного капіталу у звітності підприємства |
| МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту згідно МСА» [4] | Полягає у висловленні аудитором незалежної думки щодо правильності підприємства інформації про власний капітал   |
| Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча [2, 225]   | Аудит власного капіталу проводиться з метою підтвердження аудиторським висновком інформації про власний капітал, його структуру та зміни у власному капіталу, що сталися протягом звітного періоду   |
| Н. А. Іванова, О. В. Ролінський [1, 132]   | Установити достовірність первинних даних відносно формування та використання власного капіталу, повноти й своєчасності відображення інформації у зведених документах та облікових реєстрах, правильність ведення обліку власного капіталу відповідно до установчих документів та облікової політики, достовірність відображення стану власного капіталу у звітності підприємства     |

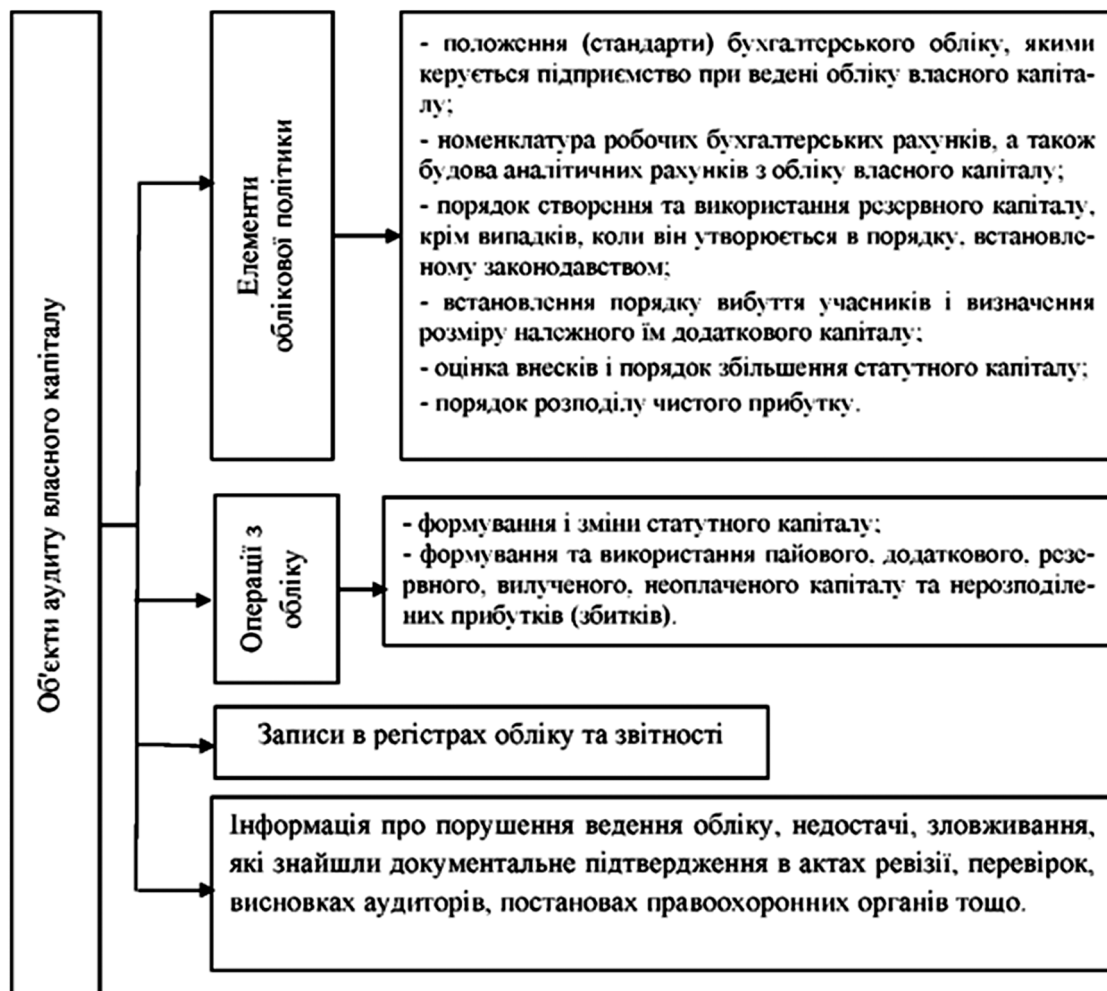


Рис. 1. Об'єкти аудиту власного капіталу



Виходячи з вищевикладеного, у ході аудиту операцій з формування нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) потрібно виконати наступні операції:

1. Встановити правильність відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій з формування нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) звітного періоду при реформації балансу.

2. Переконатися, що згідно з п. 21 П(С)БО 7 при вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу в дооцінках. Економічна суть цього полягає в тому, що у складі власного капіталу не може враховуватись сума дооцінки об'єкта, що амортизована, чи об'єкт вибув з балансу.

3. Переконатися, що коли перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта основних засобів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів може щомісяця (щокварталу, раз на рік) в сумі, пропорційній нарахуванню амортизації, включатися до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу в дооцінках. При цьому до складу нерозподіленого прибутку при вибутті цього об'єкта включається залишок перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок такого об'єкта, що відображений у складі капіталу в дооцінках.

4. Перевірити реальність і своєчасність відображення операцій з формування нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) в бухгалтерському обліку організації.

Таким чином, слід брати до уваги, що до настання строку прийняття загальними зборами акціонерів (учасників) рішення про затвердження річного звіту та розподілу прибутку, операції по напрямку частини прибутку звітного року не підлягають відображенню в обліку, за винятком певних випадків.

На підставі викладеного при перевірці порядку направлення частини прибутку звітного періоду аудитором необхідно виконати наступні дії.

1. Перевірити обґрунтованість направлення частини прибутку звітного року та прибутку минулих років на потреби, які

визначаються власником організації. Переконатися, що нерозподілений прибуток організації використовується тільки на підставі рішення зборів акціонерів або учасників.

2. Перевірити, як прибуток розподіляється на підставі рішення загальних зборів акціонерів в акціонерних товариствах, зборів учасників у товариствах з обмеженою відповідальністю або іншого компетентного органу. В ході перевірки потрібно встановити відповідність напрямам використання нерозподіленого прибутку цілям, передбаченим у виписках з протоколів загальних зборів акціонерів (учасників).

3. Перевірити дотримання вимог з обмеження розподілу прибутку в частині виплати доходів засновникам.

4. Перевірити правильність відображення в бухгалтерському обліку операцій із спрямування частини прибутку попереднього року на інші цілі, не пов'язані з виплатою доходів засновникам (на формування резервного капіталу, збільшення розміру статутного капіталу, інші, допустимі законодавством цілі). На рахунках бухгалтерського обліку операція з розподілу чистого прибутку за звітний період і нерозподіленого прибутку минулих років відображається на дату протоколу рішення загальних зборів акціонерів або зборів учасників.

Також варто приділити увагу аудиту документів, пов'язаних з визначенням розміру прибутку, спрямованої на виплату дивідендів (наприклад, балансу і звіту про фінансові результати). Пропонується: якщо неправильне складання таких документів призвело до зайвих виплат, винні посадові особи несуть солідарну відповідальність разом з учасниками за повернення «зайвих» дивідендів, членам виконавчих органів ТОВ в питаннях скликання загальних зборів у разі зниження вартості чистих активів товариства в порівнянні з минулим роком на 50%. В цьому випадку до порядку денного обов'язково повинні бути включені питання, що стосуються поліпшення фінансового становища підприємства, зменшення його зареєстрованого капіталу або ліквідації. Якщо керівництво ТОВ не виконає цих вимог і протягом трьох років з моменту зниження вартості чистих активів на 50% суспільство буде визнано банкрутом, члени виконавчого органу нестимуть субсидіарну

відповідальність за зобов'язаннями ТОВ. Відповідальності можна буде уникнути, всього лише скликавши загальні збори і включивши до порядку денного вищевказані питання (адже про результативність голосування в законопроекті не йдеться).

Аудитор робить висновок про те, чи фінансова звітність підприємства відповідає встановленим вимогам чинного законодавства України та прийнятої облікової політики й реально відображає його фінансовий стан на дату складання звітності. Склад і структура власного капіталу, перелік власників, порядок оцінки у зареєстрований капітал, зміни і формування його також є об'єктом аудиту.

#### Список використаних джерел

1. Иванова Н. А. Организация и методика аудита : навч. посіб. / Н. А. Иванова, О. В. Ролінський. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — 216 с.
2. Кулаковська Л. П. Организация и методика аудита : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. — К. : Каравела, 2010. — 568 с.
3. Макконнелл К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; [пер. с 14-го англ. изд.]. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 940 с.
4. МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту згідно МСА».
5. Огійчук М. Ф. Удосконалення методики формування прибутку у податковому обліку / М. Ф. Огійчук, Ю. С. Воскобойник // Агроінком. — 2011. — № 7—8. — С. 83—88.
6. Олійник О. В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку / О. В. Олійник // Вісник ХНАУ. — (Серія «Економіка АПК і природокористування»). — Х., 2010. — № 7. — С. 3—11.
7. Плаксієнко В. Я. Методика визначення фінансових результатів та відображення їх в обліку / В. Я. Плаксієнко, О. І. Дацій // Облік і фінанси АПК. — 2015. — № 2. — С. 16—21.
8. Посилаєва К. І. Підходи визначення прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства / К. І. Посилаєва // Вісник ХНАУ. — (Серія «Економіка АПК і природокористування»). — Х., 2009. — № 7. — С. 83—87.
9. Савченко В. Я. Аудит : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. Я. Савченко, В. О. Зотов, С. А. Кириленко та ін. — К. : КНЕУ, 2005. — 268 с.
10. Усач Б. Ф. Организация и методика аудита : підручник / Б. Ф. Усач, З. О. Душко, М. М. Колос. — К. : Знання, 2010. — 295 с.
11. Утенкова К. О. Аудит : навчальний посібник / К. О. Утенкова. — К. : Алерта, 2011. — 408 с.
12. Федорович Р. В. Економічна природа прибутку і його роль в умовах ринкової економіки / Р. В. Федорович, М. Олексів // Наука й економіка. — 2010. — № 1. — С. 54.
13. Бутинець Ф. Ф. Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець та ін. ; під заг. ред., з передм. Ф. Ф. Бутинця. — 8-ме вид., доп. і перероб. — Житомир : ПП «Рута», 2009. — 912 с.

**YANA GREK, INNA TERLETSKA**  
Nikolaev

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF AUDIT RETAINED EARNINGS AS PART OF THE OWN CAPITAL

*One of the elements of a market economy is a system of national financial and economic control, which is formed in Ukraine. An important role in this system accounts for an independent audit methodology and its implementation. Auditing of equity is very important both for the company and for the founders, because equity is the primary initial and conditional indefinite source of financing of business enterprises, as well as the source of repayment of the losses the company, it is one of the most important indicators used in assessing the financial situation of the company as it shows on the one hand, the degree of financial autonomy of enterprises.*

*Key words: equity, auditing, income, retained earnings.*

**ЯНА ГРЕК, ИННА ТЕРЛЕЦКАЯ**  
г. Николаев

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ БАЗИС АУДИТА НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРИБЫЛИ КАК СОСТАВНОЙ ЧАСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

*Одним из элементов рыночной экономики является система национального финансово-экономического контроля, формируется в Украине. Важное место в этой системе приходится независимому аудиту и методике его проведения. Проведение аудита собственного капитала очень важно как для предприятия, так и для учредителей, поскольку собственный капитал является основным начальным и условно бессрочным источником финансирования хозяйственной деятельности предприятия, а также источником погашения убытков предприятия, он является одним из наиболее значимых показателей, используемых при оценке финансового состояния предприятия, поскольку показывает, с одной стороны, степень финансовой самостоятельности предприятия.*

*Ключевые слова: собственный капитал, аудит, прибыль, нераспределенная прибыль.*

Стаття надійшла до редколегії 03.06.2016

УДК 658.8.012.2

**ЮЛІЯ КАРПЕНКО**

м. Одеса

nicolina01@rambler.ru

## ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні елементи сучасної управлінської технології бюджетування: графічні моделі стадій планування; інформаційні моделі планових розрахунків; інформограми стадій планування; технологічні карти стадій планування. Запропоновано їх використання для формалізації відносин підприємства зі споживачами-експортерами з метою підвищення ефективності його маркетингової діяльності.

*Ключові слова:* бюджетування, графічна модель стадії планування, інформограма стадії планування, технологічна карта стадії планування.

Останні роки для вітчизняного зернового господарства були вкрай сприятливими: вдала ринкова кон'юнктура та зростання валових зборів зернових призвели до стрімкого росту їх експорту. Разом з тим, розвиток взаємовідносин зернових терміналів з підприємствами-експортерами ускладнений через порушення договірної дисципліни, термінів подачі судна під завантаження тощо. Все вищенаведене призводить до суттєвого зростання логістичних витрат та погіршення показників прибутковості зернових терміналів.

Вітчизняними науковцями чимала увага приділяється проблемам експорту зернових та шляхам їх вирішення. Так, авторами проаналізовано зв'язки на ринку зернових між Україною, ЄС та світом [7, 35], проведено дослідження

впливу тарифних та нетарифних методів на нарощування експортних обсягів зернових культур [9, 45–47], вивчено економічні відносини зерновиробників і зернотрейдерів [8, 8–9], а також створення доданої вартості за умов експорту зерна та його переробки [11, 13]. Разом з тим питання формалізації взаємовідносин зернових терміналів зі споживачами – експортерами залишилося нерозглянутим.

Метою статті є формалізація процедур стадії планування взаємовідносин з експортерами шляхом використання сучасної технології бюджетування у маркетинговій діяльності підприємств.

Останній маркетинговий рік характеризувався високими показниками експорту зернових на зовнішні ринки (рис. 1).

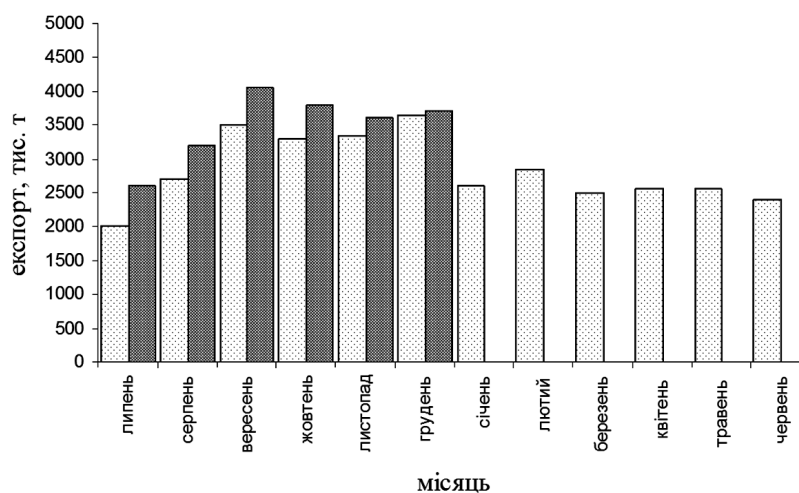


Рис. 1. Експорт зернових, тис. т [3]:

□ – 2014/2015; ■ – 2015/2016

На фоні зростання експорту зернових існує ряд проблем у взаємовідносинах зернових терміналів з підприємствами-експортерами. Так, власники підприємств обмежують обсяги перевалки вантажів сторонніх компаній або зовсім відмовляють їм у перевалці зерна. Підприємства-експортери, у свою чергу, порушують умови та терміни укладених контрактів. У результаті завантаження терміналу нестабільне та нерівномірне, та й взагалі знижується, що має наслідком високу вартість послуг з перевалки зерна. За оцінками операторів ринка тарифи вітчизняних зернових терміналів перевищують європейські більш ніж в 3–4 рази. Можливим шляхом вирішення цієї проблеми є формалізація відносин зернових терміналів та експортерів шляхом використання сучасної управлінської технології бюджетування у маркетинговій діяльності підприємств.

Перш за все, необхідно визначити сутність дефініції «бюджетування», а також розглянути основні його елементи. За результатами проведеного аналізу правомірно стверджувати, що бюджетування у вузькому значенні означає процес складання бюджетів, у широкому значенні – процес їх розробки, аналізу та контролю виконання. Представниками першої точки зору є науковці Т. Г. Бень, С. Б. Довбня [1, 48–49], які розуміють під бюджетуванням адаптований до нових умов господарювання процес планування діяльності підприємства шляхом розробки системи взаємопов'язаних бюджетів, відмінною особливістю яких є орієнтація на ринкові потреби.

У рамках іншої точки зору термін «бюджетування» використовується в [5, 82], де під бюджетуванням розуміється процес побудови та виконання системи бюджетів підприємства, який є інструментом управління доходами, витратами та фінансовими результатами в єдності функцій планування, обліку, контролю, аналізу та регулювання.

Інтерпретуючи бюджетування як технологію управління, автори, крім власне планування, наділяють бюджетування функціями: контролю [10, 22; 5, 82] або у вузькому значенні – обліку [10, 22; 5, 82], аналізу, регулювання [5, 82].

На нашу думку, під терміном «бюджетування» у вузькому значенні розуміється

планування як наслідок ототожнення термінів «бюджет» та «план» (іноді – «бюджет» і «фінансовий план»). Розгляд бюджетування у широкому колі притаманних йому функцій приводить до ототожнення його з управлінням. Як відомо, відповідно до теорії менеджменту управління розглядається як процес безперервних взаємопов'язаних дій – функцій управління. За різними авторами процес управління включає низку загальних функцій управління, до яких зазвичай відносяться: визначення цілей, планування, регулювання, аналіз, облік, мотивація, координація, контроль та ін.

Очевидно, що в рамках другої точки зору бюджетуванню приписуються всі зазначені функції, які складають процес управління, що свідчить про ототожнення дослідниками визначень «управління» та «бюджетування», що не є коректним.

Розмірковування критичного характеру не дозволяють поділяти другу точку зору. У науковій роботі [2, 113] надається визначення технології управління як «сукупності формалізованих знань про виконання процесу управління, що включає: склад і послідовність виконання її елементів, стадій та операцій, перелік вхідної й вихідної інформації за операціями, опис методів отримання й перетворення вхідної інформації».

Загальновідомо, що планування є функцією управління. Отже, технологія бюджетування є сукупністю знань про виконання процесу планування, що включає певну послідовність операцій із зазначенням входу та виходу кожної з них, а також методи перетворення інформації на кожній операції. Вона дозволяє менеджерам підрозділів розробляти плани та виконувати певні дії в їх рамках без додаткових розпоряджень завдяки формалізації останніх. В процесі бюджетування за допомогою ресурсів, перш за все інформаційних, а також методів їх перетворення, відбувається поопераційне формування директивних, тобто обов'язкових для виконання, показників підрозділів. Тобто результатом технології, отриманим внаслідок поступового виконання її складових – операцій, є система директивних показників підрозділів.

Таким чином, технологія бюджетування – це сукупність формалізованих знань про виконання згаданого процесу, яка вміщує:

- чітку послідовність виконання операцій з доведення директивних показників підприємства його підрозділам;
- перелік вхідної та вихідної інформації кожної з них;
- сукупність методів отримання та перетворення вхідної інформації;
- перелік виконавців та наданих до їх розпорядження ресурсів.

Оскільки технологія є формалізованим знанням, вона відбивається через графічні моделі та інформаційні моделі стадій процесу (інформограми).

Перша складова відбиває логічну послідовність виконання стадій процесу та їх взаємозв'язок, друга – характер перетворення інформації (зміст та склад методів виконання) за кожною стадією або операцією. Проте використання тільки графічних моделей та інформограм не достатньо. У зв'язку з реалізацією в рамках планування згадана технологія має свою специфіку. Вона оперує особливим ресурсом – інформацією, що потребує формування інформаційних моделей планових розрахунків та технологічних карт стадій процесу планування.

Таким чином, виходячи з типових складових технології як формалізованого знання, та з урахуванням особливостей планування для даної технології доцільно розробити наступні планові документи [4]:

- графічні моделі стадій планування; інформаційні моделі планових розрахунків;
- інформограми стадій планування;
- технологічні карти стадій планування.

Розглянемо їх більш детально. Графічні моделі стадій планування, що є графічною імітацією запланованого процесу, повинні поетапно описувати перетворення відповідних директивних показників підприємства на показники підрозділів. Під інформаційними моделями розуміють сукупність інформації, що описує сутнісні властивості, параметри об'єкта, зв'язки між ними, входи та виходи [6]. Відповідно до цього в інформаційних моделях планових розрахунків доцільно відображати послідовність отримання планових документів, методи розрахунку та джерела надходження інформації.

Зважаючи на те, що призначення технології полягає в установленні раціональних

прийомів виконання операцій, що відбувається завдяки застосуванню певних методів адресного характеру для відображення сукупності методів та їх змісту за операціями стадій планування слід розробити інформограми. Останні відбивають не тільки методи за операціями, але й установлюють перелік вхідної та вихідної інформації кожної з них.

Технологічні карти є формою технологічної документації, що містить опис процесу оброблення виробу або виробництва продукції, перелік та послідовність основних операцій, часовий режим, умови та вимоги до їх виконання, а також відомості про матеріали, засоби та обладнання, що застосовується. За змістом технологічні карти є формалізованим та наглядним описом складових процесу, що дозволяє упорядкувати отримані знання та здійснити перевірку належного його виконання. З огляду на вищезгадане ми вважаємо за доцільне розробляти відповідні технологічні карти для наочного відображення переліку та послідовності операцій з доведення підрозділам планових показників.

Процес доведення показників поточного плану підприємства до його підрозділів здійснюється поетапно та передбачає реалізацію сукупності операцій, що виконуються в чіткій послідовності. З огляду на те, що одним з найважливіших директивних показників діяльності зернових терміналів є обсяги перевалки зерна, ми розробили сукупність формалізованих процедур для стадії планування взаємовідносин з експортерами, зокрема графічну модель та інформограму стадії «планування взаємовідносин з експортерами».

Відповідальним за виконання згаданого показника є відділ маркетингу (або комерційний відділ), що безпосередньо займається реалізацією послуг: контактуючи зі споживачами, укладають договори, здійснюють розрахунки, реалізують політику з надання підприємством товарного кредиту, відповідають за надходження грошових коштів.

Взаємовідносини зернового терміналу та експортерів починаються з подання останніми запиту на перевалку зерна та отримання ними інформації про чинні умови перевалки та тарифи, що є першою операцією стадії «планування взаємовідносин з експортерами».

Якщо експортерів влаштовують чинні умови, на зерновому терміналі укладаються відповідні договори, що є наступною операцією. Обов'язковим елементом даної операції, на нашу думку, є узгодження з експортером місячної квоти із зберігання та перевалки зерна. Щомісячне квотування обсягів зберігання й перевалки передбачає надання відповідної місячної квоти з розрахунку не менш одної складської ємності вертикального зберігання зерна з можливістю її збільшення із певною кратністю. Квота узгоджується із замовником щомісяця. У випадку, якщо фактичний обсяг перевалки в поточному місяці склав менше квоти, оплату експортер здійснює за резервованим обсягом.

Наступною операцією є «замовлення і узгодження графіків руху вагонів-зерновозів». Зерновий термінал може не узгодити план

вагонів, якщо його потужності перевантажені або з боку споживача є порушення умов договору (порушення терміну подання судна або терміну поставки вантажу).

Далі виконується операція «планування надходження вантажу на термінал», що включає планування власне надходження зерна на підприємство та його розрахунки з споживачами-експортерами.

Останньою операцією є «планування перевалки вантажу на терміналі та його оформлення», що припускає приймання зерна, його якісну та кількісну оцінку та відвантаження на судно. Якщо експортером судно не подано вчасно (у визначений термін), термінал, крім оплати за зберігання зерна, нараховує штрафну комісію за кожну добу прострочення.

Підсумовуючи, ми запропонували графічну модель та інформограму стадії планування



Рис. 2. Графічна модель стадії планування взаємовідносин з експортерами

взаємовідносин з експортерами (рис. 2, табл. 1). Відповідно до графічної моделі стадії планування взаємовідносин з експортерами на виході процесу розроблюються зведені графіки формування суднової партії та її відвантаження, в яких визначаються планові обсяги перевалки зернових. Затверджені графіки формування суднової партії та її відвантаження надаються в плановий відділ для подальшого їх використання в розробці плану грошових надходжень та виплат. Наведена інформограма процесу планування взаємовідносин з експортерами дозволяє встановити не тільки основні інструкції та методи перетворення вхідної інформації на вихідну за операціями стадії, а власне сам перелік цієї вхідної та вихідної інформації. У такий спосіб

розроблені графічні моделі та інформограми стадії дозволяють формалізувати відносини зернових терміналів з експортерами шляхом доведення директивних показників (у даному випадку, обсягів перевалки зерна) відповідним підрозділам.

Таким чином, використання у маркетинговій діяльності зернових терміналів сучасної технології бюджетування дозволяє формалізувати процедури стадії планування взаємовідносин з експортерами за допомогою інформаційних моделей планових розрахунків, графічних моделей, інформограм, технологічних карт стадій планування, та створити у такий спосіб підґрунтя для збільшення обсягів перевалки зерна та завантаженості підприємства. Планування взаємовідносин з

Таблиця 1

**Інформограма стадії планування взаємовідносин з експортерами**

| Операції процесу  | Вхідна інформація   | Перетворення   | Вихідна інформація  | Методи перетворення та інструкції   |
|---|---|--|---|---|
| 1. Подача експортером запиту на перевалку                       | Запит у довільній формі   | Обробка запиту про чинні тарифи й умови перевалки та надання відповіді   | Прайс, пільгові умови для окремих клієнтів  | Узгоджена система діючих тарифів  |
| 2. Укладання договорів на терміналі                             | Пільгові умови для окремих клієнтів, прайс  | Обговорення умов перевалки, дати подачі судна та місячної квоти зберігання та перевалки зерна, розрахунок за використання під'їзного шляху                                     | Договір перевалки; договір на надання транспортно-експедиторських послуг  | Типові форми договорів  |
| 3. Замовлення і узгодження графіків руху вагонів-зерновозів     | Договір перевалки; договір на надання транспортно-експедиторських послуг, заявка на одержання Плану вагонів | Розрахунок завантаження потужностей терміналу, аналіз кредитної історії замовника  | Відповідь на заявку терміналу, план вагонів, вантажосупровідні документи  | Методика розрахунку завантаженості терміналу, типова форма заявки на планове / позапланове перевезення                          |
| 4. Планування надходження вантажу на термінал                   | Запит про одержання пропуски на термінал, вантажосупровідні документи, вантажна митна декларація            | Обробка запиту для надання пропуску, розрахунки з клієнтом, пов'язані з ввозом зерна на територію терміналу  | Виписка з рахунку, пропуск на термінал, вантажосупровідні документи, вантажна митна декларація  | Типові форми запиту та пропуску   |
| 5. Планування перевалки вантажу на терміналі та його оформлення | Виписка з рахунку, пропуск на термінал, вантажосупровідні документи, вантажна митна декларація              | оформлення вагонів на станції, переміщення та обробка зерна на терміналі, навантаження, узгодження з прикордонними та митними органами, огляд та оформлення вантажу сюрвейером | пам'ятка прийомоздатника, вантажосупровідні документи, ветеринарне свідоцтво, рекламційний акт, посвідчення про якість зерна, картка аналізу зерна, звіт сюрвейера, договір коносаменту, карго-маніфест | типові форми ветеринарного свідоцтва, посвідчення про якість зерна, картки аналізу зерна, договору коносаменту, карго-маніфесту |

експортерами слід здійснювати у відповідності до графічної моделі, що припускає наступну послідовність дій: подача експортером запиту на перевалку, укладання договорів на терміналі, замовлення і узгодження графіків руху вагонів-зерновозів, планування надходження вантажу на термінал, планування перевалки вантажу на терміналі та його оформлення. Перспективою подальших досліджень може бути розробка план-графіків окремих ділянок підприємства: лабораторії, ділянки зважування, приймання зерна та його дробки тощо.

#### Список використаних джерел

1. Бень Т. Г. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. — 2000. — № 7. — С. 49—55.
2. Богатирьов А. М. Система внутрішньозаводського планування: структурний аспект / А. М. Богатирьов, І. О. Кузнецова // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. — 2005. — Т. 1. — Ч. 2. — № 5. — С. 43—47.
3. Экспорт з України зернових культур та борошна [Електронний ресурс] / Сайт Держкомстату. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Кузнецова І. О. Планування діяльності підприємств: структурний аспект : монографія / І. О. Кузнецова, Ю. В. Карпенко. — Одеса : Атлант, 2013. — 209 с.
5. Мамчур Р. М. Впровадження сучасної системи бюджетування у вітчизняних підприємствах / Р. М. Мамчур // Економіка АПК. — 2006. — № 4. — С. 81—87.
6. Математика и кибернетика в экономике : словарь – справ. / под ред. Н. П. Федоренко. — М. : Экономика, 1975. — 700 с.
7. Маханьова Ю. М. Экспорт зерновых культур Украины, ЕС і країн світу в умовах сучасних інтеграційних процесів / Ю. М. Маханьова // Проблеми економіки. — 2015. — № 1. — С. 27—36.
8. Мельник Л. Л. Экспорт зерна Україною: стан, проблеми та перспективи / Л. Л. Мельник // Економіка АПК. — 2010. — № 23. — С. 7—10.
9. Фененко П. О. Экспорт зерновых украинскими аграриями: проблемы та нові підходи до регулювання їхньої зовнішньоекономічної діяльності / П. О. Фененко // Агросвіт. — 2012. — № 19. — С. 43—47.
10. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 464 с.
11. Шпичак О. М. Вигоди та проблеми експорту зерна з України / О. М. Шпичак, О. В. Боднар // Економіка АПК. — 2013. — № 10. — С. 5—15.

**YULIYA KARPENKO**  
Odessa

#### USING OF MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGIES AT ENTERPRISES' MARKETING ACTIVITY

*The article considers basic elements of modern management budgeting's technologies: graphic models of planning stages; information models of planning payments; informogram of planning stages; technological cards of the planning stages. Their using for formalization enterprise's relations with consumers-exporters to improve the effectiveness of its marketing activities is proposed.*

*Key words: budgeting, graphic models of planning stage, informogram of planning stage, technological card of the planning stage.*

**ЮЛИЯ КАРПЕНКО**  
г. Одесса

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье рассмотрены основные элементы современной управленческой технологии бюджетирования: графические модели стадий планирования; информационные модели плановых расчетов; информограммы стадий планирования; технологические карты стадий планирования. Предложено их использование для формализации отношений предприятия с потребителями-экспортерами с целью повышения эффективности его маркетинговой деятельности.*

*Ключевые слова: бюджетирование, графическая модель стадии планирования, информограмма стадии планирования, технологическая карта стадии планирования.*

Стаття надійшла до редколегії 30.04.2016



УДК 303.005.31

**СВІТЛАНА КЛИМЕНКО, ОЛЕКСАНДР ЗАДОРЖНИЙ**

м. Николаїв

klimenko.swetlana2011@yandex.ua

a-zadorozhniy@bk.ru

## **ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СТАНУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті розглянуто проблеми фінансово-аналітичного забезпечення формування і використання виробничих запасів. Однією з найпоширеніших в зарубіжних країнах моделей оптимізації поточних запасів, що відповідає на питання, яким повинен бути обсяг запасів, є модель економічно обґрунтованого розміру замовлення або модель оптимального розміру поставки. Нами прийнято за необхідне визначити оптимальний розмір поставок, застосувавши таку модель, з метою покращення забезпеченості досліджуваного підприємства виробничими запасами.*

*Ключові слова: виробничі запаси, фінансово-аналітичне забезпечення, моделювання, підприємство.*

У діяльності підприємств широко застосовуються розробки відповідних методик аналізу виробничих запасів суб'єктів господарювання, до основних елементів яких належать: завдання і формулювання мети аналізу; об'єкти аналізу; система показників, за допомогою яких досліджуватиметься кожний об'єкт аналізу; алгоритм проведення дослідження та його періодичність; опис способів дослідження об'єктів аналізу; джерела інформації, на яких ґрунтується аналіз; рекомендації щодо суб'єктів аналізу (хто конкретно проводить аналіз); технічні засоби, які доцільно використовувати для аналітичного дослідження; оформлення результатів аналізу у певних документах; користувачі результатів аналізу. Слід зазначити, що відповідно до виду методики і мети її використання, деякі із зазначених елементів можуть уточнюватися. Але методика аналізу має відповідати ідеології застосування виробничих запасів та їх фінансовому забезпеченню, чому сприяє використання моделей формування і використання виробничих запасів.

Питання аналізу матеріальних ресурсів та їх фінансового забезпечення були вивчені у роботах таких науковців, як: О. М. Галенко, А. М. Герасимович, І. Д. Лазаришина, Ю. В. Максимів, Є. В. Мних, В. Я. Попович, Г. В. Савицька, В. І. Стражев, Ю. С. Цал-Цалко, М. Г. Чумаченко, М. Т. Шендригоренко, А. Д. Шеремет, О. В. Соловьева, Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван

Бреда. Але більшість наукових публікацій, оперуючи великою кількістю економічних понять і показників, недостатню увагу акцентують на кількісній їх оцінці й інформаційній базі, тому існують суттєві проблеми фінансово-аналітичного забезпечення формування і використання запасів. Особливості національної економіки потребують подальших досліджень та адаптації напрацьованого досвіду, тому що у сучасних умовах для багатьох вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ економічного розвитку є гостра нестача виробничих запасів, яка супроводжується низьким рівнем їх використання.

Мета статті – запропонувати для обговорення фахівцями результати практичного використання фінансово-аналітичного моделювання стану виробничих запасів підприємства.

Багато відомих науковців у галузі економічного аналізу і фінансового менеджменту розглядають аналіз запасів як етап управління ними, який має передбачати: виявлення рівня забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами; обґрунтування оптимальної потреби в них; оцінку ефективності використання матеріальних ресурсів [3]. Обґрунтованою слід визнати позицію тих дослідників, які вважають, що методика аналізу запасів повинна ґрунтуватися передусім на розумінні принципів відображення їх у звітності [4]. У процесі аналізу запасів пропонується застосовувати показники моделі економічно

обґрунтованого розміру замовлення, відомої як модель Уілсона, або модель EOQ (Economic Order Quantity model), які дають змогу оцінити оптимальний розмір таких запасів, їх вплив на кінцеві результати діяльності підприємства. Більшість учених, що досліджують питання аналізу і фінансового менеджменту, вважають за доцільне оцінювати ефективність використання запасів показниками їх оборотності. Існує певне розходження між методичними підходами до аналізу запасів економічними аналітиками і фахівцями з логістики, оскільки вони виконують різні завдання і розглядають питання аналізу під різними кутами зору. Відповідно частина науковців вважає аналіз запасів об'єктом економічного або фінансового аналізу, а інша – функцією логістичного управління. Дослідження показують, що за вимушеної реалізації активів, наприклад, у разі банкрутства підприємства, велика кількість оборотних засобів несподівано потрапляють у розряд неліквідів, виручені за них кошти можуть бути значно нижчими від облікової вартості [1].

Однією з найпоширеніших в зарубіжних країнах моделей оптимізації поточних запасів, що відповідає на питання, яким повинен бути обсяг запасів, є модель економічно обґрунтованого розміру замовлення або модель оптимального розміру поставки [2]. В основу цієї моделі покладено логістичний підхід до визначення ефективності систем, що мають різні види витрат. До застосування такого підходу у сфері товароруку, в системі зв'язків між різними суб'єктами ринку, зокрема й в логістичних системах, «запас – виробництво – транспортування», критерієм ефективності був критерій мінімуму витрат в кожній ланці такого ланцюга. Логістичний підхід, що лежить в основі моделі економічно обґрунтованого розміру замовлення, навпаки, орієнтується на відомий критерій оптимальності Парето, передбачає мінімізацію суми вказаних витрат [3]. Модель широко використовується у практиці діяльності зарубіжних, а останнім часом і вітчизняних великих компаній з налагодженим і жорстко структурованим виробничо-технічним процесом як для оптимізації поточних запасів в процесі управління ними, так і в процесі аналізу запасів матеріальних

цінностей (аналізу виробничих запасів) з метою оцінки ефективності використання різних видів і груп запасів, а також їхнього обсягу загалом у попередньому періоді.

Модель економічного розміру замовлення може бути використана й для оцінки ефективності централізації матеріальних ресурсів виробництва і споживання окремих підприємств певного економічного регіону для визначення моменту розміщення замовлення, для вирішення інших питань управління запасами. Вона дає змогу вирішувати багато питань, які традиційно виникають в процесі аналізу запасів: яким повинен бути обсяг запасів; як оцінити ефективність використання різних видів і груп запасів, а також їхнього обсягу загалом; якою повинна бути структура джерел формування запасів.

Аналіз обсягу запасів ґрунтується на використанні таких показників: оптимального розміру партії поставки товарів (економічного розміру замовлення); середнього обсягу партії поставки; суми витрат на розміщення замовлень і витрат на зберігання запасів. З метою визначення необхідного їх обсягу використовують модель економічного розміру замовлення (модель оптимального розміру поставки). Однак, використовуючи цю модель в процесі аналізу запасів, варто мати на увазі, що вона ґрунтується на певних припущеннях: потреба в запасах, витрати на замовлення та витрати на зберігання запасів є сталими і відомими; виробничі потужності й потужності для зберігання запасів необмежені. Оскільки на практиці ці припущення не завжди існують, модель економічного розміру замовлення часто застосовують у модифікованому вигляді, тобто з урахуванням конкретних умов поставок, зокрема у випадках, коли: замовлення на продукцію чи матеріали можна робити тільки певними партіями; надаються знижки під час закупівлі великими партіями; можливості підприємства щодо розміщення економічного розміру замовлення обмежені.

Для визначення оптимального розміру замовлення запасів потрібно враховувати релевантні витрати на їхнє придбання та зберігання – витрати, що змінюватимуться залежно від рівня запасів (витрати, на які справляє

вплив або кількість запасів, що зберігаються, або кількість зроблених замовлень) [5]. Витрати, на які не будуть впливати зміни рівня запасів, не є релевантними. Оптимальний розмір замовлення визначається тими витратами, на які справляє вплив або кількість запасів, що зберігаються, або кількість зроблених замовлень. Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення має інші особливості, які слід враховувати в процесі управління запасами, під час проведення їх аналізу. Передусім слід мати на увазі, що модель стосується окремого «ізолюваного» складу (трійки ланцюга поставок «споживач – склад – постачальник». Однак на практиці часто зустрічаються ситуації, в яких окремі або усі елементи цієї трійки є множинними: забезпечення групи споживачів через систему складів, від кількох постачальників.

У процесі аналізу виробничих запасів необхідно враховувати те, що базова модель економічного розміру замовлення та більшість її похідних моделей належать до так званих однопродуктових моделей, тоді як системи постачання включають в себе запаси різних предметів з великою кількістю їхніх видів (від кількох одиниць до сотень тисяч назв). За великої кількості номенклатури реалізація таких складних методик управління запасами та аналіз виробничих запасів можуть виявитися неможливими, а вартість інформаційної системи може перекрыти можливу економію від їх застосування. Нами прийнято за необхідне визначити оптимальний розмір поставок, застосувавши модель економічного обґрунтування розміру поставки, з метою покращення забезпеченості досліджуваного підприємства виробничими запасами. Вона базується на виборі розміру поставки, яка мінімізує витрати на доставку та зберігання, крім того модель дозволяє: прискорити оборотність запасів; забезпечити безперебійність виробництва; знизити ризик старіння та псування запасів. На основі зведених даних бухгалтерського обліку можна визначити: оптимальний розмір партії поставок визначеного матеріалу, кількість поставок в рік та тривалість між партіями. Для обчислення оптимального розміру поставки використовують формулу Уілсона [1]:

лізація таких складних методик управління запасами та аналіз виробничих запасів можуть виявитися неможливими, а вартість інформаційної системи може перекрыти можливу економію від їх застосування. Нами прийнято за необхідне визначити оптимальний розмір поставок, застосувавши модель економічного обґрунтування розміру поставки, з метою покращення забезпеченості досліджуваного підприємства виробничими запасами. Вона базується на виборі розміру поставки, яка мінімізує витрати на доставку та зберігання, крім того модель дозволяє: прискорити оборотність запасів; забезпечити безперебійність виробництва; знизити ризик старіння та псування запасів. На основі зведених даних бухгалтерського обліку можна визначити: оптимальний розмір партії поставок визначеного матеріалу, кількість поставок в рік та тривалість між партіями. Для обчислення оптимального розміру поставки використовують формулу Уілсона [1]:

$$РППО = \sqrt{РВЗ \times СВЗ / ВЗЗ}, \quad (1)$$

де РППО – оптимальний розмір партії поставки; РВЗ – розмір використаних запасів в звітному періоді; СВЗ – середня вартість одного замовлення; ВЗЗ – вартість зберігання одиниці запасів в звітному періоді.

Таблиця 1  
Визначення оптимального розміру партії поставок виробничих запасів підприємства на 2015 рік [5]

| №   | Назва витрат   | Вартість, грн. |
|-----|--|----------------|
| 1.  | Матеріальні витрати лісоматеріалу за рік, м <sup>3</sup>       |                |
| 2   | Витрати на доставку:   | 1510,00        |
| 2.1 | Оплата АТП за перевезення                                      | 400,00         |
| 2.2 | Витрати на навантаження, розвантаження і складування           | 290,00         |
| 2.3 | Витрати на страхування   | 170,00         |
| 2.4 | Послуги брокерам   | 500,00         |
| 2.5 | Інші витрати на доставку                                       | 150,00         |
| 3   | Витрати на зберігання:   |                |
| 3.1 | Витрати на утримання запасів на складах підприємства за 1 день | 35,00          |
| 3.2 | Інші витрати на зберігання                                     | 6,00           |
| 4   | Оптимальний розмір партії, м <sup>3</sup>                      | 1240,2         |
| 5   | Кількість поставок в рік (р.1/р.4)                             | 16             |
| 6   | Тривалість між поставками, днів (360/р.5)                      | 22             |

Згідно моделі економічного обґрунтування розміру поставки постачання повинно відбуватися 16 разів в рік, кожні 22 дні в розмірі 1240,2 м<sup>3</sup>. При таких умовах витрати на доставку і зберігання будуть мінімальними, а забезпеченість виробничими запасами – достатньою. Такі розрахунки необхідно проводити по тих видах виробничих запасів, які займають основну частину у виробництві, а також по тих запасах, забезпеченість яких не є оптимальною.

Подальші дослідження показують ефективність застосування фінансово-аналітичних моделей виробничих запасів підприємства. Використання їх у практичній діяльності підприємств дозволяє оптимально визначитись з необхідними коштами, що підтримує стабільний фінансовий стан. На підприємствах деревообробної промисловості кожна група виробничих запасів може складатися з десятків сотень назв, сортів, розмірів. Для раціонального використання виробничих запасів, яке сприяє оперативній роботі, плануванню та бухгалтерському обліку, необхідно розробити деталізоване групування виробничих запасів. З цією метою на підприємствах перелік найменувань окремих видів запасів класифікується за визначеною ознакою. Відповідно до запропонованої класифікації на підприємствах деревообробної промисловості розробляється перелік матеріалів, що використовуються у технологічному процесі, в якому виробничі запаси відображаються за групами та назвами, що позитивно вплине на якісні показники роботи та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо фінансово-аналітичного моделювання стану виробничих запасів підприємства.

фікується за визначеною ознакою. Відповідно до запропонованої класифікації на підприємствах деревообробної промисловості розробляється перелік матеріалів, що використовуються у технологічному процесі, в якому виробничі запаси відображаються за групами та назвами, що позитивно вплине на якісні показники роботи та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо фінансово-аналітичного моделювання стану виробничих запасів підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Бродецкий Г. Л. Управление запасами. Эффект временной стоимости денег / Г. Л. Бродецкий // Полный курс МВА. — М.: Эксмо, 2010. — 352 с.
2. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций : учебное пособие / В. П. Савчук. — К.: Изд. дом «Максимум», 2013. — 600 с.
3. Сухарева Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом : учебное пособие / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. — К.: Ольга; Ника-центр, 2012. — 208 с.
4. Титенко Л. В. Економічна сутність виробничих запасів / Л. В. Титенко // Фінанси, облік і аудит. — 2011. — № 18. — С. 361—369.
5. Чабанюк О. А. Організація системи внутрішнього контролю запасів на підприємстві / О. А. Чабанюк // Збірник наукових праць «Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». — Луцьк: ЛНТУ, 2011. — № 8 (29). — Ч. 4. — С. 398—404.

**SVITLANA KLIMENKO, OLEXANDR ZADOROZHNIY**  
Mykolaiv

#### FINANCIAL AND ANALYTICAL MODELING OF THE ENTERPRISE INVENTORY

*The article considers the problems of financial and analytical support for the formation and use of reserves. Model for optimization the current inventory is one of the common in foreign countries. It is a model of economically reasonable size of the order or the model of optimal size of delivery. We have made it necessary to determine the optimum size of deliveries, when we apply such a model. Our goal is improving the security of the company inventory.*

*Key words: inventories, financial and analytical support, economic modelling, enterprise.*

**СВЕТЛАНА КЛИМЕНКО, АЛЕКСАНДР ЗАДОРЖНИЙ**  
г. Николаев

#### ФИНАНСОВО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье рассмотрены проблемы финансово-аналитического обеспечения формирования и использования запасов. Одной из самых распространённых в зарубежных странах моделей оптимизации текущих запасов, отвечающих на вопрос, каким должен быть объём запасов, является модель экономически обоснованного раз мера заказа или модель оптимального размера поставки. Нами принято необходимым определить оптимальный размер поставок, применив такую модель, с целью улучшения обеспеченности исследуемого предприятия производственными запасами.*

*Ключевые слова: производственные запасы, финансово-аналитическое обеспечение, моделирование, предприятие.*

Стаття надійшла до редколегії 11.05.2016

УДК 005.35: 339.97

**ЛЮДМИЛА ПЕТРАШКО**

м. Київ

ludmila.petrashko@gmail.com

## РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ БІЗНЕС-ПРАКТИК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

*Розглянуто поняття результативності бізнес-практик корпоративної соціальної відповідальності. Визначена структура показників результативності. Розроблений авторський інструментарій оцінки результативності практик корпоративної соціальної відповідальності компаній українського бізнес-середовища. Проведена експертна оцінка міжнародних та національних компаній на предмет результативності їх бізнес-практик корпоративної соціальної відповідальності. За результатами оцінки визначена група компаній з оптимальним рівнем результативності практик корпоративної соціальної відповідальності.*

*Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), сталий розвиток, зацікавлені сторони, показники результативності, бізнес-практики.*

Завдання встати на шлях сталого розвитку сьогодні актуальне як ніколи. Значна економічна і соціальна нерівність, погіршення стану навколишнього середовища, втрата біорозмаїття, труднощі, викликані стихійними лихами і зміною клімату, стали для світової спільноти серйозною перевіркою на міцність. У світі зростає загальне розуміння того, що бізнесу необхідно керуватись принципами корпоративної соціальної відповідальності, які забезпечать не тільки досягнення економічних результатів діяльності, а й формування інноваційних ціннісних установок для прийняття рішень.

Фундамент сучасного підходу до формування поняття результативності бізнес-практик було закладено зусиллями П. Друкера, Г. Мінтцберга, Т. Гілберта, М. Портера [6, 7]. Ключовий посил визначав ефективність, як «здатність робити речі правильно», а результативність, як здатність «робити правильні речі». Найпоширеніше трактування категорії «ефективність» (efficiency) КСВ – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами. Згідно ISO 9000:2007 «результативність» (effectiveness) – це ступінь реалізації запланованої КСВ та досягнення за планових результатів.

Мета статті – експертна оцінка компаній українського бізнес-середовища на предмет результативності їх бізнес-практик КСВ.

Показник результативності – це якісна та кількісна інформація про результати або нас-

лідки діяльності компанії, яка є співставною та здатна відображати зміни результативності компанії з плином часу. Показники результативності КСВ відображають співставну інформацію про економічні, екологічні та соціальні результати діяльності компаній.

Бачення глобальної ініціативи зі звітності полягає у тому, що звітність про економічні, екологічні та соціальні результати діяльності компаній повинна бути повсякденною та відкритою, як фінансова звітність. Використання узгоджених на міжнародному рівні показників результативності практик КСВ дозволяє зробити доступною та співставною інформацію звітів компаній в сфері сталого розвитку та надавати зацікавленим сторонам більш якісну інформацію для прийняття рішень. Основні показники результативності були розроблені в рамках консультативного процесу з залученням різних зацікавлених сторін та орієнтовані на виявлення загально застосовуваних показників, що складають інтерес для більшості компаній. Економічна категорія показників результативності об'єднує економічну ефективність діяльності компанії з характеристикою її присутності на ринках та непрямими економічними впливами на регіон діяльності. Екологічна категорія показників пов'язана з впливом компанії на живі та неживі природні системи, включаючи екосистеми, землю, повітря та воду.

Показники соціальної результативності GRI включають аспекти, пов'язані з підходами

Показники результативності практик КСВ

| Категорії показників                           | Аспекти показників                                  |
|--|---|
| <b>Економічна</b>                              | Економічна результативність                         |
|  | Присутність на ринках                               |
|  | Непрямі економічні впливи                           |
|  | Практики закупівель                                 |
| <b>Екологічна</b>                              | Матеріали   |
|  | Енергія   |
|  | Вода  |
|  | Біорозмаїття  |
|  | Викиди  |
|  | Відходи   |
|  | Продукція та послуги                                |
|  | Відповідність вимогам                               |
|  | Транспорт   |
|  | Загальна інформація                                 |
|  | Екологічна оцінка постачальників                    |
|  | Механізми подання скарг на екологічні проблеми      |
|  | Продукція та послуги                                |
| <b>Соціальна</b><br>Практики трудових відносин | Зайнятість  |
|  | Взаємовідносини співробітників та керівництва       |
|  | Здоров'я та безпека на робочому місці               |
|  | Підготовка та освіта                                |
|  | Розмаїття та рівні можливості                       |
|  | Рівність винагороди для чоловіків та жінок          |
|  | Оцінка практик трудових відносин постачальників     |
|  | Механізми подання скарг на практику                 |
| Права людини                                   | Інвестиції  |
|  | Недопущення дискримінації                           |
|  | Свобода асоціації в веденні колективних переговорів |
|  | Дитяча праця  |
|  | Примусова праця                                     |
|  | Права корінних і малочисельних народів              |
|  | Оцінка  |
|  | Оцінка дотримання постачальниками прав людини       |
|  | Механізми подання скарг на порушення практик        |
| Суспільство                                    | Місцеві громади                                     |
|  | Протидія корупції                                   |
|  | Державна політика                                   |
|  | Перешкоди конкуренції                               |
|  | Відповідність вимогам                               |
|  | Оцінка впливу постачальників на суспільство         |
|  | Механізми подання скарг                             |
| Відповідальність за продукцію                  | Здоров'я та безпека споживача                       |
|  | Маркування продукції та послуг                      |
|  | Маркетингові комунікації                            |
|  | Недоторканість приватного життя споживача           |
|  | Відповідність вимогам                               |

Джерело: Адаптовано автором [5, с. 23–25].

до організації праці, правами людини, суспільством і відповідальністю за продукцію (табл. 1).

За результатами оцінки компаній українського бізнес-середовища на предмет результативності їх бізнес-практик КСВ в рамках визначеної системи критеріїв на основі аналізу фінансової та не фінансової звітності компаній-респондентів, розміщеної на офіційних сайтах, нами розраховується підсумкова оцінка ( $K_{\text{пві}}$ ) як сума оцінок діяльності компанії за кожною з вказаних груп критеріїв. Максимальна підсумкова оцінка  $K_{\text{пві}}$ , яку може отримати компанія-респондент становить 80 балів з розподілом по групах критеріїв: економічні – 20 балів, екологічні – 20 балів, соціальні – 40 балів. У залежності від того, яку оцінку  $K_{\text{пві}}$  отримує компанія-респондент, вона може бути віднесена до класу «А» (від 80 до 70 балів), «В» (від 70 до 40 балів), «С» (нижче 40).

У залежності від отриманих балів за кожною групою критеріїв, компанії українського бізнес-середовища оцінюються, як компанії з низьким, середнім/задовільним та високим рівнем економічної, екологічної та соціальної результативності КСВ. Однак оптимальним рівнем підсумкової оцінки компанії, як результативної в сфері КСВ, нами визначено 40 балів (тобто компанії класів «А» та «В»), а також гармонійне поєднання компонентних складових системи визначених критеріїв, за кожною з яких компанія має отримати кількість балів не менше «середнього/задовільного» рівня.

Для аналізу українського бізнес-середовища в контексті результативності бізнес-практик КСВ нами було проаналізовано 14 найбільших компаній пріоритетних секторів економіки України (металургійного, харчового, нафтогазового, аграрного, електроенергетичного, фармацевтичного та сектору

Таблиця 2

**Оцінка рівнів відкритості та системності КСВ компаній українського бізнес-середовища, 2013 р.**

| № з/п | Назва компанії                   | Сектор          | Валовий дохід, млн грн. [3] | Рейтинг рівнів відкритості і системності у сфері КСВ (проект «Гвардія») [4], бали/місце | Індекс прозорості Центру «Розвиток КСВ» [1], бали |
|-------|----------------------------------|-----------------|-----------------------------|---|---|
| 1     | ТОВ «Метінвест Холдинг»          | М <sup>1</sup>  | 100432                      | 69,81/8 місце   | 131   |
| 2     | ДТЕК                             | ЕЛ <sup>2</sup> | 82581                       | 89,25/1 місце   | 163   |
| 3     | ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»   | М <sup>1</sup>  | 28896,2                     | 87,56/2 місце   | 156   |
| 4     | ПрАТ «Сістем Кепітал Менеджмент» | ХК <sup>3</sup> | 23470                       | 85,39/4 місце   | 146   |
| 5     | ТОВ «Кернел Трейд»               | АГ <sup>4</sup> | 21240,6                     | -   | 51  |
| 6     | Концерн «Галнафтогаз»            | НГ <sup>5</sup> | 13940                       | -   | 87  |
| 7     | ТОВ «ТНК-ВР Коммерс»             | НГ <sup>5</sup> | 12162,4                     | -   | 24  |
| 8     | ТОВ «Група компаній «Фокстрот»   | Р <sup>6</sup>  | 8620                        | 52,12/26 місце  | 35  |
| 9     | ПАТ «Дніпроспецсталь»            | М <sup>1</sup>  | 4128,7                      | -   | 88  |
| 10    | ПАТ «Калсберг Україна»           | ХЧ <sup>7</sup> | 3295,8                      | 63,86/14 місце  | 108   |
| 11    | ПАТ «Оболонь»                    | ХЧ <sup>7</sup> | 3180                        | 75,50/5 місце   | 140   |
| 12    | Компанія «Nemiroff»              | ХЧ <sup>7</sup> | 1300                        | 61,60/16 місце  | -   |
| 13    | ТОВ «Астарт-Київ»                | АГ <sup>4</sup> | 986,8                       | 52,09/27 місце  | -   |
| 14    | Корпорація «Артеріум»            | Ф <sup>8</sup>  | 939                         | 68,10/11 місце  | -   |

Примітка:

<sup>1</sup>М – металургія; <sup>2</sup>ЕЛ – електроенергетика; <sup>3</sup>ХК – холдингова компанія; <sup>4</sup>АГ – аграрний сектор; <sup>5</sup>НГ – нафтогазовий сектор; <sup>6</sup>Р – ритейл; <sup>7</sup>ХЧ – харчовий сектор; <sup>8</sup>Ф – фармацевтика.

Джерело: [2, с. 171–172].

Таблиця 3

Оцінка результативності бізнес-практик КСВ компаній українського бізнес-середовища,  
2014 р. (бали)

| № п/п | Назва компанії                   | Показники результативності |            |            |           | Підсумкова оцінка |
|-------|----------------------------------|----------------------------|------------|------------|-----------|-------------------|
|       |                                  | Сектор                     | Економічні | Екологічні | Соціальні |                   |
| 1     | ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»   | М <sup>1</sup>             | 11         | 15         | 25        | 51                |
| 2     | ТОВ «Метінвест Холдинг»          | М <sup>1</sup>             | 8          | 14         | 23        | 45                |
| 3     | ДТЕК                             | ЕЛ <sup>3</sup>            | 9          | 15         | 20        | 44                |
| 4     | ПрАТ «Сістем Кепітал Менеджмент» | ХК <sup>2</sup>            | 6          | 14         | 22        | 42                |
| 5     | ПАТ «Дніпроспецсталь»            | М <sup>1</sup>             | 7          | 13         | 20        | 40                |
| 6     | Концерн «Галнафтогаз»            | НГ <sup>5</sup>            | 6          | 7          | 19        | 32                |
| 7     | ПАТ «Оболонь»                    | ХЧ <sup>4</sup>            | 7          | 15         | 8         | 30                |
| 8     | Корпорація «Артеріум»            | Ф <sup>6</sup>             | 5          | 9          | 15        | 29                |
| 9     | Компанія «Nemiroff»              | ХЧ <sup>4</sup>            | 3          | 9          | 10        | 22                |
| 10    | ТОВ «Астарт-Київ»                | АГ <sup>7</sup>            | 4          | 2          | 13        | 19                |
| 11    | ТОВ «Група компаній «Фокстрот»   | Р <sup>8</sup>             | 6          | 1          | 9         | 16                |
| 12    | ТОВ «ТНК-ВР Коммерс»             | НГ <sup>5</sup>            | 7          | 2          | 5         | 14                |
| 13    | ТОВ «Кернел Трейд»               | АГ <sup>7</sup>            | 3          | 1          | 9         | 13                |
| 14    | ПАТ «Калсберг Україна»           | ХЧ <sup>4</sup>            | 6          | 1          | 3         | 10                |

Джерело: Авторська розробка.

рїтейлу), які демонструють високий рівень відкритості, системності і прозорості у сфері корпоративної відповідальності за оцінками експертів проекту «ГВАРДІЯ» та Індексом прозорості Центру «Розвиток «КСВ» та цінні папери яких становлять значну частку у структурі портфелів інвестиційних фондів України (табл. 2).

Зведені результати оцінки вказаних компаній-респондентів за діагностичними параметрами системи визначених критеріїв вказують на те, що умови оптимальності підсумкової оцінки результативності бізнес-практик КСВ не менше, ніж 40 балів, задовольняють 5 компаній із 14 оцінених. Усі інші належать до класу «С» – компаній з низьким рівнем результативності бізнес-практик КСВ (табл. 3).

За результатами оцінки результативності практик компаній українського бізнес середовища українських компаній за розробленим інструментарієм визначено, що лише 5 з 14 оцінюваних компаній мають оптимальний її рівень. Тим не менше, деякі потужності двох з них (ПрАТ «Сістем Кепітал Менеджмент» та ДТЕК) розташовані в регіоні України (Донецька обл.), який знаходиться у зоні бойових дій та наразі повноцінно не функціонує, тому отримані результати оцінки можуть бути враховані як скореговані, але за умови покращення ситуації.

Встановлено, що навіть одні з найбільших за обсягом валового доходу компаній України демонструють значно нижчі показники результативності КСВ, аніж міжнародні компанії аналогічних секторів економіки. Саме тому необхідним є впровадження найкращого міжнародного досвіду у бізнес-стратегії українських компаній через послідовну та систематичну інтеграцію комплексу заходів з підвищення екологічної ефективності, удосконалення системи управління якістю продукції, покращення кадрової політики, впровадження принципів та стандартів етичної поведінки, підвищення рівня розкриття не фінансової інформації, покращення системи корпоративного управління, формування системи цінностей відповідальності в корпоративному секторі України.

#### Список використаних джерел

1. Зінченко А. Індекс прозорості компаній в Україні 2013 р. [Електронний ресурс] / А. Зінченко, М. Саприкіна // Центр «Розвиток КСВ», 2013. — Режим доступу: [http://www.csr-review.net/userfiles/file/index\\_2013\\_ukr\\_dtp\\_v3.pdf](http://www.csr-review.net/userfiles/file/index_2013_ukr_dtp_v3.pdf).
2. Петрашко Л. П. Оцінка об'єктів відповідального інвестування в українському бізнес-середовищі / Л. П. Петрашко, Т. В. Романюк // Інноваційна економіка. — 2015. — № 2 (57). — С. 169—173.
3. Рейтинг Forbes: 200 найбільших компаній України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forbes.ua/ratings/2>.
4. Рейтинг відкритості та системності українських компаній у сфері КСВ 2013. [Електронний



- ресурс]. — Режим доступу: [http://kontrakty.ua/doc/rating\\_CSR\\_2013.pdf](http://kontrakty.ua/doc/rating_CSR_2013.pdf).
5. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf>.
6. Drucker P. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. — New York : Harper & Row, 1974. — 839 p.
7. Mintzberg H. Managing Quietly // Leader to Leader. — Spring 1999 (12). — PP. 15—19.

**LUDMILA PETRASHKO**

Київ

### **CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY BUSINESS-PRACTICES EFFECTIVENESS**

*The research develops an innovative set of indicators to assess the CSR business-practices' effectiveness of companies in Ukrainian business environment. As a result five companies with optimal level of CSR effectiveness were identified.*

*Key words: corporate social responsibility (CSR), sustainable development, stakeholders, effectiveness indicators, business-practices of CSR.*

**ЛЮДМИЛА ПЕТРАШКО**

г. Киев

### **РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ БИЗНЕС-ПРАКТИК КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

*Разработан авторский инструментарий оценки результативности практик КСО компаний украинской бизнес-среды. По результатам оценки определены 5 компаний с оптимальным уровнем результативности практик корпоративной социальной ответственности.*

*Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), устойчивое развитие, заинтересованные стороны, показатели результативности бизнес-практик КСО.*

Стаття надійшла до редколегії 02.04.2016

УДК 657

**АЛЛА УЖВА, ОЛЕНА МЛІНЦОВА**

м. Миколаїв

[mlintcovaos@gmail.com](mailto:mlintcovaos@gmail.com)

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РЕСУРСІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ РЕЗЕРВІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглядаються методологічні аспекти визначення ресурсів для створення резервів забезпечення економічної стійкості підприємств на протязі їх життєвого циклу функціонування. Досліджено науковий доробок щодо сутності поняття «економічна стійкість підприємств». Приведена оцінка ефективності витрат на створення резерву для забезпечення економічної стійкості підприємств.*

*Ключові слова: економічна стійкість, підприємство, процес, системний підхід, складові економічної стійкості, резерви, ресурси, витрати.*

Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується активним формуванням підприємництва, створенням нових підприємств, діяльність яких направлена на досягнення певних результатів. Однак їхньою відмінною особливістю є низька економічна

стійкість. Тому дослідження економічних процесів на рівні підприємства як основної ланки національної економіки, має ключове значення. Саме на цьому рівні управління необхідно глибоко визначити всі можливості, які є у кожного підприємства стосовно досягнення

і підтримання стійкого і ефективного розвитку економіки. Трансформаційні процеси в економіці України, прискорення змін та нестабільність економічного середовища, зростання рівня конкуренції, насиченість вітчизняного ринку високотехнологічною і науково місткою промисловою продукцією зумовлюють об'єктивну необхідність створення умов для поступального розвитку та забезпечення стійкого функціонування вітчизняного виробництва. Динамічне довгострокове забезпечення економічної стійкості промислових підприємств в цілому можливе лише за рахунок цілеспрямованих, усвідомлених дій, що мають носити стратегічний і програмний характер. У зв'язку з цим забезпечення поступального розвитку та перехід до етапу практичної реалізації довгострокового стійкого функціонування промислового виробництва є для національної економіки стратегічною метою. Формування витрат для забезпечення економічної стійкості промислових підприємств відрізняється складністю, яка обумовлює чисельні проблеми діагностики показників, аналізу рівня і динаміки стійкості по факторам, визначення рівня рентабельності.

Питання, що пов'язані з визначення ресурсів для створення резервів забезпечення економічної стійкості підприємств розглядалися в роботах В. П. Астахова, В. К. Барановського, С. І. Архиреева, І. Т. Балабанова, Г. П. Іванова, В. Е. Олександрової, В. А. Василенка, Л. О. Лігоненко, Т. Е. Унковської. Проведений аналіз робіт вказаних вище авторів дозволяє зробити висновок про наявність різних підходів до визначення витрат для забезпечення стійкого функціонування підприємств.

Постановка завдання полягає у висвітленні змісту та специфіки витрат для забезпечення довгострокової економічної стійкості підприємств, доповнити наявну класифікацію економічної стійкості низкою ознак, а також обґрунтування критеріїв оцінки цих витрат на різних стадіях життєвого циклу підприємств.

Сучасний підхід до розуміння економічної стійкості не має комплексного системного вирішення і є досить одностороннім, оскільки він обмежується рамками фінансових категорій. Стійкість передбачає здатність системи утримувати її у заданих параметрах. Для

досягнення стійкого стану підприємство, яке є відкритою соціально-економічною системою, повинно володіти здатністю відображати негативний вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, направлений на зміну стійкості підприємства як системи. З цього погляду класичним можна вважати визначення, що наводиться А. В. Козаченко, який характеризує стійкість як стан системи або постійність послідовності з'єднання певних її елементів у часі в процесі її перетворень [4, 24].

В економічній літературі розглядаються статична й динамічна стійкість підприємств [1, 12]. Перша ототожнюється зі спокоем, пасивністю, друга – із стабільним розвитком. З погляду статистики, підприємство слід розглядати у певному застиглому стані рівноваги його елементів, тобто за відсутності розвитку. Динамічний підхід передбачає дослідження підприємства у процесі зміни елементів його системи та їх співвідношення. Тому в динаміці економічна стійкість підприємства фактично означає його стійкий економічний розвиток. Традиційною формою стійкості як економічної категорії є стан рівноваги підприємства, який зберігається, незважаючи на вплив дестабілізуючих внутрішніх та зовнішніх чинників.

Визначення витрат для забезпечення економічної стійкості промислових підприємств повинно ґрунтуватись на наступних трьох принципах:

- 1) витрати для забезпечення економічної стійкості є невід'ємною частиною загальної системи показників ефективності і прибутковості функціонування підприємств;
- 2) стійкість промислового підприємства впливає на їх ефективність і прибутковість, а також на життєву стійкість по відношенню до конкурентів;
- 3) прийняття рішень щодо визначення витрат для забезпечення економічної стійкості функціонування підприємств здійснюється виходячи із системного підходу на основі встановлених методів визначення економічної ефективності інвестицій.

Розробка і вдосконалення методів визначення витрат для забезпечення економічної стійкості дає змогу забезпечити ефективне їх впровадження в практику, що в кінцевому рахунку буде сприяти розвитку методів управління економічною стійкістю підприємств.

Витрати для забезпечення економічної стійкості мають не тільки рівні права на існування з іншими економічними і технологічними показниками, але і в більшості випадків є більш інформативними з точки зору оцінки економічної стратегії [2, 85].

На основі вивчення літературних джерел і дослідження роботи підприємств Миколаївської області можна сформулювати вимоги до витрат для забезпечення економічної стійкості промислових підприємств:

- врахування зовнішнього середовища, під яким розуміються споживачі продукції підприємства, оточуюче ринкове середовище;
- до витрат забезпечення економічної стійкості підприємств повинні входити показники, які характеризують як безпосередньо саме підприємство, так і пов'язані з його стійкістю економічні показники зовнішнього середовища;
- система економічних показників стійкості промислових підприємств повинна включати облік витрат інвестицій, пов'язаних зі стадіями життєвого циклу підприємств;
- диференціація витрат, які відносяться до різних стадій життєвого циклу промислових підприємств (стадій створення, експлуатації, вдосконалення). Ця вимога мотивується тим, що витрати в залежності від названих періодів по-різному реалізуються в об'єктах і характеризуються різним економічним змістом.

Одночасно слід враховувати наявність загальних витрат для забезпечення економічної стійкості промислових підприємств, які охоплюють як стадію створення, так і стадію експлуатації підприємств, наприклад, для мінімізації економічного збитку від зниження стійкості промислових підприємств. Викладені вимоги до витрат забезпечення економічної стійкості промислових підприємств дозволяють привести її у вигляді, показаному в табл. 1.

Система приведених критеріїв не претендує на універсальність. Для конкретних промислових підприємств, вона буде мати свої особливості побудови і складатися із властивих їй елементів. Витрати на забезпечення економічної стійкості на стадії створення промислового підприємства. Під стадією створення промислового підприємства розуміється сукупність етапів планування і проектування системи, її організація і введення в експлуатацію.

На величину стійкості промислового підприємства, впливають відповідні резерви у ланцюгах промислових підприємств, які створюються на різних стадіях життєвого циклу. Під резервами промислових підприємств розуміються додаткові засоби і можливості, по-верх мінімально необхідних для виконання заданих функцій. Різновидності промислових підприємств і розв'язувані ними задачі передбачають і різноманітні види резервів, причому це різноманіття може мати місце навіть

Таблиця 1

**Критерії для оцінки витрат для забезпечення економічної стійкості промислових підприємств на різних стадіях їхнього життєвого циклу**

| Об'єкти витрат                 | Стадії життєвого циклу промислового підприємства       |  |  |
|--------------------------------|--|--|--|
|                                | Створення (організація)                                | Експлуатація   | Вдосконалення  |
| Техніко - технологічна система | Проектна стійкість підприємства                        | Експлуатаційна стійкість підприємства  | Ріст експлуатаційної стійкості підприємства                              |
| Організаційна система          | Пропорційність суміжних виробничих підрозділів         | Рівень ритмічності роботи виробничої системи, рівень використання календарного і робочого фонду часу | Ріст рівня ритмічності і використання календарного і робочого фонду часу |
| Економічна система             | Конкурентоспроможність суміжних виробничих підрозділів | Рівень продуктивності і прибутковості  | Ріст рівня прибутковості і продуктивності                                |
| Фінансова система              | Ефективність використання інвестицій                   | Рівень фінансової стійкості  | Ріст рівня фінансової стійкості  |
| Соціальна система              | Техніка безпеки, умови оплати і охорони праці          | Рівень життєвих стандартів   | Підвищення рівня життєвих стандартів                                     |

для однієї і тієї ж системи при вирішенні однієї певної задачі.

Сам термін «резерв» говорить про те, що підприємство володіє надлишком якої – не будь властивості, яка дає змогу вирішувати задачу з більшою надійністю [3]. Цей надлишок може складатися з додаткового, понад мінімально необхідної кількості або надійності елементів виробничої системи, кількості часу, відпущеного на розв'язування задачі, кількості функцій системи та ін. В зв'язку з цим, необхідно розглядати елементний, структурний, функціональний і ряд інших видів резервів.

Оцінити ефективність витрат на створення резерву можна визначити за формулою:

$$E_p = \frac{\Delta C}{B_p}, \quad (1)$$

де  $E_p$  – ефективність витрат на створення резерву;  $B_p$  – величина дисконтованих витрат на створення резерву;  $C$  – підвищення стійкості підприємства в результаті створення резерву.

Стійкість, в даному випадку, може вимірюватись будь-якою характеристикою: коефіцієнтом технічного використання, ймовірністю безвідмовної роботи, параметром потоку відмовлень, середнім терміном відновлення системи та інше в залежності від особливостей підприємств і від направлення організаційно-технічних заходів на підвищення стійкості [1].

Втрата економічної стійкості може приймати наступні форми:

- економічний або моральний знос, який визначається впровадженням в експлуатацію або більш ефективних виробничих систем, або виробничих систем з меншими витратами на одиницю кінцевого продукту;
- технічний знос, що визначається нездатністю даного підприємства задовольняти підвищений рівень вимог до його кінцевого продукту (по конкурентоспроможності, якості та ін.);
- соціальний знос, який виникає у випадку, коли дане підприємство не відповідає підвищеним вимогам соціальних і життєвих стандартів (рівень оплати праці, складні умови праці та ін.).

Вид зносу характеризує граничний стан підприємства, при якому подальша його

експлуатація повинна бути за умов удосконалення на основі реконструкції і технічного переозброєння або ліквідована через неусувні порушення вимог безпеки, зниження техніко-технологічних параметрів за встановлені межі, зниження порогу рентабельності, ефективності експлуатації нижче допустимого або необхідності проведення середнього чи капітального ремонту, зниження конкурентоспроможності по відношенню до конкурентів.

Приведене визначення не в повній мірі відповідає вимозі служити «межею» періоду нормальної експлуатації підприємства, так як, поперше, враховує тільки фізичний знос і, подруге, передбачає виправлення наслідків фізичного зносу шляхом ремонтних робіт. Тому, межею періоду нормальної експлуатації слід приймати стан, який включає чотири перших види зносу і неусувну частину фізичного зносу, а також неусувне відновлення конкурентоспроможності по відношенню до конкурентів.

Результат такого підходу – можливість коректно визначити інтервал часу або період функціонування підприємства, що відноситься до періоду нормальної експлуатації, і оцінити його економічні показники стійкості. При цьому ці показники будуть визначатися системою витрат на підтримку і відновлення заданого рівня стійкості підприємства, включаючи всі види реконструкції та технічного переозброєння та всі види ремонтів. Комплекс заходів по відновленню працездатності технічної системи підприємства або відновленню її ресурсів здійснюється за допомогою ремонтів. Ремонт, періодичність і об'єм якого регламентується нормативно-технічною документацією на технічну систему, розглядається як плановий, який включає капітальний і поточний ремонт. Ремонт технічних систем, який здійснюється без попереднього призначення, називається неплановим. До нього відноситься ремонт технічної системи, який виконується для відновлення її працездатного стану після відмови. Таким чином, на стадії експлуатації, підтримання і відновлення стійкості підприємства здійснюється шляхом виконання двох видів технічного обслуговування: планових і непланових ремонтів (відновлення після відмови). Їх економічні параметри, включаючи втрати від відмовлень, і

будуть визначати економічні показники стійкості виробничої системи на стадії експлуатації.

Необхідно враховувати і ту обставину, що резерви забезпечення економічної стійкості не призводять до пропорційного росту продуктивності підприємства, а коефіцієнт їх використання може бути незначним. Економічний механізм управління резервами як складовий елемент системи управління економічною стійкістю повинен базуватися на витратах на створення та експлуатацію резервів підприємства. Часто інвестиції в резервне обладнання і устаткування здійснюються в період створення підприємства, а експлуатаційні витрати здійснюються безпосередньо в період експлуатації, отже, при оцінці економічного показника стійкості повинна враховуватись тільки певна частина витрат на експлуатацію, наприклад, по долі часу або по об'єму випуску відповідної продукції.

Сьогодні забезпечення довгострокової економічної стійкості промислових підприємств неможливе без змістовно-орієнтованого формування та раціонального використання ресурсів для створення резервів

виробничої системи на всіх стадіях її життєвого циклу. Виходячи із об'єктивної необхідності забезпечення довгострокової економічної стійкості в умовах нестабільного ринкового середовища необхідно здійснювати подальший пошук шляхів оптимізації резервів виробничих систем, що сприятиме підвищенню ефективності та прибутковості промислових підприємств.

### Список використаних джерел

1. Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством / В. П. Астахов. — М. : Ось, 2013. — 80 с.
2. Барановский В. К. Концепция перехода Украины на модель устойчивого развития / В. К. Барановский // Экономика Украины. — 2011 — № 7. — С. 78—83.
3. Данилишин Б. М. Сталий розвиток України: реалії і проблеми / Б. М. Данилишин // Проблеми сталого розвитку України. — К. : БМТ, 2012. — 402 с.
4. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения : монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. — К. : Либра, 2013. — 280 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. — К. : Київський нац. торг.-екоп. ун-т, 2001. — 580 с.

**ALLA UZHVA, ELENA MLINTSOVA**  
Nikolaev

### PRACTICAL CONSIDERATIONS FOR DETERMINING RESOURCE SUPPORT PROVISIONING ECONOMIC VIABILITY

*Methodological aspects of determining resources to create reserves to ensure economic viability throughout their life cycle operation. Studied scientific contributions to the essence of the concept of «economic stability of enterprises». Present estimate cost-effectiveness of an allowance for economic viability.*

*Key words: economic stability, enterprise, process, system approach, the components of economic stability, reserves, resources, costs.*

**АЛЛА УЖВА, ЕЛЕНА МЛІНЦОВА**  
г. Николаев

### МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИЙ

*Рассматриваются методологические аспекты определения ресурсов для создания резервов обеспечения экономической устойчивости предприятий в течение их жизненного цикла функционирования. Исследовано научный потенциал относительно сущности понятия «экономическая устойчивость предприятий». Приведена оценка эффективности расходов на создание резерва для обеспечения экономической устойчивости предприятий.*

*Ключевые слова: экономическая устойчивость, предприятие, процесс, системный подход, составляющие экономической устойчивости, резервы, ресурсы, затраты.*

Стаття надійшла до редколегії 11.05.2016

УДК 657.421

**АЛЛА УЖВА, ІРИНА СОБОЛЕВА**

м. Миколаїв

Brend\_iren@mail.ru

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

*Досліджено науковий доробок щодо сутності поняття «основні засоби», розглянуто концептуальні основи та методологічні підходи щодо аналізу основних засобів. Встановлено та надано оцінку основним проблемним аспектам, що пов'язані з обліком та аналізом основних засобів на підприємствах України. Узагальнено напрямки удосконалення обліку та аналізу основних засобів при їх довготривалому використанні.*

*Ключові слова: необоротні активи, основні засоби, амортизація, консервація, аналіз, експлуатація, економічна ефективність.*

Основні засоби є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва, від їх стану та ефективності використання залежать кінцеві результати господарської діяльності. Кризові явища у економіці країни, недосконала амортизаційна політика спричинила спад інвестиційної активності економіки в цілому та окремих підприємств України, підвищення ступеню зношеності основних засобів. Здійснення ефективних заходів щодо подальшого економічного розвитку України потребують принципово нових підходів до управління основними засобами. Стан та використання основних засобів є важливими для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а їх склад та структура зумовлюють можливості підприємства відносно виробничого процесу.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу та контролю основних засобів зробили провідні вчені-економісти: Н. Г. Виговська, Т. А. Бутова, М. Я. Дем'яненко, І. П. Житна, В. П. Завгородній, Г. Г. Кірейцев, Я. В. Соколов, Н. М. Ткаченко, П. Я. Хомин, М. Г. Чумаченко, В. В. Сопко, Ф. Ф. Бутинець, А. В. Максименко, О. Бондар, І. Павлюк, Н. І. Дорош, Р. Л. Хом'як та інші. Викладені результати досліджень щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами є недостатніми і тому потребують удосконалення і уточнення.

Аналіз наукових праць, присвячених питанням дослідження, свідчить про відсутність

комплексного підходу до вивчення обліку та аналізу основних засобів. Так, проведені дослідження стосуються окремих галузей промисловості (вугільна, хлібопекарська), або мають особливу направленість відповідної сфери діяльності. Незважаючи на ряд досліджень з питань обліку основних засобів, одне з ключових дискусійних питань залишається актуальним і сьогодні, а саме: протиріччя у визначенні «основні засоби» в П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податковому Кодексі України (ПКУ).

Мета статті полягає у дослідженні основних методологічних аспектів обліку і аналізу основних засобів, розгляд у концептуальних основ та специфіки проблем аналізу основних засобів.

У реаліях сучасного бізнесу користувачі прагнуть отримувати своєчасну та якісну інформацію про стан та використання основних засобів, що сприяє результативному управлінню підприємством. Така інформація створюється за допомогою бухгалтерського обліку, проте не завжди можливо отримати достовірну інформацію про господарські операції, об'єктами яких є основні засоби, що є наслідком неузгодженості бухгалтерського обліку та податкових розрахунків. Облік основних засобів є важливою ланкою в сфері бухгалтерського обліку та звітності. Оновлення основних засобів потребує відповідних інвестицій. В інвестиційній діяльності особливого значення набуває проблема формування джерел

інвестиційних ресурсів. Цей процес достатньо складний, оскільки припускає використання декількох різноманітних за своєю економічною сутністю джерел: внутрішніх та зовнішніх [1].

Організація будь-якої підприємницької діяльності розпочинається з формування матеріальної бази, відсутність якої робить неможливим ведення господарської діяльності підприємства. Функціонування господарської одиниці супроводжується не тільки оприбуткуванням, а й вибуттям основних засобів, яке відбувається різними шляхами. Зважаючи на роль місця основних засобів в діяльності підприємств, у науковій літературі приділено багато уваги теоретичним та практичним питанням їх обліку, проте єдиної думки, щодо визначення змісту терміну «основні засоби» та шляхів вибуття даного виду активів, науковцями не досягнуто.

У Податковому кодексі України, в свою чергу, відмовилися від поняття «основні фонди» на користь «основних засобів», що свідчить про наближеність кодексу до положень бухгалтерського обліку. Порівнюючи дефініції, що представлені в П(С)БО та міжнародних стандартах можна зробити висновок про їх подібність, яка зумовлена тим, що при написанні українських стандартів бухгалтерського обліку міжнародні стандарти використовувались як основа, однак існує певна розбіжність [3]. Бухгалтерський облік і аналіз основних засобів потребує удосконалення в методико – організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних документів, шляхом удосконалення нормативної бази бухгалтерського обліку основних засобів, з метою гармонізації вітчизняного обліку з міжнародними стандартами та зменшити невідповідності й проблемні питання обліку основних засобів.

Найактуальнішим питанням обліку та аналізу основних засобів є їх класифікація. У Податковому кодексі України зазначено 16 груп основних засобів, назва яких збігається з субрахунками бухгалтерського обліку та практично повторює їх класифікацію в П(С)БО 7. Наведена класифікація має певні відмінності, зокрема відсутня окрема група під назвою «Інші необоротні матеріальні активи», яка б відповідала

данам субрахунку 117 «Інші необоротні матеріальні активи». Виходячи з логіки, ці активи мають відноситися до групи 9 «Інші основні засоби». Одночасно до класифікації введена група 16 «Довгострокові біологічні активи», яка відповідає даним синтетичного рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи» в бухгалтерському обліку. Така систематизація максимально зблизила бухгалтерський і податковий облік та полегшила роботу бухгалтера. Відповідно до цих груп, встановлено мінімально допустимі строки корисного використання об'єктів для нарахування амортизації. Варто відмітити, що при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію дуже важливим є не лише визначення приналежності об'єкта основних засобів до відповідної податкової групи, але і вибір рекомендованого методу амортизації та обов'язкове його визначення в Наказі про облікову політику. На практиці одним з важливих є питання переоцінки основних засобів, так як вони найчастіше займають досить значну питому вагу серед необоротних активів. При цьому виникає питання, щодо моменту з якого підприємство вже може переоцінювати ці необоротні активи у випадку відмінності їх балансової вартості від ринкових цін.

Облік необоротних активів і груп вибуття, утримуваних для продажу, на субрахунку 286 є неаргументованим, оскільки суперечить назві класу 2 «Запаси», рахунки якого призначені для обліку оборотних активів, а всі необоротні активи слід узагальнювати на рахунках класу 1 «Необоротні активи». Часто на підприємствах складаються такі обставини, що частина об'єктів основних засобів тривалий час не використовується. На всі об'єкти амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання, це призводить до завищення собівартості продукції за умови, що певна частина основних засобів не бере участі у виробництві [3]. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно в таких випадках їх законсервувати, що дає змогу підприємствам не нараховувати за цими об'єктами амортизацію, а отже, виключити негативний вплив цього фактору на формування собівартості продукції, робіт, послуг.

У деяких випадках підприємствам доводиться тимчасово відмовитися від експлуатації

власних виробничих потужностей. Причин цьому багато, але найтипівша – економічна неефективність (збитковість) використання об'єктів. У таких ситуаціях, як правило, удаються до консервації цих обтяжуючих основних засобів, аби хоч якось скоротити експлуатаційні витрати та/або забезпечити схоронність майна. Під час консервації основні засоби підприємства приводять у стан, що забезпечує збереження технологічного обладнання, будівель і споруд, а також безпеку технічного персоналу й населення, охорону довкілля. У такий «комплекс заходів» уписуються не лише «активні» дії підприємства – «консерватора» з виведення об'єктів з експлуатації та їхньої охорони, але й передача основних засобів на зберігання іншим підприємствам за відповідними цивільно-правовими угодами. Строк консервації основних засобів обмежено трьома роками, відповідно, що з його спливом основні засоби слід розконсервувати та прийняти рішення про їхню подальшу долю (експлуатацію чи ліквідацію).

На всі об'єкти основних засобів, які є у розпорядженні підприємств, амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання.

Переведення на консервацію основних засобів, які тимчасово не використовуються у виробничому процесі підприємства, забезпечить достовірне відображення витрат в бухгалтерському обліку. Формування повної та достовірної інформації про діяльність підприємства і його майновий стан, необхідний для внутрішніх і зовнішніх користувачів, – це одне з головних завдань бухгалтерського обліку. Для вирішення цього завдання необхідно мати чітке уявлення про стан та вартість активів підприємства. Слід зазначити, що у разі ліквідації об'єкта основних засобів платник податку, який за самостійним рішенням ліквідує основні виробничі або невиробничі засоби, повинен нараховувати податкові зобов'язання за такими необоротними активами виходячи з їх ринкової ціни, визначеної на момент такої ліквідації за правилами, зазначеними у ПКУ, але не нижче їх балансової вартості [2]. Якщо при ліквідації основних засобів обов'язковим є проведення оцінки, податкові зобов'язання нараховуються з вартості

об'єкта оцінки, але не нижче їх балансової вартості.

Найбільшу питому вагу у структурі активів підприємств, як правило, займають основні засоби, тому їх вартість найбільшою мірою впливає на показники діяльності підприємства. Підприємству важливо самостійно обрати найкращий для конкретного об'єкта метод амортизації, проаналізувавши усі переваги та недоліки кожного методу. Адже від обраного методу залежить сума амортизації, яка, у свою чергу, впливає на величину витрат підприємства, і в підсумку, – на фінансовий результат його діяльності.

Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що в спотвореному вигляді відображають фінансовий стан підприємства. Саме облікова інформація дозволить сформулювати загальну концепцію ефективності управління основними засобами. Таким чином, достовірна оцінка вартості основних засобів та, за необхідності, переоцінка їх вартості, а також відображення бухгалтерських проведення щодо наявності та руху необоротних активів запобігатиме допущенню помилок, що дозволить уникнути нарахування штрафних санкцій за порушення методичних рекомендацій з обліку основних засобів.

#### Список використаних джерел:

1. Бутинець Т. А. Основні засоби: точка зору економіста / Т. А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2012. — С. 22—36.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
3. Іванова Н. А. Актуальні питання обліку і аудиту основних засобів / Н. А. Іванова, А. А. Славгородська, Л. В. Білявська // 36. наук. праць Подільського ДАТУ, затверд. постановами президії ВАК України. — 2012. — С. 546—549.
4. Іртищева І. О. Удосконалення обліку витрат в умовах ринкових відносин / І. О. Іртищева, О. М. Бурова, О. А. Сібілева // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки, 2013. — Вип. 5.1 (97). — С. 28—30.
5. Податковий кодекс України від 01.02.2016 № 2755-XVII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.



**ALLA UGWA, IRYNA SOBOLEVA**

Mykolaiv

**CONCEPTUAL FRAMEWORK AND METHODOLOGICAL  
APPROACHES TO THE ANALYSIS OF FIXED ASSETS  
AT THE ENTERPRISES OF UKRAINE**

*This article explores scientific contributions to the essence of the concept of «fixed assets» are considered conceptual framework and methodological approaches to the analysis of fixed assets. Established and the estimation of the main problematic aspects relating to accounting and analysis of fixed assets in the Ukraine. Overview direction of improvement of accounting and analysis of fixed assets when they are used by enterprises of Ukraine.*

*Key words: non-current assets, fixed assets, depreciation, closing down, analysis, accounting, economic efficiency.*

**АЛЛА УЖВА, ИРИНА СОБОЛЕВА**

г. Николаев

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ  
К ПРОБЛЕМАМ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ**

*Исследовано научный потенциал сущности понятия «основные средства», рассмотрены концептуальные основы и методологические подходы к анализу основных средств. Установлено и представлено оценку основным проблемным аспектам, связанным с учетом и анализом основных средств в Украине. Обобщенно направления совершенствования учета и анализа основных средств при их использовании на предприятиях Украины.*

*Ключевые слова: необоротные активы, основные средства, амортизация, консервация, анализ, учет, экономическая эффективность.*

Стаття надійшла до редколегії 03.06.2016

# Розділ 3

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

---

УДК 339.9

**АНАТОЛІЙ БРЯТКО**

м. Одеса

Anatoliy88@meta.ua

### СВІТОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА РЕАКЦІЯ КРАЇН БРІКС НА НЕЇ

*У статті проаналізовано антикризові політики країн БРІКС в період світової фінансово-економічної кризи. Розглянуто передкризовий стан економік Бразилії, Росії, Індії, Китаю та Південної Африки. Визначено особливі риси антикризових кроків кожної вищезазначених з держав. Досліджено результати кризового менеджменту. Надано оцінку результатів антикризових заходів урядів країн БРІКС з точки зору відносної ваги країни на міжнародній арені.*

*Ключові слова: Світова фінансово-економічна криза, антикризове регулювання, БРІКС, посткризове зростання.*

Прискорені темпи формування світової економіки та створення єдиних правил конкурентної боротьби в дало змогу розвиватися новим великим гравцям на геополітичному та геоекономічному просторі. Освоєння зовнішніх ринків дозволило отримувати на порядок більші експортні надходження до національних. Однак, вирівнювання економічних показників не супроводжувалось трансформацією механізмів впливу на світову спільноту пропорційно до фінансових можливостей.

Найяскравішим прикладом об'єднань країн, що розвиваються є БРІКС, який об'єднує майже 3 млрд населення та 25% поверхні суходолу. Більш того, кожна з країн має повний цикл ядерних технологій: РФ, КНР та Індія є офіційними ядерними державами, а ПАР і Бразилія добровільно згорнули свої ядерні програми на початку 90-х років. Крім цього Росія та Китай є постійними членами Ради Безпеки ООН і мають право вето. Отже, аналіз антикризових заходів країн БРІКС видається доволі перспективним.

У сучасній економічній науці існує два підходи до аналізу економічних можливостей країн БРІКС. До першого відносяться дослідники, які розглядають дане об'єднання як достатньо інтегровану структуру, спроможну до колективних дій, направлених на протистояння кризовим тенденціям (А. Архангельська, Є. Петрікова, Н. Целишев, С. Доссані, Дж. Піментель). Другий включає вчених, що вважають примат внутрішньої детермінанти основним, характеризуючи об'єднання як низькоефективний координаційний майданчик (С. Алексашенко, Р. Байгулов, Д. Доллар, М. Мексіто, Д. Десаї, С. Хатівада).

Виходячи з тенденцій в науковому середовищі, можна говорити про **недостатній рівень аналізу** антикризових заходів країн БРІКС з точки зору трансформації загального впливу держав на світовій арені.

Виходячи з вищезазначеного, **цілями статті є** визначення передкризового становища кожної з країн, характеристика національних антикризових заходів, розрахунок корекції

відносної ваги кожної країни на світовій арені.

Розглядаючи антикризові програми країн БРІКС, треба перш за все визначити основні одиниці аналізу та часові рамки дослідження. Основними індикаторами аналізу держав будуть виступати: ВВП, баланс поточного рахунку, експорт-імпорт, темп інфляції, дефіцит-профіцит бюджету, рівень закредитованості, ставка рефінансування, рівень заборгованості, міжнародні резерви, обмінний курс, грошова пропозиція (M1, M2), капіталізація фондового ринку, динаміка попиту на золото. З метою бачення повної картини, доцільно навести дані щодо цих індикаторів перед дослідженням кожної країни окремо в часовому проміжку від 2006 до 2013 року (табл. 1).

Після фінансової кризи 1999 року, реформаторський напрям розвитку Бразилії став домінуючим. З приходом до влади у 2003 році президента Луло да Сілва відбулося фундаментальне переформатування фінансово-господарського комплексу країни. Зокрема, було висунуто тезу про трьох китів стабільності: «таргетування інфляції, плаваючий обмінний курс і збереження первинного профіциту бюджету» [7, 22]. У результаті чого вдалося стабілізувати інфляцію, відбулося зростання валових заощаджень, сформувалось позитивне сальдо торгового балансу, експорт товарів з 2003 року по 2007 рік виріс в 2,7 рази, а імпорт – у 2,5 рази. Цікавою видається трансформація основних статей експорту. Традиційно, стовпами Бразильської економіки є

Таблиця 1

**Індикатори антикризової програми Бразилії\***

| Показник                                     | Роки  |       |       |       |       |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  |
| <i>Макроекономічні показники</i>             |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Розмір ВВП, млрд дол.                        | 1088  | 1366  | 1653  | 1620  | 2143  | 2476  | 2248  | 2245  |
| Темп зростання/падіння ВВП, %                | 4,0   | 6,1   | 5,2   | -0,3  | 7,5   | 2,7   | 1,0   | 2,5   |
| Відхилення від світового ВВП, %              | -1,25 | 0,69  | 2,4   | 0,27  | 2,36  | -1,1  | -2,3  | -1,1  |
| Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)     | 1,3   | 0,1   | -1,7  | -1,5  | -2,2  | -2,1  | -2,4  | -3,6  |
| Експорт/імпорт (розмір до ВВП)               | 14/11 | 13/12 | 14/13 | 11/11 | 11/12 | 12/13 | 13/14 | 13/15 |
| Темп інфляції                                | 6,2   | 5,9   | 8,3   | 7,2   | 8,2   | 7,0   | 4,9   | 7,6   |
| Бюджет, %                                    | -2,9  | -1,9  | -1,2  | -3,5  | -1,7  | -2,6  | -2,0  | -     |
| <i>Кредитний ринок</i>                       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Кредитування (до ВВП)                        | 40,3  | 47,9  | 53,1  | 48,9  | 54,4  | 61,3  | 68,5  | 70,7  |
| Ставка рефінансування**                      | 13,25 | 11,25 | 13,75 | 8,75  | 10,75 | 11,50 | 7,25  | 9,5   |
| Короткострокові кредити до зовнішнього боргу | 10,4  | 16,4  | 13,9  | 14,1  | 18,5  | 10,4  | 7,3   | 6,9   |
| Сукупний борг до ВВП                         | 56,4  | 58,0  | 57,4  | 60,9  | 53,4  | 54,2  | 58,8  | 56,8  |
| <i>Валютний ринок</i>                        |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Міжнародні резерви, млрд дол.                | 85,8  | 180,3 | 193,7 | 238,5 | 288,5 | 352,0 | 373,1 | 358,8 |
| Обмінний курс (до дол. США)                  | 2,18  | 1,95  | 1,83  | 2,0   | 1,76  | 1,67  | 1,95  | 2,16  |
| Грошова пропозиція (M1)                      | 179   | 235   | 226   | 253   | 286   | 291   | 331   | 353   |
| Грошова пропозиція (M2)                      | 1374  | 1631  | 1921  | 2235  | 2588  | 3067  | 3555  | 3872  |
| <i>Фондовий ринок</i>                        |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Капіталізація до ВВП, %                      | 65,3  | 100,3 | 35,6  | 72,0  | 72,1  | 49,6  | 54,7  | -     |
| <i>Золото</i>                                |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Попит ЦБ, млрд дол.                          | 0,685 | 0,901 | 0,940 | 1,175 | 1,518 | 1,654 | 3,595 | 2,602 |

\* За даними World Bank, access regime: <http://data.worldbank.org>.

\*\* За даними Banco Central do Brasil, modo de acesso: <http://www.bcb.gov.br>.

велике та добре розвинуте сільське господарство, гірничодобувна та обробна промисловість, сфера послуг. Разом з тим, вході використання ряду фіскальних стимулів та адміністративного ресурсу, сировинний сектор поступився місцем готовим виробам. Одним з вирішальних факторів переформатування економічного життя стало адміністративне маніпулювання курсом реалу. У передкризовий період відбувалась перманентна ревальвація приблизно на 10% щороку в піку ціни досягши позначки в 1,83 реалів за долар. Наступним важливим фактором передкризового зростання було позитивне сальдо платіжного балансу. До 2007 року спостерігалась стійка тенденція до зростання, що складало 1,3% ВВП, і лише перед кризою майже відбулося платіжне вирівнювання. Зростання капітальних потоків в платіжному балансі та накопичення золотовалютних резервів було забезпечено в першу чергу за рахунок зростання фондового ринку Бразилії до 100,3% до ВВП на початку 2008 року. Низька інфляція на рівні 5–7% в поєднанні з лібералізацією умов входження іноземного капіталу стимулювали великий приплив іноземного капіталу до Бразилії. Насичення ринку грошовою масою (M2) склало приблизно 300 млрд дол. (тут і надалі – дол. США) щороку не лише пришвидшило розвиток реального сектора економіки, але й спровокувало зростання великого обсягу спекулятивних операцій на ринку цінних паперів.

Ще однією характерною рисою бразильської економіки є зменшення боргового навантаження. Зокрема, в 2006 році уряд погасив заборгованість перед МВФ. Сукупний борг країни увійшов в зону стабільності та не перевищував 60%, а частка короткострокових кредитів постійно зменшується.

До проблемних питань, які залишались на порядку денному перед початком кризи можна віднести: значне диференціювання населення по рівню доходів, низький рівень кваліфікованості робочої сили у кількісному вимірі, високий рівень безробіття на рівні 9% в 2007 році [11, 5]. Отже, виходячи з вищезазначеного, можна говорити про достатньо високий рівень стійкості економіки Бразилії напередодні світової фінансово-економічної кризи.

У цілому, антикризова політика бразильського уряду з 2008 по 2012 роки базувалась на експансивній бюджетній, стимулюючій грошово-кредитній валютній політиці. На першому етапі були проведені наступні дії:

1. Скорочення податків на 2 роки на доходи фізичних осіб, на споживчі кредити та на автомобілі в розмірі 3,54 млрд дол. [3, 150].

2. Іпотечна кредитна лінія виділена для кредитування державних службовців в розмірі 3,4 млрд дол.

3. Кредитна лінія для сільгоспвиробників з метою фінансування до 40% їх заборгованості з інвестицій в розмірі 0,2 млрд дол.

4. Кредитна лінія, виділена Банком Бразилії, для кредитування малих і середніх підприємств в розмірі 2,1 млрд дол.

5. Виділення коштів банкам, що здійснюють автокредитування в розмірі 1,7 млрд дол.

6. Розширення Фонду торгового Флоту в розмірі 4,2 млрд дол.

7. Фінансування сільгоспвиробників і аграрного виробництва в розмірі 1,8 млрд дол.

8. Підтримка валютного ринку в розмірі 12,6 млрд дол.

9. Скорочення обов'язкових резервів банків в розмірі 42,1 млрд дол.

10. Створення суверенного фонду добробуту Бразилії (0,5% ВВП) в розмірі 5,9 млрд дол.

11. Надання Банком розвитку Бразилії позичкових ресурсів, для кредитування оборотних коштів підприємств, підтримки експорту, малого і середнього бізнесу в розмірі 4,2 млрд дол.

12. Використання міжнародних резервів на рефінансування зовнішньої заборгованості бразильських підприємств в розмірі 2,1 млрд дол. [8, 18].

13. Збільшення мінімальної заробітної плати на 12%; продовження термінів виплати допомоги по безробіттю з 3–5 до 5–7 місяців [13, 30].

Таким чином, протягом гострої фази кризи урядом Бразилії було витрачено приблизно 84 млрд дол.

Останнім чинником державного управління є стимулювання сукупного попиту. 2013 року було здійснено підвищення мінімального рівня заробітної плати до 678 реалів (близько 300 дол.) [Ibid].

У результаті кризового розбалансування та антикризових заходів уряду платіжний баланс країни став від'ємним. Середнє значення в період 2008–2012 років складає – 2%. Разом з тим, починаючи з 2013 року цей показник почав погіршуватись. За підсумками року він склав – 81,1 млрд дол., або 3,6% ВВП.

Причинами понижувального тренду є ослаблення показників зовнішньої торгівлі країни, а також витрати на обслуговування державного боргу. За період кризи відбулося значне послаблення експортного потенціалу країни. Позитивне сальдо торгового балансу на рівні 1% від ВВП було змінено на від'ємне у розмірі – 1% у 2009 – 2012 роках та – 2% з 2013 року. Хоча Бразилії вдалося відновити до кризовий номінальний об'єм експорту, але збільшення імпорту достатньо сильно тисне на баланс.

Що до поточних трансфертів, то тут можна сказати, що це була найбільша антикризова проблема уряду в період гострої фази кризи. З 2008 по 2011 рік відбувалось постійне просідання даного показника. В 2008 році він складав 7,9 млрд дол., а в 2011 році 4,4 млрд дол. Однак, скоординована антикризова політика дозвола зламати тенденцію. За результатами 2013 року чисті поточні трансферти з-за кордону склали 6,5 млрд дол. [14].

У питанні державного боргу ситуація має негативну динаміку. Але в порівнянні із загальносвітовими тенденціями, проблема не виходить за межі глобального тренду. За період з 2008 по 2013 роки сукупний борг збільшився майже вдвічі з 262,9 млрд дол. до 482,4 млрд дол. Структура ж зовнішнього боргу починаючи з 2010 року виглядає наступним чином: 35% – прямі інвестиції, 28% – банки, 23% – реальний сектор економіки, 13% – державні органи управління, 1% – центральний банк [5]. Виходячи з того, що в 2013 році країна мала 358,8 млрд дол. міжнародних резервів, можна говорити по значну стійкість економіки до зовнішніх шоків. У таблиці 2 наведено індикаторні показники антикризової програми Російської Федерації.

Становище Російської Федерації (РФ) на світовій арені в докризовий період характеризується процесом відновлення економічних зв'язків в результаті корекції системи пе-

рерозподілу експортних прибутків від енергоносіїв. Середній темп зростання ВВП країни до вересня 2008 року складав 8%. Позитивна цінова динаміка на світових товарних ринках допомогли збільшенню торгового балансу в передкризовий етап втричі. В той же час відбулося шестикратне зростання імпорту. Співвідношення експорту-імпорту до ВВП у передкризовий рік склали 34% та 21% відповідно. Відтак баланс поточного рахунку був постійно на позитивному рівні та коливався від 5,5 до 9,5%. У процесі нарощування експорту відбулося зменшення відтоку капіталу, що дозволило наростити попит всередині економіки. Основними статтями зростання були кінцеве споживання домашніх господарств (6% ВВП) та інвестиції в основний капітал (5% ВВП). Разом з тим, «випереджаючі темпи зростання внутрішнього попиту по відношенню до динаміки внутрішнього виробництва» [1, 28] створювали ситуацію перегріву економіки.

Перманентне позитивне сальдо поточного рахунку в комплексі з тотальним реформуванням системи державного управління спровокували величезний приплив інвестицій в країну у 2006–2007 рр. За оцінками експертів в цей період позитивна динаміка складала 94,7 млрд дол. Ключовою відправною точкою припливу капіталу в країну було поліпшення інвестиційного клімату та ефективна стратегія реформування економіки. До негативних тенденцій відноситься значна частка кредитного іноземного капіталу, що призводило до відтоку ресурсів на погашення боргів перед нерезидентами. Разом з тим, у 2005–2006 роках, відбулося освоєння приватними корпораціями міжнародного фондового ринку. У результаті об'єм зовнішнього боргу приватного сектору в передкризовий період зрівнявся з золотовалютними резервами держави. З 2005 по 30 червня 2008 року російський корпоративний борг зростав на 115 млрд дол. на рік [1, 27] та напередодні кризи становив 488 млрд дол. У підсумку вже у 2006 році приватний сектор став валютним донором державного, що дозволило накопичити значні кошти в стабілізаційних фондах. Їх вартість напередодні кризи становила 478,8 млрд дол. Однак до середини 2008 року економіка РФ

Таблиця 2

**Показники антикризової програми Росії**

| Показник                                     | Роки  |        |        |        |        |        |        |       |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
|  | 2006  | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013  |
| <i>Макроекономічні показники</i>             |       |        |        |        |        |        |        |       |
| Розмір ВВП, млрд дол.                        | 989,9 | 1229   | 1660   | 1222   | 1524   | 1904   | 2017   | 2096  |
| Темп зростання/падіння ВВП, %                | 8,2   | 8,5    | 5,2    | -7,8   | 4,5    | 4,3    | 3,4    | 1,3   |
| Відхилення від світового ВВП, %              | 2,95  | 3,09   | 2,4    | -7,23  | -1,36  | 0,5    | 0,1    | -2,3  |
| Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)     | 9,3   | 5,6    | 6,3    | 4,1    | 4,4    | 5,1    | 3,6    | 1,6   |
| Експорт/імпорт (розмір до ВВП)               | 34/21 | 30/22  | 31/22  | 28/20  | 29/21  | 30/22  | 30/22  | 28/22 |
| Темп інфляції                                | 15,2  | 13,8   | 18,0   | 2,0    | 14,2   | 15,9   | 7,5    | 5,9   |
| Бюджет, %                                    | 8,0   | 6,2    | 5,6    | -4,2   | -1,9   | 3,3    | 2,7    | -     |
| <i>Кредитний ринок</i>                       |       |        |        |        |        |        |        |       |
| Кредитування (до ВВП)                        | 32,4  | 38,7   | 41,6   | 45,3   | 42,8   | 44,8   | 48,1   | 52,5  |
| Ставка рефінансування**                      | 11,0  | 10,0   | 13,0   | 8,75   | 7,75   | 8,0    | 8,25   | 8,25  |
| Короткострокові кредити до зовнішнього боргу | -     | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -     |
| Сукупний борг до ВВП                         | 9     | 8,5    | 7,9    | 11     | 11,04  | 11,71  | 12,74  | 13,41 |
| <i>Валютний ринок</i>                        |       |        |        |        |        |        |        |       |
| Міжнародні резерви, млрд дол.                | 303,7 | 478,8  | 426,2  | 439,3  | 479,2  | 497,4  | 537,8  | 509,6 |
| Обмінний курс (до дол. США)                  | 27,19 | 25,58  | 24,85  | 31,74  | 30,37  | 29,38  | 30,84  | 31,84 |
| Грошова пропозиція (M1)                      | 5564  | 7570   | 7653   | 8325   | 10859  | 12857  | 13753  | 15536 |
| Грошова пропозиція (M2)                      | 10126 | 14236  | 16276  | 19095  | 23791  | 28754  | 32226  | 37271 |
| <b>Фондовий ринок</b>                        |       |        |        |        |        |        |        |       |
| Капіталізація до ВВП, %                      | 106,8 | 115,6  | 23,9   | 70,5   | 65,9   | 41,8   | 43,4   | -     |
| <b>Золото</b>                                |       |        |        |        |        |        |        |       |
| Попит ЦБ, млрд дол.                          | 8,206 | 12,072 | 14,529 | 22,693 | 35,637 | 43,462 | 51,240 | 40,09 |

\* За даними World Bank, access regime: <http://data.worldbank.org>.

\*\* За даними ЦБ РФ, режим доступу: <http://www.cbr.ru>.

мала низький рівень автономності та надзвичайно сильно залежала від ринку енергоресурсів, що проявилось вже на початку гострої фази кризи. Росія мала найбільший стад ВВП в 2009 році серед «Великої 20», який становив 7,8%.

Антикризову політику Російської Федерації можна розділити на два етапи: перший (кінець 2008–2009 роки) – ґрунтувався на необхідності пом'якшення наслідків гострої фази світового розбалансування шляхом стабілізуючих вливань для нівелювання коливань кінцевого попиту та запобігання безповоротних втрат промислового та технологічного потенціалу; другий (2009–2010 рр.) – націлювався на модернізаційні складові, що відображалося у розширенні соціальних зобов'язань

держави перед громадянами, активізації внутрішнього попиту, розвитку промислово та технологічного потенціалу, підвищення стійкості фінансової системи.

Ці етапи відобразилися в наступних кроках:

1. Оптимізація банківського сектору. «У період з 1 вересня 2008 року до 1 травня 2009 року банк Росії відкликав ліцензії у 36 банків» [4, 126].

2. Вливання до статутних капіталів банківських установ (ВЕБ та ВТБ), а також Агентства зі страхування внесків в розмірі 18,5 млрд дол.

3. Надано державні гарантії за кредитами нефінансовим організаціям на основну виробничу діяльність та капітальні вливання (до 50% від обсягу кредиту) в розмірі 5 млрд дол.

4. Виділення бюджетних коштів та коштів з фонду національного добробуту на капіталізацію банків в розмірі 16,5 млрд дол.

5. Розміщення міністерством фінансів бюджетних коштів на депозити у банках на термін від 7 до 92 днів за ставкою від 7% до 15% річних в розмірі 20 млрд дол.

6. Виділення коштів «Внешнекономбанку» для стабілізації фондового ринку на 5 років за ставкою 7% річних (вкладення в акції та облигації російських емітентів не фінансового сектору в розмірі 6,7 млрд дол.)

7. Направлення Агентству з іпотечного житлового кредитування вливань за ставкою 8,5% річних в розмірі 1,25 млрд дол.

8. Заходи Центрального банку Росії:

- надання кредитів без забезпечення (через аукціон) на термін від 5 тижнів до 1 року за ставкою від 9,9 до 18,7% річних в розмірі 60 млрд дол.;
- фінансування «Внешнекономбанку» на 1 рік з можливістю пролонгації за ставкою LIBOR + 1% з метою виплати зовнішніх боргів в розмірі 50 млрд дол.;
- адресне вливання в «Внешнекономбанк» для проведення санації банків в розмірі 7 млрд дол.;
- надання субординованого кредиту «Сбербанку» на 10 років за ставкою 8% річних зі сплатою відсотків в кінці терміну в розмірі 16,7 млрд дол.;
- кредитування Агентства з страхування вкладів на термін до 5 років терміну в розмірі 6,7 млрд дол.;

9. Виділення коштів «Внешнекономбанку» на 10 років за ставкою 7% річних на впровадження субординованого кредитування в розмірі 14,5 млрд дол. [8, 19–20].

У період 2011–2014 року пакет антикризових заходів було продовжено. Зокрема, у 2012 році Державна дума Росії дозволила уряду використовувати додаткові кошти у розмірі 200 млрд руб. [2] на екстрені заходи з антикризового управління.

Ще одним важливим механізмом підтримки національної економіки було збільшення об'єму державних гарантій по кредитах чи облигаційних запозиченнях, що були взяті російськими компаніями з 300 до 495 млрд руб. на рік.

Наприкінці 2014 року Центральним банком РФ було опубліковано ще ряд заходів з

підтримання стійкості фінансового сектору, що включали 7 пунктів:

- введення мораторію на визнання негативної переоцінки по портфелях цінних паперів кредитних і некредитних фінансових організацій;
- надання кредитним організаціям тимчасового права використовувати при розрахунку пруденційних вимог за операціями в іноземній валюті курс, розрахований за попередній квартал;
- вдосконалення механізму надання кредитним організаціям коштів в іноземній валюті;
- визначення центрального контрагента на Московській біржі як важливого інституту централізованого розподілу ліквідності;
- збільшення діапазону стандартного ринкового відхилення процентних ставок закладами населення в банках від розрахункової середньої ринкової максимальної процентної ставки до 3,5 процентного пункту;
- докапіталізація кредитних організацій в 2015 році [9].

У період гострої та помірної стадії кризи платіжний баланс країни залишається позитивним. Середнє значення в період 2008–2012 років складає 4,7%. Починаючи з кінця 2012 року цей показник почав погіршуватись. За підсумками 2013 року він склав – 34,8 млрд дол., або 1,6%.

Причинами понижувального тренду в період 2012–2013 років є погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури та посилення геополітичних ризиків. До негативних факторів впливу можна віднести сповільнення темпів зростання світової економіки, а як наслідок зниження цін на основні статті експорту РФ.

У питанні поточних трансфертів прослідковується стійка негативна тенденція. За період з 2008 по 2013 рік цей показник збільшився з –168,7 млрд дол. до –295,1 млрд дол. Відносно стабілізувати ситуацію вдалося в 2011 році в результаті впровадження антикризового пакету уряду. Однак, результат не було закріплено і вже з 2012 року понижувальний тренд продовжився [14].

У питанні державного боргу ситуація має негативну динаміку. Зростання зовнішнього боргу має доволі стабільний показник на

рівні 0,9% ВВП щороку. Але в порівнянні із загальносвітовими тенденціями, проблема не виходить за межі глобального тренду. За станом на кінець 2013 року державний борг Російської Федерації склав 714,2 млрд дол. Структура ж зовнішнього боргу починаючи з 2011 року виглядає наступним чином: 21% – прямі інвестиції, 28% – банки, 39% – реальний сектор економіки, 9% – державні органи управління, 2% – центральний банк [5]. Виходячи з вищезазначеного, можна говорити про високу вразливість економіки Росії з 2008 по 2013 роки та змінення її стійкості у 2014 році. Однак вплив санкцій на макроекономічні показники та політичну складову не дозволяють говорити про невразливість держави до зовнішніх шоків, не зважаючи на значні міжнародні резерви. У таблиці 3 наведено показники антикризової програми Індії.

Відносно збалансованим в останні 10 років є розвиток Індії. Докризовий період харак-

теризувався достатньо високими темпами економічного зростання в межах 8,5–10% щороку. Відсутність великих запасів природних ресурсів створює дилему обмеження зростання. Значний приріст населення нівелює основну частку успіхів країни в кластері експорту продуктів сфери послуг на міжнародні ринки. Саме ця проблема призводить до перманентного формування від'ємного сальдо торгівельного балансу. На початку 2008 року він склав –0,7%. Для формування системної картини зауважимо, що експорт країни в 2007 році в порівнянні з 2000 роком виріс в 3,6 рази, а імпорт – в 3,9 раз. З точки зору реального сектору економіки, Індія стала одним з найяскравіших у світі прикладів збалансованого економічного розвитку. Внутрішнє споживання стало одним з основних «двигунів» зростання виробництва. В посткризовий час, через скорочення споживчих витрат і зростання імпорту, темпи зростання індійської

Таблиця 3

**Показники антикризової програми Індії**

| Показник                                     | Роки  |       |        |        |        |        |        |        |
|--|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  | 2006  | 2007  | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
| <i>Макроекономічні показники</i>             |       |       |        |        |        |        |        |        |
| Розмір ВВП, млрд дол.                        | 949,1 | 1238  | 1224   | 1365   | 1708   | 1880   | 1858   | 1876   |
| Темп зростання/падіння ВВП, %                | 9,3   | 9,8   | 3,9    | 8,5    | 10,3   | 6,6    | 4,7    | 5,0    |
| Відхилення від світового ВВП, %              | 4,05  | 4,39  | 1,1    | 7,93   | 5,16   | 2,8    | 1,4    | 1,4    |
| Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)     | -1,0  | -0,7  | -2,5   | -1,9   | -3,2   | -3,3   | -4,9   | -2,6   |
| Експорт/імпорт (розмір до ВВП)               | 21/24 | 20/24 | 24/29  | 20/25  | 22/26  | 24/30  | 24/31  | 25/20  |
| Темп інфляції                                | 6,4   | 5,8   | 8,7    | 6,1    | 9,0    | 8,5    | 7,2    | 6,9    |
| Бюджет, %                                    | -2,2  | -0,5  | -4,9   | -5,4   | -3,4   | -2,9   | -3,8   | -      |
| <i>Кредитний ринок</i>                       |       |       |        |        |        |        |        |        |
| Кредитування (до ВВП)                        | 43,2  | 44,8  | 48,5   | 47,3   | 49,6   | 49,7   | 51,0   | 51,8   |
| Ставка рефінансування**                      | 7,25  | 7,75  | 6,5    | 4,75   | 6,25   | 8,5    | 8,0    | 7,75   |
| Короткострокові кредити до зовнішнього боргу | 15,7  | 17,6  | 19,2   | 18,1   | 19,3   | 23,1   | 23,6   | 21,6   |
| Сукупний борг до ВВП                         | 78,49 | 75,44 | 74,72  | 72,5   | 67,5   | 66,7   | 66,6   | 67,72  |
| <i>Валютний ринок</i>                        |       |       |        |        |        |        |        |        |
| Міжнародні резерви, млрд дол.                | 178,0 | 276,5 | 257,4  | 284,6  | 300,4  | 298,7  | 300,4  | 298,0  |
| Обмінний курс (до дол. США)                  | 45,31 | 41,35 | 43,51  | 48,41  | 45,73  | 46,67  | 53,44  | 58,60  |
| Грошова пропозиція (M1)                      | 8597  | 9889  | 11030  | 12991  | 15241  | 16283  | 17384  | 19118  |
| Грошова пропозиція (M2)                      | 28958 | 35407 | 42664  | 50342  | 59304  | 68874  | 76482  | 87834  |
| <i>Фондовий ринок</i>                        |       |       |        |        |        |        |        |        |
| Капіталізація до ВВП, %                      | 86,3  | 146,9 | 52,7   | 86,4   | 94,6   | 54,0   | 68,0   | -      |
| <i>Золото</i>                                |       |       |        |        |        |        |        |        |
| Попит ЦБ, млрд дол.                          | 7,312 | 9,590 | 10,004 | 19,501 | 25,204 | 27,454 | 29,839 | 21,599 |

\* За даними World Bank, access regime: <http://data.worldbank.org>.

\*\* За даними Reserve Bank of India, access regime: <http://dbie.rbi.org.in>.



економіки дещо знизилися та складають в середньому 6,5% ВВП. Незважаючи на бурхливий розвиток, в Індії за межею бідності знаходиться приблизно третина населення, що відбивається на структурі ринку споживання. Проблемою такої соціальної структури є величезна кількість споживачів з катастрофічно низьким рівнем доходів, в той час як споживачі з високим рівнем доходів швидко вичерпали ємність ринку.

Фінансовий рахунок платіжного балансу Індії протягом досліджуваного періоду має позитивне сальдо, яке виросло в 2007 році в порівнянні з 2000 роком у 9,1 разів. Як і в інших країнах БРІКС це пов'язано в основному з припливом прямих і портфельних іноземних інвестицій в країну. Результатом такого роду політики є формування на її території структурних підрозділів компаній світового рівня в технологічних галузях, таких як програмне забезпечення, ІТ-послуги та фармацевтика. Цікаво, що в середині 2008 року структура економіки Індії мала наступний вигляд: виробництво – 69%, ІТ індустрія – 15%, сфера послуг – 8%, інші сфери господарства – 8% [10, 525]. При чому сфера інформаційних технологій демонструє зростання і в посткризовий період. Зворотню стороною лібералізації економічної політики стала залежність держави від іноземних інвестицій.

Антикризова політика уряду Індії будувалася на основі соціальної спрямованості. В її основу закладено розвиток на базі зростання внутрішнього попиту. Однак, уряд Індії не розробляв спеціального пакету антикризових заходів, економічна політика держави після кризи включала в себе кілька етапів:

1. Першочергове реагування включало в себе використання механізмів грошово-кредитного регулювання: підтримка національної валюти, підвищення ліквідності банківської системи, поліпшення доступності кредитів в іноземній валюті, стимулювання процесі кредитування реального сектора економіки.

2. Другим ешеленом стали заходи, що регулюють банківський сектор і підтримують валютний ринок. Для підтримки корпоративного сектора була проведена лібералізація режиму зовнішніх комерційних запозичень, розроблено комплекс заходів щодо стимулю-

вання попиту усередині економіки. Уряд інвестував кошти в інфраструктурні проекти. В основу економічних програм було закладено стимулювання нових виробництв та новітніх технологій.

3. Останнім рівнем антикризових заходів було податкове та митне регулювання, для стримування інфляції в країні. Загальний обсяг посткризової підтримки економіки Індії оцінюється приблизно в 20 млрд дол. [8, С. 18–19].

Що до кроків уряду в 2011–2014 роках, то до них можна віднести: полегшення умов доступу іноземних інвестицій, зниження рівня державних субсидій на енергоносії та добрива, введення нових заходів підтримки експортерів, створення сприятливих умов ведення бізнесу в особливих економічних зонах та національних інвестиційних зонах, запуск урядових ініціатив «Роби в Індії» та «100 розумних міст».

Традиційною тенденцією розвитку економіки Індії є від'ємний платіжний баланс. В до кризовий період він складав приблизно –1% від ВВП у річному вираженні. В період гострої фази економічної кризи 2008 року цей показник збільшився до –2,5%. Середнє значення в період 2008–2012 років складало –3,2%, досягнувши піку у 2012 році на рівні –4,9%. Разом з тим, починаючи з 2013 року цей показник почав поліпшуватися зупинившись на позначці –2,6%.

Причинами понижувального тренду є неефективні антикризові кроки уряду на першому етапі та значна частка імпортованих товарів в загальній структурі споживання. Період гострої фази кризи відбулося значне послаблення експортного потенціалу країни. Зокрема, частка експорту по відношенню до ВВП впала з 24% до 20%. Однак в результаті планомірної девальвації національної валюти, вже у 2011 році експорт країни вийшов на до кризовий рівень. Що до імпорту, то до кризових показників було досягнуто в 2011 році, що тиснуло на торговельний баланс країни. З метою підтримання національного виробника, урядом було прийнято рішення про обмеження імпорту золотих прикрас та дорогоцінних металів. За станом на кінець 2013 року в Індію ввозилось імпортованих товарів в об'ємі 20% від ВВП.

Величезним плюсом для економіки держави є збереження позитивного тренду поточних трансфертів. В період гострої фази кризи висхідна тенденція збереглась. З 2008 по 2013 рік відбувалось постійне просідання даного показника. В 2008 році він складав 2 трлн дол., а в 2013 році 3,9 трлн дол. Цьому сприяли: лібералізація фінансового ринку, антикризова політика спрямована на стимулювання експорту, розвиток інфраструктури [14].

У питанні сукупного боргу по відношенню до ВВП ситуація має нульову динаміку. За станом на кінець 2013 року зовнішній борг індії складав 400,2 млрд дол. Структура ж зовнішнього боргу починаючи з 2012 року виглядає наступним чином: 0% – прямі інвестиції, 24% – банки, 57% – реальний сектор економіки, 19% – державні органи управління, 0% – центральний банк [5]. Виходячи з того, що в 2013 році країна мала 298 млрд дол. міжнародних резер-

вів, можна говорити про вразливість економіки держави до зовнішніх шоків. У таблиці 4 наведено показники антикризової програми Китайської Народної Республіки\*.

Найбільшою економікою об'єднання є КНР. Трендовим напрямом китайського господарства є позитивні темпи приросту ВВП та сальдо торгового балансу, що є наслідком державної політики, орієнтованої на стимулювання експорту. Зростання ВВП до 2008 року мало двозначний показник та напередодні кризи становило 14,2%. Більш того, висхідний напрям продовжився і в посткризові часи, хоча і в меншому об'ємі. Рахунок поточних операцій платіжного балансу виріс в передкризовий період в порівнянні з 2000 роком в 18,1 рази. Зростання забезпечене в першу чергу позитивним розширенням торгового балансу. Але, не дивлячись на настільки динамічний розвиток, характерною рисою

Таблиця 4

**Показники антикризової програми Китаю**

| Показник                                     | Роки   |        |        |        |        |        |        |        |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
| <i>Макроекономічні показники</i>             |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Розмір ВВП, млрд дол.                        | 2712   | 3494   | 4521   | 4990   | 5930   | 7321   | 8229   | 9240   |
| Темп зростання/падіння ВВП, %                | 12,7   | 14,2   | 9,6    | 9,2    | 10,4   | 9,3    | 7,7    | 7,7    |
| Відхилення від світового ВВП, %              | 7,45   | 8,79   | 6,8    | 8,63   | 5,26   | 5,5    | 4,4    | 4,1    |
| Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)     | 8,5    | 10,1   | 9,3    | 4,9    | 4,0    | 1,9    | 2,3    | 1,97   |
| Експорт/імпорт (розмір до ВВП)               | 42/31  | 44/30  | 42/27  | 27/22  | 29/26  | 29/26  | 27/25  | 26/24  |
| Темп інфляції                                | 3,8    | 7,6    | 7,8    | -0,6   | 6,6    | 7,8    | 2,0    | 1,7    |
| Бюджет, %                                    | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      |
| <i>Кредитний ринок</i>                       |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Кредитування (до ВВП)                        | 110,7  | 107,5  | 103,7  | 127,2  | 129,9  | 127,0  | 133,7  | 140,0  |
| Ставка рефінансування**                      | 6,15   | 7,5    | 5,25   | 5,25   | 5,75   | 6,5    | 6,0    | 6,0    |
| Короткострокові кредити до зовнішнього боргу | 54,0   | 54,7   | 49,4   | 53,9   | 62,0   | 67,1   | 67,8   | 71,4   |
| Сукупний борг до ВВП                         | 16,2   | 19,6   | 17     | 17,7   | 33,5   | 28,7   | 26     | 22,4   |
| <i>Валютний ринок</i>                        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Міжнародні резерви, млрд дол.                | 1080   | 1546   | 1966   | 2452   | 2913   | 3254   | 3387   | 3880   |
| Обмінний курс (до дол. США)                  | 7,97   | 7,61   | 6,95   | 6,83   | 6,77   | 6,46   | 6,31   | 6,20   |
| Грошова пропозиція (M1)                      | 12603  | 15256  | 16621  | 22144  | 26662  | 28984  | 30866  | 33729  |
| Грошова пропозиція (M2)                      | 34560  | 40344  | 47516  | 61022  | 72585  | 85159  | 97414  | 110652 |
| <i>Фондовий ринок</i>                        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Капіталізація до ВВП, %                      | 89,4   | 178,2  | 61,8   | 100,3  | 80,3   | 46,3   | 44,9   | -      |
| <i>Золото</i>                                |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Попит ЦБ, млрд дол.                          | 12,262 | 16,083 | 16,778 | 36,856 | 47,632 | 51,886 | 56,392 | 40,821 |

\* За даними World Bank, access regime: <http://data.worldbank.org>

\*\* За даними People's Bank of China, access regime: <http://www.pbc.gov.cn/publish/english/963/index.html>

китайської економіки є залежність від зовнішнього ринку. За обсягом експорту КНР займає 1-е місце в світі, що дає 80% валютних доходів держави. Розвиток експортно-орієнтованого виробництва привів до того, що частка приватного споживання в Китаї стала замінюватися чистим експортом: внутрішнє споживання в структурі ВВП в 80-ті роки ХХ століття становило 50%, в 90-х воно знизилось до 44% ВВП, в 2005 році – до 38%, а в 2008 році склало 34,9% [12]. Також сприяло зростанню чистого експорту Китаю стабільно зростаюче позитивне сальдо балансу поточного рахунку та доволі низька інфляція.

Фінансовий рахунок платіжного балансу Китаю, як і рахунок поточних операцій, були профіцитними. Ключова причина – приплив прямих іноземних інвестицій. Традиційною характеристикою економіки КНР є висока норма заощаджень. В період з 2000 по 2005 роки приплив прямих іноземних інвестицій в КНР становив більше 20% їх загального припливу в країні, що розвиваються. Припливу інвестицій сприяли відносно низький рівень заробітної плати та пільгові податкові умови роботи підприємств в промислових зонах. Поєднання позитивного сальдо поточних та капітальних операцій в платіжному балансі Китаю зумовило швидке збільшення його міжнародних резервів (на кінець 2008 року резерви склали 1966 млрд дол.).

Щодо антикризової політики уряду КНР, вона має на меті кардинальну зміну концепції перерозподілу купівельної спроможності економічних агентів. Акцент було зроблено на розвиток внутрішнього ринку. Новий поштовх отримала програма з підвищення заробітної плати. За її результатами з 2008 по 2012 рік «реальна заробітна плата в Китаї зростала майже на 15% щороку» [6, 13].

Що ж до конкретних кроків з протидії кризовим явищам, можна виділити наступні:

1. Загальний пакет антикризових заходів з розширення внутрішнього попиту в розмірі 586 млрд дол., зокрема:

- стимулювання внутрішнього попиту та підтримка експортно-орієнтованих підприємств;
- розвиток муніципальних утворень у трьох провінціях;
- будівництво атомних станцій;

- інвестиції, спрямовані на екологічний захист річок в трьох провінціях і на будівництво цивільних аеропортів у двох провінціях;
- інфраструктурні проекти, включаючи будівництво газопроводу в північно-західному автономному районі.

2. Збільшення кредитів п'ятьом державним банкам країни в розмірі 14,6 млрд дол. [8, 20].

Основним трендом економічної політики уряду в 2010–2014 роках є стимулювання внутрішнього споживання та зменшення боргового тиску на суб'єктів господарювання. Зокрема, було зменшено сукупний борг з 33,5% у 2010 році до 22,4% у 2013 році.

У результаті кризового розбалансування платіжний баланс держави хоча і залишився позитивним, але його динаміка уповільнилась. У до кризовий період цей показник становив 9% від ВВП, сповільнившись під час гострої фази кризи до 4%. Середнє значення в період 2011–2014 років складало 2%.

Причинами скорочення позитивного тренду є сповільнення світової економіки та переорієнтація країни на внутрішні джерела попиту. Зокрема, Китай є єдиною країною БРІКС, що намагається знизити імпортні надходження. До 2008 року співвідношення експорту/імпорту до ВВП коливалось в межах 42/31%. В посткризовій фазі показники стабілізувались на рівні 29/26%, причому обидва показники планомірно знижуються приблизно на 1% щороку. Така ситуація у купі з перманентним зростанням ВВП дозволяє говорити про переорієнтацію виробництва «піднебесної» на внутрішні джерела споживання та автономізацію економічної складової.

Найбільш проблематичною виглядає сфера поточних трансфертів. З 2008 року до 2013 рік відбувалось постійне просідання даного показника. В 2008 році він складав 299,8 млрд дол., а в 2013 році – 54,1 млрд дол. Отже, можна говорити про формування негативного тренду та відтоку капіталу з країни [14].

У питанні державного боргу ситуація хоча і має негативний відтінок, але ефективні дії уряду корегують низхідний тренд. В період гострої фази кризи сукупний борг країни зріс з 17% від ВВП до 33,5%. Разом з тим, уряд

«піднебесної» усіма доступними методами намагається скоротити боргове навантаження. У цілому за станом на 2013 рік на державний сектор припадає 61,1%, а на приватний – 38,9%. Отже, виходячи з того, що в 2013 році країна мала 3,88 трлн дол. міжнародних резервів, можна говорити про значну стійкість економіки до зовнішніх шоків. У таблиці 5 наведено показники антикризової програми Південно-Африканської республіки\*.

Найменшою економікою об'єднання є Південно-Африканська республіка (ПАР). Макроекономічний розвиток країни ще в до кризовий період мав різнонаправлений характер. Разом з тим, ВВП стабільно зростав зі приблизно на 5,5% на рік. Рахунок поточних операцій платіжного балансу ПАР мав позитивне сальдо лише до 2003 року. Починаючи з 2004 року понижувальний тренд взяв гору. Ключовими статтями експорту республіки є мінеральна та сільськогосподарська сировина

(більш 30%), а також напівфабрикати гірничодобувної промисловості та оброблена сільськогосподарська продукція (майже 40%). Цікавою особливістю функціонування економіки ПАР є значна питома вага вугільних електростанцій. Через відсутність нафти близько 80% енергоресурсів Південної Африки базуються на використанні вугілля. Хронічною проблемою для уряду є постійне зростання імпорту. Майже всі експортні доходи країни витрачаються на продукцію нерезидентів, що негативно впливає на баланс поточних операцій платіжного балансу.

Фінансовий рахунок Південно-Африканської Республіки в до кризовий період мав відносно стабільний характер. Починаючи з середини 2000-х рр. спостерігався стійкий приплив портфельних (10–15 млрд дол.), прямих (в середньому близько 5 млрд дол.) та інших (близько 2–3 млрд дол.) інвестицій в країну. Загальна цифра короткострокових

Таблиця 5

**Показники антикризової програми ПАР**

| Показник                                     | Роки  |       |       |       |       |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  |
| <i>Макроекономічні показники</i>             |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Розмір ВВП, млрд дол.                        | 261,0 | 286,1 | 273,1 | 284,1 | 365,2 | 403,8 | 382,3 | 350,6 |
| Темп зростання/падіння ВВП, %                | 5,6   | 5,5   | 3,6   | -1,5  | 3,1   | 3,6   | 2,5   | 1,9   |
| Відхилення від світового ВВП, %              | 0,35  | 0,09  | 0,8   | -0,93 | -2,04 | -0,2  | -0,8  | -1,7  |
| Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)     | -5,3  | -7,0  | -7,4  | -4,0  | -1,9  | -2,3  | -5,2  | -5,8  |
| Експорт/імпорт (розмір до ВВП)               | 30/32 | 31/34 | 36/39 | 27/28 | 28/28 | 31/30 | 30/32 | 31/34 |
| Темп інфляції                                | 6,5   | 8,1   | 8,0   | 8,4   | 7,7   | 5,9   | 4,5   | 5,8   |
| Бюджет, %                                    | 0,9   | 1,1   | -0,7  | -5,1  | -4,1  | -4,4  | -4,6  | -     |
| <i>Кредитний ринок</i>                       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Кредитування (до ВВП)                        | 163,4 | 167,4 | 147,4 | 152,0 | 153,1 | 143,9 | 151,8 | 156,1 |
| Ставка рефінансування**                      | 9,0   | 11,0  | 11,5  | 7,0   | 5,5   | 5,5   | 5,0   | 5,0   |
| Короткострокові кредити до зовнішнього боргу | 34,6  | 33,0  | 36,0  | 26,2  | 20,3  | 17,7  | 19,2  | 19,5  |
| Сукупний борг до ВВП                         | 32,6  | 28,3  | 27,8  | 31,3  | 35,6  | 39,4  | 42,5  | 46,1  |
| <i>Валютний ринок</i>                        |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Міжнародні резерви, млрд дол.                | 25,5  | 32,9  | 34,0  | 39,6  | 43,8  | 48,7  | 50,6  | 49,7  |
| Обмінний курс (до дол. США)                  | 6,77  | 7,05  | 8,26  | 8,47  | 7,32  | 7,26  | 8,21  | 9,66  |
| Грошова пропозиція (M1)                      | 339   | 402   | 420   | 423   | 473   | 513   | 577   | 637   |
| Грошова пропозиція (M2)                      | 1,346 | 1,668 | 1,914 | 1,947 | 2,082 | 2,255 | 2,372 | 2,518 |
| <i>Фондовий ринок</i>                        |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Капіталізація до ВВП, %                      | 273,9 | 291,3 | 179,9 | 248,0 | 174,0 | 129,5 | 160,1 | -     |
| <i>Золото</i>                                |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Попит ЦБ, млрд дол.                          | 2,537 | 3,331 | 3,487 | 4,365 | 5,644 | 6,153 | 6,693 | 4,845 |

\* За даними World Bank, access regime: <http://data.worldbank.org>.

\*\* За даними South African Reserve Bank, access regime: <https://www.resbank.co.za>.

запозичень по відношенню до сукупного боргу становила 33%. У 2008 році в результаті світової фінансово-економічної кризи спостерігався значний відтік портфельних інвестицій на рівні 14 млрд дол. Розрив ліквідності довелось компенсувати уряду, використавши значні кредитні інструменти, що призвело до зростання зовнішнього боргу країни до 77,778 млрд дол. [15].

Як і в інших країнах БРІКС глобальна фінансово-економічна криза внесла свої корективи в економіку ПАР. Антикризова політика Південної Африки включала в себе наступні основні заходи: розробка та реалізація соціальних програм проти бідності, збільшення державних витрат на модернізацію інфраструктури, створення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення конкурентоспроможності економіки, контроль за державним боргом країни.

Що ж до конкретних кроків з протидії кризовим явищам, можна виділити наступні:

1. Субвенції провінційним бюджетам на розвиток освіти, охорони здоров'я, гранти на виплату соціальних допомоги в розмірі 4,5 млрд дол.

2. Інвестиції в інфраструктурні проекти: розвиток громадського транспорту, мережі автомобільних доріг та залізниць в розмірі 78 млрд дол.

3. Розвиток муніципальної інфраструктури, модернізація системи водопостачання, будівництво шкіл, лікарень, житла в розмірі 1,9 млрд дол.

4. Підтримка суб'єктів малого та середнього підприємництва, розвиток енергозберігаючих технологій в розмірі 0,5 млрд дол. [8, 21].

Період стабілізації економічного життя країни визначався стратегією соціально-економічного розвитку «Новий шлях зростання», прийнятої у 2011 році. Одним з ключових орієнтирів є забезпечення 75% загального обсягу державних та приватних закупівель силами вітчизняних компаній. Визначаються ключові орієнтири державної підтримки: збільшення долі внутрішньо виробленої продукції та підтримка вітчизняних компаній [16].

Наслідком антикризових заходів уряду було скорочення від'ємного сальдо платіжно-

го балансу. В до кризовий період він становив приблизно -7%. Середнє значення в період 2009–2011 років склало -2,7%. Але вже з початку 2012 року цей показник зріс до -5,2% та зберіг дану тенденцію.

Причинами понижувального тренду є ослаблення показників зовнішньої торгівлі країни, а також політична нестабільність. За період кризи відбулося значне послаблення експортного потенціалу країни.

Експорт в період гострої фази кризи впав з 36% ВВП до 27%. Подібна ситуація склалась і в сфері імпорту. Падіння відбулось з 39% до 28%. В результаті антикризової політики уряду від'ємне сальдо значно скоротилось, а експорт почав зростати, але вже по завершенні масової підтримки з боку держави, негативні тенденції посилювались.

Щодо поточних трансфертів, то тут проблема була та залишається подібною до Бразильської. Цей показник зріс з -18,9 млрд дол. у 2008 році до -34,4% у 2014 році. Антикризова політика уряду лише пригальмувала негативну тенденцію у 2011 році, але вже у 2012 році тренд знову пішов у низ [14].

У питанні державного боргу ситуація також має негативну динаміку. За період з 2008 року до 2013 року сукупний борг збільшився з 27,8% від ВВП до 46,1% від ВВП. Структура ж зовнішнього боргу виглядає наступним чином: 21% – прямі інвестиції, 16% – банки, 23% – реальний сектор економіки, 38,6% – державні органи управління, 0,4% – центральний банк [5]. Виходячи з того, що в 2013 році країна мала 49,7 млрд дол. міжнародних резервів, можна казати про низьку стійкість економіки до зовнішніх шоків.

Таким чином, можна зробити висновок, що антикризова політика країн БРІКС була спрямована на підтримання ліквідності банківської системи, забезпечення оборотними коштами ключових суб'єктів господарства, підтримка експортоорієнтованих виробників, до фінансування проектів інфраструктури, підтримка внутрішнього попиту через іпотечні та соціальні програми, збільшення резервних фондів. На міжнародній арені головним результатом спільних дій стало створення Банку розвитку БРІКС, який є альтернативою але не повною заміною глобальних

фінансових інституцій. Найбільш успішною країною об'єднання за результатами кризового періоду є Китай. Середні темпи економічного зростання хоча і знизилися, але зберігся висхідний тренд. У питанні стійкості також є позитивні зрушення. Головною проблемою економіки держави залишається формування значного купівельного попиту всередині країни. На другому місці знаходиться Росія. Позиції РФ на міжнародній арені в період світової фінансово-економічної кризи було зміцнено. Разом з тим, висока залежність держави від сировинного сектору не дозволяє говорити про сталість розвитку та нівелювання наслідків глобального розбалансування. Нейтральними тенденціями в глобальному геоекономічному просторі відзначилась Бразилія. Негативний тренд розвитку господарства було ліквідовано. Разом з тим, макроекономічні ризики не дозволяють говорити не лише про зростання але і про відновлення відносної ваги країни на світовій арені. Деяко гірше виглядає становище Індії. Антикризова політика уряду дозволила зберегти достатньо високі темпи економічного зростання в порівнянні зі світовими тенденціями. Однак, висхідна тенденція забезпечується за рахунок зниження автономності країни. Говорити про відновлення позицій держави на міжнародній арені не видається можливим. Останнє місце за успішністю антикризових заходів серед країн БРІКС займає Південно-Африканська республіка. Пакет реформ дозволив ПАР вийти з понижувального тренду. Разом з тим, позитивна динаміка зростання ВВП є незначною та відстає від загальносвітових тенденцій. Така ситуація не дозволяє говорити про відновлення статусу держави в світі.

#### Список використаних джерел

1. Алексашенко С. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность / С. Алексашенко, В. Миронов, Д. Мирошниченко // Вопросы экономики. — 2011. — № 2. — С. 23—49.

**ANATOLIY BRIATKO**

Odessa

### WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS AND BRIKS COUNTRIES REACTION ON IT

*The paper deals with anticrisis policy of each BRICS country during the world financial and economic crisis. The pre-crisis state of Brazil, Russia, India, China and South Africa economies are considered. Specific features of each state crisis steps are defined. The results of crisis management are determined. The place of BRICS governments anti-crisis measures in terms of relative weight of country on international arena were analyzed.*

*Key words: global financial and economic crisis, crisis regulation, BRICS, post-crisis growth.*

2. Антикризисные меры: чем пожертвует Россия ради стабильности РБК [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/26/07/2012/661721.shtml>.
3. Антикризисные социальные программы в различных странах мира: 2008–2009 гг. // SPERO. — 2010. — № 12. — С. 147—156.
4. Байгулов Р. Антикризисная политика российской правительства и Банка России / Р. М. Байгулов, М. А. Шарипов // Вектор науки ТГУ. — 2011. — № 2 (12). — С. 126—128.
5. Внешний долг стран мира [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php>.
6. Доллар Д. Переориентация Китая открывает новые возможности для развивающихся стран Азии / Дэвид Доллар // Финансы и развитие. — Июнь. — 2014. — С. 10—13.
7. Мескито М. Экономические успехи Бразилии подняли для неё планку как внутри страны, так и за рубежом / Марио Мескито // Финансы и кредит. — 2011. — Март. — С. 22—23.
8. Петрикова Е. Платежный баланс и антикризисная политика стран «БРИКС» / Е. М. Петрикова // Валютное регулирование. Валютный контроль. — 2011. — № 7. — С. 1—25.
9. Центральный банк Российской Федерации. О мерах Банка России по поддержанию устойчивости российского финансового сектора [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=17122014\\_171432dkp2014-12-17T17\\_02\\_49.htm](http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=17122014_171432dkp2014-12-17T17_02_49.htm).
10. Desai D. Impact of Six Sigma in a developing economy: analysis on benefits drawn by Indian industries / Darshak A. Desai, Mulchand B. Patel // Journal of Industrial Engineering and Management. — 2009. — № 3. — Volume 2. — P. 517–538.
11. Filho N. Employment and inequality outcomes in Brazil / N. Filho, L. Scorzafave // OECD. — 2009. — 36 p.
12. Household final consumption expenditure, etc. (% of GDP) // World bank. — Access regime: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PETC.ZS?page=1>.
13. Khatiwada S. International and Country Responses to the Crisis / S. Khatiwada, R. Torres // The Financial and Economic Crisis: A Decent Work Response. — Geneva. — International Labour Organization, International Institute for Labour Studies. — 2009. — 78 p.
14. Net current transfers from abroad. The World Bank. — Excess regime: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.TRF.NCTR.CN>.
15. South Africa external debt 2002-2015 // Trading economics. — Access regime: <http://www.tradingeconomics.com/south-africa/external-debt>.
16. The Local Accord Procurement. P. 18. URL: <http://www.economic.gov.za/communications/publications/local-procurement-accord> (retrieved on 15.11.2013).

**АНАТОЛІЙ БРЯТКО**  
г. Одесса

## **МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И РЕАКЦИЯ СТРАН БРИКС НА НЕГО**

*В статье проанализированы антикризисные политики каждой из стран БРИКС в период мирового финансово-экономического кризиса. Рассмотрены предкризисное состояние экономик Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки. Определены особые черты антикризисных шагов каждого из вышеупомянутых государств. Исследованы результаты кризисного менеджмента. Дана оценка результатов антикризисных мер стран БРИКС с точки зрения относительного веса страны на международной арене.*

*Ключевые слова: Мировой финансово-экономический кризис, антикризисное регулирование, БРИКС, посткризисный рост.*

Стаття надійшла до редколегії 18.04.2016

УДК 311.21:339.5

**ВАЛЕНТИНА ДЬОМІНА, АННА ФЕДОСОВА, СЕРГІЙ МАТВІЄНКО**  
м. Миколаїв

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ**

*На основі аналізу динаміки експортно-імпортних потоків досліджено рівень конкурентоспроможності Миколаївської області на світових ринках в цілому та в розрізі основних товарних груп за 2005–2015 роки. Виявлено, що конкурентна позиція в цілому за період, що аналізується, була не стабільною і має тенденцію до погіршення. Визначені шляхи ефективного формування стратегії досягнення міжнародної конкурентоспроможності продукції регіону.*

*Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, конкурентоспроможність, регіон, структура економіки, товарний склад.*

Конкуренція є ключовим чинником ефективного функціонування ринкової економіки, який забезпечує гармонію всіх економічних процесів. Ефективне формування конкурентних відносин на ринку є запорукою сталого розвитку галузі, регіону та держави загалом. Вони сприяють створенню розвиненого, цивілізованого ринку, що включає сферу переробки та товарообміну.

Своєчасна та об'єктивна оцінка конкурентоспроможності регіонів необхідна для виявлення слабких та сильних сторін діяльності держави, формування позитивного іміджу та найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів, які зводяться до життєзабезпечення, залучення інвестицій, збереження й розвитку виробничих потужностей, використання інформаційних техноло-

гій, підвищення рівня кваліфікації робочої сили, удосконалення законодавчої бази тощо. Сучасні тенденції розвитку регіонів в умовах ринкових відносин потребують глибокого дослідження в сфері конкурентоспроможності.

Окремі питання щодо вирішення проблеми конкурентоспроможності регіонів висвітлені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед вітчизняних авторів, що займаються проблемою конкурентоспроможності українських регіонів можна виділити О. І. Ряби, Н. М. Шумило, П. С. Смоленюка, О. А. Хумарова, Б. Шлюсарчик, М. І. Долішнього, Б. Є. Кваснюка, З. С. Варналія, С. В. Мочерного, та ін., а зарубіжних авторів, які досліджують проблему конкурентоспроможності в цілому, – Майкла Портера, Р. А. Фатхутдинова, А. А. Томпсона [1–5]. Зокрема, в цих роботах

розглядаються різні підходи до побудови стратегії виходу регіону на світовий ринок.

Метою дослідження є аналіз рівня міжнародної конкурентоспроможності основних товарних груп Миколаївської області.

Конкурентоспроможність регіону як основна складова конкурентоспроможності країни розглядається як економічна категорія, що характеризує здатність території забезпечувати високий рівень життя населення й доходу власникам капіталу, а також ефективно використовувати наявний у регіоні економічний потенціал при виробництві товарів і послуг [5].

Миколаївська область – це регіон України, що визначається потужною і багатогалузевою промисловістю, яка займає вагоме місце в структурі господарського комплексу держави. Внесок області за обсягом валового регіонального продукту у національну економіку складає 2,0–2,2%, що у рейтингу серед регіонів країни у 2014 році відповідало 15 місцю.

Експортний потенціал області досить високий. Серед регіонів України Миколаївщина в середньому посідала в різні роки 6–9 місця в експорті товарів, 4–10 – в експорті послуг. Питом вага області в загальнодержавному експорті товарів за 2014 рік становила 3,4%, що відповідає 7-му місцю серед регіонів держави [6].

Реалізація експортних можливостей економіки області вимірюється чинниками обсягів зовнішньої торгівлі. В таблиці 1 приведені основні показники зовнішньої торгівлі, яку здійснювали підприємства Миколаївської області в період 2005–2015 роки.

Зовнішня торгівля області не має рис стабільного стаціонарного процесу. З таблиці 1 видно, що до кризи 2008 року спостерігалось поступове нарощування обсягів зовнішньоекономічної діяльності. Темпи щорічного росту як експорту, так і імпорту мали приблизно однакову динаміку. У післякризовому 2009 році темпи росту як експорту, так і імпорту зменшились, проте в 2010 році позитивна динаміка зовнішньої торгівлі відновилась. Наступні зміни в динаміці зовнішньої торгівлі області викликали події 2013 року на переорієнтацію торгових ринків: в 2014 році спостерігалось різке скорочення як обсягів експорту, так і імпорту, проте в 2015 році має місце відновлення втрачених обсягів імпортованої продукції.

Структура експорту товарів області пов'язана зі структурою економіки. Промисловий потенціал підприємств регіону (насамперед, ТОВ СП «Нібулон», ДП НВКГ «Зоря – Машпроект» та ТОВ «Миколаївський глиноземний завод»), наявність розвиненої транспортно-логістичної інфраструктури, у тому числі

Таблиця 1

**Основні показники зовнішньої торгівлі Миколаївської області\***

| Найменування показника                         | Роки  |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  | 2005  | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
| Експорт товарів і послуг, млн дол. США         | 989,7 | 1160,2 | 1236,0 | 1836,6 | 1708,6 | 1803,8 | 1869,3 | 2604,7 | 2795,1 | 2308,5 | 1824,3 |
| Імпорт товарів і послуг, млн дол. США          | 507,3 | 490,8  | 569,3  | 963    | 824,5  | 925,4  | 1118,5 | 981,8  | 1007   | 684,5  | 623,7  |
| Сальдо торговельного балансу, млн дол. США     | 482,4 | 669,4  | 666,7  | 873,6  | 884,1  | 917,0  | 750,8  | 1662,9 | 1788,1 | 1624   | 1200,6 |
| Темпи росту експорту, в % до попереднього року | –     | 117,2  | 106,6  | 148,5  | 93,0   | 105,5  | 103,6  | 139,3  | 107,3  | 82,5   | 79,0   |
| Темпи росту імпорту, в % до попереднього року  | –     | 96,6   | 116,1  | 169,2  | 85,6   | 112,2  | 120,9  | 87,7   | 102,5  | 87,9   | 91,5   |
| Коефіцієнт покриття експортом імпорту          | 1,95  | 2,36   | 2,17   | 1,91   | 2,07   | 1,95   | 1,67   | 2,65   | 2,77   | 3,37   | 2,92   |
| Коефіцієнт конкурентної позиції С, %           | –     | 121,0  | 91,9   | 88,0   | 108,3  | 94,2   | 91,8   | 162,6  | 95,5   | 121,5  | 86,0   |

\* за джерелом [7].



портового господарства, зумовлюють торгівлю зерновими культурами, глиноземом та насінням і плодами олійних рослин, які складають 77% структури експорту товарів. На рис. 1 наведено структурні діаграми експорту та імпорту товарів у 2015 році [8].

Найбільшу частку загальної виручки від експорту дає продаж продукції сільського господарства – 51,8%. Одночасно відбувається скорочення обсягів експорту товарів з високим рівнем доданої вартості: у 2015 році порівняно з 2010 роком на 31% зменшились поставки за рубіж механічного та електротехнічного обладнання, на 5% – готових харчових продуктів.

Витрати на придбання імпортованої продукції та послуг підприємствами області протягом останніх років мали нестабільну динаміку (табл. 2). Загалом, основу імпорту склали мінеральні продукти (руди), продукція машинобудування, засоби наземного транспорту, недорогоцінні метали та готові харчові продукти.

В області протягом досліджуваного періоду обсяги експорту товарів та послуг переви-

щували обсяги імпорту, формуючи позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Крім того, коефіцієнт покриття експортом імпорту в загалі коливається від 1,7 до 3,4 разів, при чому в останні роки він має тенденцію до зростання.

У таблиці 2 наведено коефіцієнти конкурентоспроможності основних галузей виробничої сфери Миколаївської області за товарними групами згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності. За результатами статистичної звітності в товарній структурі зовнішньої торгівлі виділено чотири основні товарні групи, експорт за якими є визначальним та виступає основним джерелом валютних надходжень, що є найбільш важливим для економіки області: продукти рослинного та тваринного походження, механічне обладнання, продукція хімічної галузі і готові харчові продукти [7].

Коефіцієнт покриття експортом імпорту продукції рослинного та тваринного походження, як і очікувалось, досить високий. Його значення лежить в межах 26–44. Це

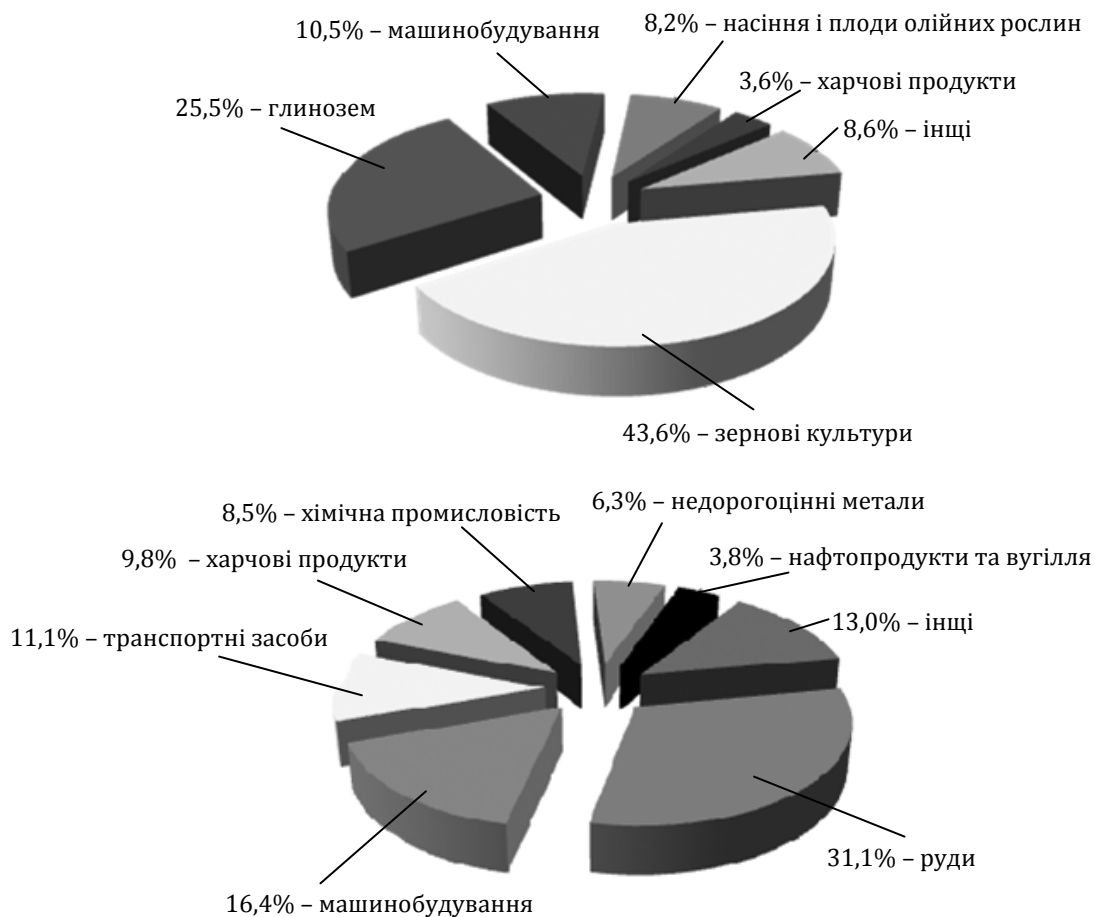


Рис. 1. Структура експорту та імпорту товарів Миколаївської області у 2015 році

основна галузь експорту регіону. Для інших груп товарів він змінюється в значно низьких межах: від 0,6 до 3 разів. Найнижче значення коефіцієнта покриття спостерігається в галузі харчової промисловості (0,6–1,82). В останні три роки він лежить на рівні одиниці, що визначає нульовий баланс ввезення і вивезення товарів. Прикро, що харчова промисловість області самостійно не забезпечує населення продуктами питания.

Для оцінки конкурентної позиції регіону на світовому ринку застосовують коефіцієнт конкурентної позиції ( $C$ ), що обчислюється як співвідношення коефіцієнтів покриття експортом імпорту за два періоди [4]:

$$C_{i,n} = \left( \frac{Ex_i}{Im_i} \div \frac{Ex_{i-1}}{Im_{i-1}} \right) \cdot 100\%,$$

де  $Ex_i, Im_i$  – обсяги експорту та імпорту в текучий період часу;  $Ex_{i-1}, Im_{i-1}$  – обсяги експорту та імпорту в базисний період.

Показник  $C$  загалом по області визначає відносну порівняльну перевагу над партнерами на світовому ринку. Якщо ці показники досягають значення, більшого за 100, то вартість експорту області перевищує вартість імпорту. Тому в випадку збереження такої

тенденції протягом тривалого часу можна зробити висновок, що країна спеціалізується на виробництві певного товару і має конкурентну перевагу за ним на зовнішніх ринках.

У Миколаївській області динаміка коефіцієнта конкурентної позиції в цілому за період, що аналізується була не стабільною, його коливання складали в межах 100%. Цей показник значно перевищував 100% лише в 2012 році (162) та підвищення даного коефіцієнта до позначки 121 спостерігалось в 2014 році, в якому в результаті різкого зниження курсу гривні суттєво скоротився імпорт. Тому слід зазначити, що перевищення коефіцієнта конкурентної позиції понад 100% не носять системного характеру, тому в цілому економіка області на міжнародних ринках не є конкурентоспроможною. Рис. 2 ілюструє цю динаміку.

Що стосується окремих товарних груп, то найбільш вдалим для всіх без винятку галузей є 2011–2012 роки, в яких коефіцієнти конкурентної позиції ( $C$ ) перевищували 100%, але в 2013–2014 роках спостерігається зниження конкурентоспроможності всіх галузей економіки. За результатами аналізу можна стверджувати, що на ринках зарубіжних

Таблиця 2

**Коефіцієнти конкурентоспроможності основних галузей  
виробничої сфери Миколаївської області\***

| Товарні групи   | Показники                               | Роки   |        |         |         |        |
|---|---|--------|--------|---------|---------|--------|
|   |   | 2010   | 2011   | 2012    | 2013    | 2014   |
| Продукти рослинного та тваринного походження                  | Обсяг експорту, млн дол.США             | 783,32 | 659,71 | 1243,98 | 1109,09 | 976,38 |
|   | Обсяг імпорту, млн дол.США              | 28,46  | 14,67  | 32,17   | 42,07   | 35,35  |
|   | Коефіцієнт покриття експортом імпорту   | 27,96  | 43,93  | 38,84   | 26,36   | 27,88  |
|   | Коефіцієнт конкурентної позиції $C$ , % | –      | 178    | 77      | 68      | 105    |
| Механічне обладнання  | Обсяг експорту, млн дол. США            | 245,00 | 291,70 | 341,46  | 305,95  | 260,02 |
|   | Обсяг імпорту, млн дол. США             | 224,62 | 355,68 | 199,28  | 232,94  | 86,99  |
|   | Коефіцієнт покриття експортом імпорту   | 1,09   | 0,82   | 1,71    | 1,31    | 2,99   |
|   | Коефіцієнт конкурентної позиції $C$ , % | –      | 75     | 209     | 77      | 228    |
| Продукція хімічної галузі (з мінеральними продуктами включно) | Обсяг експорту, млн дол. США            | 416,99 | 535,82 | 571,91  | 593,77  | 454,93 |
|   | Обсяг імпорту, млн дол. США             | 190,92 | 230,55 | 202,34  | 213,83  | 175,34 |
|   | Коефіцієнт покриття експортом імпорту   | 2,18   | 2,33   | 2,83    | 2,78    | 2,59   |
|   | Коефіцієнт конкурентної позиції $C$ , % | –      | 106    | 124     | 98      | 93     |
| Готові харчові продукти                                       | Обсяг експорту, млн дол. США            | 60,52  | 82,99  | 125,10  | 92,52   | 74,37  |
|   | Обсяг імпорту, млн дол. США             | 91,53  | 65,89  | 68,77   | 87,50   | 82,57  |
|   | Коефіцієнт покриття експортом імпорту   | 0,66   | 1,25   | 1,82    | 1,05    | 0,9    |
|   | Коефіцієнт конкурентної позиції $C$ , % | –      | 189    | 146     | 58      | 85     |

\* власна розробка.

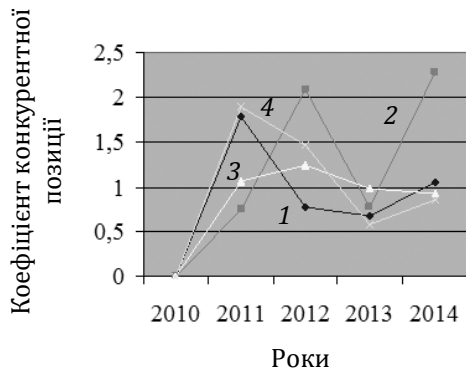


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта конкурентної позиції за основними товарними групами:  
1 – продукти рослинного та тваринного походження;  
2 – механічне обладнання; 3 – продукція хімічної галузі (з мінеральними продуктами включно);  
4 – готові харчові продукти

партнерів товаровиробники області втрачають свої конкурентні позиції.

Для регіону поліпшення своїх позицій на світовому ринку можливе лише за умови проведення відповідної експортрозширюючої політики, коли поруч з розвитком традиційного експорту розвиватимуться і потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприятливій структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси.

Конкурентоспроможність являє собою найважливішу інтегральну характеристику діяльності регіону або держави. При визначенні рівня міжнародної конкурентоспроможності регіону важливим є співвідношення темпів росту експорту та імпорту, які визначають коефіцієнт конкурентної позиції. У Миколаївській області динаміка коефіцієнта конкурентної позиції в цілому за останні десять років була не стабільною, що свідчить

про те, що підприємства області не є конкурентоспроможними на міжнародних ринках. А за два останні роки товаровиробники області поступово втрачають свої конкурентні позиції, особливо в галузі харчової промисловості, що викликає загрозу продовольчої небезпеки області. Однак, Миколаївщина має значні можливості для розвитку аграрного сектора, перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки, здатний забезпечити продовольчу безпеку. Потенціал регіону всеж таки дозволяє зміцнити експортний потенціал шляхом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

### Список використаних джерел

1. Ряба О. І. Конкурентоспроможність України та напрями її підвищення / О. І. Ряба, Н. М. Шумило // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 2. — Т. 3 — С. 44—47.
2. Смоленюк П. С. Конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників в умовах євроінтеграції економіки України / П. С. Смоленюк // Наука й економіка. — 2011. — № 4 (24). — С. 132—139.
3. Хумаров О. А. Методологічні підходи до визначення конкурентоспроможності українських регіонів на міжнародних ринках / О. А. Хумаров // Економічні інновації. — 2009. — Вип. 38. — С. 220—229.
4. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентна позиція країни: досвід Польщі : моногр. / Б. Шлюсарчик. — Д. : ДУЕП, 2004. — 324 с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К. : Основи, 2008. — 390 с.
6. Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року: за даними Миколаївської облдержадміністрації [Електронний ресурс] / Департамент економічного розвитку, торгівлі та туризму Миколаївської області. — Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/social-economics-development/strategiya.pdf>.
7. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2015 рік // Головне управління статистики в Миколаївській області / за ред. П. Ф. Зацаринського. — Миколаїв, 2016. — Ч. I. — 568 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність: регіональний аспект : навчальний посібник / І. Т. Кішак, С. П. Шевчук, В. М. Дьоміна, Л. В. Назарова, О. Л. Штепа. — Миколаїв : Іліон, 2014. — 436 с.

VALENTYNA DOMINA, ANNA FEDOSOVA, SERHII MATVIENKO  
Mykolaiv

### MYKOLAIV REGION COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL MARKETS

*Based on the analysis of dynamics of export-import flows studied the competitiveness of Mykolayiv region in the world markets as a whole and by major commodity groups for 2005–2015 years. Found that the competitive position for the entire period analyzed was not stable and has a tendency for deterioration. The ways of forming an effective strategy for achieving international competitiveness of products in the region.*

*Key words: foreign trade, export, import, competitiveness, region, economic structure, warehouse.*

**ВАЛЕНТИНА ДЕМИНА, АННА ФЕДОСОВА, СЕРГЕЙ МАТВИЕНКО**  
г. Николаев

### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ**

*На основе анализа динамики экспортно-импортных потоков исследован уровень конкурентоспособности Николаевской области на мировых рынках в целом и в разрезе основных товарных групп за 2005–2015 годы. Выявлено, что конкурентная позиция в целом по анализируемому периоду была не стабильной и имеет тенденцию к ухудшению. Определены пути эффективного формирования стратегии достижения международной конкурентоспособности региона.*

*Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, конкурентоспособность, регион, структура экономики, товарный состав.*

Стаття надійшла до редколегії 24.05.2016

УДК 339.9:339.5

**Надія КРИВЕНКО**

м. Київ

kryvenn@ukr.net

### **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: ПРАВИЛА ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРІВ**

*У світі спостерігається зростання кількості інтеграційних угруповань, проте більшість з них перебуває на стадії ЗВТ. Держави, надаючи торговельні преференції одна одній, з метою уникнути переспрямування імпорту з третіх країн, розробляють правила походження товарів (використовують інтеграційні угруповання різних рівнів розвитку). Розглянуто критерії для визначення походження товарів, зокрема зміни в тарифній класифікації, відсоток у доданій вартості та ін. Але їх застосування може мати і негативні наслідки. Це є досить дорогим заходом, використання правил має бути прозорим і відповідати правилам СОТ. Варто звернути увагу на імпорт комплектуючих та окремих видів товарів.*

*Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, правила походження товарів, інтеграційне угруповання, мито, зона вільної торгівлі, торгівля.*

Розвиток міжнародної економічної інтеграції супроводжується зростанням торгівлі в межах угруповання, збільшенням надходження прямих іноземних інвестицій, зростанням обсягів виробництва, зменшенням трансакційних витрат тощо. Усунення торговельних бар'єрів передбачає збільшення торгівлі між країнами-членами, при цьому країни, надаючи преференції, прагнуть отримати також їх відповідно. Проте існує небезпека, що за умов ЗВТ товари з третіх країн можуть потрапити на ринки членів угруповання через країну, де діють найнижчі торговельні бар'єри. З метою усунення таких ситуацій розроблено правила походження товарів. Це має вагомий значення, оскільки впливає як на обсяги зовнішньої торгівлі, так і – виробництва, може супроводжуватись значними витратами тощо.

Проблемами розвитку міжнародної економічної інтеграції займалися як іноземні, так і вітчизняні вчені, а саме Б. Балаша, К. Бородін, Дж. Вайнер, А. Дж. Венеблс, У. Корден, М. Лівенцев, Г. Мюрдаль, С. Сиропулос, Ю. Шишков, а також В. Власов, А. Поручник, А. Філіпенко, С. Шнирков та ін. Безпосередньо питання правил походження товарів в умовах інтеграції висвітлено у працях Шиффа Мориса та Уінтерса Л. Алана, Л. Х. Гарая, С. Р. Корнейо, Д. Лук'яненка та ін. Вченими розглядалися питання необхідності застосування правил, витрат, до яких може це призвести, критерії, які необхідно застосувати при визначенні походження та ін. Разом з тим актуальним залишається поглиблення дослідження правил походження товарів різними інтеграційними угрупованнями, врахування їх можливого впливу та застосування.

Враховуючи збільшення кількості торговельно-економічних об'єднань, їх розширення та участь України в інтеграційних процесах (зокрема ЗВТ з ЄС) виникає необхідність аналізу можливих наслідків застосування правил походження товарів, особливостей їх застосування основними інтеграційними угрупованнями з метою подальшого впровадження.

Розвиток міжнародної економічної інтеграції сприяв поглибленню її вивчення й виникненню окремих наукових шкіл. Один з перших дослідників Б.Балаша здійснив вагомий внесок у розвиток економічної науки, зокрема запропонував виділяти форми економічної інтеграції, а саме – зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз і повна економічна інтеграція [1, 2]. Більшість інтеграційних угруповань перебувають на етапі зони вільної торгівлі (наприклад, АСЕАН, НАФТА), менше – митного союзу (зокрема, Асоціація ЄС з Туреччиною) та інших форм.

У ЗВТ передбачається повна відміна митних тарифів лише між членами угруповання. Проте треті країни, тобто, які не входять до ЗВТ, можуть експортувати свою продукцію до угруповання через країну у якої найнижчі митні тарифи. Тому М. Шифф та Л. А. Уінтерс зазначають, що найбільша небезпека для членів Угоди про вільну торгівлю є перенаправлення імпорту з третіх країн через країну-члена угруповання. У разі відсутності обмежень цей механізм призводить до зниження ефективного тарифу кожного члена Угоди до мінімального рівня з додаванням транспортних витрат, зумовлених непрямим характером імпорту. Дана проблема, як правило, вирішується шляхом введення правил походження товарів. Тобто товари, які претендують на безмитне ввезення, повинні бути вироблені в країні-члені угруповання, але ці правила часто на практиці стають інструментом протекціонізму. При цьому їх використання може призвести і до низки негативних наслідків, зокрема до відхилення торгівлі, якщо товари, які експортуються членами угруповання, не виробляються повністю в їх межах, але вміщують певну частку вхідних ресурсів, які ввозяться з третіх країн. Варто зазначити, що навіть якщо кожна з держав збереже існуючу до

інтеграції структуру зовнішніх тарифів, правила походження дозволяють «експортувати» протекціонізм з однієї країни члена до іншої. Чим більше обмежуючими є правила походження, тим більшим буде масштаб відхилення торгівлі проміжними продуктами. При цьому в певний час висока ступінь обмежень примушує виробників відмовлятися від безмитного доступу і робити вибір на користь ресурсів з третіх країн. Також перед країнами, що розвиваються правила походження ставлять складні управлінські задачі. Так, переговори щодо їх розроблення вимагають значних зусиль, а самі правила досить часто суперечливі та складні [7, 110–111]. Це, безумовно, вимагає значних витрат.

Крім того, як зазначає Д. Г. Лук'яненко «На практиці виконання правил походження товару є досить дорогим заходом. ... Правила походження ускладнюються тим, що мають враховувати тарифи щодо імпорту проміжних товарів, які застосовуються у виробництві продукції ... В основу правил ... покладено принцип, що із зовнішнього імпорту у ЗВТ має бути стягнуто тариф під час остаточного продажу, але додана вартість має бути звільнена від обкладання тарифом». Так, вчений наводить приклад, що Угода між Європейським Союзом та Польщею містила 81 сторінку дрібно надрукованого тексту по питаннях правил походження товарів. Необхідно підкреслити наявність непрямого переспрямування імпорту. Тобто країни-партнери за низьким зовнішнім тарифом можуть задовольнити взаємні вимоги щодо продукту з третіх країн та експортувати відповідну або всю свою продукцію до партнерів [3, 47–48].

Наведемо критерії визначення походження товарів. Вважається, що товар походить з ЗВТ, відповідно до правил, якщо його вироблено повністю у країнах угруповання, а якщо використовували компоненти третіх країн, то необхідно визначити чи достатньою була його трансформація для чого застосовують відповідні критерії, зокрема: 1. Зміна в тарифній класифікації (отриманого товару і компонента). 2. Мінімальний поріг по доданій вартості, тобто у виробництві товару на території ЗВТ встановлюється мінімальна додана вартість. Критерій має деякі недоліки, зокрема може

заперечувати використання ефективніших технологій (тих що економлять на виробничих витратах) і є досить чутливим до факторів, які їх визначають (зарплата, додаткові пільги працівникам тощо). Даний критерій може сприяти підтримці дисбалансу між країнами в розподілі вигід. 3. Використання специфічного технологічного процесу чи визначених компонентів у виробництві [2]. Правила походження товарів, на практиці, застосовуються різними інтеграційними угрупованнями і, безумовно, впливають на зовнішню торгівлю з третіми країнами.

Так, наприклад, внаслідок перетворення інтеграційного угруповання КУСФТА в НАФТА змінились правила походження стосовно соусу кетчуп. При першому угрупованні кетчуп виробляли з імпоротної томатної пасти, яка була дозволена безмитно ввозитись в межах внутрішньої торгівлі, але відповідно до правил НАФТА томатна паста мала вироблятись в межах останнього угруповання, оскільки лише за таких умов режим безмитного ввезення розповсюджувався на кетчуп. Чилі та Мексика приблизно в рівних обсягах постачали більше 80% томатної пасти, яку імпортували США. Проте, оскільки кетчуп, вироблений з чилійської томатної пасти, не можна було продавати безмитно після створення НАФТА, то частка Мексики зросла до 75%, а Чилі знизилась до 5% [7, 112]. Тобто з даного прикладу видно, що правила походження товарів дійсно впливають та розвиток торгівлі в межах угруповання і скорочення її з третіми країнами.

При цьому у НАФТА мінімальне значення доданої вартості спостерігалось на рівні 50 або 60% залежно від рівня розрахунку. У МЕРКОСУР по деяким товарам вимагається зміна тарифного найменування та додана вартість на рівні 60% [2]. Зазначимо, що у ЄС було передбачено особливі правила до окремих продуктах, зокрема текстилю, запасних частин та ін. [4]. Правила походження товарів розроблено і інтеграційними угрупованнями Африки та Азії.

Зазначимо, що Україна також вдається до застосування правил походження товарів. Зокрема, про це свідчить підписання Угоди про Правила визначення країни походження товарів у СНД (20.11.2009) [6]. Крім того, з 01 січня

2016 року в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС митниці ДФС (державна фіскальна служба України) здійснюють видачу сертифікатів з перевезення форми «EUR.1» при експорті товарів з України до країн ЄС. Ці сертифікати видаються на товари, що експортуються до ЄС і задовольняють вимогам Протоколу 1 до Угоди (Правила походження) [5].

Варто зазначити, що якщо рівні тарифів членів ЗВТ та третіх країн низькі або різниця між ними є мінімальною, то правила походження товарів використовувати не потрібно. Також необхідно сприяти гармонізації правил походження товарів в ЗВТ з правилами СОТ [2]. Тобто хоча інтеграційні угруповання зберігають у розробці правил походження товарів зберігають індивідуальність, вони мають орієнтуватись на загальні критерії.

Таким чином, інтеграційні угруповання застосовуючи правила походження товарів, намагаються уникнути проблеми переспрямування імпорту з країн-не членів, отримати передбачуване мито. Проте необхідно звернути увагу на імпорт комплектуючих з третіх країн, різницю в рівнях мит, відповідність правилам СОТ, а також специфіку, конкурентоспроможність окремих галузей.

#### Список використаних джерел

1. Balassa V. The Theory of economic integration / V. Balassa. — Routledge, 2013. — 318 p.
2. Гарай Л. Х. С. Правила происхождения товаров [Электронный ресурс] / Л. Х. Гарай С., Р. Корнейо. — Режим доступа: [http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Handbook\\_rs\\_Garay-Cornejo\\_ch13.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Handbook_rs_Garay-Cornejo_ch13.pdf).
3. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К.: Національний підручник, 2008. — 220 с.
4. Романова М. Є. Європейське митне право: навч. посібник [Електронний ресурс] / М. Є. Романова, В. А. Абрамович, Т. Ф. Цеханович; під ред. Х. Херрманна, С. А. Балашенко, Т. Боричів, В. А. Гошин. — 2010. — 104 с. — Режим доступу: <http://rua.pp.ua/evropeyskoe-tamojennoe-pravoucheb-posobie-pod.html>.
5. Сертифікати з перевезення товарів з України за формою «EUR.1». — Ел. ресурс: сайт Державної фіскальної служби України: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997\\_m65/page](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997_m65/page).
6. Угода про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав (20.11.2009) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997\\_m65/page](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997_m65/page).
7. Шифф Морис Региональная интеграция и развитие / Морис Шифф, Уинтерс Л. Алан; пер. с англ.; Всемирный банк. — М.: Весь Мир, 2005. — 376 с.

**NADIYA KRYVENKO**  
Kyiv

### **INTRNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION: THE RULES OF ORIGIN**

*The number of integration groups is growing in a world, but most of them are FTA. Countries giving trade preferences to each other, to avoid redirection imports from third countries, develop rules of origin. Otherwise, reduces the effectiveness of their tariffs. It is considered the main criterions for determining the origin of goods. Investigated the basic features of the rules of main integration groups (EU, NAFTA, MERCOSUR), and those, that Ukraine is member. It was highlighted possible negative consequences, including significant cost, influence on production and trade. As a result, it is proposed during development of rules to pay attention at import components, some goods, duty difference of group members and third countries, and to promote to use them clear.*

*Key words: international economic integration, rules of origin, integration grouping, tax, free trading zone, trading.*

**НАДЕЖДА КРИВЕНКО**  
г. Киев

### **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ПРАВИЛА ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ**

*В мире наблюдается рост количества интеграционных группировок, однако большинство из них находится на стадии ЗСТ. Государства, предоставляя торговые преференции друг другу, с целью избежать перенаправления импорта из третьих стран, разрабатывают правила происхождения товаров. В противном случае снижается эффективность их тарифов. В статье рассмотрены основные критерии для определения происхождения товаров. Исследовались особенности применения правил основными интеграционными группировкой (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР), и некоторых участницей которых является Украина. Выделены возможные негативные последствия, в частности значительные расходы, влияние на производство, торговлю. В результате предложено при разработке правил обратить внимание на импорт комплектующих, отдельных видов товаров, разницы уровня пошлин членов группировки и третьих стран, а также способствовать прозрачному их применению.*

*Ключевые слова: международная экономическая интеграция, правила происхождения товаров, интеграционная группировка, сбор, зона свободной торговли, торговля.*

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2016

УДК 339.56

**ЗОРЯНА ЯРЕМКО, РОМАН МИКИТЮК**

м. Тернопіль

zoryanaboyko@gmail.com

mykytiukromanp@gmail.com

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ІКТ-ТОВАРАМИ

*У статті представлено суть та структуру ринку інформаційно-комунікаційних технологій. Здійснено аналіз товарної та географічної структури ринку ІКТ-товарів. Визначено основні тенденції міжнародної торгівлі ІКТ-товарами у розрізі країн за різним рівнем економічного розвитку. Представлено основні напрямки економічної політики країн-лідерів світового ринку ІКТ-товарів в контексті стимулювання їх виробництва і зовнішньої торгівлі ними, а також міжнародні ініціативи щодо лібералізації міжнародної торгівлі ІКТ-товарами.*

*Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, ринок ІКТ, ІКТ-товари, експорт, імпорт, Китай, США.*

На сьогодні виробництво інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ-товарів) і надання пов'язаних з ними послуг виступає одним із найбільших сегментів світового господарства. Всебічне використання ІКТ у суспільстві, зростання торгівлі товарами інформаційно-комунікаційних технологій вимагає постійних досліджень в даній сфері.

Дослідженням ринків наукоємних товарів присвячені роботи вітчизняних та закордонних дослідників: С. Войтка [1], В. Г. Герасимчука [10], Ф. Котлера [11], О. М. Ляшенко [12], Т. В. Сакалоша [1], Б. Твісса [13], О. Ю. Рудяка [3], З. М. Яремко [3].

Інтенсифікація експансії ІКТ та всебічна інформатизація суспільства вимагає постійних досліджень в даній сфері, що обумовлюється потребою в удосконаленні методологічних підходів до визначення ІКТ, появою нових лідерів на ІКТ-ринку, відсутністю комплексних досліджень цього ринку [2]. Втім потребує уточнення поняття ІКТ-товарів та їх класифікації, задля виявлення основних тенденцій міжнародної торгівлі ІКТ-товарами та розробки заходів політики сприяння міжнародній торгівлі ІКТ-товарами.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності та видів ІКТ-товарів та розгляді особливостей використання інструментів зовнішньоторговельної політики сприяння та регулювання торгівлі ІКТ-товарами.

Методологічною основою роботи виступають загальнонаукові методи: аналізу, порів-

няння, системного підходу до функціонування ринку інформаційно-комунікаційних технологій. Інформаційну базу дослідження склали офіційні публікації і методичні матеріали ЮНКТАД, вітчизняні й зарубіжні літературні джерела, а також власні розрахунки та дослідження авторів.

Глобалізація світового господарства призводить до зростання залежності національних економік від світового ринку та чинників, що на нього впливають [4]. На сьогодні характерною рисою світового ринку є зростання попиту та міжнародної торгівлі інформаційно-комунікаційними технологіями, що відіграють важливу роль в розвитку світової економіки, особливо з другої половини 1990-х рр., коли почала широко використовуватись мережа Інтернет. Інтенсивне використання ІКТ призвело до підвищення ефективності виробництва і торгівлі в традиційних галузях, а також стало основою для формування нових галузей економіки.

Головними особливостями ринку інформаційно-комунікаційних технологій є нематеріальність кінцевого продукту/послуги – якісно нової, достовірної інформації, доставленої (отриманої) за визначений період, у визначеному просторово-часовому відрізку; підвищення вимог, що висуваються користувачами щодо достовірності та терміновості товару/послуги інформаційно-комунікаційних технологій [1].

При дослідженні ринку ІКТ важливим є виділення його меж і структури. Ринок



інформаційно-комунікаційних технологій складається із декількох сегментів, серед яких виділяють телекомунікації, виробництво програмного забезпечення, апаратних засобів та ІТ-послуг. Останні три сегменти прийнято об'єднувати в ІТ-ринок.

На сьогоднішній день продовжують точитися дискусії щодо ідентифікації того, що саме відносити до ІКТ-товарів.

Найменування видів економічної діяльності галузі ІКТ виділяють його межі, які, в свою чергу знаходяться в постійному русі, змінюючись під впливом науково-технічного прогресу. Стрімкий розвиток ринку ІКТ, поява на ньому нових видів товарів, ускладнюють аналіз ринку ІКТ, що зумовлює необхідність постійного перегляду міжнародних статистичних стандартів.

Розробкою єдиних визначень і методів збору даних для вимірювання різних аспектів розвитку інформаційного суспільства, інформаційної економіки та електронної торгівлі займається Робоча група ОЕСР (далі РГПС), що була створена в кінці 1990-х років. РГПС проводить масштабну роботу в області кількісної оцінки розвитку інформаційного суспільства. Методологічні розробки РГПС успішно впроваджуються в практику національних статистичних відомств.

Визначення ІКТ-товарів тісно пов'язане із визначенням сектора ІКТ за видами економічної діяльності, оскільки в їхній основі лежать єдині концептуальні засади. Перша міжнародна класифікація товарів, пов'язаних із ІКТ, була розроблена за ініціативою РГПС в 2003 році. Вона базувалась на Гармонізованій системі опису та кодування товарів (The Harmonized Commodity Description and Coding System (HS)), що розроблена Світовою митною організацією. Слід зазначити, що класифікація ІКТ-товарів відповідно HS та Міжнародної стандартної галузевої класифікації видів економічної діяльності (ISIC) удосконалювалась із часом. Так, за ініціативою РГПС у 2007 було здійснено перегляд концептуальних принципів визначення ІКТ-товарів, зумовлений прийняттям нового визначення сектора ІКТ за видами економічної діяльності на основі 4 редакції ISIC та введенням в дію 2 редакції Міжнародного класифікатора основних про-

дуктів (CPC). До ІКТ-товарів було запропоновано відносити товари, переважно призначені для виконання або сприяння виконанню функції обробки інформації і зв'язку за допомогою електронних засобів, включаючи передачу і візуальне відтворення даних.

ІКТ-товари відповідно до Гармонізованої системи були згруповані в п'ять основних категорій: комп'ютери та периферійне обладнання (17), телекомунікаційне обладнання (10), електронне обладнання (33), електронні компоненти (27), інше (6) [5].

Починаючи із першої класифікації ІКТ-товарів у трактуванні ОЕСР у 2003 році зазначені п'ять груп містили 5 категорій у складі яких було 110 найменувань, у 2007 році – 95 найменувань, а у 2012 році – 93 найменувань, що пов'язано із постійним переглядом та удосконаленням класифікацій.

На сьогодні РГПС продовжує займатися питаннями стандартизації визначень в сфері ІКТ, адаптуючи їх до постійно змінних реалій глобальних економічних процесів, що дає змогу без перешкод та помилок оцінювати світовий ринок ІКТ, а також здійснювати аналіз показників його розвитку на основі актуальних визначень та гармонізованих класифікаційних угруповань.

Обсяг міжнародної торгівлі ІКТ-товарами постійно зростає. Впродовж 2010–2014 рр. у світі спостерігається тенденція зростання світового експорту та імпорту ІКТ-товарів, досягнувши в 2014 році – 1979997 млн дол. США та 2120644 млн дол. США відповідно за експортом та імпортом.

Варто зазначити, що торгівля ІКТ-товарами у загальній торгівлі товарами у світі зростає у країн, що розвиваються. Так у 2014 році прослідковується зростання частки торгівлі ІКТ-товарами у всіх групах країн. Зокрема, станом на 2014 році частка країн, що розвиваються, становила 19,96%, розвинених країн – 5,54%, а країн з перехідною економікою – 0,78%. Зазначимо, що в міжнародній торгівлі інформаційно-комунікаційними товарами частка країн-членів ОЕСР значно зменшилась, внаслідок швидкого зростання торгівлі країнами, що розвиваються.

У таблиці 1 представимо топ-10 експортерів ІКТ-товарів відповідно у 2004 та 2014 роках.

Таблиця 1

**Топ-10 експортерів ІКТ-товарів, 2004 та 2014 рр., млн дол. США, %\***

| №  | Назва країни | 2004 рік               |           | №  | Назва країни | 2014 рік               |           |
|----|--------------|------------------------|-----------|----|--------------|------------------------|-----------|
|    |              | Обсяг,<br>млн дол. США | Частка, % |    |              | Обсяг,<br>млн дол. США | Частка, % |
| 1  | Китай        | 177742                 | 14,44     | 1  | Китай        | 607581                 | 30,68     |
| 2  | США          | 124097                 | 10,08     | 2  | Гонконг      | 238467                 | 12,04     |
| 3  | Японія       | 104339                 | 8,47      | 3  | США          | 145225                 | 7,33      |
| 4  | Сінгапур     | 95126                  | 7,72      | 4  | Сінгапур     | 122726                 | 6,19      |
| 5  | Гонконг      | 93309                  | 7,58      | 5  | Корея        | 113410                 | 5,72      |
| 6  | Корея        | 84555                  | 6,87      | 6  | Німеччина    | 67718                  | 3,42      |
| 7  | Німеччина    | 72388                  | 5,88      | 7  | Малайзія     | 67263                  | 3,39      |
| 8  | Малайзія     | 57191                  | 4,64      | 8  | Мексика      | 63653                  | 3,21      |
| 9  | Нідерланди   | 53610                  | 4,35      | 9  | Нідерланди   | 61837                  | 3,12      |
| 10 | Мексика      | 37003                  | 3,00      | 10 | Японія       | 57763                  | 2,91      |
| Σ  | Світ         | 1230649                | 73,03     | Σ  | Світ         | 1979997                | 78,01     |

\*Примітка: побудували автори за даними [6].

Як бачимо, основні експортери ІКТ-товарів за десятиліття змінилися. Так, у 2004 році Японія була третьою у світі за експортом ІКТ-товарів із часткою 8,47%, а у 2014 році посіла 10-е місце із часткою 2,91%. Слід зазначити, що Гонконг піднявся із 5-го місця на 2-е, тим самим потіснивши США на 3-є місце. Наведена таблиця 1 показує, що в експорті ІКТ-товарів країни, що розвиваються, займають більшу частку, аніж розвинені країни. Станом на 2014 рік із топ-10 країн-експортерів ІКТ-товарів частка країн, що розвиваються, становила 61,23% (+16,98% порівняно із 2004 роком), а частка розвинених країн – 16,78% (-12% порівняно із 2004 роком).

Інформація про обсяги імпорту ІКТ-товарів у розрізі топ-10 імпортерів представлена в табл. 2

Як впливає із попереднього аналізу лідерами світового ринку ІКТ-товарів є Китай та США. Взаємовідносини у сфері торгівлі між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, власне зручно розглядати на прикладі США та Китаю. Провідна роль серед розвинених країн у світовому експорті ІКТ-товарів пояснюється високою якістю, новизною, інноваційністю та лояльністю споживачів до відомих брендів. Експорт ІКТ-товарів із країн, що розвиваються, представляє собою дешеве масове виробництво тих ІКТ-товарів,

Таблиця 2

**Топ-10 імпортерів ІКТ-товарів, 2004 та 2014 рр., млн дол. США, %\***

| №  | Назва країни  | 2004 рік               |           | №  | Назва країни    | 2014 рік               |           |
|----|---------------|------------------------|-----------|----|-----------------|------------------------|-----------|
|    |               | Обсяг,<br>млн дол. США | Частка, % |    |                 | Обсяг,<br>млн дол. США | Частка, % |
| 1  | США           | 216151                 | 16,63     | 1  | Китай           | 386184                 | 18,21     |
| 2  | Китай         | 133664                 | 10,28     | 2  | США             | 306422                 | 14,44     |
| 3  | Гонконг       | 99032                  | 7,62      | 3  | Гонконг         | 261396                 | 12,32     |
| 4  | Німеччина     | 80967                  | 6,23      | 4  | Німеччина       | 94065                  | 4,43      |
| 5  | Сінгапур      | 68056                  | 5,23      | 5  | Японія          | 91486                  | 4,31      |
| 6  | Вела Британія | 66545                  | 5,12      | 6  | Сінгапур        | 89668                  | 4,22      |
| 7  | Японія        | 65962                  | 5,07      | 7  | Нідерланди      | 65550                  | 3,09      |
| 8  | Нідерланди    | 55643                  | 4,28      | 8  | Мексика         | 65349                  | 3,08      |
| 9  | Малайзія      | 41251                  | 3,17      | 9  | Корея           | 59996                  | 2,82      |
| 10 | Мексика       | 36232                  | 2,78      | 10 | Велика Британія | 54272                  | 2,55      |
| Σ  | Світ          | 1299507                | 66,41     | Σ  | Світ            | 2120644                | 69,47     |

\*Примітка: побудували автори за даними [6].

Таблиця 3

**Товарна структура експорту ІКТ-товарів, 2014 р., %\***

| Показники                            | Розвинуті країни, % | Країни, що розвиваються, % | Країни з перехідною економікою, % | Σ, % |
|--------------------------------------|---------------------|----------------------------|-----------------------------------|------|
| Комп'ютери та периферійне обладнання | 58,99               | 39,49                      | 1,52                              | 100  |
| Телекомунікаційне обладнання         | 46,34               | 51,35                      | 2,31                              | 100  |
| Електронне обладнання                | 65,21               | 32,64                      | 2,15                              | 100  |
| Електронні компоненти                | 20,12               | 79,60                      | 0,28                              | 100  |
| Інше                                 | 40,04               | 57,25                      | 2,71                              | 100  |

\*Примітка: побудували автори за даними [6].

що найбільш відомі в світі і характеризується стабільним попитом та є результатом глобальних ланцюгів поставок, яскравим прикладом яких є співпраця компанії Apple з китайськими заводами. Китайська сторона лише збирає надані компанією Apple комплектуючі в готовий продукт, проте його експортером виступає Китай, а США – імпортером.

Слід зазначити, що Китай показує найвищі позиції в експорті/імпорті ІКТ-товарів. Так, у 2004 р. частка експорту країни у загальному експорті ІКТ-товарів становила 14,44% та зростає вдвічі, і в 2014 р. склала 30,68% у загальному експорті. Тобто Китай виступає не лише основним експортером, але й перегнав США в імпорті ІКТ-товарів. У 2004 р. основним імпортером ІКТ-товарів виступали США, проте у 2014 р. становище міняється, і Китай займає лідируючі позиції в імпорті ІКТ-товарів.

Згідно з даними Світового банку реконструкції та розвитку, США із найбільшого експортера, яким були у 2002 р. втратили свої позиції в експорті ІКТ-товарів та стали одним із найбільших імпортерів ІКТ-товарів. Зокрема,

у 2004 р. частка США у світовому експорті ІКТ-товарів становила 10,08%, а до 2014 року вона знизилась до 7,33%, причому частка імпорту країни у світовому імпорті ІКТ-товарів у 2004 р. склала 16,63%, а у 2014 р. знизилась до 14,44%.

Отже, протягом 2004–2014 рр. позиції провідних країн у торгівлі ІКТ-товарами змінились. Така тенденція зумовлена зростанням ролі країн, що розвиваються, котрі виступають не лише основними експортерами продукції, а й основними споживачами продукції також.

Важливим моментом при аналізі міжнародної торгівлі ІКТ-товарами є відображення товарної структури ІКТ-товарів. Представимо в таблиці 3 торгівлю товарами ІКТ за 5 категоріями у 2014 році у розрізі розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Аналізуючи міжнародну торгівлю ІКТ-товарами за товарною структурою, варто зазначити, що лідируючі позиції займають розвинені країни у торгівлі комп'ютерним та периферійним обладнанням



Рис. 1. Географічна структура експорту ІКТ-товарів розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, 2004 та 2014 рр., %\*

\*Примітка: побудували автори за даними [6].

з часткою 58,99%, електронним обладнанням з часткою 65,21%. Країни, що розвиваються, лідирують у торгівлі телекомунікаційним обладнанням із часткою 51,35% та електронними компонентами із часткою 79,60% відповідно.

На рис. 1 представлена географічна структура експорту ІКТ-товарів розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою у 2004 та 2014 рр.

Експорт ІКТ-товарів розвиненими країнами спрямований у першу чергу до інших розвинених країн, хоча спостерігається тенденція зростання частки країн, що розвиваються, (38,07% у 2014 р. порівняно із 33,4% у 2004 р.). Якщо у 2004 р. країни, що розвиваються, половину свого експорту ІКТ-товарів спрямовували до розвинених країн, то у 2014 р. 62,8% їх експорту здійснювалася до інших країн, що розвиваються, а на розвинені країни припадало лише 36,2%. Як уже зазначалося вище, експорт ІКТ-товарів країн з перехідною економікою є незначним за обсягами і у 2004 р. майже однаковою мірою спрямовувався до розвинених країн, та країн, що розвиваються, проте у 2014 р. більш ніж половина (52%) експорту ІКТ-товарів здійснювалася до розвинених країн, 34,2% – до інших країн із перехідною економікою і лише 13,8% – до країн, що розвиваються.

Що стосується імпорту ІКТ-товарів, то як видно із рис. 2, розвинені країни збільшили його частку із країн, що розвиваються, (70,42% у 2014 р. порівняно із 54,44% у 2004 р.) і відповідно зменшили частку із інших розвинених країн (29,51% проти 45,51% відповідно). Країни, що розвиваються, як і раніше орієнтовані на імпорт ІКТ-товарів із інших країн, що розвива-

ються, (64,38% у 2004 р. та 84,04% у 2014 рр.), відповідно в їх імпорті зменшується частка розвинених країн (із 35,6% у 2004 р. до 15,93% у 2014 р.). Частка країн із перехідною економікою в імпорті розвинених країн та країн, що розвиваються, є не значною. Натомість в імпорті ІКТ-товарів країн з перехідною економікою спостерігається зростання частки країн, що розвиваються (із 38,43% у 2004 р. до 69,32% у 2014 р.) і незначне зростання частки інших країн із перехідною економікою, відповідно частка розвинених країн зменшується (59,21% на противагу 24,02% у 2014 р.).

Варто зазначити, що торгівля ІКТ-товарами, в першу чергу, залежить від ефективності державної політики у сприянні експорту/імпорту ІКТ-товарів. Досягнення лідируючих позицій у торгівлі зазначеними товарами досягається за допомогою використання інструментів лібералізації торгівлі.

Розглянемо особливості політики стимулювання експорту/імпорту міжнародної торгівлі ІКТ-товарами у світі на прикладі Китаю, Гонконгу та США – основних лідерів світового ринку ІКТ-товарів.

Китай використовує такі методи стимулювання розвитку наукомісткого виробництва як різноманітні пільги для залучення інвестицій, державне фінансування високотехнологічних проектів, страхування ризиків іноземних інвесторів, створення технопарків. Так, в країні створено ряд вільних економічних зон. Наприклад, вільна економічна зона – Шеньчжень, перетворилась в масштабний центр залучення іноземних інвестицій з ефективною державною політикою у сфері оподаткування та пільг. На сьогодні існує понад



Рис. 2. Географічна структура імпорту ІКТ-товарів розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, 2004 та 2014 рр., %\*

\*Примітка: побудували автор за даними [6].

500 великих китайських компаній, що присутні на ринках Європи, Африки, Азії й Америки. В Китаї діє достатньо ліберальна податкова політика, відповідно до якої ІТ-компанії, що розташовані на території КНР повністю звільняються від сплати податків на прибуток до 2017 року та на наступні три роки податок на прибуток складе – 50%.

Державна політика Гонконгу у сфері підтримки ІКТ-галузі характеризується значними витратами на НДДКР, низьким рівнем оподаткування, пільгами з боку держави у вигляді зменшення орендної плати та стабільністю економіки загалом, що сприяє активній участі країни у міжнародній торгівлі ІКТ-товарами.

Державна політика США сприяє лібералізації міжнародної торгівлі товарами ІКТ через відсутність податку на додану вартість. Не менш важливим є наявність значних інвестицій держави в НДДКР, що в основному спрямовані в ІКТ-галузь. Заслугове на увагу кредитно-фінансове стимулювання експорту товарів високотехнологічних галузей. Основною кредитно-фінансовою установою США виступає Експортно-імпортний банк США (Ex-Im Bank).

Міжнародні зусилля щодо лібералізації торгівлі ІКТ-товарами відобразились в Угоді з інформаційних технологій (Information Technology Agreement (ІТА)) прийнятій в 1996 р. Учасниками даної угоди є 82 країни. Серед основних – Китай, США, Гонконг, Японія, Канада, Корея, Малайзія, Індія, Сінгапур. Дана угода передбачає зниження до нуля мит на товари, що зазначені у Додатках А і В Угоди. Слід зазначити, що до Додатку А віднесені ІТ-продукти (122 найменування), що відповідають 110HS 1996 р., та напівпровідники й тестувальне обладнання (78 найменувань). До додатку В зазначені специфічні товари (13 найменувань) незалежно від кодування в HS.

У квітні 2016 р. країни-учасниці Угоди із інформаційних технологій погодили взаємне поступове скорочення митних бар'єрів впродовж наступних періодів – перший набір скорочень повинен бути реалізований з 1 липня 2016 р., другий з 1 липня 2017 р. з поступовим скороченням до 2018 р. та ліквідації митних бар'єрів не пізніше 1 липня 2019 р. [14].

ІКТ-товари – це товари, що призначені для виконання або сприяння виконанню фун-

кції обробки інформації і зв'язку за допомогою електронних засобів, включаючи передачу і візуальне відтворення даних.

З метою здійснення міжнародних порівнянь та аналізу міжнародної торгівлі ІКТ-товарами доцільно їх поділяти на комп'ютери та периферійне обладнання, телекомунікаційне обладнання, електронне обладнання, електронні компоненти, інше.

Обсяг міжнародної торгівлі ІКТ-товарами характеризується постійним зростанням та прослідковується тенденція зростання частки у ній країн, що розвиваються, і відповідно зниження частки розвинених країн.

На сьогодні лідерами світового ринку ІКТ-товарів є Китай та США. Лідерами на світовому ринку комп'ютерного та периферійного обладнання виступають розвинені країни, а країни, що розвиваються, лідирують за експортом телекомунікаційного обладнання та електронних компонентів.

Розвинені країни експортують ІКТ-товари в основному до інших розвинених країн і третина їх експорту припадає на країни, що розвиваються, причому спостерігається тенденція незначного скорочення експорту до розвинених країн та його збільшення до країн, що розвиваються впродовж досліджуваного періоду. Експорт ІКТ-товарів країн, що розвиваються, у 2004 р. був спрямований як до розвинених країн, так і до країн, що розвиваються практично в однаковому обсязі, проте у 2014 р. їх експорт до країн, що розвиваються, був майже удвічі більший, ніж до розвинених країн. Обсяги експорту країн з перехідною економікою є незначними, більша його половина спрямована до розвинених країн, третина – до країн з перехідною економікою і решта – до країн, що розвиваються.

Що стосується імпорту ІКТ-товарів, то розвинені країни збільшили його частку із країн, що розвиваються, і відповідно зменшили частку із інших розвинених країн впродовж досліджуваного періоду. Країни, що розвиваються, як і раніше орієнтовані на імпорт ІКТ-товарів із інших країн, що розвиваються, відповідно в їх імпорті зменшується частка розвинених країн. Частка країн із перехідною економікою в імпорті розвинених країн та країн, що розвиваються, є не значною.

Натомість в імпорті ІКТ-товарів країн з перехідною економікою спостерігається зростання частки країн, що розвиваються і незначне зростання частки інших країн із перехідною економікою, відповідно частка розвинених країн зменшується.

Аналіз економічної політики провідних виробників ІКТ-товарів на світовому ринку показав, що вони ефективно використовують інструменти заохочення виробництва високо-технологічної продукції у вигляді податкових та інших пільг, та заохочують залучення інвестицій в НДДКР.

На міжнародному рівні важливу роль у лібералізації торгівлі ІКТ-товарами займає Угода з інформаційних технологій, прийнята 40 країнами у 1996 р., до якої сьогодні входить 82 країни, котрі у квітні поточного року прийняли рішення щодо інтенсифікації торгівлі ІКТ-товарами завдяки поступовому зменшенню митних бар'єрів аж до повної їх відміни не пізніше 1 липня 2019 року.

#### Список використаних джерел

1. Войтко С. В. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій: структура та аналіз [Електронний ресурс] / С. В. Войтко, Т. В. Сакалош. — Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/58.pdf>.
2. Глухова Д. А. Тенденції та перспективи розвитку глобальних інформаційних технологій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://journal.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/2696/2400>.
3. Яремко З. М. Інформаційно-комунікаційні технології – платформа економічного зростання країн Європейського Союзу [Електронний ресурс] / З. М. Яремко, О. Ю. Рудяк. — Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/153.pdf>.

**ZORYANA YAREMKO, ROMAN MYKYTIUK**

Ternopil

#### CURRENT TRENDS IN THE INTERNATIONAL TRADE OF ICT GOODS

*The article defined essence and structure of the information and communications technology goods. Conducted the analysis of commodity and geographical structure of ICT products market. Defined the main trends of ICT goods international trade by countries with different levels of economic development. In the article are presented the main directions of ICT market leading countries' economic policy in the context of stimulating production and foreign trade, and international initiatives for ICT goods international trade liberalization.*

*Key words: information and communication technology, ICT market, ICT goods, exports, imports, China, USA.*

**ЗОРЯНА ЯРЕМКО, РОМАН МИКИТЮК**

г. Тернопіль

#### ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ИКТ-ТОВАРАМИ

*В статье определена сущность и структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Проведен анализ товарной и географической структуры рынка ИКТ-товаров. Определены*

4. Мамыкин В. Н. Тенденции и особенности развития мирового рынка ИКТ на современном этапе [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economy-lib.com/disser/196936/a/?#?page=1>.
5. Энциклопедия статистических терминов в 8 томах [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/rosstat/stbook11/tom4.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/stbook11/tom4.pdf).
6. Bilateral trade flows by ICT goods categories, annual, 2000–2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=15850>.
7. ICT goods categories and composition (HS 2012) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimHS2012/Products\\_Ict\\_Hierarchy.pdf](http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimHS2012/Products_Ict_Hierarchy.pdf).
8. Lirong Liu, Hiranya K. Nath (2012) Information and Communications Technology (ICT) and Trade in Emerging Market Economies Sam Houston State University, Department of Economics and International Business, Working Papers № 1205, 2012.
9. Global E-Government Development Report [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://publicadministration.un.org/egovkb/Reports/UN-E-Government-Survey-2014>.
10. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління технологічним розвитком інформаційно-комунікаційних підприємств / В. Г. Герасимчук, О. С. Попович, Л. Г. Смоляр.
11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. — 12-е изд., изм. и доп. — СПб.: Питер, 2010. — 816 с.
12. Проблеми розвитку високотехнологічного сектору України. Стаття. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований 2010». Т. 10. Экономика. — Одесса: Черноморье, 2010. — С. 62–64.
13. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. — М.: Экономика, 1989.
14. ITA expansion participants get ready for first tariff cuts [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news16\\_e/ita\\_20apr16\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/ita_20apr16_e.htm).

*основные тенденции международной торговли ИКТ-товарами в разрезе стран за уровнем экономического развития. Представлены основные направления экономической политики стран-лидеров мирового рынка ИКТ-товаров в контексте стимулирования их производства и внешней торговли, а также международные инициативы относительно либерализации международной торговли ИКТ-товарами.*

*Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, рынок ИКТ, ИКТ-товары, экспорт, импорт, Китай, США.*

Стаття надійшла до редколегії 13.05.2016

УДК 339.1:633.1

**ЗОРЯНА ЯРЕМКО, ОЛЕКСАНДР РУДЯК**

м. Тернопіль

zoryanaboiko@gmail.com

rudyak3@gmail.com

## ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ ПШЕНИЦІ

*У статті визначено основні чинники формування кон'юнктури світового ринку пшениці. Головним показником кон'юнктури для дослідження взято ціну на пшеницю. До основних чинників, що аналізувалися належать загальний стан економіки у світі, зміни у виробництві та очікування щодо змін у виробництві серед найбільших виробників пшениці, рівень інфляції, ціни на пальне як чинник впливу на транспортні витрати. Проаналізовано динаміку приросту виробництва пшениці за 13 років, розподіл ринку між топ-виробниками у 2015 році. Проведено кореляційно-регресійний аналіз між рівнем інфляції та ціною на пшеницю в США як одного з основних виробників і експортерів та між світовими цінами на пшеницю і нафту. Коефіцієнт кореляції для першого випадку склав 0,644, а для другого – 0,836, що засвідчує досить тісний кореляційний зв'язок між досліджуваними явищами з домінуванням цін на нафту як основного чинника, що впливає на ціну пшениці.*

*Ключові слова: світовий ринок пшениці, кон'юнктура світового ринку пшениці, чинники ціноутворення на світовому ринку пшениці, ціна на пшеницю, рівень інфляції.*

Аналіз динаміки ринку пшениці за останні 9 років та вплив основних чинників ціноутворення на світовому ринку пшениці. Дослідження кон'юнктури світового ринку пшениці знаходимо у роботах вітчизняних та закордонних дослідників: Т. М. Хоменка, В. В. Хоменка [3], С. А. Айгожиної [1], С. Рашида [5], П. Пінструп-Андерсен [8]. При цьому авторами проведено дослідження впливу окремих чинників на формування ціни на пшеницю. У роботі авторів О. М. Ляшенко та З. М. Бойко [2] проведено кластерний аналіз імпорту окремих груп харчових продуктів та проаналізовано ефективність забезпечення внутрішнього ринку даними групами продуктів. Але у наведених вище літературних джерелах відсутній комплексний аналіз впливу всіх чинників на формування ціни на пшеницю та не досліджено зв'язок між таким визначальним

чинником впливу на світову економіку взагалі, і на ринок пшениці зокрема, як ціна на нафту. Тому доцільним було провести відповідні дослідження, результати яких наведено у даній роботі.

Завдання – визначення впливу основних чинників на формування ціноутворення на світовому ринку пшениці на прикладі основних країн-виробників. Метою статті є ідентифікація основних чинників, що формують кон'юнктуру світового ринку пшениці та оцінка величини впливу кожного з них.

Методологічною основою роботи виступають загальнонаукові методи: аналізу, системного підходу до аналізу світового ринку пшениці. Використано кореляційно-регресійний аналіз. Інформаційну базу дослідження склали офіційні публікації і методичні матеріали Продовольчої та сільськогосподарської

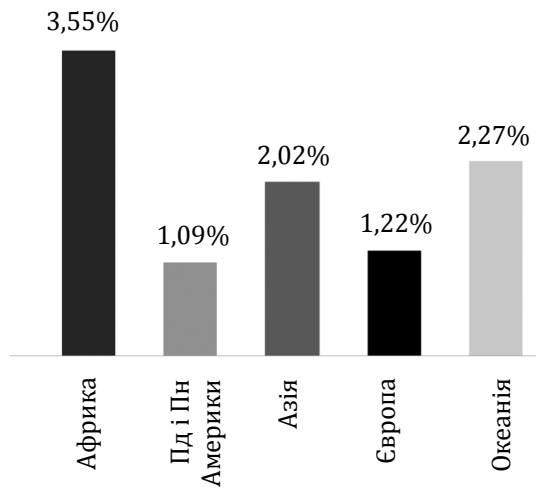


Рис. 1. Середньорічний приріст виробництва пшениці у різних регіонах світу протягом 2000–2013 рр., %

\*Примітка: побудовано авторами за даними [5].

організації ООН, Міжнародної ради з зерна (International Grain Council), Міністерства сільськогосподарства США, вітчизняні й зарубіжні літературні джерела, спеціальні періодичні видання, а також власні розрахунки та дослідження авторів.

Незважаючи на світову тенденцію тяжіння до високотехнологічних секторів економіки, наприклад, ринку інформаційно-комунікаційних технологій, агропромисловий сектор завжди залишається в центрі уваги, а його дослідження не втрачає своєї актуальності. Ринок пшениці є одним з основних сегментів, представлених в агропромисловому секторі, причому він продовжує й надалі ефективно розвиватись.

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (далі ФАО) провела дослідження, яке підтверджує вище вказане твердження. За даними організації, протягом 2000–2013 років середній приріст виробництва пшениці у всіх регіонах світу показав додатний результат. Найбільший приріст спостерігався в Африці і становив 3,55% (рис. 1).

Як і кожен ринок, ринок пшениці має свою кон'юнктуру (співвідношення попиту і пропозиції, розподіл впливу між основними учасниками тощо) та ряд чинників, що її визначають. Взявши за базовий показник ринкової кон'юнктури ціну на пшеницю, проведено аналіз чинників, що її формують.

Одним з чинників, що впливають на кон'юнктуру ринку пшениці є загальний стан економіки. Звичайно ж, погіршення чи покращення економічного клімату впливає абсолютно на усі сфери господарської діяльності, а не на окремо взяті ринки, проте ігнорувати цей, хоч і агрегований, чинник не можна. Проілюструємо це аналізом динаміки ринку пшениці у Франції та США протягом 2007–2014 рр. (рис. 2).

Як видно з рисунка, динаміка виробництва пшениці Франції та США, що є одними з основних постачальників пшениці у світі, має деяку схожість. Так, у 2009 році, колапсу ринку нерухомості США та спричиненої цим кризи, спостерігається рецесія у виробництві пшениці. В період з 2011 по 2012 рік, знову ж таки синхронно, ці країни поживляють своє виробництво.

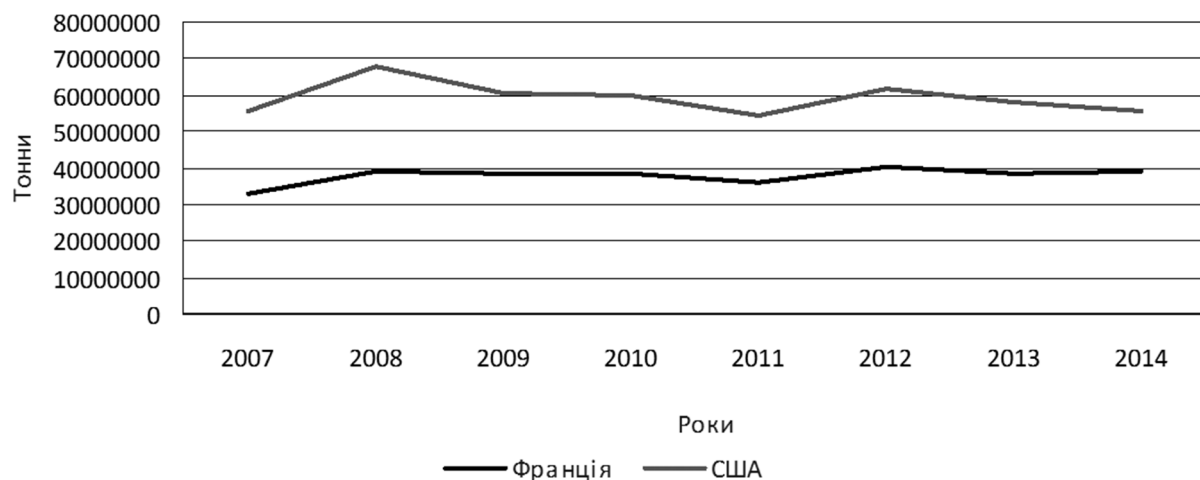


Рис. 2. Обсяги виробництва пшениці Францією та США протягом 2007–2014 рр., тонн

\*Примітка: побудовано авторами за даними [5].



Таке спостереження дає підстави стверджувати, що хоча стан економіки країн та світової економіки загалом і впливає на усі процеси, тому класифікувати його виключно як чинник впливу на кон'юнктуру світового ринку пшениці є некоректним, все ж не можна ігнорувати дію цього чинника на даний сегмент та його роль у функціонуванні світового ринку пшениці.

Ще одним з чинників, що формують ринкову кон'юнктуру є очікування щодо виробництва пшениці найбільшими країнами-постачальниками даного продукту. Враховуючи той факт, що пшеницею торгують на біржі, велику роль в ціноутворенні відіграють очікування брокерів та інших гравців на біржі щодо змін в обсягах пропозиції даного товару. Причому часто зміну ціни можуть викликати не безпосередні зміни в обсягах, а саме очікування цих змін, що базується на психологічному впливі.

На рис. 3. наведено дані щодо виробництва пшениці основними країнами-виробниками.

Саме зміни в обсягах виробництва цих країн або очікування щодо таких змін впливають на ціну пшениці. Підтвердженням цього може слугувати опублікована у 2014 році онлайн-журналом «AgriMoney» стаття про коли-

вання цін на ф'ючерси пшениці. У зв'язку з політичною кризою в Україні 2014 року, а також всіма очевидними та очікуваними її наслідками, зокрема зменшенням обсягу виробництва пшениці, брокери почали прогнозувати вагоме зниження пропозиції на ринку пшениці, а отже і підвищення цін. За даними вище зазначеного журналу, ф'ючерсні ціни збільшились на 3%, причому ще до фактичного зниження виробництва та експорту пшениці Україною, тобто базуючись лише на очікуваннях [1].

Дана ситуація показує, що фактичні зміни чи очікування щодо змін в обсягах виробництва топ-виробників та експортерів пшениці (Україна посідає 7-е місце з виробництва пшениці та 6-е з експорту) виступають вагомим чинником впливу на кон'юнктуру ринку пшениці [6].

Серед чинників пропозиції варто також виділити інфляцію, що має сильний вплив на кон'юнктуру ринку пшениці.

Для перевірки даної гіпотези проведемо кореляційно-регресійний аналіз між рівнем інфляції США та цінами на пшеницю в США (оскільки США є одним з найбільших виробників та експортерів пшениці), результати якого представлені у таблиці 1:

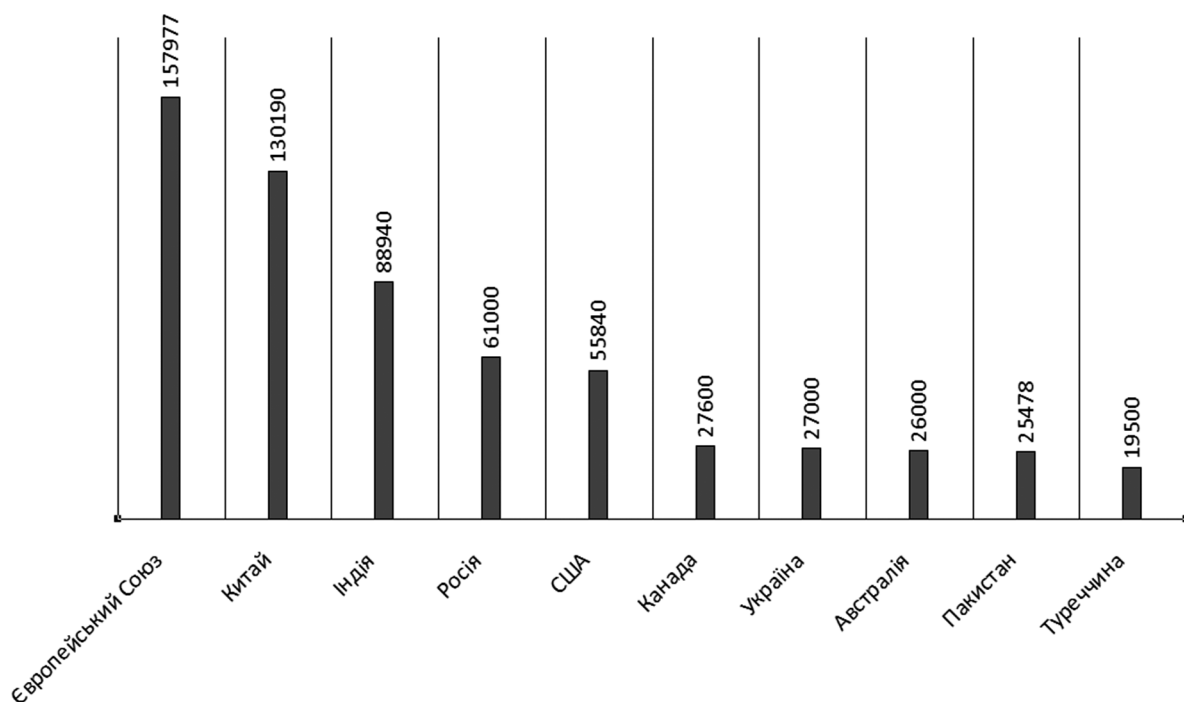


Рис. 3. Топ 10 світових виробників пшениці станом на 2015 р., 1000 метричних тонн

\*Примітка: побудовано авторами за даними [10].

Таблиця 1  
**Результати кореляції між ціною на пшеницю та рівнем інфляції США\***

| Показники       |                      | Ціна на пшеницю | Рівень інфляції |
|-----------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Ціна на пшеницю | Корреляція Пірсона   | 1               | 0,644*          |
|                 | Знач. (одностороння) |                 | 0,042           |
|                 | N                    | 8               | 8               |
| Рівень інфляції | Корреляція Пірсона   | 0,644*          | 1               |
|                 | Знач. (одностороння) | 0,042           |                 |
|                 | N                    | 8               | 8               |

\* Корреляція значима на рівні 0,05 (одностороння).

\* Примітка: побудовано авторами за даними [5, 9].

Як бачимо, дана гіпотеза має право на існування, адже провівши аналіз за кореляцією Пірсона визначено, що між цими величинами існує кореляція з показником 0,644. Отже, залежність між ними існує, причому досить значима. Збільшення рівня інфляції зумовлює підвищення цін на пшеницю. Значимість даної кореляції підтверджує і показник похибки, що складає 0,045 (Оскільки  $0,045 < 0,05$ ; дана кореляція вважається значимою).

Для повноти аналізу цієї взаємозалежності проведено регресійний аналіз із використанням методу підгонки кривих з метою знаходження оптимального регресійного рівняння (таблиця 2).

З таблиці видно, що залежність між ціною на пшеницю та рівнем інфляції описує кубічне рівняння регресії, оскільки  $R^2$  для неї дорі-

вноє 0,816, що засвідчує значущість та адекватність даної регресійної моделі.

Отже, рівняння регресії має наступний вигляд:

$$Y = 173,911 - 78,325x + 136,735x^2 - 37,007x^3. \quad (1)$$

Варто зазначити, що константа говорить про велику кількість неврахованих чинників, що впливають на кон'юнктуру світового ринку пшениці. Це дає підстави стверджувати, що ціна на пшеницю залежить від багатьох чинників, причому сила впливу рівня інфляції не є найбільшою.

Цікаві результати для аналізу представив графік даної регресійної моделі (рис. 4).

Як бачимо, при зростанні інфляції до величини 2% відбувається зростання ціни на пшеницю. Проте, інфляція досягнувши значення 2%, далі не зумовлює зростання рівня цін, а навпаки – спостерігається її обернений вплив на рух цін на пшеницю.

Економічна природа цього явища полягає у тому, що зростання інфляції стимулює загальне зростання цін, але досягнувши певного критичного рівня (в нашому випадку 2%) інфляція призводить до зниження попиту на пшеницю, що відображається у падінні цін на неї.

Одним з визначальних чинників, що формують світову кон'юнктуру ринку пшениці є транспортні витрати. Так як більша частина

Таблиця 2

**Результати проведеного аналізу методом підгонки кривих\***

| Уравнение        | Зависимая переменная: Ціна на пшеницю |        |         |         |       | Оценки параметров |         |         |         |
|------------------|---------------------------------------|--------|---------|---------|-------|-------------------|---------|---------|---------|
|                  | Сводка для модели                     |        |         |         |       | Константа         | b1      | b2      | b3      |
|                  | R-квадрат                             | F      | ст.св.1 | ст.св.2 | Знач. |                   |         |         |         |
| Линейная         | 0,415                                 | 4,253  | 1       | 6       | 0,085 | 174,063           | 37,770  |         |         |
| Логарифмическая  | 0,554                                 | 7,448  | 1       | 6       | 0,034 | 207,064           | 66,192  |         |         |
| Обратная         | 0,630                                 | 10,211 | 1       | 6       | 0,019 | 299,716           | -92,039 |         |         |
| Квадратичная     | 0,776                                 | 8,641  | 2       | 5       | 0,024 | 34,062            | 219,938 | -53,301 |         |
| Кубическая       | 0,816                                 | 5,913  | 3       | 4       | 0,059 | 173,911           | -78,325 | 136,735 | -37,007 |
| Составная        | 0,453                                 | 4,979  | 1       | 6       | 0,067 | 175,949           | 1,189   |         |         |
| Степенная        | 0,604                                 | 9,163  | 1       | 6       | 0,023 | 204,695           | 0,303   |         |         |
| П                | 0,690                                 | 13,363 | 1       | 6       | 0,011 | 5,746             | -0,422  |         |         |
| Роста            | 0,453                                 | 4,979  | 1       | 6       | 0,067 | 5,170             | 0,173   |         |         |
| Экспоненциальная | 0,453                                 | 4,979  | 1       | 6       | 0,067 | 175,949           | 0,173   |         |         |
| Логистическая    | 0,453                                 | 4,979  | 1       | 6       | 0,067 | 0,006             | 0,841   |         |         |

Независимая переменная – это рівень інфляції.

\* Примітка: побудовано авторами за даними [5, 9].

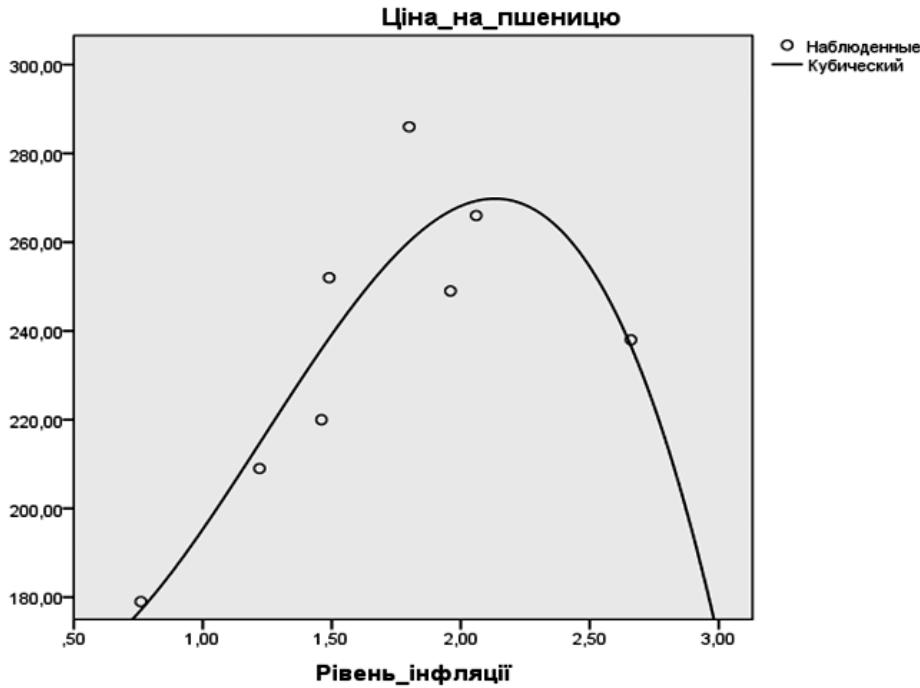


Рис. 4. Регресія між ціною на пшеницю на ринку США та рівнем інфляції США\*

\*Примітка: побудовано авторами за даними [5, 9].

відстані покривається мореплавним судном можна припустити, що ще одним чинником, що сильно впливає на світову ціну пшениці є світова ціна на пальне, зокрема нафту.

Кількісна оцінка даної взаємозалежності представлена в результатах кореляційно-регресійного аналізу:

Результати кореляції Пірсона показали сильний прямий зв'язок між світовими цінами на пшеницю та нафту. Коефіцієнт кореляції 0,836 підтверджує припущення щодо сильної залежності ціни на пшеницю від цін пального. Більше того, цей чинник впливу на світову ціну пшениці є вагомішим за залежність від рівня інфляції (коефіцієнт кореляції 0,644), що робить його одним з найбільш сильнопдіючих чинників, що формують світову ціну пшениці. Показник похибки дорівнює 0,019, що також говорить про значимість цієї кореляції.

Використовуючи метод підгонки кривих проведено регресійний аналіз, результати якого наведені у таблиці 4:

Як видно з таблиці, зв'язок між світовими цінами на пшеницю та нафту найкраще описує степеневе рівняння регресії ( $R^2 = 0,749$ ). Рівняння матиме вигляд:

$$Y = 12,743 + X^{0,661}. \quad (2)$$

Варто зазначити, що константа в даному рівнянні значно менша, ніж у рівнянні залежності між ціною на пшеницю та рівнем інфляції. Це свідчить про більшу величину впливу цін на пальне в порівнянні з рівнем інфляції.

Це також підтверджує графік регресії, що демонструє незначний розкид точок і, як наслідок, наявність щільного зв'язку (рис. 5).

Незважаючи на складність даного дослідження у зв'язку з впливом біржових котировань та спекуляцій на світову ціну пшениці встановлено, що на світову ціну пшениці впливають загальний стан світової економіки,

Таблиця 3  
 Результати кореляції між світовими цінами на пшеницю та нафту\*

| Показники            |                      | Світова ціна пшениці | Світова ціна нафти |
|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| Світова ціна пшениці | Корреляція Пірсона   | 1                    | 0,836*             |
|                      | Знач. (двухстороння) |                      | 0,019              |
|                      | N                    | 7                    | 7                  |
| Світова ціна нафти   | Корреляція Пірсона   | 0,836*               | 1                  |
|                      | Знач. (двухстороння) | 0,019                |                    |
|                      | N                    | 7                    | 7                  |

\* Корреляція значима на урвне 0,05 (двухстороння).

\*Примітка: побудовано авторами за даними [5, 7].

**Результати проведеного аналізу методом підгонки кривих\***

**Сводка для модели и оценки параметров**

Зависимая переменная: дол/т

| Уравнение        | Сводка для модели |        |         |         |       | Оценки параметров |           |        |           |
|------------------|-------------------|--------|---------|---------|-------|-------------------|-----------|--------|-----------|
|                  | R-квадрат         | F      | ст.св.1 | ст.св.2 | Знач. | Константа         | b1        | b2     | b3        |
| Линейная         | 0,699             | 11,630 | 1       | 5       | 0,019 | 70,529            | 2,001     |        |           |
| Логарифмическая  | 0,699             | 11,587 | 1       | 5       | 0,019 | -389,981          | 142,148   |        |           |
| Обратная         | 0,691             | 11,170 | 1       | 5       | 0,021 | 357,395           | -9788,400 |        |           |
| Квадратичная     | 0,700             | 4,675  | 2       | 4       | 0,090 | 29,396            | 3,182     | -0,008 |           |
| Кубическая       | 0,701             | 4,686  | 2       | 4       | 0,089 | 37,450            | 2,721     | 0,000  | -4,441E-5 |
| Составная        | 0,747             | 14,797 | 1       | 5       | 0,012 | 108,613           | 1,009     |        |           |
| Степенная        | 0,749             | 14,938 | 1       | 5       | 0,012 | 12,743            | 0,661     |        |           |
| П                | 0,744             | 14,509 | 1       | 5       | 0,013 | 6,022             | -45,605   |        |           |
| Роста            | 0,747             | 14,797 | 1       | 5       | 0,012 | 4,688             | 0,009     |        |           |
| Экспоненциальная | 0,747             | 14,797 | 1       | 5       | 0,012 | 108,613           | 0,009     |        |           |
| Логистическая    | 0,747             | 14,797 | 1       | 5       | 0,012 | 0,009             | 0,991     |        |           |

Независимая переменная – это д/барель.

\*Примітка: побудовано авторами за даними [5, 7].

зміни та очікування щодо змін в обсягах виробництва пшениці серед топ-виробників пшениці, що підтверджено на прикладі України.

Також завдяки кореляційно-регресійному аналізу кількісно розраховано величини впливу рівня інфляції та зміни цін на нафту на світову ціну на пшеницю. Так, коефіцієнт

кореляції між ціною на пшеницю та рівнем інфляції США (як одного з топ-продуцентів пшениці) становив 0,644, що свідчить про наявність помірного зв'язку між цими явищами. Економічна природа даного зв'язку полягає у тому, що зростання інфляції стимулює загальне зростання цін, але досягнувши певного

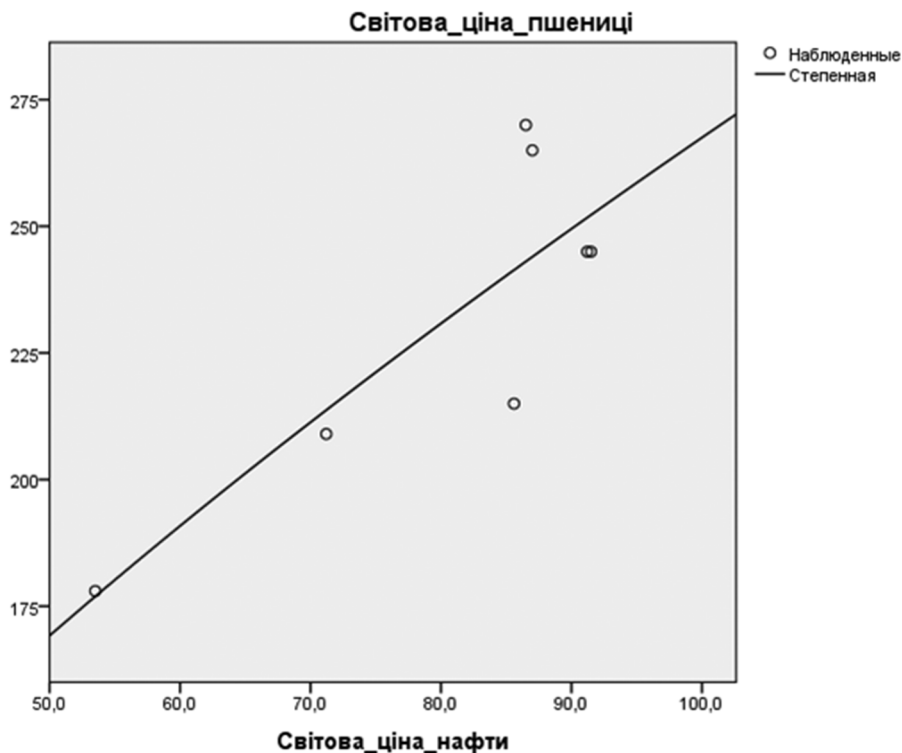


Рис. 5. Регресія між світовими цінами на пшеницю і нафту\*

\*Примітка: побудовано авторами за даними [5, 7].

критичного рівня інфляція призводить до зниження попиту на пшеницю, а отже і до падіння цін.

Втім, за результатами нашого дослідження найбільш сильнодіючим чинником виявлено зміну цін на нафту як пальне, необхідне для транспортування пшениці. Коефіцієнт кореляції між зміною світових цін на нафту та пшеницю склав 0,836, що свідчить про сильний взаємозв'язок між цими явищами. Порівняно мале значення константи (12,743) також свідчить про переважання впливу саме цього чинника.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на пошуки шляхів вирішення проблем кількісного виміру таких чинників як кліматичні умови

#### Список використаних джерел

1. Айгожина С. А. Аналіз проблем та тенденцій розвитку світового ринку зерна / С. А. Айгожина // Казахстан-Спектр. — 2010. — № 8. — С. 12—17.
2. Ляшенко О. М. Підхід до оцінки фіскальної функції імпортного мита на продукти харчові, напої та

тютюнові вироби в Україні / О. М. Ляшенко, З. М. Бойко // Світ фінансів. — 2011. — № 1. — С. 72—81.

3. Хоменко Т. М. Світовий ринок пшениці: підсумки та перспективи / Т. М. Хоменко, В. В. Хоменко // SWorld. — 2013. — № 2. — С. 51—57.
4. Clouds over Ukraine supplies revive wheat prices [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agrimoney.com/news/ukraine-harvest-clouds-spark-wheat-price-revival--7399.html>.
5. International Grain Council [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.igc.int/en/Default.aspx>.
6. FAOSTAT [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://faostat3.fao.org/home/E>.
7. Historical Crude Oil Prices [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://inflationdata.com/Inflation/Inflation\\_Rate/Historical\\_Oil\\_Prices\\_Table.asp](http://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Rate/Historical_Oil_Prices_Table.asp).
8. The Top Factors that Move the Price Wheat [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.futuresknowledge.com/news-and-analysis/grains/the-top-factors-that-move-the-price-wheat/>.
9. The World Bank DATA [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>.
10. U.S. Department of Agriculture [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>.

**ZORYANA YAREMKO, OLEKSANDR RUDYAK**  
Ternopil

### WORLD WHEAT MARKET ECONOMIC SITUATION FORMATION FACTORS

*The article identifies the main factors in the formation of the world wheat market economic situation. The price is taken as the main indicator of the world wheat market economic situation. The main factors analyzed are the state of economy in the world, the production or expectations of changes in the production among the largest producers of wheat, inflation, fuel prices. The dynamics of wheat production growth for 13 years, dividing the market among the top producers in 2015. A correlation and regression analysis between inflation and the price of wheat in the US as one of the main producers and exporters and between the world prices for wheat and oil. The correlation coefficient for the first case was 0.644, and the second – 0.836, confirming the dominance of oil prices as the main factor affecting the price of wheat.*

*Key words: world wheat market, wheat market economic situation, main factors that affect world wheat price, wheat price, inflation rate.*

**ЗОРЯНА ЯРЕМКО, АЛЕКСАНДР РУДЯК**  
г. Тернопіль

### ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОН'ЮНКТУРЫ МИРОВОГО РЫНКА ПШЕНИЦЫ

*В статье определены основные факторы формирования кон'юнктуры мирового рынка пшеницы. Главным показателем кон'юнктуры для исследования взята цена на пшеницу. К основным факторам, что анализировались принадлежат общее состояние экономики в мире, изменения в производстве и ожидания изменений в производстве среди крупнейших производителей пшеницы, уровень инфляции, цены на топливо как фактор влияния на транспортные расходы. Проанализирована динамика прироста производства пшеницы за 13 лет, распределение рынка между топ-производителями в 2015 году. Проведено корреляционно-регрессионный анализ между уровнем инфляции и ценой на пшеницу в США как одного из основных производителей и экспортеров и между мировыми ценами на пшеницу и нефть. Коэффициент корреляции для первого случая составил 0,644, а для второго – 0,836, что свидетельствует достаточно тесная корреляционная связь между изучаемыми явлениями с доминированием цен на нефть в качестве основного фактора, влияющего на цену пшеницы.*

*Ключевые слова: мировой рынок пшеницы, кон'юнктура мирового рынка пшеницы, факторы ценообразования на мировом рынке пшеницы, цена на пшеницу, уровень инфляции.*

Стаття надійшла до редколегії 13.05.2016

# Розділ 4

## МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

---

---

УДК 658.14

**ІРИНА ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО**

м.Київ

Parasiy\_vergunenko@bigmir.net

### СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

*Обґрунтовано необхідність аналізу ефективності витрат на персонал з урахуванням потреб стратегічного управління. Уточнено економічну сутність поняття «мотивація» та виокремлено основні її форми. Систематизовано найважливіші завдання та етапи аналізу витрат на оплату праці. Розроблено систему відносних аналітичних показників ефективності витрат на оплату праці. Досліджено взаємозв'язок між темпами зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці та визначено його вплив на собівартість продукції. Для цілей стратегічного аналізу запропоновано сучасний інструментарій оцінки ефективності витрат на персонал в системі координат.*

*Ключові слова: мотивація, персонал, оплата праці, стратегічний аналіз; ефективність; аналітичний інструментарій.*

Перехід України до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки вимагає істотного покращення якості роботи персоналу підприємств, посилення творчої активності працівників, що в свою чергу суттєво залежить від ефективної мотиваційної основи. Правильна налагоджена система мотивації персоналу суттєво впливає на продуктивність праці працівників і є мотиваційним важелем підвищення ефективності роботи кожного працівника та підприємства в цілому. Актуальність досліджень в цьому проблемному полі пов'язана з посиленням економічної нестабільності в країні, суттєвим збільшенням безробіття, незадоволеністю працівників системою оплати праці та морального заохочення, відсутністю перспектив кар'єрного зростання, що призводить до зниження продуктивності праці та збільшення плинності кадрів на підприємствах.

Важливість удосконалення аналізу витрат на персонал в системі управління зумовлена й тим, що персонал є не тільки унікальним трудовим ресурсом, який включає фізичну та інтелектуальну складову, але і потребує вагомих витрат роботодавця на його оплату та соціальний розвиток. Ефективне управління витратами на персонал залежить від правильно систематизації інформації про ці витрати та дієвої методики їх аналізу, що створює інформаційне підґрунтя для управлінців та роботодавців при розробленні оптимальної і збалансованої в економічному та соціальному аспектах стратегії управління персоналом.

Вагомий внесок в розроблення теоретичних, методичних та практичних питань обліку та аналізу витрат на персонал і, зокрема витрат на оплату праці, внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ф. Ф. Бутинець, Н. А. Волгіна,

Б. В. Генкіна, С. Ф. Голов, Є. А. Гутковська, О. А. Грішнова, А. М. Колот, В. І. Маслов, О. В. Мельниченко, І. О. Леско, Н. І. Пилипів, Н. В. Федорова, Н. В. Шульга, Л. П. Шевчук та ін.

У контексті стратегічного управління витратами на розвиток людського капіталу доцільно виокремити фундаментальні наукові праці таких зарубіжних вчених: М. Армстронга, П. Друкера, Б. Карлоффа, М. Портера, А. Стрікланда.

Класичний підхід до методики аналізу витрат на оплату праці висвітлено в багатьох підручниках з економічного аналізу, зокрема таких авторів як І. Д. Лазаришина, Є. В. Мних, С. З. Мошенський, О. В. Олійник, Г. В. Савицька, В. М. Серединська, М. Г. Чумаченко.

Проте методичні аспекти стратегічного аналізу витрат на персонал на основі сучасних аналітичних технологій, включаючи комплексну оцінку ефективності витрат на оплату праці в ув'язці з результатами діяльності підприємства, в економічній літературі практично не висвітлено, що і визначає необхідність та актуальність подібних досліджень.

Метою публікації є розроблення нових методичних підходів до оцінки ефективності витрат на персонал.

У число найголовніших напрямів дослідження, на основі яких визначається ефективність стратегії кадрової політики, безумовно, входять аналіз мотивації праці в їх взаємозв'язку із показниками продуктивності праці. Створення надійного механізму мотивації працівників, яке сприятиме підвищенню професійної кваліфікації та ділових якостей персоналу, є запорукою успішної діяльності підприємства в цілому. Розроблення структурно-логічної моделі аналізу мотивації персоналу безпосередньо ґрунтується на визначенні економічної сутності поняття «мотивація».

У науковій літературі з питань управління персоналом наведено багато визначень даної категорії. Так, А. П. Єгоршин під мотивацією розуміє «процес спонукання людини до діяльності для досягнення цілей» [2, 457]. С. К. Мордовин робить акцент на психологічному аспекті даної категорії з акцентом на важливості причин, що спонукають працівників до відповідних дій, ступінь важливості яких визначають ефективність їх діяльності.

Він пропонує під мотивацію розуміти «процес створення внутрішнього спонукання до дій» [3, 161]. Комплексний підхід до розуміння сутності мотивації як з позиції працівників, так і з позицій менеджменту організації наведено в роботі Н. В. Диканя та І. І. Борисенка, які вважають, що «мотивація – це готовність людей докласти максимальних зусиль з метою досягнення організаційних цілей, що зумовлена здатністю цих зусиль задовольняти певну індивідуальну потребу [1, 44].

Узагальнюючи викладене вище вважаємо, що під мотивацією слід розуміти вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання особи до діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей чи цілей організації.

Мотивація працівників, як складна економічна категорія, включає як матеріальну складову, так і нематеріальну. Згідно розроблених концепцій основними формами *матеріального стимулювання* є:

- *витрати на оплату праці* (заробітна плата, премії, доплати, нарахування на заробітну плату тощо);
- *витрати на соціальний розвиток персоналу* (система внутрішньофірмових пільг, до яких відносяться: доплата до пенсій; часткова оплата харчування, оплата проїзду до роботи, надання безпроцентних позик, страхування робітників, медичне обслуговування, надання службових машин або приміщень для проживання, доплата за путівки тощо).

До форм *нематеріального (морального) стимулювання* працівників належать:

- наявність можливостей кар'єрного зростання;
- організація стажування та підвищення кваліфікації;
- надання можливостей гнучкого графіку роботи;
- більш ранній вихід на пенсію;
- надання відгулів та додаткової відпустки за високі досягнення в роботі;
- створення сприятливої атмосфери в колективі;
- організація спортивних заходів та корпоративних свят.

Оскільки дослідження нематеріальних стимулів до праці та аналіз витрат на соціальний розвиток є предметом окремого самостійного

вивчення і залишається поза межами завдань даної статті, більш детально розглянемо сучасні методичні підходи до аналізу ефективності витрат на оплату праці з урахуванням потреб стратегічного менеджменту.

У вітчизняній літературі аналіз витрат на оплату праці переважно зводиться до аналізу формування та використання фонду оплати праці, що в сучасних умовах не дає повної інформації керівництву для цілей стратегічного управління витратами. Узагальнюючи методичні підходи до аналізу фонду оплати праці персоналу, пропонуємо виокремити такі його основні етапи та завдання:

- аналіз питомої ваги витрат на оплату праці у загальних витратах та собівартості продукції;
- аналіз динаміки витрат на оплату праці в цілому по підприємству;
- аналіз структури витрат на оплату праці за окремими категоріями працівників та видами оплат (основна, додаткова, премії тощо);
- факторний аналіз зміни фонду оплати праці;
- аналіз динаміки середньої заробітної плати в цілому по підприємству та за окремими категоріями персоналу;
- компаративний аналіз динаміки середньої загальної плати та основних показників результативності діяльності (темів зростання доходу, операційного прибутку, чистого прибутку);
- аналіз узагальнюючих показників ефективності витрат на оплату праці;
- аналіз ефективності управління витратами на оплату праці в системі координат.

Початковим етапом аналітичного дослідження витрат на оплату праці є визначення показників абсолютного приросту, темів зростання та приросту витрат на оплату праці працівників підприємства в цілому, у тому числі за окремими структурними підрозділами та філіями. При цьому дані показники доцільно порівнювати з показниками динаміки валюти балансу, власного капіталу, загальної суми доходів та витрат, валового та чистого прибутку. Позитивною тенденцією буде випередження значень останніх показників порівняно з показниками зростання витрат на оплату праці працівників підприємства. Витрати на оплату праці можна аналізувати як

окрему статтю витрат, так і разом з відрахуваннями на соціальні заходи.

Вагомість витрат на оплату праці визначається як частка цих витрат в загальних витратах підприємства ( $Ч_{\text{Воп}}$ ):

$$Ч_{\text{Воп}} = \frac{\text{Витрати на оплату праці}}{\text{Загальні витрати}}$$

Аналіз даного показника доцільно проводити в динаміці: його зростання означає збільшення заплатомісткості продукції і навпаки.

Наступним етапом дослідження витрат на оплату праці є структурно-динамічний аналіз в розрізі окремих категорій працівників (робітників, службовців, спеціалістів, управлінського персоналу). Методично даний етап не викликає дискусій, тому і не потребує детального розгляду.

Класичним показником, що характеризує рівень матеріального стимулювання є середня заробітна плата одного працівника. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі заробітна плата розглядається як матеріальна винагорода, яку отримує працівник відповідно до витрат та результатів праці, і витрачається на задоволення особистих потреб. Підкреслюючи роль та значення заробітної плати як основного мотиваційного важеля виробничого процесу А. М. Колот зазначає: «Заробітна плата належить до найскладніших економічних категорій. Поряд з прибутком, податками, зайнятістю вона є одним з головних елементів, своєрідним «нервовим центром» суспільного організму» [4, 18].

Даний показник може включатися в число показників-індикаторів, що характеризує стратегічні цілі. При підрахунку цього показника в чисельник потрібно включати всі матеріальні виплати та заохочення, що передбачені діючим на даному підприємстві положенні по матеріальному стимулюванню працівників. Аналіз даного показника також доцільно досліджувати в динаміці в розрізі окремих категорій працюючих. Порівнюючи темпи зростання середньої заробітної плати окремих категорій працівників та їх диференціацію, можна зробити висновки про мотиваційну політику щодо їх стимулювання.

Найбільшу увагу в науковій літературі приділено факторному аналізу фонду оплати



праці. Структурно-логічна факторна модель аналізу фонду оплати праці та алгоритм розрахунку впливу факторів достатньо детально викладені у працях вітчизняних та зарубіжних аналітиків [5; 6; 7; 8; 9]. Проте, слід зазначити, що чинники, що досліджуються в класичних моделях факторного аналізу зміни фонду оплати праці включають далеко не весь їх перелік (обсяг виробництва, структура випуску продукції, трудомісткість продукції, оплата за одну людину-годину). Зауважимо, що такий підхід доцільно використовувати лише для до аналізу зміни фонду оплати праці робітників. Спектр факторів, що впливають на оплату праці значно ширше і включає такі: трудомісткість виробництва; продуктивність праці; чисельність персоналу; фонд відпрацьованого робочого часу персоналу; обсяг та структура виробництва; розцінки за одиницю продукції або одиницю робочого часу; рівень виконання виробничих завдань; стаж роботи; кваліфікація працівників; умови праці; діюча на підприємстві система заохочень та мотивації.

Для узагальнюючої оцінки ефективності використання витрат на оплату праці пропонуємо використовувати такі показники:

1. Зарплатомісткість продукції (ЗМ), яка визначається за таким алгоритмом:

$$ЗМ = \frac{\text{Заробітна плата всіх працівників підприємства}}{\text{Дохід від реалізації продукції}}.$$

2. Зворотнім показником до зарплатомісткості є показник зарплатовіддачі ( $V_{\text{зарп}}$ ):

$$V_{\text{зарп}} = \frac{\text{Дохід від реалізації продукції}}{\text{Заробітна плата всіх працівників підприємства}}.$$

Даний показник характеризує об'єм доходу, що припадає на 1 грн. коштів, спрямованих на оплату праці.

3. Прибутковість заробітної плати ( $\Pi_{\text{з/п}}$ ):

$$\Pi_{\text{з/п}} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Заробітна плата всіх працівників підприємства}}.$$

Компаративний аналіз значень показників ефективності використання витрат на оплату праці між окремими підприємствами-

конкурентами дає змогу визначити конкурентні переваги їх мотиваційних кадрових стратегій та стратегій управління витратами.

Ступінь ефективності системи мотивації праці може бути досліджена шляхом порівняння темпів приросту продуктивності праці та темпів приросту середньої заробітної плати. Для підвищення ефективності діяльності підприємства темпи приросту продуктивності праці мають перевищувати темпи приросту середньої заробітної плати. Така ситуація створює умови для нарощування темпів розширеного відтворення, сприяє зростанню ефективності використання заробітної плати та зниженню собівартості продукції.

Як свідчить практика, темпи зростання продуктивності праці мають на 1-2 процентних пункти випереджати темпи зростання заробітної плати. Занадто високий розрив між цими показниками знижує матеріальну зацікавленість працівників у досягненні стратегічних цілей. Менший розрив – не дає бажаного результату з економії витрат. Відставання темпів росту продуктивності праці від темпів росту заробітної плати неминуче буде призводити до зниження ефективності діяльності підприємства. Економічний ефект від розриву між зазначеними показниками буде виражатися в економії загальних витрат, яка розраховується за формулою:

$$E = \left( \frac{I_{\text{з/п}}}{I_{\text{Д1пр}}} \right) \times D_{\text{з/п}},$$

де  $E$  – відносна економія (перевитрати) підприємства внаслідок випередження темпів росту продуктивності праці над темпами росту заробітної плати;  $I_{\text{з/п}}$  – темпи зростання середньої заробітної плати;  $I_{\text{Д1пр}}$  – темпи зростання продуктивності праці;  $D_{\text{з/п}}$  – питома вага витрат на оплату праці в загальних витратах підприємства.

Використання статичних оцінок на основі відносних показників дає змогу проаналізувати ефективність та збалансованість поточної мотиваційної стратегії підприємства та визначити його сильні й слабкі місця. Такий аналіз здійснюється на певну дату і виконує оціночну функцію. Необхідність системного та комплексного підходу в стратегічному аналізі діяльності суб'єктів господарювання

посилують вимоги до його методологічного інструментарію, вимагають удосконалення існуючих методичних прийомів, які були б здатні охопити різні характеристики складної системи в багатовимірному просторі параметрів. Саме до таких інструментів, які дають змогу комплексно врахувати різні аспекти діяльності підприємства, належить аналіз у системі координат.

Візуалізація аналітичних досліджень у системі координат дає змогу використати можливості багатовимірного подання великих масивів даних і пропонується для оцінювання ефективності обраних мотиваційних кадрових стратегій підприємства на основі динамічного підходу. Економічна сутність запропонованого методу аналізу полягає у відслідковуванні динаміки основних показників ефективності витрат на персонал, що характеризують вхідні ресурси в системі координат. Застосування цього методу значно розширює інформативність аналітичних досліджень за допомогою розрахунку не просто статичних результативних показників, а й аналізу динамічних факторних показників, що входять до алгоритму розрахунку того чи іншого показника і дають змогу оцінити їх стратегічну поведінку. При цьому досягається ефект не просто оцінки кінцевого результату, а оцінюється й ефективність обраних стратегічних дій,

спрямованих на досягнення цього результату на основі динаміки окремих факторів, що формують цей результат.

Запропонована концепція оцінювання збалансованості вхідних ресурсів та результатів діяльності економічного суб'єкта полягає в інтерпретації стратегії (у довгостроковому аспекті) або тактики політики (у короткостроковому та середньостроковому аспектах) через траєкторію руху вектора з такими компонентами як відносний приріст витрат на оплату праці (витрат на персонал) та відносний приріст доходів підприємства (чистих операційних) на площині відповідних змінних.

Модель містить чотири сектори, для яких значення пар всередині секторів (темپ приросту витрат на персонал; темп приросту доходу) принципово різняться (рис. 1).

Кожному сектору відповідає певна стратегія мотиваційної політики економічного суб'єкта. Наприклад, про його стійке зростання та оптимальну мотиваційну стратегію свідчить розташування в секторі I, для якого характерний позитивний приріст доходу ( $\Delta D$ ) та позитивний приріст витрат на оплату праці ( $\Delta B_{оп}$ ). Різниця у співвідношенні приросту доходу і приросту витрат на оплату праці персоналу визначається низкою специфічних особливостей кожного конкретного підприємства, проте принциповим є сумісна позитивність

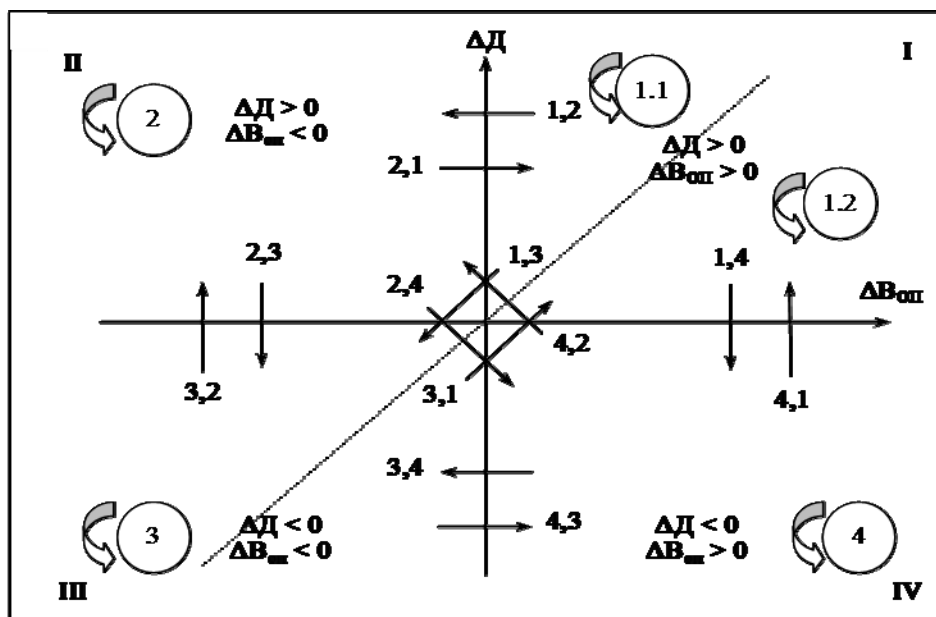


Рис. 1. Оцінювання ефективності мотиваційної стратегії суб'єктів господарювання на основі можливих траєкторій руху вектору «приріст доходу – приріст витрат на оплату праці»

приростів доходу та витрат на персонал, що одночасно супроводжується одночасним зростанням ефективності діяльності підприємства та збільшенням матеріального благополуччя працівників.

Потрапляння підприємства в підсектор 1.1. супроводжується випередженням темпів приросту доходу над темпами приросту витрат на персонал. І навпаки, підсектор 1.2. характеризується зворотною тенденцією, де темпи приросту витрат на персонал випереджають темпи приросту доходів, що негативно впливає на собівартість продукції і у разі продовження такої тенденції підприємство неминуче може опинитися в секторі ІУ (найбільш несприятливому секторі).

У секторі ІІ темп приросту витрат на персонал від'ємний, а темп приросту доходу позитивний. Така ситуація зустрічається нечасто, проте з позицій управління вважається позитивною і може мати місце при впровадженні у виробничий процес нових технологій, які скорочують витрати праці персоналу і, відповідно, витрати на її оплату. У межах цього випадку особливу увагу слід звернути на недопущення зниження мотиваційного фактору. Тобто, якщо середня зарплата працівників при цьому зростає, то дану ситуацію слід розглядати як позитивну. Негативним наслідком скорочення витрат на оплату праці на мікрорівні може бути скорочення персоналу (що призводить до можливого погіршення мікроклімату в колективі) та збільшення безробіття на макрорівні.

Для сектору ІІІ характерне одночасне зменшення доходу та витрат на оплату праці, що може бути пов'язане зі скороченням масштабів діяльності та потенційним банкрутством підприємства. Така ситуація можлива у разі недостатньої рентабельності (прибутковості) діяльності та погіршення кон'юнктури ринку (попиту на продукцію).

Потрапляння підприємства у сектор ІV свідчить про збільшення темпів зростання витрат на персонал при зменшенні темпів зростання доходу. Така ситуація вважається вкрай негативною, оскільки призводить до зростання заплатомісткості продукції, а відтак, і зменшення прибутковості, що може призвести до збиткової діяльності підприємства.

Результати аналізу в системі координат дають змогу оцінити ефективність середньотривалих довгострокових мотиваційних кадрових стратегій підприємства. Така оцінка здійснюється на основі аналізу траєкторій (поведінки) названих показників у динаміці. Якщо за результатами звітної періоду в площині змінних «температура приросту доходу – температура приросту витрат на оплату праці» формується тільки одна точка, то за динамічними рядами відповідних показників за кілька років (або кварталів) за такими точками будується траєкторія, яка характеризуватиме відповідні зміни в розвитку кадрової політики підприємства, що в кінцевому підсумку характеризує ефективність обраної довгострокової стратегії. Перспективними напрями досліджень вважаємо використання кореляційно-регресійного аналізу для визначення впливу рівня витрат на оплату праці на дохід або прибуток підприємства.

Таким чином, запропонована методика дає змогу комплексно проаналізувати ефективність мотиваційної кадрової стратегії суб'єкта господарювання, вплив витрат на персонал на результативність його діяльності та визначити основні важелі системної мотивації персоналу.

#### Список використаних джерел

1. Дикань Н. В. Менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. — К. : Знання, 2008. — 389 с.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом : уч. пособие. / А. П. Егоршин. — Н. Новгород : НИМБ, 2003. — 624 с.
3. Здравомыслов А. П. Потребности. Интересы. Ценности / А. П. Здравомыслов. — М., 2005. — 257 с.
4. Колот А. М. Мотивация персонала : підручник / А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. — К. : КНЕУ, 2011. — 397 с.
5. Косова Т. Д. Организация і методика економічного аналізу : навч. посіб. / Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко, І. В. Гречина, Н. Е. Деєва ; за заг. ред проф. Т. Д. Косової. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — 528 с.
6. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є. В. Мних. — К. : Київський національний торговельно-економічний ун-т, 2011. — 513 с.
7. Мошенський С. З. Економічний аналіз : підручник / Ф. Ф. Бутинець (відп. ред.). — 2-ге вид., доп. і перероб. / С. З. Мошенський, О. В. Олійник. — Житомир : ПП «Рута», 2007. — 704 с.
8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. — 3-тє вид., випр. і доп. — К. : Знання, 2007. — 668 с.
9. Серединська В. М. Економічний аналіз : навч. посіб. / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. — К. : Астон, 2010. — 592 с.

**IRYNA PARASIY-VERGUNENKO**  
Kyiv

### **STRATEGIC ANALYSIS OF THE PERSONNEL COSTS EFFICIENCY: METHODOLOGICAL AND METHODICAL ASPECTS**

*The article proves the necessity to analyze the personnel expenses effectiveness taking into account the needs of strategic management. The economic essence of the «motivation» concept has been defined and its basic forms have been distinguished. The major tasks and milestones of the labor costs analysis were systematized. The system of the relative analytical performance of the labor costs effectiveness has been suggested. The relationship between the growth of average wages and the labor productivity and its influence on production costs were researched in the article. For the purposes of strategic analysis modern valuation tools of the personnel costs effectiveness in the coordinate system have been developed.*

*Keywords: motivation, personnel, labor costs, strategic analysis, efficiency, analytical tools.*

**ИРИНА ПАРАСИЙ-ВЕРГУНЕНКО**  
г. Киев

### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

*В статье обоснована необходимость анализа эффективности затрат на персонал с учетом потребностей стратегического управления. Уточнена экономическая сущность понятия «мотивация» и конкретизированы основные ее формы. Систематизированы важнейшие задачи и этапы анализа затрат на оплату труда. Разработана система относительных показателей эффективности затрат на оплату труда. Исследована взаимосвязь темпов роста средней заработной платы и производительности труда и определено ее влияние на себестоимость продукции. Для целей стратегического анализа предложен современный инструментарий оценки эффективности затрат на персонал в системе координат.*

*Ключевые слова: мотивация, персонал, оплата труда, стратегический анализ, эффективность, аналитический инструментарий.*

Стаття надійшла до редколегії 02.06.2016

УДК 338.45:339.9012(477.73)

**Іван КИЩАК, Андрій СЛЮСАРЕНКО**

м. Миколаїв

a.sluyarsenko@gmail.com

## **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Досліджено перспективні напрями розвитку виробничої сфери Миколаївської області у відповідності до її зовнішньоекономічної діяльності. Звернуто увагу на пріоритетність розвитку машинобудування, енергетичної сфери та морегосподарського комплексу регіону. Запропоновано напрями залучення інвестицій у різні галузі виробництва для ефективного використання потенціалу регіону.*

*Ключові слова: виробнича сфера, експорт, імпорт, інвестиції, машинобудування, енергетика, морегосподарський комплекс, порт.*

Системний розвиток економіки України у відповідності до глобалізаційних викликів світової економіки потребує зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків її регіонів та нарощування обсягів експорту та імпорту товарів з метою налагодження сталих економічних відносин з закордонними партнерами. Розви-

ток регіонів держави в умовах інтеграції України в світовий торговельний простір має ґрунтуватися на взаємообумовлених та взаємозалежних інтересах учасників зовнішньоекономічної діяльності.

З 1 січня 2016 року між Європейським союзом та Україною почала діяти зона вільної

торгівлі. Це означає, що українські підприємці мають доступ на ринок світу із 500 млн споживачів їх продукції. Відповідно суб'єктам господарювання із ЄС тепер простіше поставити власну продукцію на ринок України. Сучасне позиціонування Миколаївської області у виробничій та у сфері зовнішньоекономічної діяльності ґрунтується на наявній матеріально-технічній та ресурсній базі, які формують її економічно виробничий потенціал. З врахуванням зазначеного важливими лишаються питання визначення перспектив реалізації потенціалу Миколаївської області у сфері матеріального виробництва Миколаївської області, що визначає мету та в цілому потребує відповідних системних досліджень.

Реалізуючи набутий досвід та традиції здійснення зовнішньоекономічної діяльності з часів незалежності України підприємства Миколаївської області в 2015 році співпрацювали зі всіма країнами Євросоюзу, забезпечивши 14% обласного експорту і четверту частину імпорту. За січень-жовтень 2015 року обсяги експорту з країнами ЄС склали 182,0 млн дол. США, імпорту – 114,0 млн дол. США, що на відповідно на 12 і 13% більше аналогічного періоду 2014 року. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі з цими країнами дорівнювало 68,0 млн дол. США. Найбільші обсяги товарів експортувалися (в % до загального обсягу експорту) в Іспанію – 23%; Італію – 18; Португалію – 17; Нідерланди – 11; Німеччину – 8; Польщу – 6%. Імпорт здійснювався з країн: Польщі – 21%; Німеччини – 13; Бельгії – 11; Великобританії та Італії – по 9%.

В країнах ЄС користувалась попитом продукція рослинного походження (77,0%) та готові харчові продукти (8,0%). Підприємствами імпортувалось переважно механічне та електротехнічне обладнання (37,0%), продукція хімічної та пов'язаною з нею галузей промисловості (8,0%), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавзасоби (6,0%) [6, 3].

У рамках світового економічного простору Туреччина входить в десятку стратегічних партнерів Миколаївщини: нею в 2015 році в регіон було інвестовано 1,2 млн дол. США. На сьогодні торговельний оборот між Україною і Туреччиною складає 6,0 млрд дол. США. За намірами Туреччини в найближчій перспек-

тиві обсяг обороту має зрости до 10 млрд дол. США, у віддаленій – до 20 млрд дол. США. Цьому сприятиме співробітництво Миколаївської області з турецьким агентством по співробітництву і координації (ТИКА) в Україні. Агентством на безповоротній основі профінансовано чотири установи соціальної сфери області на суму 142,0 тис. дол. США. Серед пріоритетних сфер співробітництва Миколаївської області Туреччини – туристична [5].

За економічним показником регіональний валовий продукт Миколаївська область останніми роками стабільно входить в десятку провідних областей України. В 2015 році підприємства регіону експортували товарів на суму більше 1,5 млрд дол. США, що на 13,0% менше 2014 року. Поряд з цим досягнуто зростання обсягів торгівлі з країнами Євросоюзу: експорт збільшився на 16,6% і склав 213,1 млн дол. США. Завдяки цьому доля європейських країн в загальнообласному експорті зросла до 14,6%. Для області лишається до останнього часу проблема переважання частки експорту – продукції АПК та сировинних продуктів, зокрема зернові культури склали 43,0%, глинозем – 26,0%. Серед товарів, що експортувалися в країни ЄС біля трьох четвертих частин припадає на зернові культури та насіння олійних культур.

Продукція машинобудування в загальному експорті знаходиться в межах 10,0%, при цьому по експорту в країни ЄС її питома вага взагалі є мінімальною. Оскільки продукція галузі відноситься до товарів з найбільшою додатковою вартістю (на якій отримують прибутки економічно розвинуті країни), то область лишається можливості надходження до бюджету значної суми коштів. Машинобудування в області формують заводи, які відносяться до категорії крупних виробництв, останні володіють великою інерцією і їх переоснащення потребує тривалого періоду. У поточний період перспективними шляхами розвитку машинобудівної галузі є: по-перше, це освоєння позицій та їх розширення на ринках країн Азії; по-друге, це розміщення на території області ряду виробництв галузі фірм країн Азії; по-третє, це партнерська діяльність з виробництва та реалізації спільної продукції на європейському ринку. Підтвердженням цього

є переваги країни у вартості робочої сили, її відносної високої кваліфікації та територіальної близькості до споживачів в країнах ЄС. Це дозволяє виробляти достатньо технологічну продукцію машинобудування з наступним її експортом на ринки розвинутих країн.

Перспективним сектором економіки області є енергетична галузь, зокрема атомна енергетика, яка результатами своєї діяльності підтвердила її базовість в забезпеченні енергетичної незалежності та стабільності енергосистеми країни. Відокремлений підрозділ «Південно-Українська АЕС» ДП НАЕК «Енергоатом» – одне з провідних енергогенеруючих підприємств України та основних виробників енергії для півдня держави.

До складу Південно-Української атомної електростанції входять три енергоблоки сумарною потужністю 3000 МВт. У середньому за рік атомна станція виробляє 17,5–18,5 млрд кВт-год електроенергії. Більше 200,0 млн кВт-год електроенергії виробляють Олександрівська гідроелектростанція та Ташлицька гідроакумулююча електростанція. Відповідно до «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» в державі передбачено продовження термінів експлуатації діючих енергоблоків АЕС на 20 років при умові позитивних результатів періодичної переоцінки безпеки. На Південно-Українській АЕС на підставі проведення комплексних інженерно-технічних заходів на найближчу перспективу є продовження експлуатації енергоблоку № 2; в віддаленій № 3 та будівництво в довготривалій перспективі четвертого енергоблоку. Четвертий енергоблок, як 5 і 6 агрегати, вводяться для додаткового регулювання потужностей, що необхідні для надійної роботи енергосистеми України [4]. Економічний ефект від продовження терміну експлуатації одного енергоблоку в рік становить майже 1,5 млрд дол. США [7].

Регіон є перспективним у сфері розвитку вітро- та геліоенергетики. ТОВ «Нептун Солар» (Вознесенський район) на площі 58,5 га з травня 2013 року здійснює виробництво електроенергії за проектною потужністю 29,3 МВт; потужності сонячної електростанції ТОВ «Південь-Солар» (Березанський район) складають 52,9 МВт; геліостанцій ТОВ «Плутон Солар» (Казанківський район), ТОВ «Інгулецьенерго-1» та

ТОВ «Інгулецьенерго-2» (Снігурівський район) відповідно складають 10 і 55 МВт. Вітроенергетичний потенціал області складає біля 3600 МВт, що дає можливість будівництва масштабних промислових вітроелектростанцій. Потужність Очаківської вітроелектростанції «Дмитрівська» складає 25,5 МВт. ТОВ «Півітряний парк Очаківський» здійснює проектні розробки з будівництва Матіясівської, Зоринської та Тузли-Лиманської (Березанський район) вітроелектростанцій.

За ініціативи Європейського банку реконструкції і розвитку в Україні (ЄБРР) інвестиції в розвиток стійкої енергетики в Україні за 2006–2015 роки за напрямками склали: в енергозберігаючі проекти крупних компаній на суму 730,0 млн євро; стійка енергетика і природні ресурси – 390,0; муніципальне енергозбереження – 385,0; відновлювальна енергетика – 235,0; предметні лінії банку на енергозберігаючі проекти малого і середнього бізнесу – 230,0 млн євро [1]. Це підтверджує важливість і значимість енергетичної галузі у економіці країни та можливість залучення коштів ЄБРР в об'ємному та часовому періодах для її розвитку в регіонах.

За даними Миколаївської митниці Державної фіскальної служби України за підсумками 2015 року зовнішньоторговий оборот через Миколаївську область знизився (експорт на 18,0%; імпорт – на 33,0%) при зростанні відрахувань до бюджету на 16,0%. Зниження обсягів експорту-імпорту обумовлено об'єктивними економічними процесами, що проходять в державі та результатами діяльності суб'єктів господарювання. Такий стан зумовлює до роздумів та пошуку перспективних шляхів розвитку регіону. Досвід економічного зростання країн світу свідчить, що враховуючи вигідне територіально-географічне положення області, яке має великі можливості реалізації логістичного центру, слід розглянути наявні порти, як каталізатори економічного зростання області і Причорноморського регіону в цілому. Світова практика підтверджує, що іноземні компанії з зацікавленістю розглядають порти та навколишню інфраструктуру інших країн відповідно до бізнесового інтересу та вкладають значні суми інвестицій в їх розвиток.

Для розвитку Миколаївщини як регіону держави морегосподарський комплекс має суттєве значення; по-перше це потужний наявний портовий і інфраструктурний потенціал. Наявність водних артерій та приморське розташування області визначили розвиток регіону як Бузько-Дніпровського транспортного вузла на північному узбережжі Чорного моря. Чотири морських, один річний порти, морські термінали здатні перероблювати 35 млн тонн вантажів в рік [8]. Позитивним елементом є те, що лоцманські проводки, послуги служб регулювання руху суден надає «Дельта-лоцман» ДП «Адміністрація морських портів України». Розвинута сітка залізничних і автомобільних доріг створює реальні можливості для ефективного використання портової інфраструктури області по збільшенню транзитного постачання вантажів в різні регіони і країни світу. Міжнародні транспортні коридори ТРАСЕКА та Дунайський водний коридор формують значний потенціал транспортної системи для розвитку регіону. По-друге процес розвитку морегосподарського комплексу має місце на момент реального часу. Це підтверджується тим, що в 2015 році розпочато та продовжено в 2016 році переговорний процес між комбінатом «Arcelor Mittal» та ДП «Спеціалізований морський порт «Октябрськ»» про передання декількох причалів в довгострокову аренду на конкурсних засадах. У пропозиціях комбінату реконструкція і модернізація орендованих об'єктів; використання їх за призначенням та відвантаження 1,0–1,5 млн тонн продукції. Міжнародні агропромислові компанії «Noble Agri» (Китай) та «Bunge» (США) у 2015 році інвестували в Миколаївський морський порт більше 2,0 млрд грн. (приблизно 76,1 млн дол. США) в зернові термінали та маслоекстракційний завод.

З тринадцяти вітчизняних торгових морських портів державне підприємство (ДП) «Миколаївський морський торговий порт» є третім в державі за величиною (після ДП «Морський торговий порт «Південний» та ДП «Одеський морський торговий порт») та здатний приймати судна типу «Panamax» осадкою до 13,2 м на зовнішньому рейді і судна осадкою 10,3 м біля причальної стінки. Перевальні потужності підприємства забезпечують обслуговування до

9,7 млн тонн вантажів в рік. Топ-5 портових активів України за величиною вантажообороту в 2014 році формували: ДП «Морський торговий порт «Південний»» – 47,4 млн тонн (в 2013 році – 43,4 млн тонн); ДП «Одеський морський торговий порт» – 24,6 млн тонн (2013 р. – 23,2 млн тонн); ДП «Миколаївський морський торговий порт» – 20,8 млн тонн (2013 р. – 20,3 млн тонн); ДП «Лічівський морський торговий порт» – 17,6 млн тонн (2013 р. – 16,4 млн тонн) та ДП «Маріупольський морський торговий порт» – 13,0 млн тонн (в 2013 році – 15,5 млн тонн). Поряд з цим звертає на себе увагу той факт, що за показниками діяльності в 2014 році ДП «Миколаївський морський торговий» порт суттєво поступається всім топ-портам: всього активів – 255,1 млн грн.; дохід – 27,4 млн грн. та валовий прибуток – 1,5 млн грн. при коливанні цих показників в інших портах відповідно: 2577,0–1847,0 млн грн.; 1297,0–292,0 млн грн. та 664,0 – 114,0 млн грн. [2].

Винятковою особливістю морегосподарського комплексу регіону є об'єднання водних маршрутів – судоходних шляхів річок Дніпро, Південний Буг, Інгул – які об'єднані в природне утворення Дніпро – Бузький басейн і сполучені Бузько-Дніпровсько-Лиманським каналом з Чорним морем. Для регіону є характерна стійка позитивна динаміка зростання товарообороту в портах в середньому на 10,0% щорічно останніми роками, при цьому щорічний приріст переробки транзитних вантажів збільшується на 30,0%. Стає позитивним досвідом діяльність СП ТОВ «Нібулон»: Підприємство – учасник зовнішньоекономічної діяльності за рахунок коштів компанії реалізує інвестиційний проект за напрямками: а) будівництво серії несамохідних суден на власному суднобудівному-судоремонтному заводі; б) здійснення днопоглиблювальних робіт річки Південний Буг для проходження крупно тонажних суден з 2015 року; в) будівництво висотехнологічного сучасного перевантажувального терміналу (с. Прибужани Вознесенського району). Міжнародні тенденції розвитку морегосподарських комплексів свідчать про потенційні можливості регіону в перспективі створити портовий комплекс, який може бути співставлений з провідними портами країн Європи та світу.

Пріоритетними напрямками розвитку регіону та залучення інвестицій у різні сфери виробництва є:

- збільшення обсягів виробництва експорторієнтованої та імпортозамінної продукції;
- сприяння розвитку та розширення кола суб'єктів господарювання спільних підприємств, виробничої кооперації з підприємствами країн Євросоюзу та інших держав;
- освоєння виробництва нових видів складної, конкурентоздатної та наукоємної техніки;
- технічне і технологічне переоснащення галузей економіки (енергетики, транспорту, машинобудування, аграрного комплексу);
- запровадження комплексної програми енергозбереження у виробничій та обслуговуючій сферах;
- модернізація виробництва, випуск інноваційних видів продукції, в першу чергу, в галузі високих технологій;
- залучення потенційних замовників продукції суднобудівних підприємств (будівництво повнокомплектних суден всіх типів; корпусів суден з різною комплектною і т. д.);
- надання пільг для використання незадіяних потужностей підприємств з метою організації виробництва нових видів промислової, переробної і аграрної продукції.

**IVAN KISCHAK, ANDRIY SLYUSARENKO**  
Mykolaiv

### **PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE PRODUCTION SPHERE MYKOLAIV REGION**

*Abstract perspective directions of development of the production sector Mykolaiv region in accordance with its foreign economic activity. Attention is drawn to the priority development of mechanical engineering, the energy sector and the maritime complex in the region. Directions of investment in different industrial sectors for the effective use of the potential of the region.*

*Key words: production sphere, exports, imports, investment, manufacturing, energetics, maritime complex, port.*

**ИВАН КИЩАК, АНДРЕЙ СЛЮСАРЕНКО**  
г. Николаев

### **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Исследованы перспективные направления развития производственной сферы Николаевской области в соответствии с ее внешнеэкономической деятельностью. Обращено внимание на приоритетность развития машиностроения, энергетической сферы и морехозяйственного комплекса региона. Предложены направления инвестиций у разные производственные отрасли для эффективного использования потенциала региона.*

*Ключевые слова: производственная сфера, экспорт, импорт, инвестиции, машиностроение, энергетика, морехозяйственный комплекс, порт.*

Вищерозглянуте дає можливість однозначно стверджувати про не використані можливості наявного виробничого потенціалу Миколаївської області, її інвестиційну привабливість та експорторієнтованість продукції. Поряд з цим тут необхідна спільна скоригована діяльність, як органів державного управління, так і суб'єктів господарської діяльності на досягнення бажаних результатів, це в свою чергу визначає напрями подальших наукових розробок та досліджень у цій сфері.

#### **Список використаних джерел**

1. Аджунер Ш. Надеюсь, что приватизация пройдет прозрачно и быстро. / Ш. Аджунер // Бизнес. — № 36. — 2015. — 7 сентября. — С. 18—20.
2. Дикаленко М. Заманчивая перспектива / М. Дикаленко, Э. Московчук // Бизнес. — № 36. — 2015. — 7 сентября. — С. 22—25.
3. Ковальова Е. Надо ускорить продвижение украинского зерна на мировые рынки / Е. Ковалева // Южная правда. — 2016. — 11 февраля.
4. Медвинская Г. Южно-Украинский энергокомплекс : шаги в будущее / Г. Медвинская // Южная правда. — 2015. — 15 августа.
5. Николаевщина и Турция - партнеры / Южная правда. — 2016. — 26 февраля.
6. Николаевские предприятия экспортируют в страны ЕС / Южная правда. — 2015. — 24 декабря.
7. Патон Б. Недофинансування НАН України призведе до згорання дослідницьких проектів і втрати наукових кадрів / Б. Патон // Голос України. — 2016. — 22 січня.
8. Транспортно-логистический комплекс Николаевской области / Николаевская область приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству. Николаевская областная государственная администрация: <http://www.mykolayiv-oda.gov.ua>.

Стаття надійшла до редколегії 03.05.2016



УДК 314.186:314.7(477)

**ІРИНА КРИЛОВА, ТЕТЯНА ЛИСКОВЕЦЬКА**

м. Миколаїв

2305irina@gmail.com

## **ЗМІНА ТИПУ НАСЕЛЕННЯ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЯК НАСЛІДОК ПРОЦЕСІВ ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ**

*Оновлення населення шляхом заміни померлих поколінням народжених є характерною ознакою природного відтворення населення будь якої країни, регіону. Але, вплив факторів соціально-економічного характеру може значно порушити природний процес відтворення. Сучасну соціально-демографічну ситуацію в Миколаївській області можна охарактеризувати як кризову, про що свідчить аналіз процесів відтворення населення та зміни у віковій структурі населення за досліджуваний період 1959–2015 рр. Визначено характерну рису всіх змін статеві-вікового складу населення регіону та основні проблеми, які значно вплинули на зміну типу населення та його демографічні характеристики.*

*Ключові слова: населення, старіння, тип населення, природний приріст, відтворення, народжуваність, смертність, демографічні ознаки, статеві-віковий склад.*

Соціально-демографічну ситуацію в Миколаївській області, як і в Україні в цілому, нині можна охарактеризувати як кризову: за період 1991–2015 рр. чисельність наявного населення регіону зменшилась на 178,1 тис. осіб. Оновлення населення шляхом заміни померлих поколінням народжених є характерною ознакою природного відтворення населення будь якої країни, регіону. Але, вплив факторів соціально-економічного характеру може значно порушити природний процес відтворення. Скорочення чисельності населення деформує всі основні демографічні показники, у тому числі статеві-вікову структуру населення. Динаміка та структура демографічних процесів значно характеризують соціально-економічні проблеми, які відбуваються як в Миколаївській області так і в країні. Отже, аналіз процесів відтворення населення має надзвичайне важливе та актуальне значення для дослідження проблем людського капіталу, трудового потенціалу та ресурсів для праці.

Дослідженням проблем демографічної ситуації та ефективного використання трудового потенціалу займаються відомі вчені: І. Курило, Е. Лібанова, О. Макарова, К. Якуба та багато інших. Їх наукові надбання є цінними для дослідження цієї проблеми в сучасних економічних умовах розвитку соціально-орієнтованої економіки країни. Проте актуальними залишаються питання постійного дослідження процесів відтворення населення.

Метою дослідження є характеристика процесів відтворення населення Миколаївської області у 1959–2015 роках.

Відтворення населення характеризується як процес його оновлення внаслідок заміщення померлих людей поколінням народжених, що призводить до зміни в чисельності та складі населення, а показники народжуваності та смертності можна вважати індикаторами медичного та соціального благополуччя у країні. Ці показники свідчать про загрозливу ситуацію: за період 1992–2015 рр. в Миколаївській області існує природне скорочення населення, а в останні роки кількість померлих переважає над народженими близько на 30%. Основними причинами смерті населення залишаються «хвороби системи кровообігу» (63,7% від загальної чисельності померлих в 2014 р.), «новоутворення» (12,2%) та «зовнішні причини» (6,4%). Коефіцієнт депопуляції населення перевищує граничне значення (1) та зростає з 1,07 в 1992 р. до 1,36 в 2014 р. Останній приріст населення в області спостерігався в 1991 р. (+311 осіб), починаючи з 1992 р. (–1145 осіб) в кожному з 19 районів області відсутній природний приріст.

Однією з головних демографічних ознак є вік людини, що визначає її соціальну роль та місце в суспільстві. З метою визначення режиму відтворення населення, прогнозних розрахунків його чисельності, впливу на природний рух населення та процес старіння важливим є

Таблиця 1

**Розподіл населення Миколаївської області за віковими групами  
та показники його природного руху**

| Показники                                    | 1990 р.   |       | 2000 р.   |       | 2015 р.   |       |
|--|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
|  | тис. осіб | %     | тис. осіб | %     | тис. осіб | %     |
| Кількість постійного населення, у тому числі | 1333,5    | 100,0 | 1288,9    | 100,0 | 1163,6    | 100,0 |
| молодше працездатного віку                   | 323,1     | 24,2  | 261,4     | 20,3  | 187,0     | 16,1  |
| чоловіки                                     | 164,4     | 12,3  | 133,7     | 10,4  | 96,5      | 8,3   |
| жінки  | 158,7     | 11,9  | 127,7     | 9,9   | 90,5      | 7,8   |
| працездатного віку                           | 750,5     | 56,2  | 744,6     | 57,8  | 725,3     | 62,3  |
| чоловіки                                     | 379,6     | 28,5  | 378,3     | 29,4  | 352,1     | 30,2  |
| жінки  | 370,9     | 27,8  | 366,3     | 28,4  | 373,2     | 32,1  |
| старше працездатного віку                    | 259,9     | 19,5  | 282,9     | 21,9  | 251,3     | 21,6  |
| чоловіки                                     | 75,3      | 5,6   | 88,3      | 6,8   | 89,5      | 7,7   |
| жінки  | 184,6     | 13,8  | 194,6     | 15,1  | 161,8     | 13,9  |
| Кількість народжених                         | 18,4      |       | 10,3      |       | 13,1      |       |
| Кількість померлих                           | 16,1      |       | 20,2      |       | 17,8      |       |
| Природний (приріст) зменшення                | +2,3      |       | -9,9      |       | -4,7      |       |

Джерело: побудовано автором [3].

проведення аналізу вікового складу населення. Віковий склад населення суттєво впливає на демографічні процеси: інтенсивність смертності значно вища серед осіб похилого віку, ніж серед молоді. Чим більша питома вага перших, тим більше буде і загальний коефіцієнт смертності; кількість народжених залежить не від чисельності всього населення, а лише від кількості жінок дітородного віку (в науковій літературі 15–49 років), особливо які знаходяться в найбільш репродуктивному активному віці (18–30 років).

Знижується як нетто-показник відтворення жіночого покоління (показує скільки в середньому дівчаток, що народжені однією жінкою протягом життя дожило б до віку матері при їх народженні за умови збереження в кожному віці існуючих рівнів народжуваності та смертності) з 0,916 в 1990 р. до 0,726 в 2013 р., так і сумарний коефіцієнт народжуваності (характеризує середню кількість дітей, народжених жінкою за все її життя, за умови збереження в кожній віковій групі існуючого рівня народжуваності) з 1,948 в 1990 р. до 1,588 в 2014 р.

Аналіз розподілу населення (табл. 1) за віковими групами свідчить, що найбільшу питому вагу в структурі займає населення в працездатному віці, та його частина зростає з 56,2% в 1990 р. до 62,5% в 2015 р. Цю вікову групу суттєво поповнюють покоління народжених до 1990 р. Відмітимо, що в структурі

населення переважають жінки, але народжується більше хлопчиків. Внаслідок того, що тривалість життя у чоловіків менше, статевий розподіл населення (особливо у групі старше працездатного віку) значно змінюється – чисельність жінок більше в 2 рази. За період 1990–2015 рр. в жодній віковій групі не відбувалось зростання чисельності населення. Особливою рисою змін у віковому розподілі є зменшення як питомої ваги так і чисельності осіб в групі молодше працездатного віку та переважання над нею групи старше працездатного, що є свідченням значного постаріння населення області.

Внаслідок змін у віковій структурі демографічне навантаження особами старше працездатного віку перевищує показники навантаження молодше працездатного (табл. 2). Загальний показник демографічного навантаження за період 1990–2015 рр. зменшується, в першу чергу за рахунок зменшення навантаження особами молодше працездатного віку.

Таблиця 2

**Демографічне навантаження  
(непрацездатне населення на 1000 населення  
працездатного віку, осіб)**

| Показники                   | 1990 р. | 2000 р. | 2015 р. |
|-----------------------------|---------|---------|---------|
| Всього, у тому числі у віці | 777     | 731     | 604     |
| молодшому за працездатний   | 431     | 351     | 258     |
| старшому за працездатний    | 346     | 380     | 346     |

Джерело: побудовано автором [3].

Отже, характерною рисою всіх змін статеві-вікового складу населення регіону є його старіння, що має прояв у зменшенні частки дітей і молоді та збільшення частки людей старшого і похилого віку. Необхідно відмітити, що процес старіння населення як в Україні, та і в Миколаївській області відбувається не внаслідок значного зростання тривалості життя (яке в порівнянні з європейськими країнами значно коротше), а саме за рахунок зниження народжуваності та погіршення здоров'я громадян. Згідно типології демографа Е. Росета, в основу якої покладено величину коефіцієнта старіння «згори» (характеризує питому вагу осіб, яким за 60 років, у загальній чисельності населення  $K_{60+}$ ) надзвичайно старим є населення де коефіцієнт 0,2 і більше [3]. Дані таблиці 3 свідчать, що якщо в 1959 р. населення області знаходилось на початку демографічного старіння, то вже в 2015 р. його можна вважати надзвичайно старим.

Таблиця 3  
**Динаміка коефіцієнта старіння населення Миколаївської області**

| Коефіцієнти | 1959 р. | 1990 р. | 2000 р. | 2015 р. |
|-------------|---------|---------|---------|---------|
| $K_{60+}$   | 0,112   | 0,169   | 0,189   | 0,216   |

Джерело: побудовано автором [3].

Однією з важливих характеристик відтворення населення є його відтворювальна структура, тобто структура населення за поколіннями. Зміна вікового-статевого складу дає можливість скласти уяву про тип населення області. Демограф Г. Зунденберг в 60-х роках 20 століття обґрунтував типи населення, поділяючи їх на прогресивний, стаціонарний та регресивний в залежності від вікового складу населення [3]. Прогресивний тип – відповідає населенню зі швидкою зміною поколінь через високу народжуваність та смертність, а також з інтенсивним зростанням чисельності населення. Йому притаманне таке співвідношення поколінь: діти – 40%, батьки – 50%, прабадьки – 10%. Отже, переважає частка дітей над прабадьками. Стаціонарний тип – відповідає населенню, в якому врівноважуються частки дітей та прабадьків, через поступове скорочення смертності та збільшення тривалості життя, а саме: діти – 27%, батьки – 50%, пра-

бадьки – 23%. Регресивний тип – відповідає населенню з повільною зміною поколінь, в якому частка прабадьків дещо більша, ніж частка дітей, через скорочення народжуваності і подовження тривалості життя. За цього типу створюються умови скорочення і навіть часткового виродження (депопуляції) населення, адже виконується таке співвідношення: діти – 20%, батьки – 50%, прабадьки – 30%.

Таблиця 4  
**Вікова структура постійного населення Миколаївської області, %**

| Вік      | 1959 р. | 1970 р. | 1979 р. | 1990 р. | 2000 р. | 2015 р. |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 0–14     | 26,2    | 24,6    | 22,2    | 22,8    | 18,7    | 15,2    |
| 15–49    | 52,4    | 51,2    | 50,7    | 48,4    | 51,3    | 63,2    |
| 50 і ст. | 21,3    | 24,3    | 27,0    | 28,8    | 30,0    | 21,6    |
| Всього   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   |

Дані таблиці 4 свідчать, що в 1959 р. тип населення Миколаївської області відповідав критерію «стаціонарний». В цілому цей період характеризується переважанням частки дітей над прабадьками. В 1970 р. відбувається врівноваження частки дітей та прабадьків. При цьому відмітимо, що питома вага вікової групи «0–14» знижується з 26,2% до 24,6% на 1,6 в.п., як і група «батьків» на 1,2 в. п., натомість зростає частка вікової групи «50 р. і ст.» на 3,0 в.п. В цілому загальна чисельність постійного населення області в 1970 р. в порівнянні з 1959 р. зросла на 135765 осіб як і в кожній віковій категорії: «0–14» на 17114 особи, «15–49» на 56179 осіб та «50 р. і ст.» на 62472 особи. Отже, характерною рисою вікової структури населення області за період 1959–1970 рр. є зростання чисельності населення у групі «50 р. і ст.»

Період 1979–2015 рр. характеризується повільною зміною поколінь, в якому частка прабадьків переважає питому вагу дітей, що є ознакою регресивного типу населення. При цьому відмітимо, що в 1990 р. в порівнянні з 1979 р. збільшення чисельності населення групи «50 р. і ст.» відбувається більш швидкими темпами (на 15%), ніж групи дітей віком до 14 р. (на 10%). Загальний приріст населення області в 1990 р. в порівняно з 1979 р. становив 85602 особи. З 1992 р. по 2015 р. в Миколаївській області спостерігається звужений режим відтворення населення, а чисельність

померлих переважає чисельність народжених, внаслідок чого питома вага групи дітей значно менше вікової групи «50 р. і ст.». Отже, тип населення області в 2015 р. відповідає критерію «регресивний», а вікова структура населення погіршується.

Таким чином, аналіз вікової структури постійного населення Миколаївської області свідчить про її погіршення та встановлення регресивного типу. Серед основних проблем, які значно вплинули на зміну типу населення та його демографічні характеристики є наступні: депопуляція, високий рівень старіння населення, зниження народжуваності. Покращення здоров'я, поліпшення соціально-

економічних умов життя (у тому числі зниження безробіття та створення робочих місць, підвищення рівня доходу) – все це має сформувати сприятливе середовище для покращення відтворювальної структури населення та зміни регресивного типу населення регіону на стаціонарний.

#### **Список використаних джерел**

1. Населення України. Соціально-демографічні проблеми українського села. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. — С. 12—25.
2. Державний комітет статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Населення України. — Режим доступу: <http://database.ukrcensus.gov.ua>.

**IRYNAKRYLOVA, TETYANA LYSKOVETSKA**  
Mykolaiv

### **CHANGING THE TYPE OF THE MYKOLAIV REGION POPULATION AS A RESULT OF ITS REPRODUCTION PROCESSES**

*Renovation of the population by replacing the dead by born generations is a characteristic property of natural reproduction of any country in the region. However, the impact factors of socioeconomic could significantly disrupt the natural process of reproduction. The current socio-demographic situation in the Mykolayiv region can be described as a crisis, as evidenced by the analysis of processes of reproduction and population changes in the age structure of the population over the period between 1959 and 2015. Main characteristics of all changes in the gender and age structure of the region population and the main problems, which affected the type of population and their demographic characteristics, are determined.*

*Key words: population aging, the type of population, natural growth, reproduction, fertility, mortality, demographics, gender and age structure.*

**ИРИНА КРИЛОВА, ТАТЬЯНА ЛИСКОВЕЦКАЯ**  
г. Николаев

### **ИЗМЕНЕНИЕ ТИПА НАСЕЛЕНИЯ НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК СЛЕДСТВИЕ ПРОЦЕССОВ ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

*Обновление населения путем замены умерших поколением рожденных – характерный признак естественного воспроизводства населения любой страны, региона. Но, влияние факторов социально-экономического характера может значительно нарушить естественный процесс воспроизводства. Современную социально-демографическую ситуацию в Николаевской области, возможно охарактеризовать как кризисную, о чем свидетельствует анализ процессов воспроизводства населения и изменения в возрастной структуре населения за исследуемый период 1959–2015 гг. Определено характерную черту всех изменений половозрастного состава населения региона и основные проблемы, которые значительно повлияли на изменение типа населения и его демографические характеристики.*

*Ключевые слова: население, старение, тип населения, естественный прирост, воспроизводство, рождаемость, смертность, демографические признаки, половозрастной состав.*

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2016

УДК 657.338:334.68

**ЄВГЕНІЯ ЛІНДЕР**

м. Київ

evhenia.snitko@mail.ru

## ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА

*У статті досліджено основні математичні моделі прогнозування банкрутства суб'єктів господарювання, проведено оцінку придатності зарубіжних моделей до прогнозування банкрутства українських банків. Проаналізовано можливість використання штучних нейронних мереж для прогнозування банкрутства суб'єктів господарювання.*

*Ключові слова: банкрутство, моделі прогнозування банкрутства, фінансові коефіцієнти, дискримінантний аналіз, багатofакторний аналіз, нейронні мережі.*

Прогнозування імовірності банкрутства – це складний етап діагностики кризових явищ, необхідний для з'ясування тенденцій розвитку суб'єкта господарювання в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, пошуку раціональних заходів для підтримання стійкості його економічної поведінки. Умови сучасної економіки характеризуються значною кількістю дестабілізуючих чинників (факторів) впливу на стабільність функціонування суб'єкта господарювання, що послаблює його фінансово-економічну стійкість, спричинюючи передумови банкрутства. Тому з необхідністю прогнозування майбутніх економічних вигід пов'язана практична робота будь-якої організації, відтак сучасний менеджер і фахівець з аналітичних досліджень повинен володіти основними навичками прикладного прогнозування імовірності банкрутства організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питанню прогнозування ймовірності настання банкрутства присвячено багато праць як українських, так і зарубіжних вчених. На сьогодні у світі накопичені значна теоретико-методична база і практичний досвід щодо діагностики кризових явищ і прогнозування можливого банкрутства суб'єктів господарювання, в тому числі і банків. Зокрема, розробкою та визначенням критеріїв моделей прогнозування банкрутства займалися такі зарубіжні провідні фахівці, як Дж. Фіцпатрік, А. Вінакор, Р. Сміт, Е. Альтман, Р. Ліс, В. Бівер та інші. Заслужують уваги і наукові праці українських вчених, таких як О. Терещенко,

Островська, В. О. Подольська, Н. П. Шморгун, О. Я. Базилінська.

Метою даної статті є дослідження еволюції моделей оцінки імовірності банкрутства організації, узагальнення їх переваг та недоліків в контексті можливості адаптації в аналітичну практику вітчизняних банків.

Оцінка ймовірності банкрутства як самостійна проблема виникла в передових капіталістичних країнах (і в першу чергу, в США) відразу після закінчення Другої світової війни. Цьому сприяло зростання числа банкрутств у зв'язку з різким скороченням військових замовлень, нерівномірність розвитку фірм, процвітання одних і розорення інших. Природно, виникла проблема можливості ап'іорного визначення умов, що призводять фірму до банкрутства.

Розробки перших моделей прогнозування банкрутства відносяться до початку двадцятого сторіччя. Дж. Фіцпатрік (1931–1932 рр.) провів дослідження щодо прогнозування банкрутства і виявив, що деякі показники діяльності фірм за декілька років до їх краху мають значно гірші значення, ніж в інших. П. Фітцпатрік (P. J. Fitzpatrick) вивчив трирічні і п'ятирічні тенденції 13 фінансових коефіцієнтів у 19 підприємств, які збанкрутували з 1920 по 1929 роки. Провівши порівняння (за допомогою однофакторного аналізу) цих коефіцієнтів з фінансово стійкими підприємствами він зробив висновок про те, що найкращими показниками, що прогнозують банкрутство підприємства, є прибуток на власний капітал та відношення власного капіталу до суми заборгованості.

Також одними з перших, хто запропонував досліджувати фінансово-господарські коефіцієнти для діагностики ризику банкрутства, були А. Вінакор і Р. Сміт (A. Winakor, R. F. Smith) з університету Іллінойс (штат США). Вчені вивчили 183 американських підприємства різних галузей, які перебували в скрутному фінансовому становищі протягом 10 років (1921–1931 рр.). Вони зробили висновки про те, що одним з основних маркерів банкрутства підприємства є коефіцієнт співвідношення чистого оборотного капіталу до суми активів підприємства.

К. Л. Мервін провів дослідження фінансових коефіцієнтів 939 зарубіжних фірм з 1926 по 1936 рік, виокремивши три основних, які найбільш точно прогнозують банкрутство підприємства за 4–5 років. Він виділив 3 фінансових коефіцієнта: коефіцієнт покриття відсоткових платежів, відношення чистого оборотного капіталу до суми активів та відношення чистого власного капіталу до суми заборгованості. Всі ці коефіцієнти знижують свої значення нижче нормованого рівня перед настанням неплатоспроможності підприємства.

В. Німаном в процесі аналізу випуску корпоративних облігацій за період 1900–1943 рр. було встановлено, що найкращими коефіцієнтами, що дають можливість передбачити банкрутство за 5 років до його настання, є коефіцієнт покриття відсоткових платежів та відношення чистого прибутку до обсягів продажу.

Чудсон (Chudson) у 1945 році, вивчаючи фінансові коефіцієнти стійкості, що придатні для макроекономіки в цілому, виявив, що кожна галузь має свою специфіку і універсальні моделі прогнозування ризику банкрутства, розроблені для загального застосування, не можуть використовуватися для них.

У 1962 році Джекендоф (Jackendoff), аналізуючи звітність прибуткових і збиткових підприємств виділив два фінансових коефіцієнта, що чітко ділять компанії на прибуткові та неприбуткові: коефіцієнт покриття і показник чистого власного капіталу.

Одним з перших звернув свою увагу на фінансові коефіцієнти як на суттєвий інструмент прогнозування банкрутства компаній, був Вільям Бівер (Biver, 1966) [3]. У своїй роботі він дав визначення таким поняттям, як

фінансовий коефіцієнт, прогнозна сила фінансового коефіцієнта; спробував емпірично перевірити корисність цих коефіцієнтів, а також вплив тих або інших факторів на ймовірність банкрутства компанії. Так, цим вченим були виділені чотири принципи: (1) чим вище обсяг ліквідних активів, тим нижче ймовірність банкрутства; (2) чим вище чистий грошовий потік від операційної діяльності, тим нижче ймовірність банкрутства; (3) чим вище розмір зобов'язань, тим вище ймовірність банкрутства; (4) чим вище капітальні вкладення, тим вище ймовірність банкрутства. У ході дослідження Бівер прийшов до того, що різні коефіцієнти мають різну прогнозну силу; особливо високою селективною силою відрізняється ставлення грошових потоків до загального обсягу боргових зобов'язань. Його одномірною теорією аналізу фінансових показників стала базаю для формування аналогічної багатовимірної моделі.

У подальшому Едвард Дікін повторив процедуру прогнозування ймовірності банкрутства, запропоновану Бівером, а також спробував знайти лінійну комбінацію 14 показників, що використовувалися в роботі Бівера, яка змогла б найкращим чином прогнозувати банкрутство за кожні п'ять років до його настання. Дікін використовував для аналізу 32 компанії, збанкрутілі в період з 1964 по 1970 рік.

Слід відмітити, що аналіз співвідношень, представлений в роботах Бівера та Дікіна, чутливий до неправильної інтерпретації результатів, а отже є потенційно заплутаним. Наприклад, фірму з низькою рентабельністю і/або платоспроможністю можна розглядати як потенційного банкрута. Проте, завдяки достатній ліквідності, яка знаходиться на рівні вище середнього, ситуація не виглядає серйозною. Потенціал двозначності у відносній ефективності декількох фірм прослідковується доволі чітко.

Зауважимо, що у фаховій літературі не існує єдиної думки щодо оптимальної кількості фінансових коефіцієнтів багатofакторних моделей прогнозування банкрутства суб'єктів господарювання. Наприклад, Е. Альтман (1968) починав з розробки двохфакторних моделей. Потім на основі обстеження 66 підприємств і

дослідження 22 фінансових коефіцієнтів їм була запропонована п'ятифакторна модель прогнозування, що ґрунтується на розрахунку індексу кредитоспроможності, побудованому із застосуванням апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу та дозволяє виділити серед господарюючих суб'єктів потенційних банкрутів.

У ході свого дослідження в 2000 році Е. Альтман отримав наступне рівняння:

$$Z = 0,71 X_1 + 0,84 X_2 + 3,1 X_3 + 0,42 X_4 + 0,99 X_5. \quad (1)$$

де  $X_1$  – робочий капітал / активи – показник ліквідності;  $X_2$  – нерозподілений прибуток / активи – показник рентабельності;  $X_3$  – операційний прибуток / активи – показник фінансової спроможності;  $X_4$  – балансова вартість власного капіталу / балансова вартість позик – показник фінансового важеля;  $X_5$  – дохід від реалізації / активи – показник активності.

Переваги цієї моделі – простота розрахунку; наявність послідовності дослідження. Також присутні і недоліки, а саме: модель можна застосовувати лише на відносно великих підприємств, що котирують свої акції на біржах; нерозвиненість фондового ринку України, зокрема, вторинного фондового ринку; відмінність українського бухгалтерського обліку від західних стандартів; необхідність адаптації вагових коефіцієнтів та прогнозних значень; не враховуються коливання курсів акцій.

Модель прогнозування банкрутства Р. Ліса було створено для підприємств Великобританії в 1972 році. Це одна з перших європейських моделей, створена після моделі американця Е. Альтмана (1968). Модель Ліса має вигляд:

$$Z = 0,063 X_1 + 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,0014 X_4, \quad (2)$$

де  $X_1$  – оборотний капітал / сума активів;  $X_2$  – валовий прибуток / сума активів;  $X_3$  – нерозподілений прибуток / сума активів;  $X_4$  – власний капітал / позиковий капітал.

Крім моделі Ліса для британських підприємств була побудована модель Річарда Таффлера. Для побудови моделі прогнозування банкрутства вчений взяв 46 підприємств, які збанкрутували, і 46 підприємств, які залишилися фінансово стійкими в період з 1969 по 1975 роки. Модель Таффлера має вигляд [2]:

$$Z = 0,53 K_1 + 0,13 \times K_2 + 0,18 \times K_3 + 0,16 \times K_4, \quad (3)$$

де  $K_1$  = Валовий прибуток / поточні зобов'язання;  $K_2$  = Оборотні активи / Зобов'язання;  $K_3$  = Поточні зобов'язання / Активи;  $K_4$  = Виручка / Активи.

Наступна модель прогнозування банкрутства підприємства створена канадським вченим Гордоном Спрінгейтом в університеті Саймона Фрейзера. Модель Спрінгейта була побудована в 1978 році Г. Л. В. Спрінгейтом за допомогою методу поетапного дискримінантного аналізу, розробленого Е.І.Альтманом. Модель Спрінгейта має вигляд:

$$Z = 1,03 K_1 + 3,07 K_2 + 0,66 K_3 + 0,4 K_4, \quad (4)$$

де  $K_1$  = Оборотний капітал / Активи;  $K_2$  = (Прибуток до оподаткування + Відсотки до сплати) / Активи;  $K_3$  = Прибуток до оподаткування / Короткострокові зобов'язання;  $K_4$  = Виручка / Активи.

Перевагою моделі Спрінгейта є точність до 90%. Недоліком є те, що модель була створена для підприємств США і Канади; коефіцієнти наведені в доларах; модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств.

Наступна модель прогнозування банкрутства підприємства розроблена американським ученим Д. Фулмером для підприємств США у 1983 році. Для розробки моделі він використовував фінансові звіти 60 підприємств США, 30 з яких стали банкрутами, а 30 залишилися фінансово стійкими. Модель Фулмера має вигляд:

$$H = 5,528 K_1 + 0,212 K_2 + 0,073 K_3 + 1,27 K_4 + 0,12 K_5 + 2,235 K_6 + 0,575 K_7 + 1,083 K_8 + 0,984 K_9 - 3,075, \quad (5)$$

де  $K_1$  = Нерозподілений прибуток минулих років / Активи;  $K_2$  = Виручка від продажів / Активи;  $K_3$  = (Прибуток до оподаткування + Відсотки до сплати) / Власний капітал;  $K_4$  = Чистий Грошовий потік / (Короткострокові + Довгострокові зобов'язання);  $K_5$  = Довгострокові зобов'язання / Активи;  $K_6$  = Короткострокові зобов'язання / Активи;  $K_7$  =  $\log$  (матеріальні активи);  $K_8$  = Оборотний капітал / (Довгострокові + Короткострокові зобов'язання);  $K_9$  = [(Прибуток до оподаткування + Відсотки до сплати) / Відсотки до сплати].

У 1987 році Гуді (Goudie, 1987) тестував модифіковану модель Альтмана на даних виробничих і розподільних компаній Великобританії за період з 1960 по 1974 роки. Головна відмінність моделі Гуді від моделі Альтмана –

набір змінних, що використовуються. Однак процедура відбору змінних була запозичена ним у Бівера.

Таким чином, в 60–70-ті роки ХХ століття основним підходом для розробки моделей прогнозування банкрутства був багатовимірний дискримінантний аналіз. Пізніше, на початку 80-х рр., стали застосовуватися більше розвинуті моделі: логіт – аналіз (Олсон, 1980) і пробіт – аналіз (Zmijevsky, 1984).

Проблему адаптації зарубіжних методик у практиці оцінювання фінансового стану українських суб'єктів господарювання спробував вирішити вітчизняний економіст О. Терещенко. Він розробив дискримінантну функцію із 6 змінними [5]:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6, \quad (6)$$

де  $a_1, \dots, a_6$  – параметри дискримінантної функції, питома вага показників;  $X_1$  – коефіцієнт покриття;  $X_2$  – коефіцієнт фінансової автономії;  $X_3$  – коефіцієнт оборотності капіталу (активів);  $X_4$  – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash – flow;  $X_5$  – коефіцієнт рентабельності активів за Cash–flow;  $X_6$  – коефіцієнт оборотності позикового капіталу.

Одним із сучасних інструментів прогнозування банкрутства є нейронні мережі. Останні дослідження в області штучних нейронних мереж показали, що вони виступають потужним інструментом в розпізнаванні образів і класифікацій завдяки своїм нелінійним непараметричним властивостям адаптивного навчання. Більшість дослідників, що займалися проблемою прогнозування банкрутства, дійшли висновку, що нейронні мережі мають значно більш високу точність прогнозу, ніж класичні статистичні підходи.

У статті Джанг (Zhang, 1999) розглядається питання про те, чи дають нейронні мережі значущі переваги при оцінці ймовірності банкрутства. В своєму дослідженні він розглядає шість фінансових показників (п'ять таких же, як і в моделі Альтмана, а шостий – коефіцієнт поточної ліквідності). Для аналізу були взяті американські публічні компанії, що ведуть торги на Нью-Йоркській, американській біржах та біржі NASDAQ. За підсумками дослідження, Джанг дійшов висновку, що нейронні мережі дійсно є більше ефективним методом оцінки ймовірності банкрутства саме завдяки

тому, що опускаються передумови, значущі для традиційних статистичних моделей.

Пізніше, в 2009 році, З. Хо також опублікував роботу присвячену проблемам інтеграції традиційних статистичних підходів до оцінки ймовірності банкрутства та інноваційних підходів штучного інтелекту (Cho, 2009). Він запропонував об'єднати дискримінантний аналіз, логістичну регресію, нейронні мережі і модель дерева рішень. Тестування даної моделі на реальних даних показало, що по відношенню до кожного вихідного методу вона дає значно більшу ефективність отриманих результатів.

У світовій практиці в різні періоди і для різних економічних умов сформульовано різнотипові системи моделей для прогнозування оцінки загроз та ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання. У базову основу цих моделей покладено дискримінантний аналіз (Multiple – discriminant analysis). Розглядаючи історію розвитку методики прогнозування банкрутства, необхідно відзначити, що аналіз фінансових показників почався з розробки єдиного коефіцієнта – коефіцієнта поточної ліквідності (current ratio), який використовується для оцінки платоспроможності.

Домінування перспективного аналізу над ретроспективним є чітко вираженим у базовій основі «школи прогнозування банкрутства компанії» (Distresses Predictors School). Безперечно, що базові засади цієї школи, сформульовані Альтманом, ґрунтуються насамперед на аналізі фінансової стійкості підприємства, оскільки цінність фінансової звітності визначається виключно її здатністю передбачити можливе банкрутство.

Підбір числових параметрів математичної моделі варто проводити зважаючи на вітчизняну специфіку. Найбільш адаптованою моделлю прогнозування ймовірності банкрутства банківських установ в Україні є модель прогнозування фінансової стійкості Банківські установи можуть досить успішно її використовувати для виявлення на ранній стадії ознак зароджуваного фінансового краху.

#### Список використаних джерел

1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. — 1968. — Vol. 23. — No. 4. — С. 589–609.



2. Agarwal, V., and Taffler, R., 2008. Comparing the performance of market-based and accounting-based bankruptcy prediction models. *Journal of Banking and Finance* 32, P. 1541–1551.
3. Beaver W. H. Have Financial Statements Become Less Informative Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (February 2, 2005) [Electronic resources] / W. H. Beaver, M. F. McNichols, Jung-Wu Rhie. — Access mode : <http://papers.ssrn.com>.
4. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. — К. : Центр навч. л-ри, 2007. — 488 с.
5. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємства / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2000. — 412 с.
6. Тридід О. М. Моделювання діагностики банкрутства комерційних банків / О. М. Тридід, Хонг-вен Чанг // *Фінанси України*. — 2002. — № 10. — С. 147—153.

**YEVHENIIA LINDER**

Kiev

### **EVOLUTION OF BANKRUPTCY PROBABILITY MODELS**

*In the article the basic bankruptcy predicting models of business entities for both foreign and domestic authors are evaluated. The suitability of foreign models for predicting bankruptcy Ukrainian banks are analyzed and advantages and disadvantages of each are listed.*

*In the paper was investigated which factors have the greatest impact on the future change in the financial state of the domestic banks. Particular attention is given to the use of modern methods such as artificial intelligence neural network. The article covered the following main provisions: principles of artificial neural networks, performance, and basic functions. In addition, it analyzes the use of artificial neural networks for economic entities bankruptcy predicting.*

*Ke ywords: bankruptcy, bankruptcy prediction model, financial ratios, discriminant analysis, multivariate analysis, neural networks.*

**ЕВГЕНИЯ ЛИНДЕР**

г. Киев

### **ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА**

*В статье исследованы основные математические модели прогнозирования банкротства субъектов хозяйствования, проведена оценка пригодности зарубежных моделей к прогнозированию банкротства украинских банков Проанализированы возможности использования искусственных нейронных сетей для прогнозирования банкротства субъектов хозяйствования.*

*Ключевые слова: банкротство, модели прогнозирования банкротства, финансовые коэффициенты, дискриминантный анализ, многофакторный анализ, нейронные сети.*

Стаття надійшла до редколегії 04.06.2016

УДК 338.24.021.8(477)

**ВІКТОРІЯ МАРТИНЕЦЬ**

м. Суми

victoria\_vvm@ukr.net

## ІНСТИТУЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*У статті висвітлено сутність і значення трансформаційних процесів в економіці України з позиції інституціонального підходу. Розглянуто еволюцію трансформаційних процесів національної економіки. Виявлено фактори, що перешкоджають економічному зростанню країни. Проаналізовані варіанти інституційних перетворень економіки. Визначено, що критерієм ефективності економічної трансформації є рівень трансакційних витрат. Запропоновано основні напрями трансформаційних процесів національної економіки. Виявлено роль формальних та неформальних інститутів в трансформаційній економіці країни. Доведено, що трансформаційні процеси в економіці України передбачають поряд з економічними змінами політичні, соціальні, правові та інші зміни, що призведуть до позитивних економічних зрушень.*

*Ключеві слова: інституційні зміни, трансакційні витрати, економічна трансформація, трансформаційні процеси.*

Сьогодні Україна переживає складний етап економічної трансформації. Трансформаційні процеси в національній економіці відбуваються мляво та повільними темпами. Це пов'язано з економічною, політичною та соціальною кризою, відсутністю ефективного інституціонального середовища. Основним завданням трансформаційних процесів в економіці України є створення нової моделі економічного зростання та адаптування нових інститутів до світового економічного простору. Для забезпечення економічного зростання в сучасних умовах ринкової економіки України необхідні інституційні зміни, що забезпечать розвиток здорової конкуренції, створення сприятливого бізнес-середовища для розвитку малого, середнього і великого бізнесу та залучення інвестицій, підвищення інноваційності та конкурентоспроможності підприємств.

Значний внесок у дослідження теоретичних аспектів трансформаційних процесів економіки України зробили вітчизняні вчені Ю. М. Заволока, О. В. Покатаєва, С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина, Г. М. Поченчук, Є. В. Болотіна, К. Ю. Ягельська.

Мета наукового дослідження полягає в визначеності ролі інституціонального середовища у трансформаційних процесах національної економіки.

Трансформаційні перетворення в економіці є природним процесом і закономірним

етапом розвитку національної економіки. Ю. М. Заволока економічну трансформацію розглядає як складний, різнорівневий і багатоаспектний процес, що розрізняється: за глибиною (зміни кількісних параметрів економічної системи в рамках попередньої якості або перехід до нової якості); за інтенсивністю (швидкі, переважно якісні, або повільні, переважно кількісні перетворення); за характером (еволюційні або революційні зміни); за спрямованістю (прогресивні, регресивні, циклічні, інверсійні); за охопленням елементів системи (часткові або загальносистемні) [2].

З точки зору інституціонального підходу, трансформаційні зміни – це зміна формальних та неформальних правил і норм як природного процесу в результаті розвитку суспільства, діяльності держави, модернізація існуючих чи поява нових формальних та неформальних інститутів з метою економічного зростання країни. Початковий етап трансформаційних змін пов'язаний зі зростанням трансакційних витрат, оскільки відбувається руйнація старих формальних правил та норм. У перехідний період можуть виникати квазіінститути. Провідну роль в процесі трансформаційних змін відіграє держава – системоутворюючий інститут, яка виступає регулятором і координатором інституціональних правил та норм, також відбувається створення інших формальних і неформальних інститутів.

З позиції інституціонального підходу для забезпечення ефективності трансформаційних процесів необхідно чітко розуміння особливостей функціонування та взаємодії ринково-підприємницької системи, держави та суспільства. Саме ефективна інституціональна структура, що представлена набором формальних та неформальних інститутів, які створюють матриці економічної поведінки суб'єктів господарської діяльності забезпечує економічне зростання. В ході економічної трансформації має місце зміна чи перетворення інституціональної структури, що супроводжується появою інституційних розривів між рівнями інституціонального середовища, між інститутами.

О. В. Покатаєва виділяє кілька можливих варіантів інституційних перетворень економіки: 1) екстремальні – пов'язані з переходом до нової інституціональної структури за досить короткий період часу, що породжує нееластичну реакцію господарюючих суб'єктів; 2) граничні – як певні додаткові трансформації уже існуючих інституціональних структур; 3) Парето-ефективні – спрямовані на покращення інституціонального середовища одних економічних агентів при незмінному положенні інших; 4) комбіновані – які припускають багатоплановий вибір альтернатив і враховують конкретні механізми вибору в залежності від перебування соціально-економічної системи на стійкому чи нестійкому етапі розвитку) [7].

Одним з критеріїв ефективності економічної трансформації є рівень трансакційних витрат в економіці. Він відображає якість влади і законодавства, державних та приватних інститутів, виступає загальною характеристикою якості інституціонального середовища [4, 19]. Рівень трансакційних витрат в економіці свідчить про:

- ефективність взаємодії між інституціями та економічними суб'єктами ринково-підприємницької системи;
- визначає рівень монополізації вітчизняних ринків, привабливість умов бізнес-середовища для розвитку підприємств та залучення інвестицій;
- впровадження інституціональних засад в політичній, економічній та соціальній сфері;
- розвиток процесу соціалізації економіки.

Трансформація національної економічної системи має певні послідовні етапи [8; 10]:

- 1) 1991–1993 рр. – характеризується частковим збереженням планової економічної системи та зародженням нових господарських елементів і відносин;
- 2) 1994–1999 рр. – орієнтація на модель змішаної економіки, перехід від планової до ринкової економіки;
- 3) 2000 – початок 2016 рр. – формування національної економіки адаптованої до світового економічного простору.

Перехідний етап національної економіки від планової до ринкової характеризується відсутністю інституціональної структури. Національна економічна система потрапила в так звану «інституційну пастку», основними ознаками якої були:

- відхід від планової економіки і командної системи не було створено нові інститути, інструменти та механізми розвитку національної ринкової економіки та інституціональної структури;
- копіювання західних моделей становлення та розвитку ринкових відносин, без урахування історичних, соціально-культурних, економічних та політичних чинників країни;
- внаслідок проведеної приватизації не були чітко визначені права власності та відповідальності;
- відсутність ефективного власника та менеджменту підприємства, недолік знань та вмінь для прийняття ефективних рішень в умовах нестабільності, що призвело до падіння показників ділової активності підприємства.

На третьому етапі трансформаційного процесу, а саме наприкінці 2013 р спостерігаються структурні кризи: економічна, політична, фінансова, сировинна, криза робочої сили, що виникли внаслідок економічних, соціальних протиріч в економічній та політичній сферах суспільства. Зазначені структурні кризи мають затяжний характер, тенденцію до розгортання та ускладнення, негативно впливають на макроекономічні показники. З іншого боку криза дає нові можливості до розвитку національної економіки. Саме в умовах кризи доцільно проводити трансформаційний процес.

Одним із завдань трансформації економіки є створення сприятливого бізнес-середовища та усунення дестимулюючих чинників

формування і розвитку бізнес-середовища. Загалом усунення таких дестимулюючих чинників формування бізнес-середовища, як корупція, хабарництво, рейдерство, тінізація економічної діяльності, правовий нігілізм у суспільстві тощо лежить у площині підвищення якості інститутів – формальних і неформальних правил ведення бізнесу, в т. ч. щодо формування відповідних моральних бар'єрів і репутації у відповідності з європейськими та світовими нормами, що виступить основою створення комфортних умов господарювання, інноваційного вектора розвитку бізнес-середовища, а також головною умовою для забезпечення високих темпів росту вітчизняної економіки й підвищення її конкурентоспроможності [5, 111].

Однією з перешкод розвитку бізнесу є відсутність ефективного конкурентного середовища. Спостерігається високий рівень монополізації вітчизняних ринків, що спричинено низкою причин, а саме: неефективністю та непрозорістю влади, а також державних та приватних інституцій (залежність судової влади від політики, високий рівень корупції та надмірна бюрократія у прийнятті рішень, недосконалістю інституту прав власності та захисту патентних прав, тощо); наявністю суперечностей у нормативних документах, що уможливають їх інтерпретацію у власних інтересах; недосконалістю та низькою ефективністю заходів конкурентної політики; неефективністю системи подолання стратегічних бар'єрів на монополізованих ринках; розширенню опортуністичної поведінки не тільки суб'єктів господарювання на ринку але й державних чиновників [9, 13].

Доцільно також зазначити, що в Україні спостерігається уповільнений розвиток малих та середніх підприємств. Основними проблемами та перешкодами розвитку малого та середнього підприємництва в Україні є наступні: нечітка та нестабільна фіскальна політика, велика кількістю податків та складність їх адміністрування; незначна чисельність підприємств малого і середнього бізнесу, а також нетривалість їх життєвого циклу, що обумовлено відсутністю державних програм підтримки та стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; невизначеність перспектив

розвитку та економічного зростання; неефективність судового захисту; низький рівень культури підприємництва; неосвіченість, недостатня кваліфікація підприємців; незначна роль бізнес-об'єднань; високі трансакційні витрати проходження офіційних процедур для започаткування бізнесу, реєстрації власності; складності в отриманні кредитних ресурсів та високі відсоткові ставки; орієнтація на торговельну діяльність підприємницького сектора, а не на виробничу; нарощування імпорту продукції і послуг замість налагодження національного виробництва; низький рівень купівельної спроможності населення, що негативно позначається на попиту; низький рівень праці та мотивованість працівників та інші.

Досягти позитивних зрушень в економічній трансформації можливо шляхом усуненню зазначених проблем розвитку підприємництва в Україні завдяки державній та недержавній інституційній підтримці малих і середніх підприємств, забезпечення умов для співпраці малих і середніх підприємств з великими корпораціями, а також утворення об'єднань підприємств і кластерів, державній підтримці національного товаровиробника, орієнтації на інноваційну діяльність підприємств, формуванню соціально-орієнтованого підприємництва.

Необхідно також зазначити, що впровадження інституційних перетворень у сфері взаємодії підприємств малого, середнього та великого бізнесу мають бути спрямовані не на задоволення власних економічних інтересів власників підприємств, а на отримання економічного та соціального ефектів від провадження інституційних перетворень. Зокрема, підвищення економічних показників діяльності підприємства та конкурентоспроможності, вихід на нові ринки збуту, збільшення робочих місць, покращення умов праці та інше.

Певних інституційних перетворень потребує торговельна сфера. Саме в торговельній сфері необхідно формування ефективного «ланцюга взаємодії: виробництво – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач» з мінімальними трансакційними витратами та виконанням економічної і соціальної функції.

На сьогодні спостерігається низька якість політичних інститутів. В наслідок чого відбувається розгортання різного роду політичних

конфліктів, непрозорість процесу прийняття рішень на всіх рівнях владних структур, політичний популізм. Відсутність узгодженості між владними структурами та єдиної стратегії розвитку національної економіки. Неefективна взаємодія між владою, бізнесом та суспільством. При здійсненні інституційних змін необхідно підсилити дієвість законодавства, розмежовувати політичні інтереси та принципи роботи судової системи.

Погіршення макроекономічних показників негативно впливає на рівень життя та добробуту населення. Високий рівень безробіття та низький рівень оплати праці призвело до відтоку трудових ресурсів до країн ЄС. В Україні спостерігається демографічна криза внаслідок старіння та високої смертності населення. Таким чином, ефективність трансформаційних процесів в економіці України все більше залежить від інституціоналізації економіко-соціальної взаємодії, що в свою чергу формує правил та норм функціонування ринку праці, соціальної справедливості та відповідальності, соціального партнерства. Інституціоналізація економіко-соціальної взаємодії спрямована на підвищення продуктивності праці, мотивацію людей до праці, зменшення рівня безробіття, підвищення якості життя населення.

Об'єктивною вимогою трансформаційних процесів в економіці України є посилення ролі держави та державних інституцій в управлінні та регулюванні ринку праці з метою узгодження розвитку соціальних відносин та економічного зростання. Система державного регулювання ринку праці має включати наступні складові:

- вирішення проблеми безробіття та забезпечення зайнятості населення;
- створення правової системи соціального захисту населення;
- встановлення мінімального рівня оплати праці та прожиткового рівня;
- пенсійне забезпечення населення;
- аналіз, оцінка, прогнозування стану загальнонаціональних і регіональних ринків праці;
- створення служб зайнятості й бірж праці та формування механізму фінансового забезпечення цих закладів та інші.

Таким чином, саме держава регулює соціально-економічні відносини на ринку праці та

формує систему соціального захисту населення.

Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

- трансформаційні процеси в економіці України мають бути комплексні, системні та науково обґрунтованими, враховувати історичні і соціокультурні особливості, поряд з економічними змінами проводити політичні, соціальні, правові та інші зміни, що призведуть до позитивних економічних зрушень;
- подальші трансформаційні процеси в економіці України повинні ґрунтуватися на засадах формування ефективного інституціонального середовища, забезпеченні трансформаційних процесів різних сфер суспільного життя, розробки та впровадження реальної стратегічної програми економічних реформ, що спрямовані та економічне зростання держави та покращення добробуту населення;
- необхідно створювати власну модель трансформації економіки, а не проводити ринкові реформи за сценарієм розробленим західними інституціями. Провідну роль в процесі економічної трансформації відіграє держава, що забезпечує ефективний механізм регулювання трансформаційного процесу, дотримання політичного та економічного правопорядку. Результатом трансформаційних процесів в економіці України має стати формування ефективної інституціональної системи та економічне зростання країни.

### Список використаних джерел

1. Болотіна Є. В. Інституціональна структура перехідної економіки України / Є. В. Болотіна // Научний вестник ДГМА. — 2012. — № 1 (9Е). — С. 243—249.
2. Заволока Ю. М. Інвестиційна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності в трансформаційній економіці / Ю. М. Заволока // Вісник Дніпропетровського університету. — 2009. — Вип. 3/1. — С. 175—179.
3. Івашина С. Ю. Соціально-інституціональні аспекти економічної трансформації / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина // Проблеми економіки. — 2014. — № 2. — С. 309—314.
4. Івашина О. Ф. Інституціональне середовище економічної модернізації / О. Ф. Івашина // Бізнес Інформ. — 2014. — № 7. — С. 18—22.
5. Мельник М. І. Інституційно-економічні проблеми формування бізнес-середовища в Україні / М. І. Мельник // Український соціум. — 2012. — № 1(40). — С. 99—114.
6. Поченчук Г. М. Закономірності трансформаційних процесів національної економіки / Г. М. Поченчук // Економічний аналіз. — 2014. — Т. 16. — № 1. — С. 123—129.

7. Покатаєва О. В. Інституціональні перетворення у національній економіці [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/21\\_DNIS\\_2009/Economics/49149.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49149.doc.htm).
8. Реутов В. Інституційні передумови трансформаційних зрушень в економіці України / В. Реутов // Економіст. — 2010. — № 6. — С. 18—23.
9. Филлюк Г. М. Інституціональні чинники формування конкурентного середовища в Україні у контексті глобального розвитку / Г. М. Филлюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2013. — Вип. 28, Т. 1. — С. 11—19.
10. Ягельська К. Ю. Місце трансформаційних процесів української економіки в типології економічного розвитку / К. Ю. Ягельська // Європейський вектор економічного розвитку. — 2014. — № 1 (16). — С. 203—209.

**VICTORIA MARTYNEC**

Sumy

### **INSTITUTIONAL ASPECTS OF TRANSFORMATION PROCESSES IN THE ECONOMY OF UKRAINE**

*The article highlights the essence and importance of transformation processes in Ukraine's economy from the standpoint of institutional approach. The evolution of transformation processes of the national economy are considered. The factors that hinder economic growth of the country were founded. Options of institutional transformations of the economy were analyzed. It was determined that the criterion of efficiency of economic transformation is the level of transaction costs. Main directions of transformation processes of the national economy were proposed. The role of formal and informal institutions in transforming the economy was founded. It was proved that the transformation processes in Ukraine's economy along with economic changes provide political, social, legal and other changes that will lead to positive economic changes.*

*Key words: institutional changes, transaction costs, economic transformation, transformation processes.*

**ВИКТОРИЯ МАРТИНЕЦ**

г. Сумы

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*В статье раскрыта сущность и значение трансформационных процессов в экономике Украины с позиции институционального подхода. Рассмотрено эволюцию трансформационных процессов национальной экономики. Выявлено факторы, которые препятствуют экономическому росту страны. Проанализированы варианты институциональных преобразований экономики. Определено, что критерием эффективности экономической трансформации есть уровень транзакционные издержек. Предложены основные направления трансформационных процессов национальной экономики. Выявлено роль формальных и неформальных институтов в трансформационной экономике страны. Доказано, что трансформационные процессы в экономике Украины предполагают наряду с экономическими изменениями политические, социальные, правовые и другие изменения, что приведут к позитивным экономическим сдвигам.*

*Ключевые слова: институциональные изменения, транзакционные издержки, экономическая трансформация, трансформационные процессы.*

Стаття надійшла до редколегії 05.06.2016

УДК 336.22

**АНАСТАСІЯ ПОЛТОРАК, АННА МИРОН**

м. Миколаїв

poltorak\_as@mail.ua

## ОПТИМІЗАЦІЯ СПЛАТИ ПДВ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

*У статті визначено сутність податкового планування на підприємстві. Узагальнено заходи податкового планування з метою оптимізації сплати податку на додану вартість на підприємствах і очікувані результати від їх застосування, такі як: рівномірний розподіл платежів з ПДВ у податкових звітних періодах, оптимізація баз оподаткування операцій з постачання: товарів/послуг; самостійно виготовлених товарів/послуг; необоротних активів та інші.*

*Ключові слова: оптимізація, податок на додану вартість, податкові платежі, податкове планування, заходи податкового планування.*

Механізм податкового планування найчастіше розглядається у розрізі функцій фінансового менеджменту. Враховуючи те, що податкові витрати є примусовим вилученням за односторонньо затвердженими правилами частини оборотних активів суб'єкта господарської діяльності на користь держави, тобто витратами, які не спрямовані на отримання прибутку, податкове планування стає необхідним інструментом менеджменту сучасних підприємств. Крім того, механізм податкового планування на підприємствах виступає необхідним важелем оптимізації сплати загальнодержавних податків, у тому числі податку на додану вартість (ПДВ), питома вага платежів за яким є значною у загальній структурі податкових платежів на більшості підприємств.

Вагомий внесок у формування наукового підґрунтя оптимізації сплати ПДВ через механізм податкового планування на підприємствах внесли такі вітчизняні науковці: О. В. Акішніна, Л. І. Третякова – у процесі дослідження міжнародного податкового планування в умовах світової глобалізації економіки [1, 249–256]; І. Б. Атаманенко [3, 193–198], Н. М. Краус [6, 204–207], О. А. Магопець [7, 171–181], В. В. Маліков, О. С. Абрамова [8, 13–17], А. Ю. Ракитіна [10, 119–121], О. В. Ходякова, А. С. Лук'яненко [11, 213–218] – під час розгляду податкового планування на макрорівні; С. В. Каламбет, Г. Р. Пешиков – у процесі виокремлення проблем загальнодержавного податкового планування [4, 221–224] та інші дослідники.

Високо оцінюючи фундаментальні праці науковців, зауважимо, що додаткових напрацювань потребує представлення конкретних заходів податкового планування з метою оптимізації сплати ПДВ на підприємстві та очікуваних результатів від їх застосування.

Метою статті є визначення сутності податкового планування та узагальнення можливих заходів податкового планування з метою оптимізації сплати податку на додану вартість на підприємстві і очікуваних результатів від їх застосування.

Відповідно до ст. 67 Конституції України «кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом» [5], однак, як зазначає І. Б. Атаманенко, зменшувати загальну суму податкових платежів, у тому числі і по податку на додану вартість, не порушуючи вимог чинного податкового законодавства, не заборонено [3, 195]. Так, коригуючи обрану систему оподаткування суб'єкта господарської діяльності або розподіляючи обсяги господарської діяльності по різним підприємствам можливо досягти суттєвого зниження загальної суми податків, що підлягає сплаті до бюджету.

Податкові платежі з ПДВ в сучасних умовах проведення податкової реформи та стрімкої зміни податкового законодавства повинні стати об'єктом обмеженого управління та планування, враховуючи жорстко прописаний податковим законодавством порядок визначення податку на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету.

Як вказує І. Б. Атаманенко, податкове планування – це діяльність платника податків, яка орієнтована на всебічне використання нюансів чинного податкового законодавства з метою досягнення найкращого результату діяльності з позиції податкових наслідків [3, 196].

Ми погоджуємось із думкою Н. М. Краус, що податкове планування є складовою фінансової діяльності підприємств, основним завданням якого є максимізація отриманого доходу завдяки мінімізації податкових платежів [6, с. 205]. Так, податкове планування базується на активному застосуванні засобів податкової політики суб'єкта господарювання з метою обрання найоптимальнішого варіанту господарської діяльності та досягнення найкращого фінансового результату завдяки коригуванню податкових наслідків.

Узагальнюючи погляди дослідників [2; 3; 6; 11] стосовно визначення поняття «податкове планування», пропонуємо трактування,

яке, на нашу думку, найбільш повно відображає алгоритмічний аспект цієї дефініції, так, податкове планування на підприємстві – це елемент податкової політики суб'єкта господарювання, який включає в себе різнобічний аналіз наявних податкових альтернатив та представлення на базі його результатів систематичних, легальних, планових дій, які спрямовані на оптимізацію податкових платежів з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарської діяльності.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання суттєво зростає роль податкового планування через те, що у період кризи загострюється проблема нестачі вільних оборотних активів на підприємствах, відповідно, легальні шляхи мінімізації податкових платежів можуть спричинити часткове вирішення вищезазначеної проблеми.

Відповідно до Податкового кодексу України податок на додану вартість – це загально-



Рис. 1. Заходи податкового планування з метою оптимізації сплати ПДВ на підприємстві та очікувані результати від їх застосування\*

\* Джерело: розробка авторів.



державний непрямий податок [9], фактичні надходження від стягування якого до Зведеного бюджету України збільшились з 139,0 млрд грн у 2014 р. до 178,5 млрд грн у 2015 р. Відповідно, темп росту загальної суми відрахувань від стягування ПДВ у порівнянні з попереднім роком складає 128,4%.

У структурі дохідної частини зведеного бюджету України за 2015 рік питома вага податкових платежів за податком на додану вартість склала 27,4%. Так, враховуючи те, що податкові надходження від оподаткування податком на додану вартість в Україні займають суттєву питому вагу у структурі податкових платежів, вважаємо доцільним узагальнити можливі заходи оптимізації сплати ПДВ через механізм податкового планування на підприємствах.

Проаналізувавши чинне податкове законодавство у сфері оподаткування податком на додану вартість та наявне наукове підґрунтя оптимізації сплати ПДВ через механізм податкового планування на підприємствах, представлено заходи податкового планування з метою оптимізації сплати ПДВ на підприємстві та очікувані результати від їх застосування (рис. 1).

Таким чином, дослідивши процес оптимізації сплати ПДВ через механізм податкового планування на підприємствах, зроблено наступні висновки:

1. Запропоновано трактування поняття «податкове планування», податкове планування на підприємстві – це елемент податкової політики суб'єкта господарювання, який включає в себе різнобічний аналіз наявних податкових альтернатив та представлення на базі його результатів систематичних, легальних, планових дій, які спрямовані на оптимізацію податкових платежів з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарської діяльності.

2. Запропоновано заходи податкового планування з метою оптимізації сплати ПДВ на підприємстві, такі як: організація системи постійного контролю залишку грошових коштів на електронному рахунку у системі електронного адміністрування ПДВ; організація системи контролю за договорами на отримання товарних цінностей з врахуванням ст. 188

Податкового кодексу України та інші і очікувані результати від їх застосування, а саме: оптимізація баз оподаткування операцій з постачання: товарів/послуг; самостійно виготовлених товарів/послуг; необоротних активів; економія коштів на юридичний супровід підприємства в частині доведення права на податковий кредит та інші.

### Список використаних джерел

1. Акіншина О. В. Міжнародне податкове планування в умовах світової глобалізації економіки / О. В. Акіншина, Л. І. Третьякова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2013. — № 767. — С. 249—256.
2. Антіпов О. М. Податкове планування як засіб оптимізації сплати ПДВ та податку на прибуток [Електронний ресурс] / О. М. Антіпов, О. О. Новоточинова // Наукові вісті Давіського університету. — 2013. — № 10. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu\\_2013\\_10\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu_2013_10_3).
3. Атаманенко І. Б. Податкове планування в системі управління фінансами підприємств / І. Б. Атаманенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». — Серія «Економіка». — 2009. — Вип. 11. — С. 193—198.
4. Каламбет С. В. Проблеми загальнодержавного податкового планування / С. В. Каламбет, Г. Р. Пешиков // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. — 2008. — Вип. 20. — С. 221—224.
5. Конституція України : закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://goo.gl/KzN5Wf>.
6. Краус Н. М. Податкове планування на мікрорівні в національній економіці: інноваційний аспект / Н. М. Краус // Бізнес Інформ. — 2012. — № 5. — С. 204—207.
7. Магопець О. А. Методологічні підходи до організації податкового планування на підприємстві / О. А. Магопець // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2009. — Вип. 16 (2). — С. 171—181.
8. Маліков В. В. Розробка стратегії податкового планування на підприємстві / В. В. Маліков, О. С. Абрамова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. — 2012. — № 2. — С. 13—17.
9. Податковий кодекс України : кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Ракитіна А. Ю. Особливості організації податкового планування на підприємстві / А. Ю. Ракитіна // Управління розвитком. — 2013. — № 21. — С. 119—121.
11. Ходякова О. В. Концепція реалізації ефективного податкового планування на підприємстві / О. В. Ходякова, А. С. Лук'яненко // Бізнес Інформ. — 2012. — № 3. — С. 213—218.
12. Чернов П. Розвиток прогнозування і планування податкових надходжень до бюджету України (1990—2014 роки) / П. Чернов // Схід. — 2015. — № 1. — С. 48—55.

**ANASTASIIA POLTORAK, ANNA MIRON**  
Mykolaiv

### **OPTIMIZATION OF VAT THROUGH THE MECHANISM OF TAX PLANNING IN ENTERPRISES**

*In the article the essence of tax planning at the enterprise. Overview of tax planning measures to optimize the payment of VAT in businesses and the expected results from their use, such as uniform distribution of VAT payments in tax reporting periods, optimizing database taxation of supplies, goods / services; self-manufactured products / services; fixed assets and others.*

*Key words: optimization, value added tax, tax payments, tax planning, tax planning measures.*

**АНАСТАСИЯ ПОЛТОРАК, АННА МИРОН**  
г. Николаев

### **ОПТИМИЗАЦИЯ УПЛАТЫ НДС ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*В статье определена сущность налогового планирования на предприятии. Представлены способы налогового планирования с целью оптимизации уплаты налога на добавленную стоимость на предприятиях и ожидаемые результаты от их применения, такие как: равномерное распределение платежей по НДС в налоговых отчетных периодах, оптимизация баз налогообложения операций по поставке: товаров/услуг; самостоятельно изготовленных товаров/услуг; необоротных активов и другие.*

*Ключевые слова: оптимизация, налог на добавленную стоимость, налоговые платежи, налоговое планирование, способы налогового планирования.*

Стаття надійшла до редколегії 05.06.2016

УДК 330.101.54

**ТЕТЯНА ТКАЛІЧ**  
м. Миколаїв  
metti555@ukr.net

## **ДО ПИТАННЯ ПРО ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Робота присвячена аналізу підходів до визначення особливостей формування національних соціально-економічних систем в умовах глобалізації. З'ясовано особливості національних моделей сучасних змішаних економічних систем. Визначені фактори, що негативно впливають на формування національної соціально-економічної системи України.*

*Ключові слова: економічна система, трансформаційна економіка, моделі розвитку.*

Проблеми трансформації економічних систем в умовах глобалізації набувають особливого науково-теоретичного та практичного значення з урахуванням сучасних реалій розвитку Української держави. Загальновизнаним є те, що здійснювані в країні соціально-економічні перетворення призвели до результатів, якісно відмінних від очікуваних. Недостатній ступінь розробки теоретико-

методологічних засад трансформації економічних систем в умовах глобалізації, з одного боку, та важливість результатів даного дослідження для забезпечення динамічного розвитку України, з другого, свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження зазначеної наукової проблеми.

Розробленню економічних моделей присвятило свої дослідження чимало відомих за-

рубіжних учених, а саме: Дж. Шумпетер, Р. Солоу, Р. Харрод, Є. Домар, Дж. М. Кейнс, Дж. Бернал, В. Ойкен та ін. Запропоновані ними моделі економічного зростання, в основу яких переважно покладено факторний аналіз джерел росту економіки, були позитивно сприйняті світовою науковою спільнотою й названі їх іменами.

У наукових працях провідних українських дослідників А. Гальчинського, В. Гейця, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомова, А. Філіпенка, О. Соскіна та ін., міститься обґрунтування трансформації моделі економіки України в напрямках адаптації до сучасних глобалізаційних тенденцій і забезпечення національних інтересів нашої держави.

Метою даних досліджень є розкриття сутнісних характеристик та функціонально-структурних параметрів сучасних економічних систем для визначення системних ризиків трансформації економіки України в умовах глобалізації.

Соціально-економічними називаються такі системи, де людина ставить завдання та цілі не лише перед технічними системами, а й перед людьми, що входять в ці системи як елементи [2, 15].

Аналіз поняття «система» вимагає вивчення зв'язку останньої з конкретною ситуацією її функціонування. Під «середовищем» розуміють сукупність усіх об'єктів, зміна властивостей яких впливає на систему, а також об'єктів, чії властивості змінюються внаслідок дії системи. Узагальнюючи властивості системи, необхідно мати можливість оперувати знаннями про ці властивості, переносити їх з однієї практичної ситуації до іншої. Це дає змогу зрозуміти (передбачити) майбутню «поведінку» системи [2, 23–35].

Складність «поведінки» економічної системи стосовно середовища обумовлена також неоднозначністю елементів, які становлять зміст останнього. Основним змістом середовища, в якому функціонує економічна система, є морально-етичні відносини. Вони, з одного боку, залежать від економічних обставин, з іншого – самі ж визначають у відповідних умовах діючі параметри економічних систем (наприклад, їх соціально-економічну ефективність).

Важливим аспектом дослідження економічної системи є розуміння соціального «фундаменту», на якому вона виникає та функціонує. Мова йде про такі складові, як індивідуалізм і колективізм.

Нарешті, аналізуючи поняття «система», слід виділити ще одну складову – її реальне існування, що характеризується різноманітними формами (що називають моделями). Модель є аналогом досліджуваної системи, матеріалізованим образом уявлень.

Визначення власної моделі економічного розвитку – важлива й необхідна справа уряду й політичних сил країни. При її вирішенні необхідно враховувати сучасний стан економіки країни, її ресурсний потенціал (трудові й природні ресурси, науково-технічну базу), особливості соціально-політичних відносин, ступінь участі країни в міжнародному поділі праці, її геополітичне положення – тобто можливості країни [5, 213].

Залежно від того, як вирішується проблема розміщення благ, а отже, і координація економічної діяльності, розрізняють певні економічні системи. Очевидно, що особливості кожної економічної системи, що характеризують розбіжності у способах розміщення благ і координації економічної діяльності, визначаються розбіжностями в інститутах та інституційних структурах, які регулюють економічну поведінку.

Таким чином, економічна система розглядається як сукупність трьох складових: відносин між господарюючими суб'єктами, що забезпечують виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів (послуг); системи координації; системи мотивації та контролю. Порівняльний аналіз названих варіантів дає можливість доповнювати та конкретизувати уявлення про елементи, характерні для кожної системи.

Характеристика доцільності форм існування економічних систем, їх класифікація відрізняється множинністю, тобто вона використовує досить великий набір критеріїв (ознак). Основу цієї множинності складає об'єктивне різноманіття властивостей економічних систем. Критерії економічних систем у збільшеному вигляді можна поділити на три групи: структуроутворювальні; соціально-економічні (змістовні); об'ємні та динамічні.

У сучасному світі існують декілька типів економічних систем – дві системи, в яких домінує ринкове господарство: ринкова економіка вільної конкуренції (чистий капіталізм) і сучасна ринкова економіка (сучасний капіталізм), і дві неринкові системи: традиційна та планова, в рамках кожної з яких діють різноманітні моделі економічного розвитку окремих країн і регіонів [1, 48].

При поєднанні та переплетенні різних форм господарства, різних формаційних утворень та різних цивілізаційних систем, а також більш складних сполучень різних елементів системи можна говорити про змішані економічні системи – змішану економіку, особливістю якої є гетерогенність (різноманітність) складових елементів.

У різних країнах складаються різні моделі змішаної економіки. Становлення певної моделі змішаної економіки визначається рядом факторів: менталітетом нації, ходом історичного розвитку, геополітичним становищем, рівнем розвитку та характером матеріально-технічної бази та ін. ВВП, країн, в яких функціонують національні моделі змішаної економіки становить більшу частку світового ВВП (рис. 1) та вони є лідерами в рейтингу паритету купівельної спроможності (табл. 1).

Основні риси американської моделі змішаної економіки:

- низька частка державної власності та незначне пряме втручання держави в процес виробництва. Щорічно в державний бюджет США надходить близько 19% національного продукту;
- всляке заохочення підприємницької активності. Основними принципами економічної політики є підтримка свободи економічної діяльності, заохочення підприємницької активності, захист конкуренції, обмеження монополій;
- високий рівень соціальної диференціації. Американські соціальні класи відчутно різняться. Завдання соціальної рівності взагалі не ставиться. Малозабеченим верствам населення створюється прийнятний рівень життя.

Основні риси європейської моделі змішаної економіки:

- активний вплив держави на функціонування національного ринкового господарства. В наш час державний бюджет країн Європейського співтовариства надходить від 29% (Іспанія) до 44% (Бельгія) національного продукту;
- захист конкуренції, заохочення дрібного і середнього бізнеса;

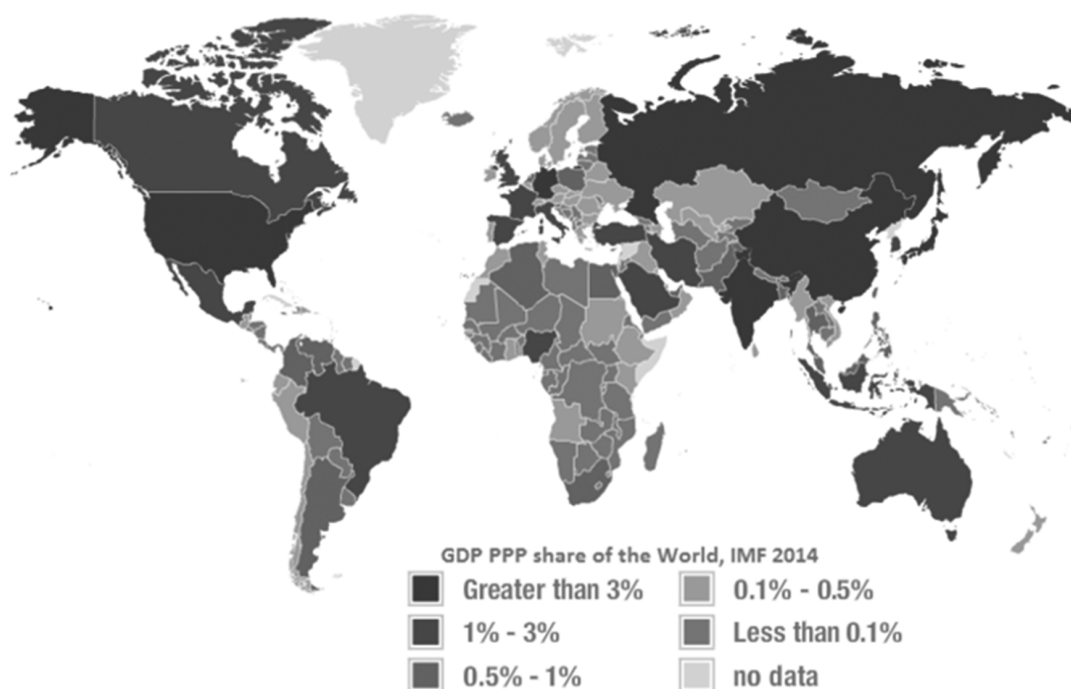


Рис. 1. ВВП країн світу на мапі (дані МВФ, 2014 р.)[3]

**Динаміка ВВП по паритету купівельної спроможності провідних країн світу  
[розроблено автором на підставі 3; 4]**

| Країни  | № рейтингу МВФ | № рейтингу Всесвітнього банку | ВВП за даними МВФ млрд дол. США по паритету купівельної спроможності |         |         |
|---------|----------------|-------------------------------|--|---------|---------|
|         | 2014 р.        | 2014 р.                       | 2012 р.  | 2013 р. | 2014 р. |
| США     | 2              | 2                             | 16163  | 16768   | 17419   |
| ФРН     | 5              | 6                             | 3549   | 3610    | 3722    |
| Франція | 9              | 9                             | 2490   | 2535    | 2581    |
| Японія  | 4              | 4                             | 4343   | 4685    | 4751    |
| КНР     | 1              | 1                             | 14790  | 16173   | 17617   |

- сильна система соціального забезпечення. У Західній Європі соціальна орієнтація суспільно-економічних систем є найвищою в сучасному світі.

Питома вага всіх витрат на соціальні потреби у видатках федеральних бюджетів в більшості західноєвропейських країн становить 60% і більше, а у Франції та Австрії – навіть 73% і 78% відповідно. Для порівняння – ці витрати складають в США 55% [30, 112–129].

Особливості японської моделі змішаної економіки:

- координація діяльності уряду та приватного сектора. Чітка та ефективна
- взаємодія праці, капіталу і держави (профспілок, промисловців та фінансистів, уряду) в інтересах досягнення національних цілей;
- особлива роль держави в економіці. Японія – країна з сильною державною політикою, яка здійснюється без прямої участі держави в господарській діяльності. В наш час в державний бюджет Японії надходить всього 17% національного продукту;
- особливий нахил на роль людського фактора. Питома вага всіх витрат на соціальні потреби в Японії становить 45%. Низький рівень безробіття в країні пояснюється традиціями соціального партнерства, добре поставленим навчанням на робочих місцях, широким розповсюдженням роботи за тимчасовими контрактами (або неповний робочий день). Досягненням японської економіки є зниження питомої ваги бідних. Якщо в США і країнах ЄС цей показник досягає приблизно 15% від загальної чисельності населення, то в Японії він коливається близько 1%.

Незважаючи на щільну спільність соціально-економічного устрою розвинутих країн,

що стала наслідком спільних історико-економічних умов розвитку, в економіці цих країн можна виокремити декілька типових рис. Спільним у моделях розвинутих держав є те, що механізмом їх дії є розвинута економіка ринкового типу. Відрізняються вони деякими рисами економічних відносин, що ґрунтуються на національних традиціях або виходять з конкретної соціально-політичної ситуації всередині країни [6, 112–129].

Проте кожна модель розвитку не є чимось усталеним на тривалий час. Залежно від домінуючих тенденцій світового чи національного економічного розвитку моделі зближуються за своїм змістом; з цих самих причин якась країна може змінити звичну модель розвитку на іншу. Це дає свої певні результати в ефективності даних моделей економіки (рис. 2).

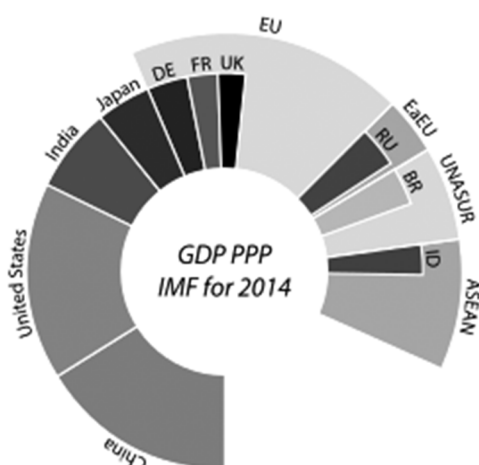


Рис. 2. ВВП 10 найкрупніших країн за ВВП та блоків (заданими МВФ 2014) [3]:

EU – Європейський союз, EaEU – Євразійський економічний союз, UNASUR – їх націй, ASEAN – АСЕАН

Нова планетарна специфіка з її викликами актуалізує конкуренцію не тільки технологій, а й культурних цінностей. Азіатська модель, на думку Ю. Пахомова, тому є конкурентоспроможною, що вона підвищує роль держави в економічному розвитку й поєднує не тільки ринок з державою, але й демократію з авторитаризмом (тобто з сильною владою), а також надає пріоритет духовним цінностям людини.

Після розпаду СРСР, вчені транзитивних пострадянських країн почали активно звертатися до відомих західних теорій, щоб на їх методологічній базі вибудувати власні економічні моделі. Слід зауважити, що більшість значених теорій спиралася на універсальні закони, що були сформульовані в межах економічного детермінізму та ігнорували вплив таких суб'єктивних чинників, як національні інтереси, ментальність, культура, релігія, що, наприклад для України, є суттєвим моментом [6, 28–39].

Прогнозні розрахунки на 2016–2019 роки Кабінету Міністрів України [7] враховують **складну поточну ситуацію, ряд припущень щодо зовнішньої кон'юнктури та внутрішніх умов розвитку економіки.**

Найбільше у 2015 році економіка України страждала від геополітичного конфлікту. Перепонами на шляху розвитку стали:

- 1) руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури на території військового конфлікту;
- 2) втрата міжгалузевих та логістичних зв'язків у регіональному та зовнішньоекономічному просторі;
- 3) ускладнення міжнародних відносин із країною-основним торговельним партнером (РФ);
- 4) недоступність енергетичної сировини (вугілля);
- 5) суттєве зростання інвестиційних ризиків та негативних очікувань населення.

Значний негативний вплив на економіку України у 2015 році справляли і накопичені системні диспропорції, наслідками яких стали девальваційні та інфляційні шоки [7].

На думку О. І. Соскіна, в Україні сформувалася особлива (тріадна) конфігурація економічної моделі та система зв'язків усередині неї: поряд із моделлю, яка вийшла із старої, централізованої (адміністративно-командної)

системи і має назву «модель державного соціалізму», та моделлю, що репрезентує сучасну ринкову економічну систему, характерну для більшості розвинутих та заможних європейських держав та має назву «модель народного капіталізму», у рамках цієї ж (ринкової) системи існує ще одна економічна модель, що склалася в нашій країні внаслідок неправильно обраної стратегії розвитку, невирішення завдань перехідного періоду і незавершеності соціально-економічних та політичних реформ. Це «модель державно-монополістичного капіталізму», яка нині за своїми масштабами переважає дві названі вище моделі [8, 47–56; 9, 137–147]. Звичайно, наявність такого сутнісного параметру розвитку моделі української економіки, як тріадність, не можна однозначно віднести до негативних ознак соціально-економічного розвитку країни. Понад те, практично всі національні економічні моделі поєднують у собі елементи різних моделей. І це вважалося б позитивною рисою, якби всі вони були інтегровані в єдине ціле, що розвивається в рамках загальної мети та відповідає інтересам більшої частини суспільства.

Однак у результаті відсутності в нашій державі національної трансформаційної моделі і невдалого запозичення чужих моделей економічного розвитку, зокрема моделі економічних реформ, що відомий як «вашингтонський консенсус», на жаль, перехід у нову якість придбав руйнівний характер. Замість прогресивних економічних і науково-технологічних зрушень, побудови соціально орієнтованої демократичної держави, підвищення матеріального добробуту і духовного рівня життя народу, Україна опинилася в глибокому занепаді.

#### Список використаних джерел

1. Бузгалин А. Экономика: «периодическая система элементов» / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. — 2001. — № 9. — С. 46–61.
2. Беляев О. О. Экономическая система общества / О. О. Беляев, А. С. Бебело // Политическая экономия: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 38–52.
3. ВВП по данным МВФ по паритету покупательной способности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.
4. ВВП по данным Всемирного банка по паритету покупательной способности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.

5. Економічна теорія: Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. — 6-те вид., перероб. і доп. — К. : Знання-Прес, 2007. — 719 с.
6. Мартін Шніцер. Порівняння економічних систем / Шніцер Мартін. — К. : Основи, 1997. — 519 с.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2015 р. № 558 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017–2019 роки».
8. Соскін О. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив / О. Соскін // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 1 (103). — С. 47–56.
9. Соскін О. Необхідність зміни економічної моделі для конкурентоспроможного розвитку України / О. Соскін // Економіка ринкових відносин. — 2010. — № 5–6. — С. 137–147.

**TETIANA TKALICH**

Mykolaiv

### **TO QUESTION ABOUT FACTORS OF INFLUENCE ON FORMING OF TRANSFORMATION MODELS OF DEVELOPMENT OF NATIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

*Work is sanctified to the analysis of going near determination of features of forming of the national socio-economic systems in the conditions of globalization. The features of national models of the modern mixed economic systems are found out. Certain factors that negatively influence on forming of the national socio-economic system of Ukraine.*

*Key words: economic system, transformation economy, models of development.*

**ТАТЬЯНА ТКАЛИЧ**

г. Николаев

### **К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ВЛИЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Работа посвящена анализу подходов к определению особенностей формирования национальных социально-экономических систем в условиях глобализации. Выявлены особенности национальных моделей современных смешанных экономических систем. Определены факторы, негативно влияющие на формирование национальной социально-экономической системы Украины.*

*Ключевые слова: экономическая система, трансформационная экономика, модели развития.*

Стаття надійшла до редколегії 11.05.2016

# ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

---

**БІЛА Оксана Володимирівна**, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**БРЯТКО Анатолій Андрійович**, аспірант кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова.

**БУРОВА Тетяна Андріївна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**БЕНГЕР Наталя Олександрівна**, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ВОЛОШИНА Вікторія Вадимівна**, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ГНАТЕНКО Євгенія Петрівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ГРЕК Яна Володимирівна**, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ДЬОМІНА Валентина Михайлівна**, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ЗАДОРОЖНІЙ Олександр Олександрович**, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**КАРПЕНКО Юлія Валентинівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоеко-

номічної діяльності Одеського національного економічного університету.

**КИРИЧОК Олена Валеріївна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Сумського національного аграрного університету.

**КІЩАК Іван Теодорович**, доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**КЛИМЕНКО Світлана Олександрівна**, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**КЛИМЧУК Альона Олегівна**, кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету.

**КРАСЕВИЧ Олег Миколайович**, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**КРИВЕНКО Надія Василівна**, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, докторант Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки».

**КРИЛОВА Ірина Георгіївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств Миколаївського національного аграрного університету.

**ЛИСКОВЕЦЬКА Тетяна Петрівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Київського національного університету культури та мистецтв.

**ЛІНДЕР Євгенія Олександрівна**, аспірант кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана.

**МАРТИНЕЦЬ Вікторія Володимирівна**, кандидат економічних наук, старший



викладач кафедри управління Сумського державного університетк.

**МАТВІЄНКО Сергій Андрієвич**, завідувач сектору Миколаївського НДЕКЦ МВС України.

**МИКИТЮК Роман Петрович**, студент навчально-наукового Інституту міжнародних економічних відносин Тернопільського національного економічного університету.

**МИРОН Анна Юріївна**, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**МИКРЮКОВА Людмила Василівна**, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**МЛІНЦОВА Олена Сергіївна**, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ОГОРЬ Ганна Миколаївна**, викладач Херсонської філії Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

**ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО Ірина Михайлівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку в кредитних та бюджетних установах та економічного аналізу Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

**ПЕТРАШКО Людмила Петрівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

**ПОЛТОРАК Анастасія Сергіївна**, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївсь-

кого національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**РУДЯК Олександр Юрійович**, студент навчально-наукового Інституту міжнародних економічних відносин Тернопільського національного економічного університету.

**СЛЮСАРЕНКО Андрій Вікторович**, кандидат економічних наук, заступник декана з організаційно-навчальної роботи факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**СОБОЛЕВА Ірина Валеріївна**, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ТЕРЛЕЦЬКА Інна Володимирівна**, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ТКАЛІЧ Тетяна Іванівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**УЖВА Алла Миколаївна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ФЕДОСОВА Анна Олегівна**, викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

**ЯРЕМКО Зоряна Михайлівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин і міжнародної інформації Тернопільського національного економічного університету.

В сборнике научных трудов собраны статьи, которые посвящены актуальным проблемам современной экономической науки. В частности рассмотрены вопросы государственного регулирования экономики, стратегий экономического развития регионов и предприятий Украины, экономических инноваций, международной и национальной экономической безопасности.

Издание адресовано ученым, практикам, преподавателям, а также студентам высших учебных заведений экономических специальностей.

The collection of scientific works contains the articles, which are devoted to the actual problems of economics. In particular the attention of scientists is focused on problems of state regulation of the economy, economic development strategies of regions and enterprises of Ukraine, economic innovation and international and national economic security.

The edition is addressed to scientists, practitioners, teachers and students of higher educational economic institutions.

*Наукове видання*

## **НАУКОВИЙ ВІСНИК**

**МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

## **НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК**

**НИКОЛАЕВСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА  
имени В. А. СУХОМЛИНСКОГО**

## **WISSENSCHAFTSBLATT**

**NATIONALE V. O. SUKHOMLYNSKYI UNIVERSITÄT MYKOLAYIV**

## **SCIENTIFIC BULLETIN**

**MYKOLAIV V. O. SUKHOMLYNSKYI NATIONAL UNIVERSITY**

## **ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**№ 1 (6), червень 2016**

---

Формат 60×84 1/8. Ум. друк. арк. 17,0.

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](mailto:publish.mnu@i.ua)

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи ДК № 3375 від 27.01.2009 р.