

МІЖНАРОДНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ФІНАНСІВ 

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Випуск 3, 2017
ISSN 2415-3583

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Київ, 2017

Науковий журнал «Підприємництво та інновації» призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та практичними питаннями щодо дослідження бізнес-процесів і майбутніх тенденцій підприємництва, інновацій та управління бізнесом.

Підприємництво та інновації : журнал / ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»; редкол.: Л.Г.Смоляр (голов. ред.) та ін. – Київ, 2017. – Вип. 3. – 120 с.

Голова редакційної колегії, головний редактор:

Смоляр Л. Г.,

професор, к.е.н., ректор Міжнародного університету фінансів

Співголови:

Гавриш О. А.,

професор, д.т.н., декан факультету менеджменту та маркетингу
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Круш П. В.,

професор, к.е.н., завідувач кафедри економіки і підприємництва
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Члени редакційної колегії:

Ангелов К. П., професор, д.е.н., професор Технічного університету Болгарії

Акульшин О. О., д.т.н., заступник голови правління з наукової роботи
ПАТ «Український нафтогазовий інститут», академік УНГ А

Баяра Д. О., професор, д.е.н., професор кафедри економіки підприємства
КНУ ім. Т.Шевченка

Дергачова В. В., професор, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Дорошкевич Д. В., доцент, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту та
інновацій Міжнародного університету фінансів

Зайченко Ю. П., професор, д.т.н., професор кафедри математичних методів
системного аналізу ННК «ПСА» КПІ ім. Ігоря Сікорського

Зозульов О. В., доцент, к.е.н., заступник декана ФММ з наукової роботи
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Іляш О. І., професор, д.е.н., проректор з наукової та міжнародної діяльності
Міжнародного університету фінансів

Кам'янська О. В., доцент, к.е.н., проректор з навчально-методичної роботи
Міжнародного університету фінансів

Крамарев Г. В., к.е.н., голова правління ПАТ «Український нафтогазовий
інститут»

Крейдич І. М., професор, д.е.н., завідувач кафедри теоретичної та
прикладної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського

Кураташвілі А. А., професор, д.е.н., завідувач відділом економічної теорії
Інституту економіки ім. П. Гугушвілі Тбіліського державного
університету ім. І. Джавахішвілі

Лапко О. О., професор, д.е.н., завідувач кафедри фінансів та кредиту
Міжнародного університету фінансів

Малий І. Й., професор, д.е.н., завідувач кафедри макроекономіки та
державного управління ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Мартиненко В. П., професор, д.е.н., професор кафедри економіки і
підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського

Sébastien Ménard, Professor of Economics, University of Le Mans (France)

Мітенков М. В., доцент, к.т.н., доцент кафедри ТіРО Білоруського
національного технічного університету

Новіков О. М., професор, д.т.н., проректор з науково-педагогічної роботи
(перспективний розвиток) КПІ ім. Ігоря Сікорського, заслужений діяч
науки і техніки

Подладчіков В. М., професор, д.т.н., професор кафедри математичних
методів системного аналізу ННК «ПСА» КПІ ім. Ігоря Сікорського

Dr. Tom Larder, Corporate Director / Chairman Emeritus, CDSPI

Темічев А. М., доцент, к.е.н., декан факультету менеджменту, маркетингу,
підприємництва Білоруського національного технічного університету

Черняк О. І., д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України,
Лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, завідувач
кафедри економічної кібернетики КНУ ім. Т. Шевченка

Технічні редактори:

Трофименко О.О., доцент, к.е.н., доцент кафедри економіки та
підприємництва Міжнародного університету фінансів

Тюленева Ю. В., доцент, к.е.н., доцент кафедри економіки і
підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського

Випуск 3, 2017

ISSN 2415-3583

Засновник:

ПВНЗ «Міжнародний університет
фінансів»

Свідоцтво про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації серія КВ
№21478-11278 Р від 04.08.2015 р.

Рекомендовано до друку Вченою
Радою МУФ протокол №11-16/17
від 29 червня 2017 року

Видається 2 рази на рік.
Засновано в 2015 р.

Адреса редакції:

м. Київ, пр. Перемоги, 37
КПІ ім. Ігоря Сікорського, корп. 1
(ліве крило)

Телефон: (044) 277-43-28

e-mail: iuforganizer@gmail.com

*Відповідно до Закону про
авторські права, при використанні
наукових ідей та матеріалів цього
випуску посилання на авторів і
видання є обов'язковим. Передрук і
переклади дозволяються лише зі
згоди автора та редакції.*

Матеріали друкуються мовою
оригіналу. Відповідальність за
добір і викладення фактів несуть
автори. Редакція не завжди поділяє
точку зору авторів публікацій.

Підп. до друку 30.06.2017.

Формат 60x84 1/8

Папір офс. №1. Друк. цифровий
Гарнітура Times.

Ум. друк. арк. 13,95.

Обл.-вид. арк. 9,91.

Наклад 150 пр. Зам. № 20072/17

© ПВНЗ «Міжнародний
університет фінансів», 2017

ЗМІСТ
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ*Л. Г. Смоляр, О. В. Дудченко, Т. О. Ломакіна*

НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРЕПОНИ НА
МАКРОРІВНІ6

О.І. Ляш, Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ
УКРАЇНИ 13

П.В. Круш, Р.А. Якименко

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 20

В.А. Колодійчук, Р.Б. Попівняк

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 25

Д. В. Дорошкевич, В. В. Надільнюк

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ
УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАЇНЬ 31

Н.О. Маслова, А.І. Зінченко

ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО БРЕНДІНГУ 37

В.П. Мартиненко, В.В. Усатюк

АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЩОДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 43

Н.В. Коба, А.В. Зборовський

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ
ПОТЕНЦІАЛ»..... 49

В.С.Негоденко

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 56

ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙ*О.О. Лапко*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІНВЕСТОРИ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
НА РИНКУ ЧИСТОЇ ЕНЕРГЕТИКИ 65

В.М. Марченко, К.В. Прус

ВПЛИВ АСИМЕТРИЧНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА72

О.С. Хринюк, Т.І. Гримашевич

МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА78

О.Є. Алексєєва

ЛІЦЕНЗУВАННЯ, ЯК ЗАСІБ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....84

С.С. Гринкевич, І.М. Лаврів

ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....95

Ю.В.Тюленєва, С.В. Ренкас

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ
ПРИБУТКОВОСТІ.....102

А.В. Гречко, О.М. Мельнікова

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....108

Г.Б. Пекна

ВПЛИВ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ115

CONTENT
THEORETICAL AND EMPIRICAL RESEARCH*L.G. Smoliar, O. V. Dudchenko, T. O. Lomakyna*

NATIONAL INNOVATION SYSTEM: THREATS AND CHALLENGES ON THE
MACROLEVEL.....6

O.I. Ilyash, T.G. Vasylytsiv, R.L. Lupak

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF BUSINESS PLANNING OF
IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN
THE DOMESTIC MARKET OF UKRAINE..... 13

P.V. Krush, R.A. Yakymenko

SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGEMENT OF PROCESS OF
RESTRUCTURING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE 20

V.A. Kolodiychuk, R.B. Popivniak

EVOLUTION OF LOGISTICS ACTIVITIES 25

D. V. Doroshkevych, V. V. Nadilniyk

THE RESEARCH OF THEORETICAL BASICS OF SUPPLY CHAIN PROCESSES
INFORMATIZATION 31

O Maslova, A.I. Zinchenko

BRANDING BANKS FEATURES..... 37

V.P. Martynenko, V.V. Usatyuk

ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE ON ASSESSMENT PRODUCTIVE CAPACITY
OF ENTERPRISE 43

N. V. Koba, A.V. Zborovskyi

THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE «INNOVATION
POTENTIAL» CONCEPT..... 49

V. S. Negodenko

FEATURES OF ACCOUNTING AND AUDIT OF FIXED ASSETS REPRODUCTION 56

PRACTICE INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP*O. Lapko*

INSTITUTIONAL INVESTORS IN DEALING WITH THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT
PROBLEM ON THE MARKET OF CLEAN ENERGY 65

V.M.Marchenko, K.V.Prus

INFLUENCE OF ASYMETRIC INFORMATION ON THE PROFITABILITY OF ENTERPRISE72

O.S. Khryniuk, T.I. Hrymashevych

METHODOICAL ISSUES OF EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF COMPANY'S PRODUCTION ACTIVITY78

O. Ye. Aleksieieva

LICENSING AS A MEANS OF IMPLEMENTING THE POLICY OF ECONOMIC ACTIVITY DEREGULATION.....84

S.S. Hrynkevych, I.M. Lavriv

FORMATION OF AGRICULTURAL GOODS EXPORT POTENTIAL.....95

Yu.V. Tiulenieva, S.V. Renkas

FACTORS AFFECTING PROFIT AND INCREASE PROFITABILITY TRENDS.....102

A.V. Grechko, A.M. Melnikova

RESEARCH AREAS INCREASING PROFITABILITY OF ENTERPRISES.....108

H. Pekna

THE IMPACT OF FOREIGN INVESTMENT ON THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE AGRICULTURAL ENTERPRISES115

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 330.341

*Л. Г. Смоляр, професор, ректор Міжнародного університету фінансів,
професор кафедри менеджменту, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

*О. В. Дудченко, Т. О. Ломакіна, студентки 4 курсу кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРЕПОНИ НА МАКРОРІВНІ

Досліджено основні теоретичні засади функціонування інноваційної системи. Визначено стратегічну мету функціонування національної інноваційної системи та досліджено основні елементи стратегії її розвитку. Проаналізовано особливості становлення національної інноваційної системи України. Досліджено підсистеми національної інноваційної системи, а саме: генерування та розповсюдження знань, інноваційна інфраструктура. Визначено основні сектори національної інноваційної системи та фактори ефективності її функціонування. В рамках національної інноваційної системи досліджено інноваційний потенціал країни на мікро-, мезо- та макрорівнях. Проаналізовано складові індексу економіки знань та оцінено позицію інноваційного потенціалу України за показниками КЕІ. Проаналізовано динаміку глобальної конкурентоздатності України. Досліджено національну інноваційну систему Фінляндії та основні фактори її ефективності. Визначено основні чинники ефективності функціонування зарубіжної інноваційної системи, які доцільно адаптувати в умовах України.

Ключові слова: інновація, інноваційна система, національна інноваційна система (НІС), інноваційна інфраструктура, інтелектуалізація економіки.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Національна інноваційна система (НІС) України має довгу історію, навколо якої часто виникають дискусії через її структуру, елементи та функції. Згідно з Концепцією розвитку національної інноваційної системи [1] дана система включає державне регулювання, освіту, генерацію знань, інноваційну інфраструктуру та виробництво. В межах кожної складової мають реалізовуватися відповідні напрями та виконуватися завдання розвитку НІС, передбачені Концепцією до 2025 року.

Наразі функціонують урядові програми, в межах розвитку інноваційної політики держави, в яких зазначені основні завдання побудови НІС, але при цьому не розкривають достатньою мірою, як пов'язані між собою основні елементи системи та механізму управління інноваційним розвитком. Можна сказати, що це спричинює труднощі в узгодженні державної промислової, фінансової, податкової політики з державною

політикою у сфері освіти, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. В свою чергу, це призводить до незадовільного стану НІС України в цілому.

Саме тому, національна інноваційна система України потребує комплексного підходу до аналізу. Необхідним є всебічне вивчення питання розвитку НІС України, врахування вже існуючого вітчизняного досвіду та аналізу світового, що допоможе сформулювати теоретичні засади моделювання національної інноваційної системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання становлення, історичного розвитку, проблем та перспектив НІС України досліджували у своїх працях багато вітчизняних науковців, таких як: О. П. Орлюк [2], О. Б. Бутнік-Сіверський [2], М. В. Шарко [3],

Н. М. Буняк [4], О. М. Кузьменко [5], Г. О. Андрощук [6], І. П. Макаренко [7] та інші.

Проте недостатньо уваги приділено саме загрозам та перепонам в сфері національної інноваційної системи, що можуть виникнути на макрорівні; не розкрито повною мірою, як взаємодіють між собою суб'єкти НІС.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні сутності інноваційної політики, встановленні сучасного стану та виявленні загроз, що можуть виникати у процесі подальшої інтеграції України у світову економіку та науково-технологічне середовище. Необхідним є виконання таких завдань: аналізу сучасного стану національної інноваційної системи; визначення загальних цілей формування НІС та основних завдань її функціонування; виявленні загроз та перепон, що можуть виникнути в межах НІС України на макрорівні, та напрями їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Поняття «інноваційна система» бере початок у 80-х рр. ХХ століття і з того часу широко використовується та трактується науковцями. Так, К. Фрімен вперше використав дане поняття під час опису в своїх дослідженнях технологічної політики Японії. Першою працею, що присвячена питанням функціонування національної інноваційної системи, була монографія «Технічний прогрес та економічна теорія» (1988 р).

М. В. Шарко визначає НІС як «економічний механізм, що ґрунтується на розробці та експлуатації нових знань, підприємницькому підході, інтеграції в зовнішні ринки й прискореному розвитку конкурентоспроможності країни та її регіонів» [3, с. 26].

Сьогодні становлення та розвиток НІС розглядають з організаційно-методичних позицій інноватики [2], що має забезпечувати передумови для створення інноваційного середовища на різних рівнях управління, сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, забезпечення чинників ефективності інноваційного розвитку на рівні країни, регіонів та підприємств в умовах глобальної економіки. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність комплексного підходу до визначення НІС.

Так, НІС – це 1) інтерактивна мережа установ державного і приватного сектора, що створюють, адаптують, імпортують, модифікують і поширюють нові технології; 2) інфраструктура, що сприяє технологічному розвитку компаній, які ефективно використовують знання й інновації; 3) організація на національному рівні управління і використання технологій для впровадження інновацій і колективного навчання; 4) система, що стимулює розвиток інновацій шляхом використання технологій [7;8].

Викладене дає змогу узагальнити, що національна інноваційна система – це сукупність відносин між суб'єктами інноваційної діяльності з метою створення, використання та розповсюдження інновацій в межах певної країни, що обумовлено культурними, історичними, науково-технічними, економічними та інформаційними чинниками.

Також, стратегічною метою функціонування національної інноваційної системи є забезпечення її розвитку на базі досягнень науково-технічного прогресу. У кожному окремому випадку стратегія розвитку НІС визначається загальнодержавною макроекономічною політикою, нормативно-правовим забезпеченням, формами прямого та опосередкованого державного регулювання, станом науково-технологічного та промислового потенціалу, масштабами внутрішнього ринку, а також культурними традиціями, звичаями та особливостями країни [8].

В Україні початок формування національної інноваційної системи було покладено формування Концепції розвитку національної інноваційної системи [1] в 2009 році, метою якої є визначення основних засад формування та реалізації збалансованої державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Реалізація напрямів та виконання завдань Концепції розраховані до 2025 року, а саме: створення умов для впровадження ефективної діяльності інноваційними суб'єктами; забезпечення інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок до світового науково-технологічного простору; збільшення у 5-7 разів

обсягу експорту високотехнологічної продукції та технологій тощо. Концепція здійснюється за рахунок коштів державного бюджету та передбачає розроблення кожні три роки плану заходів щодо розвитку НІС та забезпечення його виконання.

До основних складових НІС належать такі підсистеми [9]:

1. Підсистема генерування та розповсюдження знань – основа НІС. Вона сформована з сукупності інституцій, що виконують фундаментальні наукові дослідження й розробки, прикладні дослідження. До неї належать такі організації: Національні академії наук, університети, науково-дослідницькі центри та ін.

2. Підсистема інноваційної інфраструктури. Інноваційна інфраструктура – це весь необхідний спектр державних і приватних установ та організацій, які забезпечують розвиток і підтримку всіх стадій інноваційного циклу. Інноваційна інфраструктура є сполучною ланкою між результатами наукових досліджень і ринком, державою і підприємницьким сектором економіки, до неї належать:

- виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні та інжинірингові фірми, фірми, що виготовляють імпортозаміщувальну продукцію);

- об'єкти інформаційної системи (аналітичні і статистичні центри, інформаційні бази і мережі);

- організації з підготовки і перепідготовки кадрів у сфері технологічного менеджменту;

- фінансові структури (бюджетні, позабюджетні, венчурні, страхові фонди, кредитно-гарантійні організації небанківського сектору, банки, фінансово-промислові групи, орієнтовані на технологічну інноваційну діяльність);

- система експертизи (центри можуть надавати експертні висновки для виробників, інвесторів, страхових служб і т.д.);

- система патентування, ліцензування й консалтингу з питань охорони, захисту, оцінки і використання інтелектуальної власності, оцінки комерціалізації наукових результатів;

- розвинута система сертифікації, стандартизації й акредитації.

Розподілити НІС можна за відповідними секторами [7; 8; 9]:

1. Науково-освітній сектор. Його метою є генерування та розповсюдження нових знань.

2. Державний сектор. Його метою є забезпечення безперервного інноваційного розвитку національної економіки за будь-яких умов.

3. Приватний сектор. Основним завданням підприємництва є ефективне перетворення результатів НДДКР в інноваційні продукти та послуги.

Фактор успішності функціонування НІС залежить від ступеню партнерства між представниками приватного та державного секторів системи, адже наявність бажання та можливостей обох інституцій є запорукою ефективної взаємодії.

Аналіз інноваційного потенціалу країни в рамках НІС розглядається на трьох рівнях.

На макрорівні досліджується внутрішній потенціал розвитку окремих фірм, сукупність їх бізнес-зв'язків з іншими компаніями, а також обсяги, напрями, специфіка та ефективність інформаційних потоків між суб'єктами ринку й неринковими структурами.

На мезорівні аналізуються взаємозв'язки, що виникають між учасниками кластерів. Кластери охоплюють виробників, постачальників, дослідницькі інститути, транспортні та фінансові компанії, а також окремі державні установи, які об'єднуються для використання єдиної науково-технологічної бази;

На макрорівні аналізуються макро-кластери на рівні національних економічних систем, рівень їх інноваційної спроможності в межах світової економічної системи.

На сьогоднішній день оцінка інноваційної спроможності країни на макрорівні здійснюється з застосуванням методології Світового банку з використанням економічного індексу знань (KEI), індексу знань (KI) та методології Світового економічного форуму з використанням показника глобальної конкурентоспроможності країни (GCI) [12; 13].

Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index – KEI) – комплексний показник, що характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях, у країнах і регіонах світу

– розроблюється групою Світового банку в рамках спеціальної програми "Знання для розвитку" для оцінки здатності країн створювати, приймати і поширювати знання. KEI розраховується на основі середньої нормованої кількості балів (за шкалою від 0 до 10 в порівнянні з іншими країнами в групі порівняння, де 10 – рейтинг балів для країн-лідерів і 0 – найгірша оцінка для відстаючих країн), що отримується при оцінці країни або регіону за 4 субіндексами (табл.1) [10]. Оцінювання позиції України за розрахунками KEI, за 4 субіндексами, наведено у табл. 2. Так, в 2016 р. позиція знизилася на два пункти порівняно з 2015 р. Хоча, в цілому, за показником Індексу економіки знань Україна за останні 15 років займала стабільні позиції.

З огляду на дані аналізу конкурентоздатності національної економіки за методологією Всесвітнього екологічного форуму

(ВЕФ) (табл. 3), бачимо, що Україна має нестабільні позиції – у 2014 році було значне підвищення на 8 позицій вгору, але вже у 2015 році стан знов погіршився і Україна втратила 3 позиції. Виходячи з отриманих даних, важливо підтримувати НІС України, забезпечувати в подальшому відповідну робочу взаємодію учасників інноваційного процесу та реально функціонуючи інституційні умови розвитку інноваційної діяльності.

Тенденції розвитку світової економіки переконливо свідчать, що в Україні не може бути іншого шляху прогресу, ніж формування економіки, заснованої на знаннях, тобто економіки інтелектуально-інноваційного типу. Ігнорування цієї обставини може призвести до витіснення країни з ринку високотехнологічної продукції.

Таблиця 1. Складові (субіндекси) індексу KEI – The Knowledge Economy Index

Субіндекс /показники, що входять до розрахунку субіндексу	Економічні стимули та інституційний режим (The Economic Incentive and Institutional Regime)	Освіта та людські ресурси (Education and Human Resources)	Інноваційна система (The Innovation System)	ІКТ – Інформаційно-комунікаційні технології (Information and Communication Technology (ICT))
Складові субіндекси	Тарифні та нетарифні бар'єри	Рівень грамотності дорослого населення	Кількість науковців, зайнятих НДДКР	Кількість телефонів на 1000 осіб
	Якість регуляторної системи	Рівень середньої освіти	Кількість патентів, зареєстрованих USPTO (US Patent and Trademark Office)	Кількість комп'ютерів на 1000 осіб
	Верховенство закону	Рівень вищої освіти	Кількість статей у наукових та технічних журналах	Кількість користувачів Інтернету на 10000 осіб

Складено авторами на основі [10]

Таблиця 2. Оцінка позиції інноваційного потенціалу України за показником KEI

Роки	Позиція	The Knowledge Economy Index
2014	55↓	5,63
2015	51↑	6,00
2016	53↓	5,73

Складено авторами на основі [10; 11]

Після проведеного дослідження можемо провести паралель між Україною і Фінляндією. Досвід Фінляндії може бути корисним для України при формуванні власної національної інноваційної системи, а також макротехнологій, кластерів та мереж інноваційної інфраструктури [13]. В Україні є багато спільного з Фінляндією. Україна, як і Фінляндія, має потужний потенціал

для економічного зростання на основі інновацій. Структура експорту Фінляндії типологічно (за винятком високотехнологічної продукції) дещо нагадує структуру експорту України: метал, транспортна техніка – 31,1 %; електроніка – 28,0 %; вироби з дерева і папір – 20,3 %; хімія – 13,3 %; решта – 7,4 % [5].

Таблиця 3. Динаміка індексу глобальної конкурентоздатності Global Competitiveness Index (GCI) України 2013-2016 р.р.

Роки	Позиція	Індекс
2013-2014	84	4,05
2014-2015	76	4,14
2015-2016	79	4,03

Складено авторами на основі [10]

Успіх Фінляндії в побудові економіки знань свідчить, що такий рівень доступний, у принципі, країнам з різним економічним розвитком. Говорячи про перспективи створення економіки знань в Україні, Ю. Полунєєв аналізує необхідні системні зрушення в державному підході до економічної політики. Так, виходячи з досвіду Фінляндії, їх кілька:

- акцентування зусиль на політиці розвитку внутрішньої конкуренції;
- повне дерегулювання і лібералізація сектору телекомунікацій;
- відкриття економіки та лібералізація руху капіталів;
- пріоритетна увага до інвестицій у якість і доступність загальної і професійної освіти;
- застосування системного підходу до промислово-інноваційної політики на основі технологічного передбачення.

Досвід Фінляндії показує, що система освіти – це ключовий напрямок інвестицій у створенні економіки знань, оскільки впливає як на попит, так і на пропозицію основного товару цього типу економіки – інтелектуального капіталу. Суть системного підходу до промислово-інноваційної політики з врахуванням досвіду Фінляндії – це налагодження перехресних зв'язків між наукою, університетами, підприємствами, промисловими асоціаціями і державними агенціями. Для цього доцільно використовувати відповідну методологію – стимулювання партнерств між зазначеними організаціями-учасниками. Це дозволить отримати відповідні результати: пріоритетність інвестицій у НДДКР, ефективну

система координації та співробітництва між науково-дослідними інститутами й фінансуючими організаціями.

Так, виділимо основні аспекти з досвіду розвитку Фінляндії [6; 12], які доцільно врахувати для розвитку України.

По-перше, важливий висновок полягає в тому, що кризу можна перетворити в сприятливу можливість. Так, в Фінляндії швидко відновили обсяг ВВП і здійснили масштабну реструктуризацію. Однак, для цього потрібні відповідні передумови, інноваційні зміни та гнучкість економічної системи. Так, у Фінляндії ключовим елементом гнучкої («еластичної») економіки стала система освіти. Статистично в Фінляндії давно високий рівень освіченості населення, що полегшило необхідну реструктуризацію економіки. Крім того, освітня система виявилася спроможною швидко й гнучко реагувати на нові можливості.

По-друге, під тиском світових процесів в Фінляндії постійно удосконалювали на державному рівні технології й систему освіти, щоб залишатися конкурентоспроможною в дуже вимогливому глобальному середовищі.

По-третє, важливо прогнозувати майбутнє та заздалегідь готуватися до нього. Саме постійне прагнення поступу вперед та розвиток стратегічного бачення в керівників відповідних інституцій пояснює перехід Фінляндії до економіки знань і її здатність зберігати високу конкурентоспроможність протягом тривалого часу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. З огляду на результати макроекономічного аналізу інноваційного потенціалу національної інноваційної системи можемо зробити висновок, що розвиток НІС України наразі є недостатнім, крім того, спостерігається негативна динаміка розвитку за показниками KEI та GCI. Незважаючи на всі дії виконавчої влади щодо удосконалення НІС

України, на сьогодні не існує чітко сформованої інфраструктури інноваційної системи. Тенденції розвитку світової економіки обумовлюють напрями розвитку для економіки України, в першу чергу, до них належить формування економіки інтелектуально-інноваційного типу. Досвід Фінляндії може бути успішним зарубіжним прикладом формування власної ефективної національної інноваційної системи.

Список літератури

1. Концепція розвитку національної інноваційної системи: розпорядження від 17.06.2009 № 680-р. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80> (дата звернення: 21.03.2017).
2. Інноваційна інфраструктура в контексті національної інноваційної системи (економіко-правові проблеми): монографія / Орлюк О. П. та ін. Київ, 2011. 104 с.
3. Шарко М. В. Модель формування національної інноваційної системи України // Економіка України. 2005. №8. С. 25-30.
4. Буняк Н. М. Сутність національної інноваційної системи // Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. 2011. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=633> (дата звернення 21.03.2017).
5. Всеукраїнська експертна мережа. Особливості національної інноваційної системи України. URL: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11144 (дата звернення 21.03.2017).
6. Андрощук Г. О. Національна інноваційна система Фінляндії: формула успіху // Наука та інновації. 2010. Т. 6. № 4. С. 93—107.
7. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / Макаренко І. П. та ін. Київ, 2007. 520 с.
8. Моргунов Е. В. Национальная (Государственная) инновационная система: сущность и содержание // Собственность и рынок. – 2004. – № 7. – С. 10-21.
9. Багрова І.В., Черевко О. Л. Національна інноваційна система України: характеристика та проблеми становлення // Вісник ДДФА, 2010. №2 (24). С. 81 – 90.
10. Офіційний сайт The World Bank. Data & Research. URL: <http://data.worldbank.org/> (дата звернення: 21.03.2017).
11. Світовий атлас даних. Сайт бази даних Кноема. URL: <http://knoema.ru/atlas> (дата звернення: 21.03.2017).
12. Финляндия как экономика знаний. Элементы успеха и уроки для других стран / Дальман К. Дж. И др. Москва, 2009. 170 с.
13. Андрощук Г.О., Шевченко М.М. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації. Київ, 2007. – 304 с.

References

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2009), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Concept of development of national innovation system", available at: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>.
2. Orliuk, O.P., Butnik-Sivers'kyj, O.B., Revuts'kyj, S.F. and Atamanova, Yu.Ye. (2011), *Innovatsijna infrastruktura v konteksti natsional'noi innovatsijnoi systemy (ekonomiko-pravovi problemy)* [Innovative infrastructure in the context of the national innovation system (economic and legal problems)], Kyiv, Ukraine.
3. Sharko, M. V. (2005), "Model of formation of the national innovation system of Ukraine", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 8, pp. 25–30.
4. Buniak, N. M. (2011), "The essence of the national innovation system", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 7, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=633> (Accessed 23 March 2017).
5. Ukrainian expert network (2017), "Features of the national innovation system of Ukraine", available at: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11144 (Accessed 21 March 2017).

6. Androschuk, H. O. (2010), "National Innovation System in Finland: A formula for success", *Nauka ta innovatsii*, vol. 6, no. 4, pp. 93 – 107.
7. Makarenko, I. P., Kopka, P. M., Rohozhyn, O. H. And Kuz'menko, V. P. (2007), *Natsional'na innovatsijna systema Ukrainy: problemy i pryntsypy pobudovy* [National innovation system of Ukraine: problems and principles of construction], Instytut problem natsional'noi bezpeky, Kyiv, Ukraine.
8. Morgunov, E.V. and Snegirev, G.V. (2004), "National (State) innovation system: the essence and content", *Sobstvennost' i rynek*, vol. 7, pp. 10 – 21. 7
9. Bahrova, I.V. and Cherevko, O.L. (2010), "National innovation system of Ukraine: characteristics and problems of formation", *Visnyk DDFa*, vol. 2(24), pp. 81 – 90. 9
10. The official site of the The World Bank (2017), "Data & Research", available at: <http://data.worldbank.org/> (Accessed 21 March 2017).
11. Knoema (2017), "World Atlas of Data", available at: <http://knoema.ru/atlas> (Accessed 21 March 2017). 11
12. Dal'man, Karl. Dzh. (2009), Finland as a knowledge economy. Elements of success and lessons for other countries, *Ves' myr*, Moscow, Russian Federation.
13. Androschuk, H.O., Shevchenko, M.M. (2007), *Natsional'na innovatsijna systema Ukrainy: problemy formuvannia ta realizatsii* [National innovation system of Ukraine: problems of formation and implementation], *Parlaments'ke vydavnytstvo*, Kyiv, Ukraine.

L.G. Smoliar, professor, Rector of International University of Finance, professor of Department of Management, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

O. V. Dudchenko, T. O. Lomakyna, students of Department of Management, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

National innovation system: threats and challenges on the macrolevel

The main theoretical principles of the innovation system have been examined. The strategic purpose of national innovation system functioning has been identified, and the main elements of its development strategy have been explored. The peculiarities of the establishment of the national Ukrainian innovation system have been analyzed. The subsystems of the national innovation system such as generation and dissemination of knowledge and innovation infrastructure have been examined. The main sectors of the national innovation system and the factors of its effective functioning have been identified. The country's innovation potential on the micro-, meso- and macro level within the national innovation system have been explored. The components of the knowledge economy index have been analyzed and the position of Ukrainian innovation potential in terms of KEI has been assessed. The dynamics of the global competitiveness of Ukraine has been analyzed. The national innovation system of Finland and the main factors of its effectiveness have been examined. It has been suggested to adapt the aspects of Finnish experience discovered in Ukraine.

Keywords: innovation, innovation system, national innovation system (NIS), innovation infrastructure, the intellectualization of the economy.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2017

*О.І. Іляш, д.е.н., професор, проректор з наукової та міжнародної діяльності,
Міжнародний університет фінансів*

*Т.Г. Васильців, д.е.н., професор, заступник директора, Регіональний філіал
Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові*

*Р.Л. Лупак, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто необхідність бізнес-планування господарської діяльності для підприємств, що передбачають розроблення та реалізацію стратегії конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Визначено сучасні характеристики внутрішнього ринку України, які обумовлюють низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та доведено припущення про відсутність налагодженої методичної схеми бізнес-планування як одного із головних чинників, що призводять до погіршення та сповільнення розвитку економіки підприємства. Виділено фактори впливу на зміст та структуру бізнес-плану підприємства, які стосуються його цілей розробки, аудиторії, на яку розрахований та концептуальних характеристик (сфер, продукту, розмірів та фінансових потреб бізнесу). Обґрунтовано переваги підприємства, яке прагне удосконалити процедури бізнес-планування реалізуючи стратегію конкурентоспроможності. Концептуальна характеристика бізнесу-планування підприємства в умовах внутрішнього ринку України стосувалась можливостей вірогідного представлення плану адаптаційних дій, напрямів та засобів розвитку, схем оптимального ресурсного забезпечення, які обов'язково враховуються при реалізації стратегії конкурентоспроможності. Представлено внутрішню логіку (послідовність) розробки бізнес-плану на підприємстві, надавши характеристику кожному етапу із врахуванням тенденцій, які властиві внутрішньому ринку України.

Ключові слова: бізнес-планування, підприємство, стратегія, конкурентоспроможність, внутрішній ринок.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Належне створення, а надалі функціонування та розвиток кожного суб'єкта господарювання, потребує детального планування, дієвим інструментом якого виступає процес бізнес-планування. Особливо при започаткуванні нового напрямку, виду економічної діяльності чи створенні стратегічного підрозділу підприємства важливе значення відводиться розробці бізнес-плану як детального попереднього аналізу та прогнозу перспектив підприємницького проекту.

Для вітчизняних підприємств важливість удосконалення бізнес-планування обумовлюється сучасними тенденціями на внутрішньому ринку, адже об'єктивно посилюється потреба в більш детальному та комплексному впровадженні сучасних елементів стратегічного забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

В умовах постійної адаптації до конкурентного середовища та розроблення стратегії конкурентоспроможності на внутрішньому ринку бізнес-план дозволяє практично охопити всі функціональні напрями підприємства, починаючи від детального опису технології бізнес-проекту і закінчуючи ґрунтовними фінансовими розрахунками ефективності господарювання. Тому його розробка і контроль реалізації значно сприяє як підвищенню ефективності, так і зниженню ризиків у започаткуванні нових напрямів підприємницької діяльності. Відтак, із посиленням конкуренції на внутрішньому ринку підвищується актуальність використання такого методичного інструменту як бізнес-плану в реалізації стратегії конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної

проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Теоретичні основи системи бізнес-планування та широке коло питань, пов'язаних з реалізацією стратегії конкурентоспроможності підприємства, відображені в роботах вітчизняних і закордонних авторів, таких як А. Верланов, В. Гетало, В. Горемикін, І. Должанський, Я. Качмарик, В. Козловський, А. Кривонос, В. Кучеренко, В. Македон, В. Попов, А. Сергеев, Г. Тарасюк, О. Телетов, В. Ясинський. Проте низка питань пов'язаних з удосконаленням теоретико-методичних положень бізнес-планування в контексті реалізації стратегії конкурентоспроможності вітчизняними підприємства на внутрішньому ринку потребують подальшого вивчення та формування відповідних рекомендацій.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування теоретико-методичних засад удосконалення бізнес-планування реалізації стратегії конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Сучасними характеристиками внутрішнього ринку України є зростання обсягів споживання товарів та послуг домогосподарствами, погіршення їх структури споживання, скорочення обсягів оптової та роздрібною торгівлі, збереження імпортозалежності внутрішнього ринку непродовольчих товарів, зниження пропозиції інноваційної продукції та ін. [1, с. 256-258].

Очевидно, що такі тенденції обумовлені низькою конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств, яка проявляється у їх нездатності виробляти та ефективно замінювати імпорту аналогічну продукцію, раціонально використовувати накопичений фінансово-інвестиційний капітал, активно брати участь у програмуванні державної політики регулювання підприємницької діяльності, детінізувати ділові відносини та припинити функціонувати на принципах корупційного ведення бізнесу. Можна спрогнозувати, якщо діяльність вітчизняних підприємств не буде структурно удосконалюватись і, насамперед, це підтверджуватиметься відсутністю стратегічних планів, можна очікувати ще більшого

погіршення та сповільнення розвитку економіки держави.

Відмітимо роль бізнес-плану для вітчизняних підприємств, яка полягає в тому, що цей документ виконує сукупність цілей, узагальнених за зовнішньою та внутрішньою функціями: зовнішня (документ призначений для інституцій фінансово-кредитного сектора, інвесторів, співзасновників, партнерів по бізнесу, потенційних працівників) стосується ознайомлення заінтересованих суб'єктів зовнішнього середовища із сутністю та основними аспектами підприємницького проекту підприємства; внутрішня (документ призначений для внутрішнього користування на підприємстві апаратом управління, іншими працівниками) стосується опрацювання механізму самоорганізації підприємства, тобто обґрунтування цілісної системи управління реалізацією важливого для підприємства бізнес-проекту [2, с. 7-8].

Якісний бізнес-план дасть змогу розв'язати чимало завдань, основними серед яких є такі: обґрунтування економічної доцільності нових напрямків розвитку на внутрішньому ринку; розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів на капітал; визначення джерел фінансування обраної стратегії конкурентоспроможності підприємства; підбір працівників, конкурентоспроможних реалізувати планові завдання та ін. [3, с. 143-144].

Бізнес-план є універсальним інструментом планування та дозволяє вирішувати значну кількість різних за характером стратегічних завдань. Тому бізнес-плани як документи можуть значною мірою відрізнитись один від одного за формою, змістом, структурою, обсягами і т. д. Так, бізнес-план може розроблятися для підприємства загалом чи для окремих бізнес-ліній (стратегічних підрозділів, продуктів (послуг), технічних рішень і т. ін.). У першому випадку бізнес-план може стосуватись нового підприємства, діючого, чи підприємства, яке реорганізується. Для діючого підприємства цей документ може розроблятися з метою планування розвитку або забезпечення фінансового оздоровлення. У свою чергу бізнес-план розвитку підприємства може стосуватись всього підприємства чи його окремого виробничого підрозділу.

Особливості структури бізнес-плану залежать від характеристики суб'єкта, на якого розрахований цей документ (банк, інвестор, партнер/контрагент по бізнесу чи майбутній працівник). Відтак, при затвердженні складу та змісту бізнес-плану вітчизняні підприємства повинні звертати увагу на такі фактори (рис. 1): вид підприємницької діяльності; галузь функціонування підприємства; розмір бізнесу та обсяги інвестицій, необхідних для його організації; перспективи розвитку підприємства та реалізації підприємницького проекту; характеристики продукції (послуг) підприємства та існуючої стадії її життєвого циклу; цілі розробки бізнес-плану та аудиторії, на яку він розрахований; обрані стратегії підприємства; розміри цільового ринку та рівень конкуренції на ньому; рівень деталізації планових розрахунків у часі і т. ін.

Удосконалюючи процедури бізнес-планування підприємства на внутрішньому ринку України передбачають виконання низки

завдання у забезпеченні власної конкурентоспроможності. Так, вдається пристосуватись до ринкових трансформаційних перетворень в системі ведення бізнесу, що супроводжуються зміною економічного середовища підприємства, формуванням нових методів використання ресурсного потенціалу. Тим самим, система змін формує конкурентне середовище підприємства, як сферу якісного планування процесів переходу з одного конкурентного стану в інший. При цьому бізнес-моделювання системи забезпечення конкурентоспроможності підтверджує успіх удосконалення господарсько-фінансового механізму підприємства чи започаткування нових перспективних напрямів діяльності. Саме значна кількість управлінських зв'язків, які утворюють економічні комунікації, призводить до необхідності узгодження усієї системи ведення бізнесу та збалансованості конкурентного середовища функціонування підприємств.

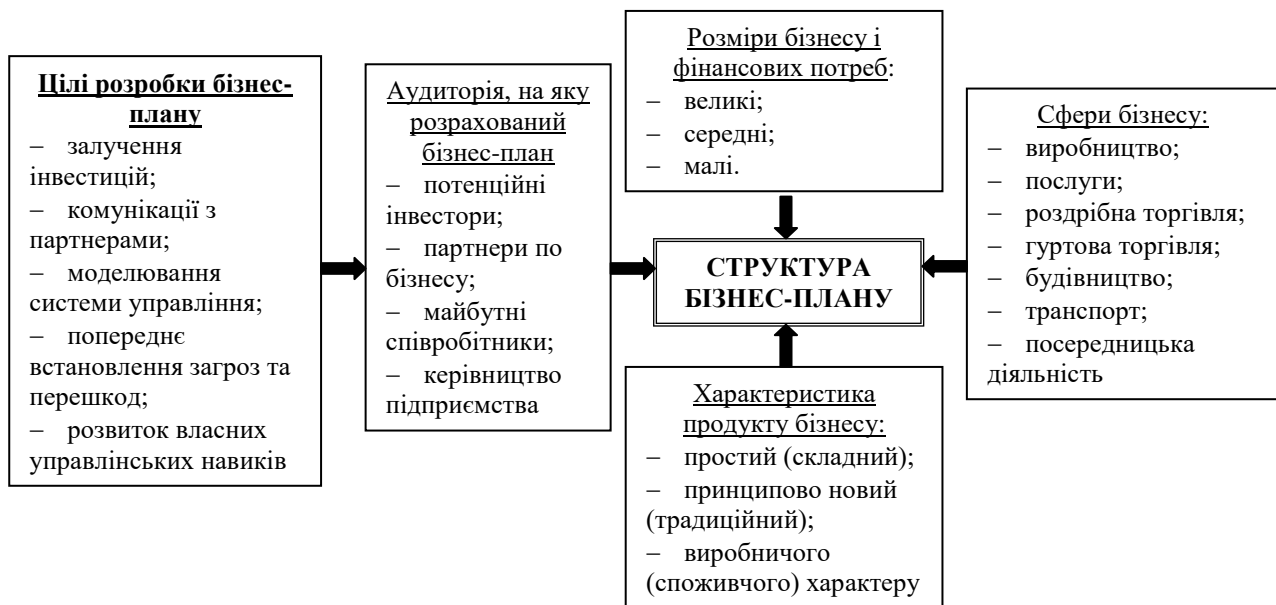


Рис. 1. Фактори впливу на зміст та структуру бізнес-плану підприємства, що реалізує стратегію конкурентоспроможності на внутрішньому ринку

Розроблено авторами

Іншим аспектом бізнес-планування є врахування трансформаційних процесів мобілізації, розподілу і перерозподілу ресурсних можливостей підприємства, які передбачають обґрунтування заходів та цільових функцій зростання конкурентної позиції, прогнозування тактики і стратегії конкурентної поведінки підприємства в умовах динамічного впливу

ринкового середовища. Тут важливим є врахування організаційно-економічних та управлінських підходів до планування очікуваних надходжень і виплат грошових коштів в господарській системі підприємства. Також виникає необхідність використання економічного інструментарію для проведення планових техніко-економічних розрахунків,

розробки альтернативних планів та обґрунтування оптимальних варіантів реалізації бізнес-проектів підприємства. Важливо, що можливості врахування у товарній політиці результатів прогнозування місткості ринку, сезонних хвиль споживання продукції (послуг) та, відповідно, обсягів власного виробництва дозволить забезпечити оптимальність вибору варіантів стратегічного розвитку підприємства.

Реалізація підприємствами стратегії конкурентоспроможності не може бути успішною без попереднього удосконалення процедури бізнес-планування. Адже плануючи результати бізнесу вітчизняним підприємствам вдається врахувати практичні аспекти реформування економічної системи в Україні, яка на сьогодні передбачає розвиток ринкового середовища та системи економічних відносин забезпечення конкурентоспроможності. Тут важливо правильно здійснити вибір моделі забезпечення стійкості конкурентних позицій підприємства, що потребуватиме використання економічно-обґрунтованого підходу до вирішення комерційних проблем з урахуванням показників ефективності стратегічного управління [4, с. 322-324; 5, с. 210-212].

Незаперечно, що бізнес-планування є вдалим методичним інструментом визначення граничних меж внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства та вибору оптимальних відповідей у зменшенні рівня невизначеності підприємницької діяльності. Передбачення та обґрунтування бажаного стану підприємства в процесі аналізу і обліку сукупності факторів бізнес-середовища дозволяє забезпечити оперативне відстеження виконання бізнес-плану, виявлення помилок та можливостей його коригування. При цьому систематизація інформаційних ресурсів зменшує можливі ризики негативних наслідків реалізації підприємницького проекту, забезпечуючи розрахунок критичних обмежень обсягів господарської діяльності, при яких досягається беззбитковість функціонування підприємства на внутрішньому ринку.

Внутрішня логіка розробки бізнес-плану підприємства може здійснюватись у порядку, представленому на рис. 2. Безпосередньо починати розробку бізнес-плану необхідно з надання стислої характеристики галузі, до якої належить бізнес-проект (її сучасний стан;

тенденції розвитку; можливість появи нових видів продукції; галузеві чинники, які сприяють або обмежують розвиток підприємства (реалізацію бізнес-проекту).

Наступним кроком є розкриття концепції поведінки підприємства в галузі (що передбачає висвітлення стратегічних і тактичних цілей діяльності; продукції (послуг), її привабливості; перспектив розвитку підприємства). Після цього дається загальна характеристика ринку продукції (послуг) підприємства (потенціалу та тенденцій розвитку ринку та цільового сегмента; обґрунтування розміщення підприємства; оцінки впливу конкуренції).

Наступним етапом є визначення орієнтирів та цілей маркетингової діяльності підприємства (планової частки ринку; розгалуженості системи збуту; застосування системи знижок, ін.) та обґрунтування стратегії маркетингу і програм, що її забезпечують (засобів та каналів збуту; політики ціноутворення; рекламної компанії; політики підтримки продукту).

Логічним етапом розробки бізнес-плану є прогнозування обсягів продажу продукції (послуг) підприємства (за часовими інтервалами; за видами продукції (послуг); за споживачами; консервативні прогнози; найбільш вірогідні прогнози; оптимістичні прогнози).

Володіючи інформацією про ймовірні обсяги майбутніх продаж продукції (надання послуг) розробник бізнес-плану має змогу здійснити розрахунок виробничих параметрів бізнес-проекту (основних технологічних операцій; машин та устаткування; сировини та матеріалів; виробничих та невиробничих приміщень), за допомогою яких стане можливим процес виробництва і реалізації продукції відповідно до прогнозних обсягів продаж.

На наступному етапі необхідно обґрунтувати організаційні параметри підприємства (бізнес-проекту) (організаційну форму управління; потребу в персоналі, зокрема управлінському, зовнішніх консультантах), щоб усвідомити яким чином буде організовано процес реалізації бізнес-проекту, управління ним, у межах якої організаційно-правової форми буде реалізовуватись.

По мірі розробки кожного з розділів бізнес-плану необхідно виявити та здійснити опис потенційних загроз реалізації бізнес-проекту і передбачити способи їх мінімізації (типи

можливих ризиків; найбільш імовірні ризики; способи реакції на загрози бізнесу).

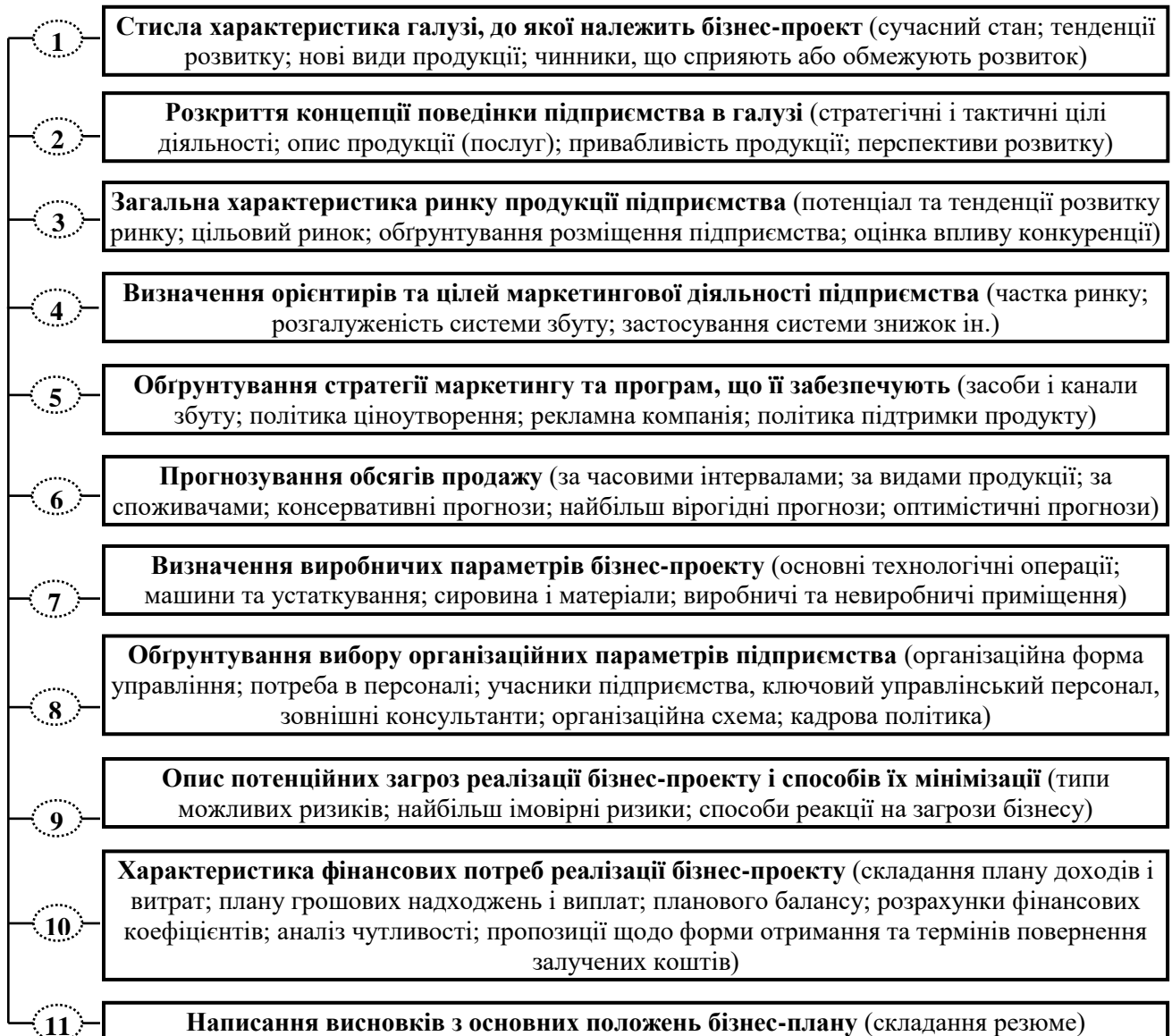


Рис. 2. Внутрішня логіка розробки бізнес-плану підприємства, що реалізує стратегію конкурентоспроможності на внутрішньому ринку

Розроблено авторами

Останнім етапом розробки бізнес-плану є розрахунок фінансових потреб реалізації бізнес-проекту (складання плану доходів і витрат; плану грошових надходжень і виплат; планового балансу; розрахунки фінансових коефіцієнтів; аналіз чутливості; пропозиції щодо форми отримання та термінів повернення залучених коштів) відповідно до потреб, передбачених у кожному з попередніх розділів бізнес-плану, зведення цих інвестицій воедино та проведення розрахунків економічних показників ефективності реалізації проекту.

Завершальним етапом розробки бізнес-плану є написання коротких висновків з

основних положень бізнес-плану (складання резюме) [2, с. 41-43; 6; 7].

Послідовність розробки розділів бізнес-плану може бути дещо відмінною, наприклад, як у таблиці 1. Так, представлена логіка та структура бізнес-плану підтверджує його як документ, який містить систему ув'язаних в часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання прибутку, внаслідок реалізації підприємницького проекту. Це результат планування, зафіксований у стислій та зрозумілій формі документа. Він виступає інструментом досягнення мети, що включає всі основні напрями діяльності підприємства на внутрішньому ринку.

Таблиця 1. Послідовність розробки бізнес-плану у процесі реалізації стратегії конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому ринку

Номер та зміст етапу	Назва розділу бізнес-плану
1. Збір і аналіз інформації про продукцію (послуги) підприємства	Опис продукції (послуги)
2. Збір і аналіз інформації з ринку збуту	Маркетинг-план
3. Аналіз стану і можливостей підприємства, а також привабливості галузі	Опис підприємства і галузі
4. Визначення потреби та джерел забезпечення підприємства необхідним ресурсним забезпеченням (основні засоби, оборотні активи, персонал, ін.)	Виробничий план
5. Розрахунок потрібного капіталу і джерел фінансування (щомісячні/щоквартальні звіти про прибутки та збитки; звіти про рух коштів; прогнозні баланси; нараховані податки; фінансові результати)	Фінансовий план
6. Визначення загальної суми інвестицій по проекту, розрахунок їх ефективності (термін окупності; індекс прибутковості; внутрішня норма рентабельності; чистий приведений дохід; аналіз чутливості проекту)	Фінансові потреби та повернення інвестицій
7. Розробка організаційної структури управління, правового забезпечення та календарного плану-графіку реалізації проекту	Організаційний план
8. Передбачення ускладнень і ризиків, розробка заходів з їх усунення чи мінімізації	Ризики та гарантії
9. Підбір додаткових матеріалів і складання додатків	Додатки
10. Складання стислого змісту про суть, обсяги та результати проекту	Резюме
11. Складання анотації на проект	Анотація
12. Оформлення титульного аркуша	Титульний аркуш

Незаперечно, що бізнес-план є одночасно інструментом керівництва до дії та до виконання. Він використовується для перевірки ідей, цілей, для підвищення ефективності управління підприємством та прогнозування результатів діяльності. Це особливо актуально, коли ринок постійно трансформується, стан його досить складно спрогнозувати, а інформаційні джерела мають високий рівень суб'єктивізму. Важливо, що по мірі реалізації бізнес-проекту цей документ може уточнитись шляхом коригування відповідних показників.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Сучасною вимогою внутрішнього ринкового середовища України для кожного суб'єкта господарської діяльності є постійне передбачення майбутніх змін, які визначають його конкурентоспроможність та здатність функціонувати на ринку. Відтак,

використовуються різні методичні інструменти у стратегічному управлінні, які по-різному показують майбутній стан підприємства.

Практика господарської діяльності довела, що невід'ємним природнім елементом стратегічного управління є бізнес-планування, яке охоплює створення, функціонування та розвиток кожного економічного агента, адже дозволяє не лише передбачити найбільш важливі економічні характеристики та параметри господарювання, але й узгодити місію та цілі, стратегію і тактику розвитку, можливості її реалізації.

У перспективі важливо виявити загальноприйнятну структуру бізнес-плану, яка може стати взірцем для вітчизняних підприємств, буде затверджена на законодавчому рівні та прийматиметься як обов'язкова при поданні заявок на кредитування, бюджетну чи грантову підтримку.

Список літератури

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році : аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
2. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 173 с.
3. Алексєєва М. М. Планування діяльності фірми : навч.-метод. посіб. / М. М. Алексєєва. – К. : Фінанси і статистика, 2011. – 248 с.
4. Лупак Р. Л. Економічне обґрунтування стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства / Р. Л. Лупак // Науковий журнал «Бізнес Інформ». – 2013. – № 4. – С. 320-325.

5. Васильців Т. Г. Конкурентні переваги підприємства та обґрунтування стратегії їх забезпечення / Т. Г. Васильців, Н. Я. Кравчук // Науковий вісник НЛТУУ : зб. наук.-техн. праць. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 208-213.

6. Ляш О. І. Необхідність теоретичного обґрунтування й розробки системного підходу до оцінки результативності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Ляш, О. М. Заярна // Глобальні та національні проблеми економіки : зб. наук. праць. – 2015. – Вип. 3. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-3>.

7. Горемыкин В. А. Энциклопедия бизнес-планов: Методика разработки. 75 реальных образцов бизнес-планов / В. А. Горемыкин, Н. В. Нестерова. – М. : Ось-89, 2003. – 1104 с.

References

1. *Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovishche Ukrainy v 2016 rotsi* (2016), [On the Internal and External Situation of Ukraine in 2016], NISD, Kyiv, Ukraine.

2. Vasylytsiv, T. H., Kachmaryk, YA. D., Blons'ka, V. I. and Lupak, R. L. (2013), *Biznes-planuvannya*, [Business Planning], Znannya, Kyiv, Ukraine.

3. Aleksyeyeva, M. M. (2011), *Planuvannya diyal'nosti firmy* [Planning of the firm's activity], Finansy i statystyka, Kyiv, Ukraine.

4. Lupak, R. L. (2013), *Ekonomichne obgruntuvannya stratehichnoho upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva* [Economic justification of strategic management of enterprise competitiveness], *Biznes Inform*, vol. 4, Kharkiv, Ukraine.

5. Vasylytsiv, T. H. and Kravchuk, N. YA. (2013), *Konkurentni perevahy pidpryyemstva ta obgruntuvannya stratehiyi yikh zabezpechennya* [Competitive advantages of the enterprise and substantiation of the strategy of their provision], *Naukovy visnyk NLTUU*, vol. 23.2., Lviv, Ukraine.

6. Ilyash, O. I. and Zayarna, O. M. (2015). *Neobkhdnist' teoretychnoho obgruntuvannya y rozrobky systemnoho pidkhodu do otsinky rezul'tatyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva* [Necessity of theoretical substantiation and development of a systematic approach to the assessment of the company's performance] [Online], vol. 3, available at : <http://global-national.in.ua/issue-3>, Kyiv, Ukraine.

7. Horemykyn, V. A. and Nesterova, N. V. (2003), *Éntsyklopedyya byznes-planov: Metodyka razrabotky. 75 real'nykh obraztsov byznes-planov* [Encyclopedia of business plans: Methodology of development. 75 real business plans samples], Os'-89, Moscow, Russia.

O.I. Ilyash, *Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research and International Activity, International University of Finance*

T.G. Vasylytsiv, *Doctor of Economics, Professor, a Deputy of Director, Regional Branch of the National institute of strategic researches in Lviv*

R.L. Lupak, *PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor Department of Economy, Lviv University of Trade and Economics*

Theoretical and methodological principles of business planning of implementation of the strategy of competitiveness of enterprises in the domestic market of Ukraine

The article considers the necessity of business planning of economic activity for enterprises, which involves the development and implementation of a strategy of competitiveness in the domestic market. The present characteristics of the domestic market of Ukraine which determine the low level of competitiveness of domestic enterprises are determined, and the assumption about the absence of a well-established methodical scheme of business planning as one of the main factors that leads to deterioration and slowdown of the enterprise's economy development is proved. The factors influencing the content and structure of the business plan of the enterprise, which are relevant to its development goals, the audience for which the conceptual characteristics (spheres, product, size and financial needs of the business) are calculated, are allocated. The advantages of the company, which seeks to improve business planning procedures by implementing the strategy of competitiveness, is substantiated. The conceptual characteristic of business-planning of an enterprise in the conditions of the domestic market of Ukraine concerned the possibilities of a possible presentation of a plan of adaptation actions, directions and means of development, schemes of optimal resource supply, which are necessarily taken into account when implementing the strategy of competitiveness. The internal logic (sequence) of business plan development at the enterprise is presented, giving a description to each stage taking into account the tendencies that are inherent in the domestic market of Ukraine.

Keywords: business planning, enterprise, strategy, competitiveness, domestic market.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2017

П.В. Круш, к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Р.А. Якименко, студентка кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджуються науково-методологічні підходи до управління процесом реструктуризації промислових підприємств, що виступають предметом даного наукового дослідження. Метою написання статті є узагальнення та систематизація існуючих підходів до управління процесом реструктуризації промислових підприємств. Дане дослідження було проведено методами аналізу, систематизації, порівняння та узагальнення. Науково-методологічний підхід в управлінні процесом реструктуризації включає в себе стратегічний принцип та їх сукупність, набір процедур і методів, що слугують формою і умовою реалізації відповідних принципів реструктуризації. Шляхом порівняльного аналізу виділені особливості і недоліки всіх представлених методологічних підходів. На основі аналізу та узагальнення отриманих результатів було запропоновано узагальнюючий поетапний підхід до проведення комплексної реструктуризації, який з точки зору авторів є найбільш оптимальним по відношенню до управління процесом реструктуризації. Запропонований узагальнюючий підхід може бути задіяний в управлінні процесом реструктуризації як на промислових підприємствах, так і в інших окремих галузях.

Ключові слова: промислове підприємство, реструктуризація підприємства, науково-методологічні підходи, реформування, комплекс.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сьогоднішній день стан економіки характеризується як кризовий. Одним із завдань підвищення ефективності промислових підприємств є його реструктуризації, що може здійснюватися як підприємствами на грані кризи, так і нормально функціонуючими підприємствами для підтримки або навіть і підвищення рівня його конкурентоздатності та ефективності. Заходи, що реалізуються в процесі проведення реструктуризації підприємства, часто суттєво відрізняються один від одного. Це визначає необхідність класифікації реструктуризаційних процесів за окремими ознаками для забезпечення цілеспрямованого управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на безліч проведених досліджень за даною тематикою, багато теоретичних аспектів здійснення реструктуризації

розкриті не повною мірою, що значно обмежує можливості розробки дієвих методів її проведення. Реструктуризаційні перетворення є об'єктом дослідження багатьох іноземних та вітчизняних науковців, таких як А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, Л.І. Белих, О.В. Марценюк, П.С. Харіва, О.Л. Рудої.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація та узагальнення науково-методичних підходів щодо визначення підходів до управління процесом реструктуризації.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Процес реструктуризації на рівні промислового підприємства будується з врахуванням економічної політики та стратегії перетворення на галузевому, регіональному та національному рівнях держави, що дозволяє досліджувати процес в більш широкому, багаторівневому аспекті. Здійснення реструктуризації передбачає методологічне забезпечення, що відображає процес, з однієї сторони, направлений на підвищення ефективності системи управління підприємством, а з іншої сторони, виступає в ролі об'єкту

реалізації управлінських рішень. У вітчизняній практиці господарювання існують різні підходи до проведення реструктуризації підприємств. При цьому кожне підприємство залежно від середовища й особливостей його функціонування обирає найбільш прийнятний підхід. Вивчення наукових праць, літературних джерел, а також практичних розробок у сфері реструктуризації діяльності підприємств, дозволяє здійснити аналіз найбільш ефективних, із точки зору теорії та практики, підходів до реструктурування діяльності суб'єктів господарювання.

Деякі дослідники вважають, що при проведенні реструктурування бізнесу надзвичайно важливим є контроль за ситуацією, що складається на підприємстві, при цьому основну роль у процесі реструктуризації вони відводять аналізу діяльності підприємства на всіх стадіях проведення його реформування. Даний підхід до комплексної реструктуризації підприємства ґрунтується на циклічному проведенні двох видів аналізу: ситуаційного та структурного.

Прихильники аналітичного підходу вважають, що його застосування дозволить

намітити план заходів, необхідних для поліпшення роботи, і надалі визначити терміни реалізації проектних робіт. При цьому в рамках даного підходу спочатку пропонується визначити головну мету й основні етапи проведення реструктуризації, що дозволить надалі уникнути зайвих операцій із відновлення роботи загальної структури бізнесу [7].

На наш погляд, підприємство, що знаходиться у стані кризи, на первинному етапі має діяти швидко, переслідуючи досягнення короткострокових цілей, далі у процесі або після їх досягнення підприємством має здійснюватися розробка плану його діяльності в довгостроковому періоді, і саме тут застосування такого підходу може дати значні позитивні результати.

Безперервний аналіз ситуації є основою структурної схеми аналітичного підходу (див. рис. 1). Застосування аналітичного підходу може бути виправдане на підприємствах, діяльність яких не є збитковою. При цьому метою реструктуризації подібних підприємств, що мають у своєму розпорядженні часові та грошові ресурси, є підвищення ефективності бізнесу, а не вихід із кризової ситуації.



Рис. 1. Структурна схема аналітичного підходу
Розроблено на основі [7]

Перед керівниками промислових підприємств виникає складне завдання розробки й реалізації програми проекту реструктуризації (проектний підхід), яка має передбачати істотну зміну структури існуючого промислового комплексу.

Залежно від ступеня початкового стану підприємства (глибини проблеми) і складності системи та проблеми, що вирішується, характер процесу знаходження вирішення керівниками підприємств може бути різним, а отже, і різний вибір методів рішення.

На сьогоднішній день, в основному, широко використовується тільки один базовий підхід до процесу реструктуризації підприємства, що встановлює достатньо жорстку послідовність виконання етапів підготовки і проведення реструктуризації за проектного підходу.

Даний підхід має серйозний недолік – він майже не розкриває сутності процесів, що відбуваються на етапі підготовки й реалізації програми. Необхідний такий підхід до процесу реструктуризації, що щонайкраще б відповідав моделі компетенції, яка існує сьогодні на кожному підприємстві, тобто враховувала б ще загальний рівень підготовки керівників і менеджерів підприємств, а також дозволяла б активно або пасивно змінювати її (модель) у процесі виконання фінансової та виробничої реструктуризації.

Прихильники проектного підходу вважають, що реструктуризація підприємства може й має здійснюватися як один великий проект і завдяки реалізації проектів. Перші кроки, які треба зробити, щоб забезпечити появу програми реструктуризації у вигляді проекту, – добитися, щоб команда реструктуризації почала активно використовувати базовий принцип методу управління проектами: «Усі дані надходять у вигляді проекту». Як наслідок, програма реструктуризації може придбати ясну і чітку зовнішність «Потоку проектів», який також відбиває і зміну моделі компетенції підприємства, що відбувається в цей момент [3].

Можна конкретизувати програму, виконавши роботу із класифікації проектів реструктуризації, відповідних певним видам діяльності. Одна частина проектів програми може отримати статус оперативних проектів (забезпечення ліквідності й поліпшення результатів), а інша – статус стратегічних

проектів (нова організація, створення нових продуктів, стратегічні альянси, створення нових компаній, інформаційні системи для керівництва тощо). При цьому для визначення статусу проектів переважні особисті обговорення і формування думок на стратегічному рівні управління підприємства.

Ряд дослідників пропонують антикризові та санаційні підходи до проведення реструктуризації. Так, у рамках санаційного підходу пропонуються: оновлення виробництва у процесі санації, удосконалення програм виробничого потенціалу й маркетингової програми підприємства, розробляються заходи, направлені на ліквідацію заборгованості, нерентабельних виробничих потужностей, активів, і інші заходи.

У рамках даного підходу приділяється увага створенню гнучкої організаційної структури. У цілому запропонований санаційний підхід орієнтований на три напрями реструктурування діяльності підприємства: виробничий, маркетинговий та організаційний [2]. На наш погляд, санаційні заходи є короткостроковими й покликані за короткий строк стабілізувати діяльність підприємства сфери ЖХГ, а для ефективної реструктуризації діяльності підприємства цього недостатньо. Основною ідеєю антикризових підходів до проведення реструктуризації великих промислових підприємств є прогнозування кризових ситуацій, моделювання і планування подальшої ефективної діяльності підприємств [4]. Антикризові підходи переважно є надуманими й часто мало реалізуються в умовах нестабільного ринкового середовища. Автори цих підходів у своїх дослідженнях спираються на зарубіжний досвід і практику, що є неприпустимим для вітчизняних підприємств.

Автори адаптаційного підходу [7] вважають, що основними етапами процесу формування системи адаптації підприємства до ринкових умов є аналіз відповідності внутрішнього середовища підприємства зовнішнім умовам господарювання, а також створення й використання системи моніторингу зовнішнього середовища.

Наступним є фінансово-організаційний підхід, який, на наш погляд, перш за все, орієнтований на діяльність великих холдингових підприємств [2], його застосування можливе на

вітчизняних підприємствах. Проте його реалізація в умовах проведення комплексної реструктуризації більшою мірою є орієнтованою на структурну компоненту, при цьому слабкими сторонами підходу є розвиток маркетингової діяльності підприємства, відсутність механізму сканування ринкового середовища.

Дослідження позитивних і негативних аспектів існуючих підходів дозволяє запропонувати поетапний підхід до проведення комплексної реструктуризації (див. рис. 2), основою якого є відособлення, у рамках процесу реструктуризації промислових підприємств.



Рис. 2. Структурна схема поетапного підходу
Розроблено авторами

Перевагами запропонованого підходу є чітке формування цільової орієнтації підприємства в межах кожного періоду, можливість проміжного аналізу й коригування подальших планів, уникнення хаотичності у процесі ухвалення й реалізації рішень із реструктуризації, урахування часового і ресурсного чинників. **Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Стратегії та підходи до реструктуризації, що існують у зарубіжній і вітчизняній практиці, а також найбільш

поширені заходи щодо реформування бізнесу дозволяють сформулювати відповідні висновки щодо спільних рис і відмінностей у практиці проведення реструктуризації промислових підприємств. Реструктурування вітчизняних підприємств має носити комплексний характер.

Отже, процес реструктуризації вітчизняних промислових підприємств носить глибинний характер і проходить етапи розвитку, уже пройдені зарубіжними підприємствами.

Список літератури

1. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия: учебное пособие для вузов. / Л.П. Белых, М.А. Федотова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 339 с.
2. Будник М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / М.М. Будник; Харків. держ. екон. ун-т. – Х., 2002. – С. 19.

3. Голячук Ю.В. Подход к проведению комплексной реструктуризации предприятия / Ю.В. Голячук // Управленческий консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klubok.net/index.php?&file=article&sid=513>.
4. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия: учебник для вузов по экономической специальности / В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. – М.: Филинь; Рилант, 2011. – 506 с.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, М.Д. Білик та ін.: кер. авт. кол. і наук. ред.. проф. А.М. Поддєрьогін. – 7-е вид. – К.: КНЕУ, 2008. – 546 с.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
7. Чернецов Г.П. Возможности применения методов управления проектами при реализации программ реструктуризации / Г.П. Чернецов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aproject.ru/worldpm/index.html>.

References

1. Belyh L.P., Feotova M.A. (2001), “Restructurizacija predprijatija” [Restructuring of the enterprise], JuNITI-DANA, Moscow, Russia.
2. Budnyk M.M. (2002) “Adaptatsiia promyslovykh pidpriemstv do rynkovykh umov hospodariuvannia” [Adaptation industry to market conditions hospodariuvanniya], Abstract of Ph.D. dissertation, DEU, Kharkiv, Ukraine.
3. Goljachuk Ju.V. “Podhod k provedeniju kompleksnoj restrukturizacii predprijatij” [The approach to the conduct of a comprehensive restructuring of the company], Management consulting, available at: <http://www.klubok.net/index.php?&file=article&sid=513>
4. Goremykin V.A. (2011) “Jekonomicheskaja strategija predprijatija: uchebnik dlja vuzov po jekonomicheskoi special'nosti” [The economic strategy of the enterprise: the textbook for high schools on economic specialties], Filin, Moscow, Russia.
5. Poddier'ohin A.M., Buriak L.D., Bilyk M.D. (2008), “Finansy pidpriemstv” [Finance of Enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.
6. Tereschenko O.O. (2003), “Finansova diial'nist' sub'iektiv hospodariuvannia” [Financial activities of business entities], KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Chernecov G.P. “Vozmozhnosti primenenija metodov upravlenija proektami pri realizacii programm restrukturizacii” [Possible applications of project management in the implementation of restructuring programs], available at: <http://www.aproject.ru/worldpm/index.html>.

P.V. Krush, *PhD of Economic sciences, professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

R.A. Yakymenko, *Student of Department of Economics and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

Scientific-methodological approaches to management of process of restructuring of the industrial enterprise

The article examines the scientific and methodological approaches to process of management of restructuring of the industrial enterprises acting as a subject of this scientific research are investigated. The purpose of writing of article is generalization and systematization of the existing approaches to management of process of restructuring of the industrial enterprises. This research was conducted by methods of the analysis, systematization, comparison and generalization. Scientific and methodological approach in management of process of restructuring includes the strategic principle and their set, a set of procedures and methods which serve as a form and a condition of realization of the corresponding principles of restructuring. By the comparative analysis features and shortcomings of all presented methodological approaches are marked out. On the basis of the analysis and generalization of the received results it was offered the generalizing stage-by-stage approach to carrying out complex restructuring which from the point of view of authors is the most optimum in relation to management of restructuring process. The offered generalizing approach can be involved in management of process of restructuring both at the industrial enterprises, and in other separate branches.

Keywords: industrial enterprises, restructuring of enterprise, scientific and methodological approaches to the reform of the complex.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2017

В.А. Колодійчук, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту ім. Є.В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет

Р.Б. Попівняк, к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. Є.В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У статті досліджуються історичні етапи становлення і розвитку управління логістичною діяльністю та в їх межах визначаються відповідні еволюційні періоди. Предметом дослідження є мотиваційні передумови історичних подій у розвитку логістики. Мета статті – дослідити еволюційний процес переходу логістики із військової сфери в економічну та запропонувати періодизацію розвитку логістики з конкретизацією найсуттєвіших ознак, що є в основі критеріального поділу, а також визначити країни започаткування і сподвижників у кожному із означених періодів. Теоретико-методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання об'єктивної дійсності та історичний підхід для проведення ретроспективного аналізу еволюції управління логістичних систем. Визначено, що військовий етап розвитку логістики, як науково-практичного напрямку, передбачав вирішення комплексу актуальних питань забезпечення армії Наполеона, і творцем перших наукових праць з теорії та практики військової логістики є Антуан Анрі Джоміні (Jomini A.) (1779–1869 рр.). Встановлено, що остаточно як науковий напрям логістика окреслилася лише в середині XIX століття і повною мірою знайшла практичне втілення в роки Другої світової війни. Доведено, що економічний етап розвитку логістики спричинений розвитком споживчого ринку в Західній Європі та Північній Америці. Визначено, що фахівець у галузі системного аналізу професор О. Моргенштерн у 1951 р. вперше вказав на можливість використання положень військової логістики в економіці. У межах військового та економічного етапів запропоновано інтуїтивно-філософський, фазово-прикладний та системно-інтегрований періоди розвитку логістики з конкретизацією найсуттєвіших ознак, що є в основі критеріального поділу, а також вказано країни започаткування і сподвижників у кожному із означених періодів. Використання запропонованої періодизації розвитку логістики на основі мотиваційних ознак дасть змогу дослідити причинно-наслідкові зв'язки у структурно-функціональному забезпеченні виробничо-збутових систем та здійснювати відповідні прогнози щодо подальшого їх розвитку.

Ключові слова: еволюція управління, логістична діяльність, військова сфера, економічна сфера, періодизація логістики, прогнозування.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Новизна логістичного підходу в управлінні матеріальними потоками обумовлена практикою використання логістики в економічній сфері. Ретроспективний аналіз походження цього науково-практичного напрямку показав історичну миттєвість і фрагментарність використання логістичної концепції в економічних системах. Лише на початку 50-х років XX ст., після наукових обґрунтувань американського фахівця у сфері системного аналізу О. Моргенштерна логістична діяльність почала бути складовим елементом управління окремих компаній. Вказавши на абсолютну подібність «між управлінням забезпеченням військ і управлінням матеріальними ресурсами у промисловості» [1],

цей вчений фактично перевів теоретико-практичний доробок логістики із військової сфери в економічну.

Плин часу, посилення конкуренції, розвиток споживчого попиту – все це стало невід'ємними елементами мотивації і закономірним процесом інтеграції логістичних методів управління у процес розвитку підприємств. Невідворотність використання логістичної концепції та її актуальність з часом лише посилюються і зараз важко уявити сучасну виробничо-збутову систему без логістичної складової її діяльності. Дослідження причинно-наслідкових зв'язків у структурно-функціональному забезпеченні виробничо-збутових систем є в основі вирішення проблеми прогнозування щодо подальшого їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значний внесок у теорію дослідження проблем логістики в ринковій економіці зробили зарубіжні та вітчизняні науковці, а саме: М.Р. Ліндерс, А.М. Гаджинський, Л.В. Балабанова, Є.В. Крикавський, О.А. Окландер, Ю.В. Пономарьова та ін. Хоча ці дослідження стосуються переважно фундаментальних засад теорії логістики, однак питання еволюції управління логістичною діяльністю недостатньо вивчене.

Незважаючи на ґрунтовне дослідження у літературних джерелах історичних подій розвитку логістики, відсутність їх чіткої періодизації ускладнює процес критеріального сприйняття еволюції управління логістичною діяльністю для здійснення відповідних прогнозів розвитку логістичних систем.

Постановка завдання. Дослідити еволюційний процес переходу логістики із військової сфери в економічну та запропонувати періодизацію розвитку логістики з конкретизацією найсуттєвіших ознак, що є в основі критеріального поділу, а також визначити країни започаткування і сподвижників у кожному із означених періодів.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Розглядаючи історичні аспекти становлення і розвитку логістики як науково-практичного напрямку, важливо зрозуміти генезис її входження у людське буття, її значення і роль у взаємовідносинах людей на військовому чи економічному базисі.

Об'єктивно оцінивши науково-практичний доробок у дослідженні походження терміна «логістика», можна стверджувати, що етимологія цього поняття до кінця не з'ясована. Поширеними є дві версії походження:

1) від грецького слова *logistikos* – мистецтво обчислювати, розмірковувати, майстерність підраховувати [2, с. 7];

2) французького *loger* [3, с. 10; 4, с. 5] – постачати, розквартирувати.

Проте зустрічаються й інші варіанти, зокрема – від старогерманського *laubja* – склад, зберігання [4] та ін.

Семантика поняття «логістика» також неоднозначна. У Стародавній Греції так називали прикладну математику; у Римській імперії – діяльність щодо забезпечення військ продовольством і житлом; у Візантії – процес комплексного вирішення розмаїтих проблем, пов'язаних із переміщенням і тиловим забезпеченням армії [5].

Римська імперія багато що запозичила в Стародавній Греції, у тому числі й термін «логістика». Рим використовував це поняття для опису правил розподілу продовольчих запасів. Відповідно служителі, які займалися таким розподілом, називалися «логістиками» або «логістами». Надалі цей термін почав використовуватися у військовому лексиконі [6].

Візантійський імператор Леона (Leontos) VI (865–912 рр. н. е.) називав стратегію, тактику і логістику трьома категоріями військового мистецтва. Він писав: «Завдання логістики – сплачувати платню армії, належним чином озброювати і розподіляти її, постачати зброю та військово майно, своєчасно і повною мірою турбуватися про її потреби та відповідно готувати кожний акт військового походу, тобто розраховувати простір і час, робити правильний аналіз місцевості з точки зору пересування армії, а також сили опору противника і відповідно до цих функцій управляти й керувати, одним словом, розпоряджатися рухом і розподілом власних збройних сил» [5]. Тобто узгоджувати процес управління матеріальними потоками у просторі і в часі. Посада «логіст» в армії Візантії була офіційною військовою спеціальністю.

Значний внесок у розвиток військової логістики зробив військовий теоретик та історик Антуан Анрі Жоміні (Jomini A.) (1779–1869 рр.), який служив з 1798 р. у швейцарській армії, з 1804 – у французькій, а з 1813 р. – у російській, де був відомий під іменем Генріха Веніаміновича Жоміні в чині генерала від інфантерії. Він підготував фундаментальну працю з історії революційних війн, що налічувала 15 томів. Жоміні вважав, що до сфери інтересів логістики входить широке коло питань, у тому числі планування діяльності, технічне та продовольче забезпечення дій збройних сил. Окрім того, логістика охоплювала визначення розташування військових частин, будівництво транспортних сполучень, фортифікаційні укріплення тощо. Частково питання логістики були використані

уже в армії Наполеона, однак повною мірою як науковий напрям вона окреслилася лише в середині XIX століття. Зростаючі масштаби бойових дій під час військових конфліктів, переростання локальних конфліктів у світові війни призвели до бурхливого розвитку військової логістики.

Узагальнивши досвід наполеонівських війн, Антуан Анрі Джоміні визначав логістику як мистецтво тилового забезпечення армії, «...міст між економікою нації та діючою армією» [5]. Військова кампанія Наполеона характерна веденням бойових дій на територіях, географічно віддалених від військових баз французької армії. Усім відома картина «Перехід Суворова через Альпи», написана В. І. Суриковим у 1899 році, красномовно свідчить про труднощі сторічної давнини, з якими зіштовхувалися солдати у військових походах тих часів. Тобто дилема щодо матеріального забезпечення військ викривала дві принципові проблеми, а саме:

1) зайвий провіант та озброєння зменшували мобільність військ;

2) дефіцит провіанту та озброєння знижував боєздатність солдат.

Тому пошук компромісу у цій дилемі вимагав певних наукових підходів і фундаментальних знань щодо оптимізації взаємодії елементів системи. Видані наприкінці XIX ст. у США праці Джоміні знайшли практичне втілення в роки Другої світової війни. Його теоретична спадщина дала змогу організувати стабільне постачання армії внаслідок скоординованих дій підприємств військово-промислового комплексу, торгівлі, транспорту у рамках реалізації Закону про ленд-ліз, прийнятого Конгресом США 11 березня 1941 року.

Вершиною військової логістики небезпідставно вважають операції, що забезпечували постачання американської армії під час її висадки у Нормандії і подальшого наступу в глиб Європи. Операцію «Ред Болл» («Червона куля») досі вивчають у військових навчальних закладах як успішний зразок військової логістики. Для вирішення питань щодо безперебійного транспортування вантажів, вперше були апробовані прогресивні методи контейнерних перевезень. Окрім того, були визначені ключові пункти консолідації і

розподілу матеріально-технічних ресурсів серед військових частин.

Отже, військова логістика, у розумінні країн антигітлерівської коаліції, трактувалася як сукупність способів і засобів, які задіюють для доставки техніки, особового складу, боєприпасів і амуніції до місць ведення бойових дій, а також як організація і планування заходів, що передували цим процесам.

Зауважимо, що масштаб військових дій на території СРСР був незрівнянно більший. Варто згадати евакуацію промислових підприємств, проведену фахівцями Наркомату залізничних шляхів у взаємодії з іншими профільними відомствами. Масштаби задач вражали, оскільки під загрозою швидкого наступу фашистських військ на початку війни за тисячі кілометрів, у тому числі на Урал і в Сибір, були переміщені сотні промислових підприємств, а також їх працівники і члени сімей. Можливо, це були занадто затратні логістичні процеси, однак в умовах бойових дій питання оптимізації відходили на другий план і ціна багатьох логістичних рішень ставала занадто високою. Однак обставини виправдовували логістичні рішення і налагодження життєво важливих виробництв, безумовно, відіграло ключову роль у подальших переможних подіях Другої світової війни.

Структурні зміни у світовій економіці післявоєнного періоду у міжнародному бізнес-середовищі почали домінувати дві протилежні соціально-економічні системи – соціалістична і капіталістична й відповідно зросла роль менеджменту на рівні держав. Однак післявоєнне економічне зростання підприємств в капіталістичному середовищі вимагало пошуку нових шляхів і методів управління виробництвом і реалізацією продукції. Для підприємств, що діяли в умовах планово-адміністративної економіки соціалістичних країн, централізація системи управління виробництвом і розподілом продукції нівелювала роль суб'єкта господарювання у вирішенні цих проблем.

У цьому контексті можна розглядати історію появи логістики в сучасній Україні, хоча сам термін «логістика» на цій території почав широко використовуватися фахівцями лише з кінця 80-х років XX ст. Раніше панівною була точка зору, що такі методи, як логістика, є лише засобами наживи капіталістичних фірм і тому не

потрібні для соціалізму, оскільки народногосподарські інтереси стоять вище від інтересів окремих підприємств.

Однак реалії планової економіки все-таки вимагали прогресивних підходів до організації та управління виробництвом і передовий досвід того часу передбачає використання інтегрованих концепцій управління постачанням, виробництвом і збутом як єдиним матеріальним потоком. Цей досвід широко пропагувався, хоча термін «логістика» при цьому свідомо (чи не свідомо) не використовували. Назвемо такий період існуванням латентної логістики. Яскравим прикладом може слугувати впровадження в березні 1962 р. на Новочеркаському електровозобудівному заводі система безперервного оперативного планування та управління виробництвом («добово-комплектна система», «новочеркаський метод») [7]. Зазначений метод передбачав створення інформаційної системи, спроможної безперервно контролювати виробництво, на основі ведення картотеки пропорційності у кожному підрозділі. Робота всіх ланок за такої схеми підлягала ритму, заданому єдиним наскрізним план-графіком підприємства. Планово-адміністративна економіка того часу не завжди давала змогу впровадити добово-комплектну систему на всіх стадіях виробництва, однак її підходи отримували практичне втілення для оптимізації процесів постачання підприємств оборотними фондами. Основними перешкодами для масового використання добово-комплектної системи виробництва було існування державної централізовано-розподільчої системи матеріально-технічного постачання. У таких умовах практично неможливо було забезпечити надходження матеріальних ресурсів «точно вчасно» (сучасна концепція *just-in-time*). Тому аритмічна робота на наступних етапах виробництва і товароруку була закономірною.

Розвиток споживчого ринку в Західній Європі та Північній Америці спричинив використання нових методів оптимізації доведення продукції від виробника до споживача. Як зазначено, співробітник американської компанії «RAND Corporation», фахівець у галузі системного аналізу професор О. Моргенштерн у 1951 р. вперше вказав на можливість використання положень військової логістики в економіці. Дещо пізніше як синоніми

поняття «управління матеріальними ресурсами» американські економісти стали використовувати терміни «управління матеріальним потоком», «логістика», «рохрематика»¹. Як зазначає М. А. Оклендер [5, с. 7], синонімами дефініції² «логістика» (у значенні її як економічної науки) в літературних джерелах і на практиці в період її становлення були терміни «управління матеріальними ресурсами», «матеріально-технічне забезпечення», «управління матеріальним потоком» та ін. При цьому слід зазначити, що спочатку елементи логістики отримали практичне застосування у сфері обігу продукції, що, виходячи із сучасних міркувань, не зовсім відповідає змісту логістичної діяльності.

Отже, у середині ХХ ст. окреслилося тлумачення терміна «логістика» як науково-практичного напрямку у виробничо-збутовій діяльності підприємств. Економічний зміст поняття логістики є предметом нашого дослідження, яке включає систематизацію історичних етапів і періодів тривалого історичного становлення цього напрямку (табл. 1).

Загалом військовий етап розвитку логістики, на основі наведених вище характеристик, поділяємо на інтуїтивно-філософський і з початку ХVІІІ століття – на фазово-прикладний. Якщо на першому етапі це була неусвідомлена, але об'єктивно необхідна діяльність, то наступний етап еволюціонував разом з історичними військовими подіями, що супроводжували людство аж до середини ХХ ст.

Еволюційний шлях розвитку теорії і практики логістики та перехід її в економічну сферу завершує фазово-прикладний період. Наступний, системно-інтегрований період, характеризується розширенням і розвитком логістичної діяльності у всіх сферах соціально-економічного розвитку людства. Еволюцію цього періоду можна вкласти в три етапи:

1) використання положень логістики у сфері обігу (50–70 рр. ХХ ст.);

¹ Рохрематика від грец. *rhoe* – потік і *chrema* – об'єкти (матеріали, товари, інформація та ін.).

² Дефініція від лат. *definitio* – стисле логічне визначення, яке містить у собі найістотніші ознаки предмета чи явища.

2) поширення функцій логістики на сфері виробництва і постачання (80–90 рр. XX ст.);

3) якісно новий рівень логістичної діяльності на основі використання комп'ютерних і сучасних комунікаційних технологій – наші дні.

Таблиця 1. Періоди розвитку логістики

Етап	Період	Найсуттєвіші ознаки	Країни та сподвижники
Військовий	Інтуїтивно-філософський	- об'єктивна потреба в організованому розподілі продовольчих запасів;	Стародавня Греція, Римська Імперія та ін.
		- тилове забезпечення потреб війська в період античних війн;	
	Фазово-прикладний	- використання у значенні математичної логіки;	Г. Лейбніц
		- наукове обґрунтування елементів логістики у військовій справі (планування, технічне та продовольче забезпечення військових дій, будівництво транспортних сполучень, фортифікаційних об'єктів тощо);	А. Джоміні
- практична реалізація логістичних методів у рамках реалізації Закону про ленд-ліз (11.03.1941р.) операції «Ред Болл» (висадка американської армії у Нормандії і подальший наступ вглиб Європи), евакуація промислових підприємств з окупованих територій СРСР на Урал і в Сибір);		США, СРСР	
Економічний	Системно-інтегрований	- логістична дистрибуція виробленої продукції (система: склад готової продукції виробника – кінцевий споживач);	О. Моргенштерн
		- розширення функцій логістики на сфері виробництва і постачання; - системний підхід до формування логістичних ланцюгів; - динамічний розвиток засобів для переміщення матеріальних потоків (транспорт); - розвиток інфраструктурного забезпечення інформаційних, фінансових та сервісних потоків; - якісно новий рівень формалізації логістичних задач на основі сучасних комунікаційних технологій та апаратних засобів.	США, Європа

Складено авторами

Перший етап, безумовно, суперечить сучасним уявленням концепції логістики, оскільки він передбачав логістичне управління у системі «склад готової продукції – кінцевий споживач». Якщо попит споживачів не відповідає пропозиції виробників, такий підхід можна виправдати в умовах економіки, де має місце дефіцит товарів. В умовах перевиробництва продукції ринковий підхід базується на вивченні платоспроможного попиту, який формує відповідну систему організації виробництва з відповідними кількісними та якісними параметрами, яка у свою чергу вимагає відповідної логістики постачання ресурсів. Відповідно, сучасний етап задовольняє зазначені умови, є динамічним і

реалізує у логістичній сфері всі досягнення науково-технічного прогресу людства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Запропоновано періодизацію військового та економічного етапів розвитку логістики, що на відміну від існуючої здійснена на основі мотиваційних ознак з обґрунтуванням інтуїтивно-філософського, фазово-прикладного та системно-інтегрованого періодів її становлення. Використання запропонованої періодизації розвитку логістики на основі мотиваційних ознак дасть змогу дослідити причинно-наслідкові зв'язки у структурно-функціональному забезпеченні виробничо-збутових систем та здійснювати відповідні прогнози щодо подальшого їх розвитку.

Список літератури

1. Morgenstern O. Note on the Formulation of the Study of Logistics / O. Morgenstern // The RAND Corporation Papers. – New York, 1951. – 75 p.

2. Кальченко А. Г. Логістика : підручник / А. Г. Кальченко. – [2-ге вид. без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.
3. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії / Є. В. Крикавський. – Львів : Національний університет “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, 2006. – 456 с.
4. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – [2-ге вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
5. Окландер М. А. Логістика : підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
6. История современной логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://wingi.ru/content_articles_view/id-5101/.
7. Макаров И. М. Основы автоматизации управления производством / И. М. Макаров. – М. : Наука, Изд-во МАИ, 1983. – 174 с.

References

1. Morgenstern O. (1951) *Note on the Formulation of the Study of Logistics*, The RAND Corporation Papers, New York, USA.
2. Kalchenko A. G. (2006) *Logistyka : pidruchnyk* [Logistics], 2nd ed, KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Krykavskij Ye. V. (2006) *Logistyka. Osnovy teorii* [Logistics. Basic theory], “Intelekt-Zaxid” – Lviv, Ukraine.
4. Ponomarova Yu. V. (2005) *Logistyka : navch. posib.* [Logistics], 2nd ed, Centr navchalnoyi literatury, Kyiv, Ukraine.
5. Oklander M. A. (2008) *Logistyka : pidruchnyk* [Logistics], Centr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.
6. Ystoryya sovremennoj logistyky, available at: http://wingi.ru/content_articles_view/id-5101/.
7. Makarov Y. M. (1983) *Osnovy avtomatyzacyy upravlenyya proyzvodstvom* [Basics of automation of production management], Nauk

V.A. Kolodiychuk, Ph.D., Head of the Department of Management them. E.V. Khraplyvy, Lviv National Agrarian University

R.B. Popivniak, Ph.D., Associate Professor of Management them. E.V. Khraplyvy, Lviv National Agrarian University

Evolution of logistics activities

The historical stages of becoming and development the management logistic activity and corresponding evolutionary periods are determined in their limits are investigated in the article. Item research are motivational pre-conditions the historical events at development of logistic. The main purpose of the article is investigating the evolutionary process the transition of logistic from a military sphere in economic and offer a division into periods of development logistic with the specification othe most substantial signs that are in basis criterion division and also define the countries of establishment and associates in each the marked periods. Certainly that the military stage the development of logistic as research and practice direction, envisaged the decision the complex pressing questions providing the army Napoleon and the creator of the first scientific works with a theory and practice military logistic is Antuan Anry Jominy(Jomini A.) (1779-1869). It is set that finally as scientific direction the logistic was outlined only in a middle XIX of century and full degree found practical embodiment in the years of Second world war. It is well-proven that the economic stage the development of logistic is caused by consumer market development in Western Europe and North America. Certainly that specialist in industry analysis the systems by professor O. Morgeshtern in 1951 first specified on possibility the use the positions military logistic in an economy. Within the limits of the military and economic stages the intuitively-philosophical, phase-applied and system-integrated periods the development logistic are offered with the specification of the most substantial signs that are in basis criterion division, and also the countries of establishment and associates are indicated in each of the marked periods. The use the offered division into periods the development of logistic on the basis motivational signs will give an opportunity investigate reason – effect connection in the structural-functional providing of the productive-sale systems and carry out corresponding prognoses in relation to their further development.

Keywords: evolution management, logistics activities, the military sphere, the economic sphere periods logistics forecasting.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2017

*Д. В. Дорошкевич, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту та інновацій,
Міжнародний університет фінансів*

*В. В. Надільнюк, студент, кафедра менеджменту та інновацій,
Міжнародний університет фінансів*

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАЊ

Концепція управління ланцюгами поставок є сучасним науковим напрямком організації взаємозв'язків між підприємствами і забезпечення клієнтоорієнтованості сучасного бізнесу. Дослідження історії та еволюції інформатизації бізнес-процесів з управління ланцюгами постачань, визначення структури інформаційної системи класу SCM (Supply Chain Management), актуалізувати проблематику та визначення параметрів, які впливають на інформатизація процесів управління ланцюгами постачань, є важливими для науковців завданнями. Представлене дослідження показало, що характерною рисою сучасної економіки став перехід до постіндустріального, а саме – до інформаційного розвитку, основою якого є перетворення інформації і наукового знання в стратегічний ресурс, що дозволяє досягти конкурентних переваг. Така трансформація ставить нові завдання, що вимагають від компаній більшої гнучкості й винахідливості з метою задоволення мінливих і усе більш індивідуалізованих потреб покупців. Ці фактори безперечно впливають не тільки на інформатизацію процесів управління ланцюгами постачань, але й на логістику загалом. Тому важливим набутком цієї роботи стало визначення параметрів, що впливають на інформатизацію процесів управління ланцюгами постачань, на основі визначення сучасних економічних трендів. Окреслені параметри проважують формування більш ускладнених ланцюгів, а також передбачають створення нових конфігурацій. При цьому забезпечення ефективного управління ланцюгами постачань генерує потребу у створенні нових моделей організації діяльності та оптимізації логістичних операцій. В подальшому дослідження має перейти у площину забезпечення ефективного управління на основі трендовотчінгу – дослідження трендів. Оперативність управління у цьому ракурсі здатне забезпечити сталі конкурентні переваги як національному, так і міжнародному підприємству.

Ключові слова: управління, логістика, інформатизація, інформаційні системи, SCM-системи, управління ланцюгом постачань.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У ХХ столітті чітко прослідковується загострення конкурентної боротьби на вітчизняних та міжнародних ринках збуту, що зумовило необхідність в посиленні стратегічного напрямку діяльності організації. Усе це призвело до того, що підприємства в своїй стратегічній діяльності почали приділяти значну увагу конкурентним стратегіям, які вони розробляли на основі своїх конкурентних переваг і недоліків конкурентів, тим самим забезпечуючи конкурентоспроможність підприємства. В даному контексті, про необхідність розробки стратегії підприємства достатньо влучно висловився один із авторів вчення про стратегічний менеджмент, американський вчений Ігор Ансофф. Він писав: «...компанії, за відсутності планованої і

керованої стратегії, приречені на вимирання, за винятком хіба що монополій і субсидованих компаній. В компаніях, яким вдається вижити, стратегічною поведінкою принаймні керують» [1]. Розуміння важливості цього моменту надасть можливість своєчасно реагувати на зміни в бізнес-середовищі, забезпечувати формування та підтримку конкурентних переваг у ринкових умовах, максимально використовувати стратегічний потенціал підприємства. У зв'язку з цим, питання оптимізації процесу розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства є актуальним. В даній статті розглядається популярна управлінська концепція Supply Chain Management (SCM) – управління ланцюгами поставок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення

не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

Багато українських та закордонних вчених займаються управлінням ланцюгами постачань. Так Хармут Штадлер системно розглядає та класифікує інформаційні системи цього типу [2]. Американські вчені Лорен Лу та Джаяшанкар Свамінатам всебічно підходять до питань ефективності управління ланцюгами постачань та досліджують практику американських бізнес-компаній [3]. Група вчених з усього світу дослідила кількісні моделі для забезпечення стабільності управління ланцюгами постачань [4].

Що стосується українських вчених, ця тема не залишилась непоміченою і ними. Дорошкевич Д.В. у своїй статті [5] дослідила розвиток організаційних форм логістичних мереж. Стратегії управління ланцюгами постачань були визначені вченими Г.М. Тарасюк та Л.О. Горшкова [6].

Постановка завдання. Дослідити історію та еволюцію інформатизації бізнес-процесів з управління ланцюгами постачань, визначити структуру інформаційної системи класу SCM, актуалізувати проблематику та визначити параметри, які впливають на інформатизація процесів управління ланцюгами постачань.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів.

Концепція управління ланцюгами поставок є сучасним науковим напрямком організації взаємозв'язків між підприємствами і забезпечення клієнтоорієнтованості сучасного бізнесу. На початковому етапі свого формування SCM трактувалося як деяке доповнення до логістики, сьогодні ж воно є самостійною науковою дисципліною, що включає логістику як найважливішу складову. Еволюція концепції SCM стала відображенням поточних змін у характері ведення бізнесу й тому займає важливе місце в дослідженнях ряду вчених. У літературі зустрічаються різні точки зору на періодизацію розвитку концепції SCM.

Так, перший етап еволюції (1980-і рр.) пов'язаний з виникненням концепцій управління ланцюгами поставок і створення цінності і використанням цих концепцій у логістиці. Результатом стала координація й гармонізація

потоків сировини, матеріалів і готової продукції з постачальниками.

Концепція запропонована в 1982 році Кейтом Олівером, згодом розвинена і отримала практичну реалізацію з використанням прикладного програмного забезпечення – систем управління ланцюгами поставок. Ланцюжок цінності – узагальнення концепції управління ланцюгами поставок на всі види діяльності організації, що фокусується на понятті про додану вартість на кожному етапі створення продуктів і послуг.

На другому етапі (1990-і рр. – початок 2000 рр.) вивчення досвіду японських компаній, розвиток управлінських технологій (поставки “точно-в-строк», комплексне управління якістю тощо) і поява нових інформаційних технологій і систем для управління компаніями (планування ресурсів підприємств, управління взаєминами із клієнтами тощо) привели до початку використання концепції SCM у діяльності компаній-лідерів. Навіть в 2000 р. управління ланцюгами поставок ще не стало широко визнаною концепцією.

Третій етап еволюції концепції SCM (початок 2000-х рр. – наш час) характеризується такими найважливішими тенденціями: розширення застосування SCM у діяльності все більшої кількості компаній економічно розвинених країн; активний розвиток мережових форм організації бізнесу; визнання інтересів кінцевих користувачів як первинного пункту управління ланцюгами поставок і поява концепції управління ланцюгами попиту; розвиток концепції управління стійкими/життєздатними ланцюгами поставок (Sustainable Supply Chain Management SSCM).

У 2001 р. всесвітньо відома дослідницька компанія Forrester Research передбачила, що в найближчому майбутньому лінійні ланцюги поставок будуть заміщені мережами спеціалізованих організацій, взаємодіючих одна з одною за допомогою Інтернет [7]. Така спеціалізація дозволяє компаніям зосереджувати свої зусилля на ключовій діяльності й тому брати активну участь у різноманітних мережах бізнес-партнерів. Мережі є фундаментальним матеріалом, з якого нові організації будуються й будуть будуватися. Вони здатні формуватися й поширюватися по головних вулицях і глухих провулках глобальної економіки, оскільки

опираються на інформаційну міць, що надається новою технологічною парадигмою. Поява нових мережових форм організації бізнесу пов'язана, насамперед, із кризою старої вертикально-інтегрованої форми олігополістичного великого бізнесу, характерного для індустріального суспільства.

Найважливіша проблема будь-якого підприємства, що працює в сучасних умовах, – це проблема його виживання і забезпечення безупинного стратегічного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні й реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства. Стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на такі важливі для підприємства питання: в якій галузі або на яких ринках повинне функціонувати підприємство; як розподілити найефективніше обмежені ресурси; як вести конкурентну боротьбу.

Управління ланцюгами поставок (Supply chain management, SCM) – управлінська концепція і організаційна стратегія, яка полягає в інтегрованому підході до планування та управління всім потоком інформації про сировину, матеріалах, продуктах, послугах, що виникають і перетворюються в логістичних і виробничих процесах підприємства, націленому на вимірний сукупний економічний ефект (зниження витрат, задоволення попиту на кінцеву продукцію).

Ланцюг поставок як процес – це сукупність потоків і відповідних їм коопераційних і координаційних процесів між різними учасниками ланцюга створення вартості для задоволення вимог споживачів у товарах і послугах. В об'єктному сенсі, ланцюг поставок – сукупність організацій (підприємств-виробників, складів, дистриб'юторів, 3PL- і 4PL – провайдерів, експедиторів, оптової та роздрібно-торгівлі), які взаємодіють у матеріальних, фінансових та інформаційних потоках, а також потоках послуг від джерел вихідної сировини до кінцевого споживача. Управління ланцюгами поставок – систематична діяльність щодо оптимізації ланцюгів поставок.

Система управління ланцюгами поставок (SCM-система) – це також прикладне програмне забезпечення, призначене для автоматизації та управління всіма етапами постачання

підприємства і для контролю за все руху товару: закупівлю сировини і матеріалів, виробництво, розповсюдження продукції. Існують самостійні тиражовані SCM-системи, рішення, реалізовані як складова частина ERP -систем, а також унікальні системи, що створюються для конкретного підприємства.

У складі SCM-систем зазвичай виділяється два великі блоки:

– планування ланцюгів поставок (supply chain planning, SCP) – планування та формування календарних графіків, рішення для спільної розробки прогнозів, проектування мереж поставок, моделювання різних ситуацій, аналіз рівня виконання операцій;

– виконання ланцюгів поставок (supply chain execution, SCE) – відстеження і контроль виконання логістичних операцій.

Типові компоненти SCM-систем:

1. прогноз продажів – прогнозування тижневих і денних продажів товару;

2. управління запасами – оптимізаційне планування гарантійного запасу, поточного запасу, резервів з урахуванням обраної моделі управління запасами для кожної товарної категорії;

3. управління поповненнями – оптимізаційне планування поставок всередині логістичної мережі компанії з урахуванням планованих продажів, поставок від виробника, наявності залишків, транспортних потужностей, різних обмежень і бізнес-правил;

4. побудова короткострокового (до 4-х тижнів) і довгострокового (до 6-и місяців) прогнозу;

5. побудова звіту про необхідні закупівлі в ручному та автоматичному режимах з урахуванням зовнішніх обмежень (кратність поставки, мінімальний залишок) і розкладу поставок;

6. проведення ABC-XYZ-аналізу по довільним критеріям (кількість, прибуток, вартість);

7. проведення крос-ABC аналізу по довільним критеріям;

8. візуалізація даних продажів, залишків, цін, прибутку і прогнозів попиту по товарах і товарних групах;

9. облік довільних факторів, що впливають на продаж у автоматичному режимі;

10. можливість групувати товари, задавати і

створювати нові властивості в інтерактивному режимі і за допомогою завантаження з системи автоматизації;

11. розрахунок оптимального запасу для кожної позиції з урахуванням прогнозу попиту і страхового запасу.

Інформатизація бізнес-процесів управління ланцюгами постачань наразі перебуває під впливом певних факторів. Дослідження та аналіз цих факторів є важливими для прогнозування майбутніх тенденцій.

Для цього необхідно визначити основні світові тренди, тому що вони впливають на формування ланцюгів постачань. Особливо це

актуально для міжнародних компаній, але вплив відчутний для і національних, і місцевих компаній. Згідно з даними Світового Економічного Форуму [8] до світових трендів можна віднести:

- процеси глобалізації;
- розгалужена структура міжнародних відносин;
- прискорені комунікаційні процеси;
- розвиток міжнародного бізнесу.

Таким чином, можна зробити висновок, що інформатизація процесів управління ланцюгами постачань знаходиться під впливом параметрів, зображених на рис. 1.

	Нові очікування споживачів	Зростання кількості та ваги ризиків	
Складність забезпечення оперативного планування	Параметри, що впливають на інформатизацію процесів управління ланцюгами постачань		Кваліфікація кадрів
Політичні параметри			Нестабільність економіки
	Розвиток програмного інструментарію	Складність логістичних бізнес-процесів	

Рис. 1. Параметри, що впливають на інформатизацію процесів управління ланцюгами постачань

Розроблено авторами

Окреслені параметри провають формування більш ускладнених ланцюгів, а також передбачають створення нових конфігурацій. При цьому забезпечення ефективного управління ланцюгами постачань генерує потребу у створенні нових моделей організації діяльності та оптимізації логістичних операцій.

Як зазначається в роботі [9] «сьогодні управління ланцюгами постачання містить комплекс різного роду потокових і автоматизованих процесів, вдосконалює послуги доставки і збільшує операційну ефективність, зменшує складування запасів і забезпечує оптимізацію споживчого попиту, розширяє мережу і збільшує бізнес загалом. Така сукупність процесів і завдань виправдана, бо логістичні управлінські рішення стають ключовими на рівні виходу будь-якого підприємства на міжнародний ринок. Правильно побудована логістична система неможлива без ґрунтовного вивчення потреб споживачів та їх очікувань».

Існує інструментарій, який допомагає не тільки у побудові, але і у функціонуванні систем управління ланцюгами постачань. До нього можна віднести електронну комерцію, завдяки якій забезпечується гнучкість постачань, надійність доставки та стабільність управлінських рішень. Сучасний етап розвитку суспільства пов'язаний із формуванням мережових економічних структур, економічних відносин, що складаються в особливому середовищі ведення бізнесу – мережовій економіці. Організації та підприємства більшою мірою стають частиною мережової економіки.

Одним із локомотивів мережової співпраці виступає торгівля он-лайн. Електронну логістику, при цьому, трактується вченими [9], як складна система, в якій функціонують логістичні провайдери третього рівня, що забезпечують управління запасами на складах та перевезення продукції кінцевому споживачеві за допомогою електронного обміну даними, Інтернету, мобільних комунікаційних технологій тощо.

В умовах мережевої економіки електронна логістика забезпечує ефективне управління інформацією і співпрацю усіх учасників ланцюга постачання. Значущість електронної логістики з кожним роком тільки зростає через стрімкий розвиток інформаційно-телекомунікаційних засобів, технологій та набуває нових форм та конфігурацій. Глобалізація світового ринку, інтенсивний науково-технічний прогрес і поточні тенденції подальшого міжнародного поділу праці збільшують значущість управління потоковими процесами.

Глобальна логістична система розглядається як сукупність закупівельних, виробничих, розподільчих, транспортних, фінансових та інформаційних підсистем, об'єднаних для більш ефективного розподілу ресурсів та управління світовими матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Представлене дослідження показало, що характерною рисою сучасної економіки став перехід до постіндустріального, а саме – до

інформаційного розвитку, основою якого є перетворення інформації і її вищої форми – наукового знання в стратегічний ресурс, що дозволяє досягти конкурентних переваг. Така трансформація ставить нові завдання, що вимагають від компаній більшої гнучкості й винахідливості з метою задоволення мінливих і усе більш індивідуалізованих потреб покупців.

Ці фактори безперечно впливають не тільки на інформатизацію процесів управління ланцюгами постачань, але й на логістику загалом. Тому важливим набутком цієї роботи стало визначення параметрів, що впливають на інформатизацію процесів управління ланцюгами постачань, на основі визначення сучасних економічних трендів.

В подальшому дослідження має перейти у площину забезпечення ефективного управління на основі трендвотчінгу – дослідження трендів. Оперативність управління у цьому ракурсі здатне забезпечити сталі конкурентні переваги як національному, так і міжнародному підприємству.

Список літератури

1. Ансофф І. Стратегічний менеджмент. Класичне видання // І. Ансофф. – Санкт-Петербург: Пітер. – 2009. – 344 с.
2. Штадтлер Х.. Управління ланцюгом постачань та просунуте планування // Х. Штадтлер, С. Кілгер, Х. Мейр // Тексти для бізнесу та економіки – 2015. – Режим доступу: <http://dspace.elib.ntt.edu.vn/dspace/bitstream/123456789/7628/1/SUPPLY%20CHAIN%20MANAGEMENT%202015.pdf>
3. Лу Л.. Управління ланцюгами постачань // Л. Лу Л., Дж. Свамінатан // Міжнародна енциклопедія соціальних та поведінкових наук – 2016. – Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=2758860> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2758860>
4. Бранденбург М. Кількісні моделі сталого управління ланцюгами постачань // М. Бранденбург, К. Говиндан, Дж. Саркіс, С. Сьорінг // Європейський журнал операційних досліджень. – 2014. – Випуск 233, том 2. – С. 299-312
5. Дорошкевич Д.В. Розвиток форм організації логістичних мереж // Д.В. Дорошкевич // Агросвіт – 2014 – №19 – С.27-31
6. Тарасюк Г.М. Стратегії управління логістичними ланцюгами розподілу // Г.М. Тарасюк, Л.О. Горшкова // Вісник ЖДТУ – 2015. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/823/1/338.pdf>
7. Блекхюрст Дж. Емпірично розроблена програма критичних дослідницьких питань для управління порушеннями ланцюга постачання // Дж. Блекхюрст, С. Крейгхед, Єлкін Д. // Міжнародний журнал досліджень виробництва. – Випуск 43. – С. 4067-4081
8. Погляд на індустрію логістики та управління ланцюгами постачань. – 2013. – Режим доступу: www.sheffi.mit.edu/sites/default/files/WEF_GAC_Outlook_2013_Sheffi.pdf
9. Гукалюк, А. Ф. Удосконалення ланцюгів постачання в умовах трендів міжнародного бізнесу / А. Ф. Гукалюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2015. – Том 21. – № 2. – С. 48-54.

References

1. Ansoff I. (2009), “Strategic management. Classic Issue», 344 p.
2. Stadler H, Kilger C., Meyr H. (2015), “Supply Chain Management and Advanced Planning»

[Online], available at: <http://dspace.elib.ntt.edu.vn/dspace/bitstream/123456789/7628/1/SUPPLY%20CHAIN%20MANAGEMENT%202015.pdf>

3. Lu Lauren X., Swaminathan Jayashankar M. (2016), “Supply Chain Management», *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences* [Online], 2nd edition, available at: <https://ssrn.com/abstract=2758860> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2758860>

4. Brandenburg M., Govindan K., Sarkis J., Seuring S. (2014), “Quantitative models for sustainable supply chain management: Developments and directions», *European Journal of Operational Research*, Volume 233, Issue 2, pp. 299-312.

5. Doroshkevych D.V. (2014), “The Development of Organizational Forms of Logistics Networks», *Agrosvit*, №19, pp.27-31

6. Tarasiyk G.M., Gorshkova L.O. (2015), “Management Strategies for Supply Chains», *Visnyk JDTU* [Online], available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/823/1/338.pdf>

7. Blackhurst J., Craighead C.W., Elkins D. (2007), “An Empirically Derived Agenda of Critical Research Issues for Managing Supply-chain Disruptions», *International Journal of Production Research*, Volume 43, Issue 19, pp. 4067-4081

8. Outlook on the logistics & supply chain industry 2013. Global Agenda Council on Logistics & Supply Chain Systems 2012-2014 [Online], available at: www.sheffi.mit.edu/sites/default/files/WEF_GAC_Outlook_2013_Sheffi.pdf.

9. Gukaluyk A.F. (2015) “Improvement of Supply Chains in Conditions of International Business Trends», *Economic Analysis (Ternopol National Economic University)*, Issue 21, pp. 48-54.

D. V. Doroshkevych, *Doctor of Economics, Head of Department of Management and Innovations International University of Finance*

V. V. Nadilniyk, *student, Department of Management and Innovations, International University of Finance*

The research of theoretical basics of supply chain processes informatization

The concept of supply chain management is a modern scientific direction of the organization of interconnections between enterprises and ensuring customer orientation of modern business. The study of the history and evolution of information processing of business processes in the supply chain management, the definition of the structure of the information system of the class SCM, updating the problems and defining the parameters that influence the supply chain information management information are important for the tasks of scientists. The presented study showed that the characteristic feature of the modern economy was the transition to post-industrial, namely, the information development, the basis of which is the transformation of information and its higher form – scientific knowledge into a strategic resource, which allows to achieve competitive advantages. Such a transformation aims new challenges that require companies to be more flexible and resourceful in order to meet the changing and increasingly individualized needs of customers. These factors undoubtedly affect not only the informatization of the processes of managing the supply chains, but also the logistics in general. Therefore, an important achievement of this work was the determination of parameters influencing the informatization of the processes of supply chain management, based on the definition of modern economic trends. The outlined parameters provoke the formation of more complicated chains, and also provide for the creation of new configurations. At the same time ensuring the efficient management of supply chains generates the need to create new models of organization of operations and optimization of logistics operations. In the future, the study should become a platform for effective management based on trendwatching – trend research. The efficiency of management in this perspective can provide competitive advantages for both national and international enterprises.

Keywords: management, logistics, informatization, information systems, SCM-systems, supply chain management.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2017

Н.О. Маслова, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту,
Міжнародний університет фінансів
А.І. Зінченко, студент кафедри фінансів та кредиту
Міжнародний університет фінансів

ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО БРЕНДІНГУ

В статті розглянуто теоретичні підходи до сутності бейфіцій корпоративний бренд банку» та «бренд-менеджмент банку», а також виявлені особливості функцій бренд менеджера та маркетолога банку, що надає чітке розмежування цих фахівців в банківській установі. Об'єктом дослідження є особливості брендингу в банку. Предметом дослідження є процеси формування, забезпечення та впровадження бренд-менеджменту у вітчизняних банках. Метою статті є теоретичні дослідження сутності банківського бренду та процесу формування та впровадження системи бренд-менеджменту банків в діяльність вітчизняних банківських установ. Виходячи з мети дослідження, нами були поставлені наступні завдання: уточнити дефініцію «корпоративний бренд банку» та його складові; дослідити сутність поняття «бренд-менеджмент банку»; виокремлення функцій маркетолога та бренд-менеджера банку. В результаті проведених досліджень було уточнено дефініція корпоративний бренд банку» як сукупність візуальних та вербальних елементів бренду компанії, транслюючи її конкурентні переваги цільовим групам: співробітникам, інвесторам, посередникам, кінцевому споживачу, а також державі та суспільству. Надано визначення сутності поняття «бренд-менеджмент банку» як «управлінська діяльність щодо створення, підтримки та збереження бренду банку, управління його вартістю на основі розробки і впровадження ефективних бренд-стратегій». Запропоновано складові системи бренд-менеджменту банку, а саме підсистеми створення, підтримки та збереження бренду, що впливатиме на генерування вартості його бренду у довгостроковій перспективі на основі розробки і впровадження ефективних бренд-стратегій. Обґрунтовано розподіл функцій між бренд-менеджером та маркетологом та запропоновані етапи трансформації структурного компонента системи управління банку для впровадження системи бренд-менеджменту.

Ключові слова: корпоративний бренд банку, бренд-менеджмент, бренд-менеджер, управління брендом.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних умовах нестабільного стану банківської системи України найважливішим інструментом формування ставлення клієнтів до банківських установ є бренд. Саме банки зі стійким брендом більш захищені від репутаційних ризиків, які зараз є чи не найголовнішими чинниками зникнення значної кількості вітчизняних банківських установ. Він став не лише інструментом стимулювання продажів банківських продуктів, а основним фактором, що визначає успішність банківського бізнесу.

Банківський бренд транслює цінності, які закладені в основі його створення, цільовим аудиторіям: клієнтам, співробітникам, акціонерам, державі. Тим самим він окреслює певний вектор своєї дії, під яку підпадають клієнти та партнери зі схожими цінностями. Основним завданням брендів банків України є

формування такого образу банку та його діяльності у свідомості клієнтів та партнерів, щоб їх рішення про співробітництво ґрунтувалося на осмисленому виборі, а не на випадковому. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження процесів формування та підтримки бренду банку, оцінки ефективності його функціонування, визначення підходів до формування та реалізації стратегій, а також побудови системи бренд-менеджменту вітчизняних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження наукових праць і публікацій свідчить про високий інтерес зарубіжних та вітчизняних науковців до категорії «бренд» в цілому і до принципів його впровадження. Даними напрямками

дослідженням займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Аакер Д., Еллвуд А., Анхолт С., Ассель Г., Девіс С., Келлер К.Л., Фризоргер О.К., Бонтур А., Пустотін В., Тамберг А., Бадьїн В., Перція В., Тульчинський Г., Маслова Н.О. Разом з тим, в науковій літературі практично не висвітлюються дослідження процесів формування та впровадження бренду банку, розробки технологій брендингу та ребрендингу, визначення підходів до формування та реалізації бренд-стратегій, а також системи бренд-менеджменту банку. Теоретична нерозробленість цих питань та практична необхідність обумовило актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичні дослідження сутності банківського бренду та процесу формування та впровадження системи бренд-менеджменту банків в діяльність вітчизняних банківських установ.

Виходячи з мети дослідження, нами були поставлені наступні завдання:

- уточнити дефініцію «корпоративний бренд банку» та його складові;
- дослідити сутність поняття «бренд-менеджмент банку»;
- виокремлення функцій маркетолога та бренд-менеджера банку.

Об'єктом дослідження є особливості брендингу в банку.

Предметом дослідження є процеси формування, забезпечення та впровадження бренд-менеджменту у вітчизняних банках.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах нестабільності розвитку економіки України та високої волатильності фінансового ринку цінності клієнтів перш за все направляються до пошуку надійних банківських установ, яким би вони змогли довірити свої заощадження та примножити свої фінансові активи. Таким чином, головною ціллю брендингу банків на сьогодні є формування довіри клієнтів та суспільства.

Проблемою українських банків сьогодні є те, що більше уваги приділяється формуванню візуальних образів банку, які об'єднуються у поняття «бренд». Так, наприклад, інформація про бренди банків, яка міститься на їхніх сайтах, більше освіщає інформацію про значення логотипів, позначень фірмового стилю, перелік

цінностей компанії. Проте бренд має бути не тільки ідентифікатором, а й створювати позитивний образ у свідомості клієнтів, який підштовхує їх до здійснення вибору конкретної банківської установи. Такий піхід до брендингу дозволяє сформувати лояльність клієнтів, що означає забезпечення сталої та довготривалої співпраці, а не оперативного збільшення клієнтської бази.

Сутність дефініції «бренд», його складові та атрибути широко досліджується як в теорії маркетингу [1; 2; 3]. Досліджуючи думку вчених маємо зазначити, що, бренд банку, це, в першу чергу, бренд самої установи (яка, в своєму роді, є ексклюзивним суб'єктом ринку), а не тих послуг, які вона надає. Ряд науковців у сфері маркетингу визначають бренд установи як сукупність асоціацій споживачів, ділових партнерів, громадських організацій, контактних аудиторій та персоналу з реально існуючою установою та продуктом, який вона виробляє, обумовлений її цінностями та виділяє її серед установ-конкурентів.

Також, треба зазначити, що бренд банку за своєю сутністю є корпоративним брендом, тобто є результатом створення унікального комплексу візуальних і вербальних елементів, які формують індивідуальний образ надійної установи, що професійно надає банківські послуги з метою задоволення потреб клієнтів та має суспільну значущість. У статті («Корпоративний бренд: сутність та особливості») О. Зозульов наводить таке визначення: «Корпоративний бренд – це бренд, який чітко ідентифікує компанію у бізнес-середовищі і широких колах громадськості, має стійкі асоціації з репутацією компанії та дозволяє їй отримувати переваги у конкурентній боротьбі за обмежений обсяг ринкової пропозиції» [1, с. 42].

Враховуючи вищесказане, сформулюємо поняття поняття «корпоративний бренд банку» як *сукупність візуальних та вербальних елементів бренда компанії, трансклюючи її конкурентні переваги цільовим групам: співробітникам, інвесторам, посередникам, кінцевому споживачу, а також державі та суспільству.*

Отже, розуміння бренду банку як корпоративного збільшує його важливість, виводить його на якісно інший рівень, роблячи суспільно необхідним елементом розвитку даного бізнесу, тому серед ієрархії брендів, він

займає найвищий рівень.

У зв'язку зі специфікою діяльності фінансово-кредитних установ, процеси позиціонування у фінансовій сфері й у товарному маркетингу суттєво відрізняються, зокрема за такими параметрами як основа для позиціонування, орієнтація на споживача, продукт (товар чи послуга), асортимент, напрями інформаційного потоку при позиціонуванні, політика залучення та утримання споживачів.

Класична модель, яка управляє брендом і активізує весь процес, направляючи й поєднуючи роботу безлічі учасників бренд-менеджменту, була створена Келлером Кевином Лейном. В її основі знаходиться поняття «капітал бренду», який він визначає як «диференційований ефект, що виникає у свідомості клієнта й викликає ту або іншу клієнтську поведінку у відповідь на комплекс маркетингу банку» [2, с. 48]. Також, він виділяє два джерела брендового капіталу: знання бренду й імідж бренду. Модель бренд-лідерства Аакера і Йохимштайлера створена на основі врахування мінусів класичної моделі бренд-менеджменту та спирається не тільки на тактику, але й на стратегію, включає безліч елементів і управляється, поряд із продажами, ідентичністю бренду [3, с. 248]. Ці моделі ми вважаємо основою для створення бренд-менеджменту в банківських установах.

Треба зазначити, що бренд банку за своєю сутністю є корпоративним брендом, тобто є результатом створення унікального комплексу візуальних і вербальних елементів, які формують індивідуальний образ надійної установи, що професійно надає банківські послуги з метою задоволення потреб клієнтів та має суспільну значущість. Сучасні принципи бренд-менеджменту тільки починають впроваджуватись у банківську систему України, тому швидка адаптація зарубіжних концепцій і врахування багатого досвіду допоможе усвідомленню важливості бренду для діяльності вітчизняних банківських установ, тим самим вплине на збільшення ринкової вартості і рейтингових позицій банків на внутрішньому та світовому ринку.

Все це призводить до нагальної необхідності формування науково обґрунтованого підходу до визначення впровадження системи бренд-менеджменту, основною функцією якої є визначення бренд-стратегій банків, з врахуванням

їх стратегічних цілей, відомості бренду, регіональної присутності, розміру, конкурентної позиції на ринку.

В результаті здійснених наукових досліджень [2; 3; 4; 5] та враховуючи специфіку діяльності банківських установ, можна визначити *бренд-менеджмент банку як «управлінську діяльність щодо створення, підтримки та збереження бренду банку, управління його вартістю на основі розробки і впровадження ефективних бренд-стратегій».*

Система бренд-менеджменту банку є складною і включає поєднання взаємопов'язаних елементів, найбільш повне використання яких забезпечить банку довгострокову конкурентну перевагу на ринку. Такими елементами нами визначені: система маркетингового аудиту, система управління брендом, система управління маркетинговим інструментарієм, система управління інноваційною активністю бренду, система управління конкурентоспроможністю бренду, система управління ризиками бренд-менеджменту.

Сформулюємо основні функції бренд-менеджменту в банку:

1. Розробка змісту, ідеї (коду) бренду. Основна ідея бренду повинна відбивати обіцянку та пропозицію його переваг.

2. Позиціонування бренду на ринку, тобто пошук місця бренду на ринку, а також набору клієнтської симпатії. Позиція бренду – це те місце, яке займає бренд у свідомості клієнта стосовно банку-конкурента.

3. Формування стратегії бренду, тобто програми стратегічного характеру, що використовується банком для створення цінності бренду.

4. Аналіз популярності бренду, оцінка його вартості, впливу на показники діяльності банку, а також його ринкову вартість та конкурентну позицію.

У науковій літературі не описана система організації бренд-менеджменту та його місцезнаходження в управлінській структурі банку, тому наведемо авторський підхід до даного питання. Так, в моделі бренд-менеджменту банку повинна існувати чітке розмежування обов'язків і завдань між працівником маркетингового відділу і бренд-менеджером. Розподіл функцій між бренд-менеджером та маркетологом банку представлено у табл. 1.

Таблиця 1. Розподіл функцій між бренд-менеджером та маркетологом

Бренд-менеджер	Маркетолог
Ідентифікація та оцінювання потенціалу бренду Оцінювання привабливості ринку Позиціонування бренду Бренд-аналіз Генерування стратегічних альтернатив бренду Вибір конкурентної позиції бренду Визначення атрибутів бренду Виявлення відношень клієнтів до бренду Визначення ідентичності бренду Вибір бренд-стратегії Формування правової бази захисту бренду Оцінювання вартості бренду	Аналіз мікро- та макросередовища Вивчення кон'юнктури ринку банківських послуг Аналіз внутрішніх можливостей банку Оцінка місткості ринку банківських послуг Конкурентний аналіз Прогнозування тенденцій розвитку ринку банківських послуг Визначення маркетингових стратегій розвитку банку Формування продуктової, цінової, збутової, комунікаційної політики Розробка нових банківських продуктів Оцінка ефективності комунікаційних програм

Складено авторами за джерелами [5]

Саме чітке розмежування обов'язків дозволить досягнути максимальних результатів у управлінні бренду банку. Процес створення системи бренд-менеджменту запропоновано здійснювати за такими етапами:

- початковий (полягає в розширенні функціональних обов'язків спеціалістів маркетингового відділу через охоплення функцій бренд-менеджменту);
- становлення бренд-менеджменту банку (введення до штату посади спеціаліста з бренд-менеджменту);
- розвиток бренд-менеджменту банку (формування відділу бренд-менеджменту),

посилення його координаційної ролі в розробці та досягненні стратегічного розвитку банку;

– завершення становлення бренд-менеджменту банку шляхом створення зовнішнього консультативного та виконавчого комітетів (стратегічного та тактичного рівнів) з управління корпоративним брендом (на цьому етапі завершується формування організаційного механізму впровадження бренд-менеджменту в управлінську діяльність).

Для запровадження бренд-менеджменту необхідно створити систему організаційно-інформаційного забезпечення, основні позиції якої наведені у табл. 2.

Таблиця 2. Інформаційне та організаційне забезпечення формування основних елементів бренду

Елемент бренду	Інформаційне забезпечення	Організаційне забезпечення
Назва	Назви брендів банків-конкурентів; дані лінгвістичного, фонетичного та семантичного аналізу; основи неймінгу; нормативно-правові акти, що стосуються захисту інтелектуальної власності	Лінгвіст, патентознавець, соціолог, спеціаліст у сфері реклами
Фірмовий стиль (логотип; слоган фірмове сполучення кольорів; набір шрифтів; фірмовий бланк, візитки та ін.)	Бренд-стратегія, основи бренд-колеристики, основи дизайну, результати опитування споживачів, результати дослідження брендів конкурентів	Дизайнер, лінгвіст, соціолог, патентознавець, маркетолог, спеціаліст у сфері реклами, компанія-виробник брендової сувенірної продукції
Місія і корпоративні цінності	Основи психології та соціології, бачення власників та інвесторів щодо розвитку банківського бізнесу	Власники банку, вище керівництво, соціолог, лінгвіст

Розроблено авторами на основі [4]

Отже, створення відповідного забезпечення бренд-менеджменту супроводжуються додатковими витратами, що впливає на необхідність здійснення оцінки економічної ефективності його застосування.

Принциповим моментом управління брендом банку є визначення актуальної бренд-стратегії в існуючих умовах функціонування фінансового ринку. Бренд-стратегія – це сукупність інтегрованих дій, призначених для створення довгострокової конкурентної переваги

за рахунок формування, впровадження та підтримки його унікального образу (бренду), який розвивається в часі та забезпечує постійне зростання вартості банку та міцні позиції на ринку.

З огляду на ситуацію, стосовно брендингу в банках України у статті [6] було доведено, що вітчизняним банкам доцільно запропонувати до застосування наступні варіанти бренд-стратегій: впровадження бренду, посилення бренду, підтримки та супроводження бренду, частковий ребрендинг (оновлення бренду), повний ребрендинг (зміна концепції бренду).

Вибір бренд-стратегії є складним завданням, вирішення якого залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів. З метою формалізації цього процесу, на наш погляд, доцільно застосовувати оболонку матриці Мак Кінзі з адаптуванням основних її параметрів (привабливість ринку та конкурентоспроможність компанії) до потреб даного дослідження. Отже, для оцінювання параметру «конкурентоспроможність корпоративного бренду» пропонуємо розглядати фактори: відомість на ринку, унікальність ідеї, відповідність корпоративним цінностям, висока вартість, можливість розширення, комплексність атрибутів, прихильність клієнтів тощо. Також, для оцінювання параметру «привабливість ринку» пропонуємо відносити: ємність ринку, темпи зростання ринку, рівень конкуренції, фінансовий стан клієнтів, рівень насиченості попиту, перспективність розширення діяльності, рівень державного регулювання. Отже, в результаті проведених теоретико-практичних досліджень ми дійшли до висновку, що в кризових та посткризових умовах розвитку економіки сильний бренд є стійкою конкурентною перевагою банку та найефективнішим інструментом досягнення цілей його діяльності, підвищення ефективності бізнесу та зміцнення позицій на ринку банківських послуг. Необхідною складовою системи управління банку повинна стати система бренд-менеджменту, результатом впровадження

якої є розробка ефективних стратегій створення, підтримки та збереження бренду, а також генерування його вартості бренду у довгостроковій перспективі.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. В статті детально проаналізовано сутність брендингу та його особливостей у банківській сфері. На основі дослідження наукових робіт вчених-маркетологій сформульовано узагальнююче визначення поняття «корпоративний бренд банку». Автори вважають, що необхідною складовою системи управління банку повинна стати система бренд-менеджменту, результатом впровадження якої є створення, підтримка та збереження бренду, а також генерування його вартості бренду у довгостроковій перспективі на основі розробки і впровадження ефективних бренд-стратегій.

Доведено, що бренд-менеджмент в сучасних умовах розвитку фінансового ринку повинен носити комплексний, системний та стратегічний характер.

Надані рекомендації щодо розподілу функцій між бренд-менеджером та маркетологом та запропоновані етапи трансформації структурного компонента системи управління банку для впровадження системи бренд-менеджменту.

Доведено, що основною функцією бренд-менеджменту банку є визначення ефективної бренд-стратегії (сукупність інтегрованих дій, призначених для створення довгострокової конкурентної переваги за рахунок формування, впровадження та підтримки його унікального образу, який розвивається в часі та забезпечує постійне зростання вартості банку та міцні позиції на ринку).

З метою формалізації процесу вибору ефективної бренд-стратегії рекомендовано застосовувати оболонку матриці Мак Кінзі, яка має будуватися за параметрами «привабливість ринку» та «конкурентоспроможність корпоративного бренду банку».

Список літератури

1. Зозульов О.А. Оцінювання вартості бренду // Банковская практика за рубежом. – 2014. – № 6. – С. 43–51.
2. Аакер Д.А. Создание сильных брендов=BuildingStrongBrands / Пер.с англ. – М.: «Издательский дом Гребенникова», 2003. – 440 с.

3. Ванэкен Б. Бренд – помощь: простое руководство, которое поможет решить проблемы брендинга=Brand – the help a simple management / Пер.с англ. – СПб.: «Питер», 2005. – 336 с.
4. Темпорал П. Эффективный бренд – менеджмент = Effective brand – management / Пер.с англ. – СПб.: «Нева», 2004. – 288 с.
5. Москалюк С. С. Впровадження бренд-менеджменту в управлінську діяльність підприємств / С. С. Москалюк // Науковий вісник Ужгородського університету. – Ужгород, 2007. – Вип. 22, ч. 3. – С. 266–270.
6. Маслова Н.О. Підходи до визначення конкурентних бренд-стратегій банків України // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні. – К.: КНЕУ, 2011. – 706 [6] – С. 269–279.

References

1. Zozul'ov O.A., (2012) , «Brand valuation», *Bankovskaja praktyka za rubezhem*, vol 6, pp. 43–51.
2. Aaker, D.A. (2003), *Sozdanye syl'nih brendov=BuildingStrongBrands* [Building strong brands = BuildingStrongBrands] – М .: "Grebennikov Publishing House".
3. Vaneken B., (2005) *Brend-pomoshh': prostoe rukovodstvo, kotoroe pomozhet reshyt' problemy brendynga* [Brand – help: a simple guide that will help solve the problem of branding], Petersburg .: "Peter". Kyiv, Ukraine.
4. Temporal P. (2004), *Effektivnij b'rend-menedzhment* [Effective brand – management], Petersburg .: "Neva", Kyiv, Ukraine.
5. Moskaliuk S.S., (2007), «Vprovadzhennya brand management of companies in upravlinsku diyalnist», *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu*, vol. 22, pp. 266–270.
6. Maslova N.O, (2011) , «Pidhodi to viznachennya competitiv brand strategiy bankiv Ukraine», *Formuvannia rynkovoї ekonomiky: zb. nauk. prats'.* – Spets.vyp. *Marketynhova osvita v Ukraini*, vol. 6, pp. 269–279.

N.O Maslova, PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor Finance and credit Department, International University of Finance

A.I. Zinchenko, postgraduate student, Finance and credit Department, International University of Finance

Branding banks features

In the article there are considered theoretical approaches to the essence of definitions «bank corporate brand» and «bank brand management». Besides, peculiarities of functions of bank brand manager and bank marketing manager are found, providing clear distinction between these specialists in the bank. Object of research are bank branding peculiarities. The subject of research is the processes of formation, maintenance and implementation of brand management in domestic banks. Purpose of the article is a theoretical study of the essence of the bank brand and of the process of formation and implementation of brand management system in domestic banking institutions' activity. For the purpose of research, we have identified the following tasks: to clarify the definition «bank corporate brand» and its components; explore the essence of the concept «bank brand management»; distinguish features of marketing manager and brand manager of the bank. As a result of the research definition of «bank corporate brand» was clarified as a combination of visual and verbal elements of the brand which transmits its competitive advantages to target groups: employees, investors, intermediaries, the final consumer, and also the state and society. The concept «bank brand management» is defined as «management activity for creating, maintaining and preserving the bank's brand, managing its value through development and implementation of effective brand strategies». Suggested components of the system of brand management of the bank are brand creating, maintaining and preserving subsystems that will influence the generation of value of its brand in the long term through the development and implementation of effective brand strategies. The division of functions between brand manager and marketing manager is substantiated and stages of transformation of structural component of bank management system are suggested for the introduction of brand management system.

Keywords: bank corporate brand, brand management, brand manager.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2017

В.П. Мартиненко, д.е.н., професор, професор кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
В.В. Усатюк, магістр кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЩОДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджується зарубіжний досвід управління виробничим потенціалом через процес його оцінки. Об'єктом дослідження в статті є оцінка виробничого потенціалу підприємства. Предметом дослідження є теоретичні та методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. Мета роботи – дослідження зарубіжного досвіду щодо оцінки рівня виробничого потенціалу підприємства як вихідної інформації для управління. Для розкриття основної мети дослідження зосереджено увагу також на основних механізмах та методах оцінки виробничого підприємства у світовій практиці: Гарвардська модель стратегічного аналізу, методика російських вчених Фоміна П.А. та Старовойтова М.К. на основі системного підходу, індикаторні та матричні методи, методи SPACE-аналізу та SWOT-аналізу. У результаті, проаналізувавши всі вказані методи, був зроблений висновок про те, що найбільш адекватним для оцінки виробничого потенціалу підприємства зарубіжним методом є методика російських вчених Фоміна П.А. та Старовойтова М.К., оскільки вона є найбільш близькою за своєю суттю до оцінки виробничого потенціалу українських підприємств, через схожість функціонування економік. Практичне застосування отриманих результатів можливе при прийнятті управлінських рішень щодо розвитку виробничого потенціалу в цілому та його окремих складових, а також при оцінці поточного рівня виробничого потенціалу на підприємстві.

Ключові слова: адаптація, управління виробничим потенціалом, оцінка, зарубіжний досвід, промислове підприємство.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На даному етапі розвитку економіки країни, коли значна частина суб'єктів господарювання працюють збитково, прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує належної оцінки, що дозволяє визначити, на якому рівні знаходиться підприємство та які його перспективи при оптимальному формуванні та ефективному розвитку виробничого потенціалу.

Варто зазначити, що головна складність оцінки виробничого потенціалу підприємства полягає у потребі дослідження всіх його компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Адже основними засадами процесу формування й управління потенціалом сучасного підприємства є оптимальність та збалансованість складових потенціалу суб'єкта господарювання. Відповідно тема дослідження є актуальною і має важливе науково – практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій,

в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблемам управління виробничого потенціалу підприємства, пошуку шляхів його вдосконалення в умовах ринкової економіки присвячені роботи економістів в галузі управління та економічного аналізу: Баканов М.І., Барнгольц С.Б., Шеремет А.Д., Клейнер Г.Б., Райзбер Б.А. та інші. Проте науковий інтерес вчених недостатньо був направлений на дослідження саме оцінки виробничого потенціалу підприємства.

Питання розвитку виробничого потенціалу є особливо актуальним в сучасних умовах для промислових підприємств. Основною проблемою розвитку промислових галузей сьогодні є повільне оновлення технічної бази при високому ступені зносу основних виробничих фондів. У таких умовах виробничі можливості підприємства визначають перспективи його

інноваційного розвитку та можливості забезпечення та підтримки конкурентоспроможності на ринку. Варто відмітити, що лише при ефективній оцінці виробничого потенціалу, управлінні ним можлива адаптація підприємства до постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому в сучасних умовах все більшого значення набувають практичні підходи до управління та оцінки виробничого потенціалу.

Постановка завдання. У даному дослідженні поставлено за мету дослідити зарубіжний досвід щодо оцінки виробничого потенціалу суб'єктів господарювання та можливості адаптувати його при аналізі даного потенціалу вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В сучасних умовах розвитку економіки важливе значення в діяльності кожного промислового підприємства має виробничий потенціал, який відображає спроможність наявних виробничих ресурсів до перетворення в умовах раціонального взаємозв'язку виробничих процесів з урахуванням специфіки технології, ресурсозабезпечення, комунікацій та завантаження потужностей.

Для управління виробничим потенціалом необхідно насамперед оцінити його результативність. Вихідною передумовою вартісної оцінки є те, що підприємство як об'єкт, що характеризується певним рівнем потенціалу, може бути джерелом доходу і об'єктом ринкової угоди, тобто власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати і т. ін. Таким чином, підприємство виступає товаром із усіма характерними для нього властивостями: корисністю для покупця, витратами на створення (формування).

Оцінка вартості потенціалу підприємства являє собою упорядкований, цілеспрямований процес визначення у грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного та реального доходу, який має місце в певний проміжок часу в умовах конкретного ринку [1, с. 81].

В оцінці потенціалу підприємства заінтересовані кредитори, інвестори, держава, акціонери, управлінці, постачальники, страхові фірми. Вони бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають цілі оцінки.

Найчастіше у світовій практиці оцінка потенціалу підприємства здійснюється на стадії формування моделі його стратегічної поведінки на ринку. Така оцінка дається за результатами аналізу (його часто називають стратегічним аналізом), алгоритм якого запропонований Гарвардською школою бізнесу (США). В економічній літературі такий алгоритм відомий як Гарвардська модель стратегічного аналізу [2, с. 86]. Його основні етапи:

- 1) діагностика підприємства: переваги, недоліки, компетенції, конкуренти;
- 2) аналіз зовнішнього середовища з метою ідентифікації можливостей та загроз;
- 3) пошук та оцінка можливих дій: слабкі сторони; результати; сумісність;
- 4) інтеграція організаційної (корпоративної) культури та соціальної відповідальності підприємства перед суспільством;
- 5) інтеграція цілей – власника, менеджерів та загальних цілей підприємства;
- 6) формування стратегії: вибір видів діяльності; шляхи і засоби досягнення цілей; досягнуті результати.

У ході аналізу внутрішнє середовище підприємства розглядається як сукупність внутрішніх чинників підприємства, що визначають ті чи інші кроки у його діяльності. Для аналізу виробничого потенціалу використовуються показники, які групуються за видами аналізу потенціалу підприємства (табл.1) [3, с. 65].

При здійсненні аналізу внутрішнього стану підприємства необхідно дотримуватися наступних принципів: обґрунтований вибір інструментарію діагностики; використання об'єктивної, повної та достовірної інформації про стан структурних елементів потенціалу підприємства, його внутрішнього середовища; виявлення причин змін внутрішніх чинників; комплексний та системний характер; об'єктивність оцінки результатів.

Серед методів оцінки ринкових можливостей за способом оцінки виділяють індикаторні та матричні методи [4, с. 59].

Індикаторні методи ґрунтуються на використанні системи індикаторів, за допомогою якої проводиться оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства (фірми) і національної економіки в цілому.

Таблиця 1. Показники аналізу виробничого потенціалу за Гарвардською моделлю стратегічного аналізу

Вид аналізу	Показники
Виробництва	<ul style="list-style-type: none"> – розміри і потужності виробництва; – тип і термін використання обладнання; – джерела ресурсного забезпечення; – продуктивність господарської системи; – організація техніко-технологічного забезпечення господарства; – внутрішньовиробничий сервіс.
Процесів збуту і просування продукції	<ul style="list-style-type: none"> – номенклатура та асортимент продукції; – місткість ринку і частку підприємства на ньому; – рівень запровадження системи маркетингу; – ефективність рекламних заходів; – організація продажу і сервісного обслуговування; – рентабельність продажів тощо.
Фінансового стану підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – стан активів підприємства; – рівень дохідності господарської діяльності; – показники ліквідності балансу; – рівень платоспроможності і забезпечення беззбитковості; – джерела грошових надходжень та напрями їх використання; – ефективність інвестиційної політики підприємства та ін.
Конкурентоспроможності продукції	<ul style="list-style-type: none"> – показники споживчих властивостей продукції; – рівень якості окремих видів продукції; – обґрунтованість собівартості та ціни реалізації; – ефективність технології виробництва; – ефективність системи накопичення та використання інформаційних ресурсів тощо.
Екологічність виробництва	<ul style="list-style-type: none"> – раціональне використання водних ресурсів; – охорона повітряного басейну; – ресурсоощадне використання земельного фонду тощо.

Під індикатором розуміють сукупність характеристик, які дають змогу у формалізованому вигляді описати стан параметрів того чи іншого об'єкта, що досліджується, і на цій підставі сформулювати рекомендації з підвищення результативності функціонування об'єкта. Кожен індикатор, у свою чергу, розпадається на низку показників, які відображають стан окремих елементів досліджуваного об'єкта.

Нині індикаторні методи широко використовують зарубіжні інвестори для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства в разі потреби визначення оптимального розміщення виробництва і капіталовкладень.

Дані аналізу індикатори групують за 10-ма основними факторами: 1) економічний потенціал; 2) виробнича потужність; 3) динаміка ринку; 4) фінансова підтримка; 5) людський капітал; 6) імідж; 7) забезпеченість сировиною; 8) орієнтація на зовнішній ринок; 9) інноваційний потенціал; 10) суспільний спокій [5, с. 74].

Кожен з цих 10 факторів складається з 20–40 оціночних індикаторів. Отже, постає складне завдання з відбору найвагоміших індикаторів для оцінки кожного щодо названих факторів.

В основу матричних методів покладено ідею розгляду процесів конкуренції в їх взаємозалежності та динаміці. Використовуючи матричні методи, управлінці мають змогу оцінити рівень конкурентоспроможності потенціалу не тільки свого підприємства, а й найближчих конкурентів, що допоможе розробити стратегію поведінки на ринку. Матричними методами широко користуються американські консультативні фірми, а за належного інформаційного забезпечення такі методи можуть бути надійним інструментом для оцінки потенціалу й вітчизняних підприємств.

Представляє науковий інтерес використання методу SWOT-аналізу: аналіз галузі, в якій функціонує підприємство, аналіз виявлених пріоритетних галузей у рамках регіональної специфіки. Якісний аналіз внутрішнього потенціалу підприємства дає можливість виявити вимоги щодо стратегічного потенціалу, які

будуть враховані при формуванні управлінського рішення.

Метод SPACE-аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінки сильних та слабких сторін діяльності підприємств за такими групами критеріїв [6, с. 114]:

- фінансова сила підприємства;
- привабливість галузі;
- стабільність галузі.

За методикою російських вчених Фоміна П.А. та Старовойтова М.К. на основі системного підходу, за якого оцінці піддається як загальна величина потенціалу підприємства, так і величина його елементів, сумарний потенціал підприємства пропонується розраховувати як інтегральний показник через різномірність і часом непорівнянність оцінок окремих

елементів, а також необхідність урахування синергетичного ефекту їхньої взаємодії [7, с. 123].

Синергія елементів стратегічного потенціалу підприємства полягає у виникненні додаткового позитивного ефекту від взаємодії усіх елементів у порівнянні з простою сумою їх результатів, що можна пояснити за допомогою формули [8, с.74]:

$$\text{СПП} = \text{СПП} = \sum_{i=1}^n f(p_1, p_2, p_3, \dots, p_n)$$

$$\text{умова СПП} \rightarrow p_{n+1} \quad (1),$$

де СПП – стратегічний потенціал підприємства;

$p_1, p_2, p_3, \dots, p_n$ – елементи стратегічного потенціалу підприємства.

Для оцінки виробничого потенціалу за даною методикою варто користуватися наступною шкалою оцінки (табл. 2) [9, с.18].

Таблиця 2. Характеристика рівнів виробничого потенціалу

Рівень	Позначення	Коротка характеристика
Високий	А	Підприємство знаходиться в стані абсолютної рівноваги по всім складовим у відповідності з усіма критеріями оцінки
Середній	В	Підприємство успішно існує в бізнесі, існують труднощі, які долаються, оскільки працюють механізми адаптації
Низький	С	Наявність хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблеми з забезпеченням підприємство основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їх використання

Таблиця 3. Складові та показники оцінки виробничого потенціалу за методикою Фоміна П.А. та Старовойтова М.К.

Сладова	Показник	Рівень
Оцінка стану виробничої складової:	Знос основних засобів	Рівень ВП А – менш 50% – помірний; Рівень ВП В – 51– 69% – вимагає оновлення; Рівень ВП С – 70% і більше – значний.
	Співвідношення коефіцієнтів відновлення і вибуття основних засобів	Якщо оновлення основних виробничих фондів випереджає вибуття, то йде процес «випередження». Співвідношення компенсації свідчить про те, що підприємство може лише підтримувати основні виробничі фонди на досягнутому рівні. Співвідношення відставання свідчить про те, що підприємство «втрачає» основні виробничі фонди.
	Фондовіддача.	Фондовіддача >1 – інтенсивне зростання обсягу випуску продукції
Оцінка стану матеріальної складової:	Частка змінних витрат у собівартості продукції.	Оцінюючи даний показник, безсумнівно, потрібно мати на увазі, що структура собівартості має яскраво виражені галузеві особливості. Якщо продукція підприємства є матеріаломістка, то це є негативним явищем для потенціалу підприємства.
Оцінка стану матеріальної складової:	Матеріаловіддача	Рівень ВП А – більше 1,5; Рівень ВП В – 1 – 1,5; Рівень ВП С – менше 1.
Оцінка стану кадрової складової:	Зміна виробітку на одного працюючого.	Рівень ВПП А – > 10%; Рівень ВПП В – 0 – 10%; Рівень ВПП С – < 0.

Для оцінки виробничого потенціалу на підприємстві загалом варто проаналізувати кожну складову виробничого потенціалу (основні і оборотні фонди, трудові ресурси) та її рівень.

Оцінка виробничого потенціалу підприємства відбувається за наступними показниками (табл. 3).

Серед усіх запропонованих методів, на нашу думку, найбільш точною та близькою для оцінки виробничого потенціалу на підприємствах України є методика діагностики виробничого потенціалу Фоміна П.А. та Старовойтова М.К., оскільки вона розроблена російськими авторами і є найбільш наближеною до українських економічних умов, являє собою

діагностику виробничого потенціалу як сумарну оцінку його складових, які легко обрахувати.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, для покращення діагностики виробничого потенціалу доцільно використати сучасну методику оцінки виробничого потенціалу Фоміна П.А. та Старовойтова М.К. За допомогою даної методики можуть бути оцінені всі складові виробничого потенціалу підприємства (виробничі фонди, матеріальна та кадрова складові). Дана методика є досить зручною для використання вітчизняними підприємствами та адекватно відображає рівень виробничого потенціалу суб'єкта господарювання.

Список літератури

1. Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, В.П. Пономар'єв, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2011. – 152 с.
2. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
3. Беломестнов В.Г. Управление потенциалом промышленного предприятия / В.Г. Беломестнов, М.М. Егоров // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4 Вып. 2 (182). – 264 с.
4. Дехтяренко І. В. Дослідження методів визначення виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Дехтяренко І.В. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1427/2.pdf>
5. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Донец Ю.Ю. – Киев.: Знание, 2008. – 123 с.
6. Ковачев З.О. Экономическая и социальная эффективность социалистического воспроизводства. / Ковачев З.О. – М.: Экономика, 2010. – 316с.
7. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Сосненко Л.С. – М.: Издательский дом «экономической литературы», 2003. – 208с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 316с.
9. Градов Е.А. Экономическая стратегия фирмы / Под.ред. проф. Градова Е.А. – 2-е изд. – СПб: Специальная литература, 2009. – 240с.

References

1. Voronkova, V. P. Ponomar'ov, H. I. Dibnis, A. E. (2011), *Pidtrymka konkurentospromozhnoho potentsialu pidprijemstva* [Support competitive capacity of enterprises], Tekhnika, Kiev, Ukraine.
2. Aref'ieva O.V., Korenkov O.V. (2004) *Upravlinnia potentsialom rozvytku promyslovykh pidprijemstv*: [Management development potential of industrial enterprises], HROT, Kiev, Ukraine.
3. Belomestnov V. H. and Ehorov M. M. (2011), «Upravlenye potentsyalom promyshlennoho predpriatyia» *Rossyjskoe predprynymatel'stvo*, vol. 4, pp. 264.
4. Dekhtiarenko, I. V. (2012) «Doslidzhennia metodiv vyznachennia vyrobnychoho potentsialu pidprijemstva», [Online], vol. 5, available at: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1427/2.pdf>
5. Donets, Yu.Yu. (2008), *Effektyvnost' yspol'zovanyia proyzvodstvennoho potentsyala* [Using Efficiency Potential is industrial], Znanye, Kiev, Ukraine.
6. Kovachev, Z.O. (2010) *Ekonomycheskaia y sotsyal'naia efektyvnost' sotsyalystycheskoho vosproyzvodstva* [Economic and Social Efficiency sotsyalystycheskoho reproduction] *Ekonomyka*, Moscow, Russia.
7. Sosnenko, L.S. (2003) *Analyz ekonomycheskoho potentsyala dejstvuiusheho predpriatyia* [Analysis of the Economic Potential deystvuyusheho enterprise], Yzdatel'skyj dom «ekonomycheskoj lyteratury», Moscow, Russia.

8. Fedonin, O.S. Riepina, I.M. Oleksyk, O.I. (2004) *Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of the company: development and evaluation] KNEU, Kiev, Ukraine.
9. Hradov E.A. (2009) *Ekonomycheskaia stratehiia fyrmy* [Economic Strategy of firm], Spetsyal'naia lyteratura, Kiev, Ukraine.

V.P. Martynenko. *Doctor of Economics, Professor, Professor Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

V.V. Usatyuk, *Master of Economics and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

Adaptation of foreign experience on assessment productive capacity of enterprise

The article examines the foreign experience in managing production potential through the process of evaluation. The object of study in the article is to assess the production potential of the enterprise. The subject of research are theoretical and methodological aspects of the evaluation of the production potential of a business entity. Purpose – to study foreign experience in assessing the level of the productive capacity of the enterprise as a source of information for management. The disclosure of the primary objectives of the study focused attention to the basic mechanisms and methods of assessing manufacturing facility in the world: Harvard model of strategic analysis, a technique of Russian scientists Fomina P.A. and Starovoitova M.K. on the basis of a systematic approach, indicating and matrix methods, methods SRASE analysis and SWOT analysis. As a result, after analyzing all these methods, it was concluded that the most appropriate for evaluating the productive capacity of the company by a foreign technique of Russian scientists Fomina PA Starovoitova and MK, as it is most similar in nature to the evaluation of the production potential of Ukrainian companies, because of the similarity of functioning economies. Practical application of the results is possible when making management decisions for the development of productive capacities in general and its individual components, and as assessing the current level of production capacity of the company.

Keywords: adaptation, production capacity management, evaluation, international experience, industrial enterprise.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2017

Н.В. Коба, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Міжнародний університет фінансів
А.В. Зборовський, студент, Міжнародний університет фінансів

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

Зростання інноваційної складової в економіці безпосередньо пов'язаний сьогодні з процесами створення різного роду інтелектуальних продуктів, які є основою для виробництва наукомісткої продукції. Саме інтелектуальні продукти створюють основу для створення нових технологій і випуску наукомісткої, конкурентоспроможної продукції, які і є об'єктами інновацій. Тому діяльність підприємств які створюють інноваційні продукти, являє, найбільший інтерес для дослідження. В статті проаналізовано поняття інноваційного потенціалу підприємства, досліджені підходи до трактування поняття інноваційного потенціалу, запропонована його структурна схема. Об'єктом дослідження є процеси розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Предметом дослідження є сукупність теоретичних аспектів формування інноваційного потенціалу підприємства. Найвагоміші теоретичні й прикладні розробки базуються на положеннях загальної теорії управління, інноваційного менеджменту, стратегічного управління та на використанні таких методів, як: системний підхід – при загальному дослідженні проблем управління інноваційним потенціалом підприємства; індукція та дедукція – при дослідженні та визначенні змістовного наповнення дефініцій «інновація» та «інноваційний потенціал підприємства». Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що вони слугують базою подальших теоретичних і прикладних досліджень управління інноваційним потенціалом підприємства.

Ключові слова: інновація, потенціал, інноваційний потенціал, фінансові можливості підприємства, ресурси.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним з найбільш істотних елементів системи інноваційного процесу є інноваційний потенціал, що відображає здатність до самовдосконалення або оновлення системи і визначає технічне лідерство. Величина інноваційного потенціалу є параметром, який дозволяє оцінити можливості інноваційної діяльності та визначити стратегію інноваційного розвитку. Від стану інноваційного потенціалу залежать управлінські рішення щодо вибору та реалізації інноваційної стратегії, тому необхідна його комплексна оцінка. Відставання вітчизняних підприємств в інноваційній сфері від компаній інших країн світу не дозволяє їм забезпечити високу конкурентоспроможність та стійке економічне зростання. Ці обставини обумовлюють необхідність уточнення теоретичних положень і науково-методичних розробок в області інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення

не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питаннями інноваційної діяльності займалися такі зарубіжні вчені, як: Е. Брукінг, П. Друкер, Л. Едвінсон, М. Портер, які дослідили особливості формування основних складових організаційно-економічного механізму, а також українські науковці В.П. Александрова, О.В. Коцюбинська, М.А. Йохна, С.І. Дорогунцов, О.В. Красовська, І.В. Новікова, М.Т. Пашутенков, А.А. Чухно, В.Г. Федоренко, Л.І. Федулова, А.В. Завіновська, які провели детальний аналіз інноваційного потенціалу підприємства. Не дивлячись на це, на даний момент не існує однозначного трактування категорії інноваційний потенціал підприємства, таким чином, потребують подальшого розвитку теоретичні підходи до трактування поняття інноваційний потенціал. Цей факт значною мірою підтверджується існуванням великої кількості трактувань поняття інноваційного потенціалу, що, в свою чергу, може породжувати проблеми розробки науково-практичних рекомендацій щодо його використання.

Постановка завдання. Розвиток теоретичних положень, а також теоретичних підходів до трактування поняття інноваційний потенціал.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічній теорії виділяють науково-технічний, виробничий, трудовий, експортний, виробничий, природно-ресурсний потенціали [1]. Термін «потенціал» в економічній літературі розуміють неоднозначно. Відповідно до словникових визначень це поняття походить від латинського «potential» – міцність, сила. В етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де «potentiel» взято з латинської «potentialis», похідного «potens» – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [6]. З часом значення розширилося до загальнішого тлумачення як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось» [2]. Потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов. Отже, це багатозначний термін, який може вживатись в багатьох галузях знань (зокрема економіки) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). В [4] вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначав, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає з боку «входу» – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку «виходу» – виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яким дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей» [4].

Такі ресурсні тлумачення не відображають всієї повноти досліджуваної категорії.

В.Л.Дикань [3] вважає, що основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Найбільш поширеним підходом є ресурсний, згідно з яким поняття інноваційного потенціалу трактується як сукупність ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності підприємства. При цьому визначення авторів відрізняються складом ресурсів. Так, крім матеріальних, фінансових, інформаційних, науково-технічних ресурсів, додатково виділяють виробничі та інтелектуальні ресурси, кадрові та інфраструктурні ресурсні складові. У свою чергу Новікова І.В. підтримує трактування поняття крізь призму ресурсів, але акцентує увагу на тому, що крім ресурсів слід враховувати каталізatori, під якими розуміє умови, які забезпечують оптимальне використання інноваційних ресурсів.

Другий підхід до визначення інноваційного потенціалу – це його характеристика як заходи готовності до здійснення інноваційної діяльності. А.А.Бовін, додає, що нововведення можуть створюватися як своїми силами в підрозділах НДДКР, так і може набуватися у вигляді патентів, ліцензій на винаходи та ноу-хау.

Третій підхід визначається здатністю підприємства розробляти і реалізовувати інноваційні проекти. Таке визначення інноваційного потенціалу підприємства враховує з одного боку потенційні можливості до здійснення інноваційної діяльності, а з іншого – наявність ресурсів.

Четвертий підхід до трактування поняття інноваційного потенціалу полягає, в його розгляді з точки зору сукупності можливостей підприємства в інноваційній сфері. Так відповідно думки Д.І. Кокурін інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів [6].

В усіх трактуваннях потенціалу підприємства його сутність нерозривно пов'язана ресурсами та можливостями. Втілення підприємством можливостей у дійсність з використанням ресурсів перетворюється на набуття економічних вигід [2]. Узагальнено під потенціалом прийнято розуміти здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно реалізувати ту чи іншу функціональну задачу при максимальному використанні наявних економічних ресурсів. Згідно з цим принципом, під інноваційним потенціалом прийнято вважати економічні можливості підприємства щодо ефективного залучення нових технологій в господарський оборот. До таких можливостей можна віднести таку сукупність ресурсів, необхідних для ефективного здійснення інноваційної діяльності (рис. 1):

- інтелектуальні (технологічна документація, винаходи, патенти, корисні моделі, промислові зразки);
- матеріальні (дослідно-приладова база; пілотні установки; дослідницьке, експериментальне і лабораторне обладнання);

– фінансові (власні, позикові, інвестиційні, бюджетні, грантові);

– кадрові (лідер-новатор, зацікавлений в інноваціях; персонал, який має спеціальну освіту і досвід проведення НДР і ДКР; фахівці в сфері маркетингу, планування і прогнозування прихованих потреб покупців);

– інфраструктурні (власні підрозділи НДР і ДКР, конструкторський від-справ, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, лабораторія контролю якості продукції, патентно-ліцензійний відділ);

– додаткові джерела підвищення результатів інноваційної діяльності (партнерські і особисті зв'язки співробітників з НДІ і вузами, в т.ч. закордонними; ресурс площ, інформаційний відділ, досвід управління проектами, стратегічне управління підприємством).

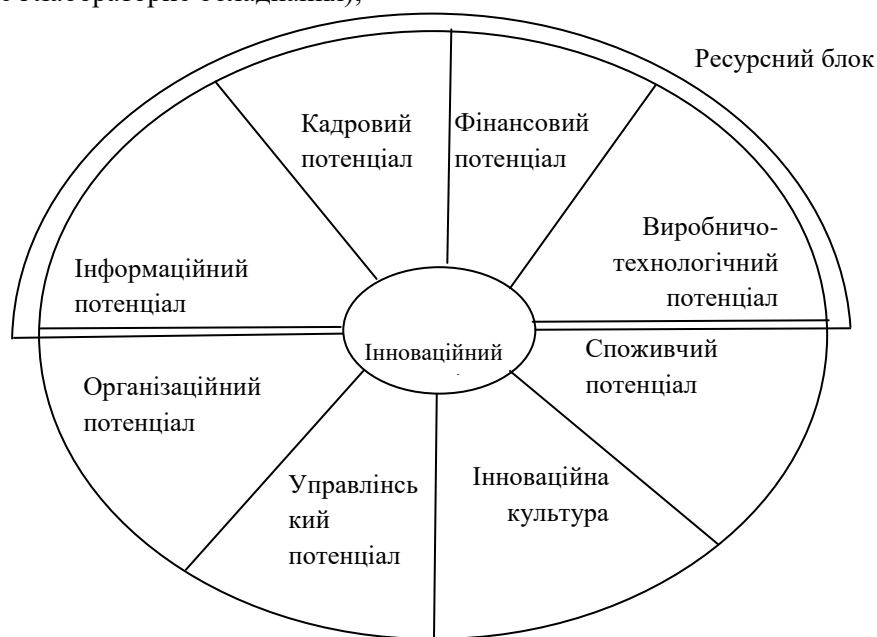


Рис. 1. Структурна схема інноваційного потенціалу

Адаптовано авторами на основі [4; 5; 8]

Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності. Воно обґрунтовувалося і уточнювалося в ході методологічних, теоретичних і емпіричних досліджень, а

порівняно недавно введено в число понять економічної науки як економічна категорія.

Найчастіше інноваційний потенціал сприймається як науково-технічні напрацювання в формі винаходів, досліджень, а також як науково-технічний рівень розробок, що дозволяє

вирішувати нові завдання або, що по суті те ж саме, інноваційний потенціал – це економічні можливості підприємства щодо ефективного залучення нових технологій в господарський оборот [2].

Однак з цією думкою можна погодитися лише частково, тому що інноваційний потенціал є більш глибоким поняттям, в основі якого лежить комплексне ресурсне забезпечення. Звідси висувається таке визначення – інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів.

У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на аналізі окремих сторін інноваційного потенціалу, тому часто зустрічаються визначення абсолютно не узгоджені між собою і не орієнтовані на методологічну сутність даного поняття.

Так, наприклад, існує підхід при визначенні інноваційного потенціалу організації як заходи готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети організації, тобто міру готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій.

Так само вважається, що інноваційний потенціал – це здатність даного об'єкту реального сектора забезпечити достатній ступінь поновлення факторів виробництва, їх комбінацій в технологічному процесі, що випускається, організаційно-управлінських структур і корпоративної культури, а саме інноваційний потенціал підприємства – це сукупність інформаційних, техніко-технологічних, інтелектуальних, просторових, фінансових, організаційно-управлінських, правових і підприємницьких ресурсів утворюють єдину систему появи і розвитку в ній ідей, що забезпечують конкурентоспроможність кінцевої продукції або послуг відповідно до мети і стратегій підприємства.

У науковій літературі зустрічається думка про те, що інноваційний потенціал являє собою комплекс ресурсів, що містить кадри, матеріально-технічну базу, фінанси, менеджмент і т.д., достатній для здійснення повного інноваційного циклу і задоволення встановлених

потреб в інноваціях. Вважається, що інноваційний потенціал підприємства визначається впливом суспільних факторів: знаннями, досвідом, а також загальним рівнем розвитку виробництва і культури [3].

Так само існує підхід до визначення інноваційного потенціалу з системних позицій, а саме категорію «інноваційний потенціал» цілком можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного стану речей в новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку і т.п.). При цьому ефективне використання інноваційного потенціалу уможливорює перехід від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме, від традиційного до нового). Отже, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу [4].

Для аналізу поняття «інноваційний потенціал» в сучасній економічній літературі, вітчизняними вченими використовуються різні наукові підходи:

- структурно-інституційний підхід виділяє структуру інноваційної діяльності з точки зору системи інституційних суб'єктів, які здійснюють інноваційну діяльність, а також економічні зв'язки з зовнішніми для неї сферами – наукою і виробництвом;

- функціональний підхід – виявляє тимчасові закономірності інноваційного процесу: виробництво інноваційного продукту, його обмін, розподіл, споживання та відновлення циклу інноваційного процесу;

- ресурсний підхід – ґрунтується на можливості використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі.

Так, ряд авторів дотримується думки, що інноваційний потенціал підприємства (науково-технічної організації) складається з чотирьох частин [5].

1. Доробок науково-технічних (технологічних) власних і придбаних розробок і винаходів. Причому тут враховується також можливість і здатність підприємства або організації знайти і придбати права на використання необхідних йому розробок, а також замовити нові науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи з певної тематики.

2. Стан інфраструктурних можливостей самого підприємства, організації, що забезпечують проходження нововведенням всіх етапів інноваційного циклу, перетворення його в нововведення або інновацію.

3. Зовнішні та внутрішні фактори, що відображають взаємодію інноваційного потенціалу з іншими частинами сукупного потенціалу промислового підприємства, науково-технічної організації і впливають на успішність здійснення інноваційного циклу.

4. Рівень інноваційної культури, що характеризує ступінь сприйнятливості нововведень персоналом підприємства, організації, його готовності і здатності до реалізації нововведень у вигляді інновацій.

Цікаве трактування поняття інноваційного потенціалу як здатності системи до трансформації фактичного стану речей в новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку і т. п.) запропонував С. Кравченко. Структура інноваційного потенціалу, на думку дослідників, являє собою сукупність його ресурсної, результативної і внутрішньої складових. Тут видно спроба інтегрувати в єдиному визначенні телеологічний, ресурсний і процесний підходи до визначення інноваційного потенціалу.

Деякі дослідники, вважаючи інноваційну діяльність, як одну з функцій підприємства, представляють структуру інноваційного потенціалу у вигляді єдності трьох його складових: ресурсної, внутрішньої і результативної, які співіснують одночасно, припускають і обумовлюють один одного і виявляються при використанні як його триєдина сутність.

Ресурсна складова інноваційного потенціалу є свого роду «плацдармом» для його формування. Вона включає в себе матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів.

Результативна складова виступає відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). У зв'язку з цим, вона виступає свого роду цільової характеристикою

інноваційного потенціалу та сприяє розвитку інших складових (наприклад, ресурсної).

Внутрішня складова являє собою «важіль», що забезпечує дієздатність і ефективність функціонування всіх попередніх елементів. В цілому зазначена складова характеризує можливість цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності.

Наявність і масштаби розвитку цих сфер інноваційної діяльності визначають як поточну міру готовності, так і майбутню ступінь ефективності освоєння підприємством нових технологій. Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера, розробляючи і впроваджуючи принципово нові, або базисні, інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшують технології. Такий підхід до трактування інноваційного потенціалу можна вважати класичним.

Але, беручи до уваги особливості і які намітилися тенденції сучасних умов господарювання, коли економічне зростання все більше і більше залежить від здатності генерувати високу інноваційну активність, поняття «інноваційного потенціалу підприємства», на нашу думку, слід дещо розширити.

Сьогодні при виборі тієї чи іншої стратегії розробки і впровадження нових технологій недостатньо обмежуватися оцінкою та обліком факторів тільки інноваційної сфери. В даний час такий підхід починає переборювати себе. Причиною тому є різке скорочення терміну життя інновацій, який викликає підвищення інтенсивності появи на ринку все нових і нових товарів і послуг. Практично щоденне оновлення асортиментних рядів на окремих товарних ринках призводить до того, що інноваційні товари, або сьогоднішні новинки, назавтра такими не є. На їх зміну приходять інші інновації. У виробництві при таких умовах нові технології дуже швидко стають поточними або навіть застарілими продуктами. Сьогодні при розробці стратегій інноваційного розвитку та визначенні інноваційного потенціалу

підприємства слід оцінювати не тільки і можливість інноваційної сфери, а й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва інновацій. Мова, перш за все, йде про проблему одночасного фінансово-економічного забезпечення виробництва недавно створених інновацій, або існуючих продуктів, і розвитку нових.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. В результаті проведеного дослідження наголошується, що під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах слід розуміти його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність, які проявляються в ефективному забезпеченні нових

і майбутніх технологій. Звідси оцінку інноваційного потенціалу пропонується проводити на предмет достатності у підприємства фінансово-економічних ресурсів для ефективного забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, а й поточної виробничої діяльності. Отже, інноваційний потенціал – це не тільки можливість створення нововведень, здійснення інновацій, а й готовність сприйняти ці нововведення для подальшого ефективного використання на рівні, відповідному світовому. Подальші дослідження спрямовані на розвиток методів оцінювання інноваційного потенціалу та практичне їх застосування.

Список літератури

1. Багрова І. В. Оцінка властивостей інноваційного потенціалу промислового підприємства / І. В. Багрова, Т. І. Тищенко // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 3. – С. 139–144.
2. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств / М. Білик // Економіка підприємства. – 2011. – № 11. – С. 40–42.
3. Бойко О. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства як ключовий фактор його успішного функціонування / О. В. Бойко, М. Я. Іваницька // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2011. – Вип. 8. – С. 25–31.
4. Бояринова К. О. Формування механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства / К. О. Бояринова, Л. С. Цатурян // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 3. – С. 58–61.
5. Воронков С. О. Чинники розвитку інноваційного потенціалу сучасного підприємства / С. О. Воронков // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1. – С. 168–172.
6. Гудзь Ю. Ф. Управління інноваційною діяльністю при реалізації стратегії зростання потенціалу підприємств харчової промисловості / Ю. Ф. Гудзь // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 2. – С. 41–50.
7. Гук О. В. Особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Гук, Н. Ю. Рощина // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 181–190.
8. Гуржій А.М., Каракай Ю.В. Інноваційна діяльність в Україні: Монографія. – К.: УкрІНТЕІ, 2012. – 152 с.

References

1. Bagrova I. V. (2012), "Estimation of innovative potential of industrial enterprises", *Naukovy visnyk Nacional'nogo girnychogo universytetu*, vol. 3, pp. 139–144.
2. Bilyk M. (2011) "Perfection of methodical approaches to financial analysis companies", *Ekonomika pidpryemstva*, vol. 11, pp. 40–42.
3. Bojko O. V. and Ja. Ivanyc'ka, (2011), "Strategic management of innovative enterprise development as a key factor in its successful operation", *Ekonomichni nauky. Ser.: Ekonomika ta menedzhment*, vol. 8, pp. 25–31.
4. Bojarynova K. O. and Caturjan L. S., (2013) "Building management mechanism innovation potential of enterprises", *Visnyk Berdjans'kogo universytetu menedzhmentu i biznesu*, vol. 3, pp. 58–61.
5. Voronkov S. O. (2013), "Factors of innovative potential of the modern enterprise", *Naukovi praci MAUP*, vol. 1, pp. 168–172.
6. Gudz' Ju. F., (2013), "Innovation management in the implementation of our growth strategy potential of the food industry", *Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomika*. vol. 2, pp. 41–50.
7. Guk O. V. and Roshhyna N. Ju., (2013), "Features estimation of innovative potential of enterprise", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 75, pp. 181–190.

8. Gurzhij A.M, and Karakaj Ju.V., (2012), Innovacijna dijal'nist' v Ukrai'ni, [Innovative activity in Ukraine], UkrINTEI, Kyiv, Ukraine.

N. V. Koba, *PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor Department of Management and Innovations International University of Finance*

A.V. Zborovskiyi, *student, Economics of enterprise Department, International University of Finance*

Theoretical approaches to the interpretation of the «Innovation potential» concept

Today, the growth of innovation's component in the economy is directly related this the processes of creating of different sorts of intellectual products, which are the basis for the production of high-tech products. This intelligent products provide the basis for the creation of new technologies and production of high technology, competitive products, which are the objects of innovation. Therefore, the companies' activity that create innovative products is most interesting for the study. The article analyzes the concept of innovation potential of the company, the approaches to the interpretation of the concept of innovation potential are investigated, its block diagram is offered. The object of research is the process of development of the enterprise's innovative potential. The subject of the research is a set of theoretical aspects of formation of the enterprise's innovative potential. The most theoretical and applied research are based on the provisions of the general theory of management, innovation management, strategic management and the use of techniques such as: a systematic approach – with an overall study of the problems of the management of the enterprise's innovative potential; induction and deduction – in the investigation and determination of substantive content of the definitions of “innovation” and “ the enterprise's innovative potential.” The practical significance of these results is that they serve as a basis for further theoretical and applied research management of enterprise's innovative potential.

Keywords: innovation, potential, innovation's potential, financial capacity of the enterprise, resources.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2017

В.С.Негоденко, к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Міжнародний університет фінансів

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У даній статті розкривається сутність обліку та аудиту основних засобів та їх відтворення, а також методи їх амортизації. Мета даної статті полягає в обґрунтуванні та виборі найоптимальнішого варіанту розрахунку для підприємства. Визначено вплив основних засобів підприємства на показники його фінансового стану та результатів діяльності. Проаналізовані види відтворення основних виробничих засобів. Досліджені стадії «життєвого циклу» об'єкта основних засобів. Визначено порядок нарахування амортизації об'єктів основних засобів. Визначені елементи внутрішнього аудиту з врахуванням Міжнародних стандартів аудиту. Дослідження проведені в напрямі науково-дослідної роботи кафедри обліку та аудиту «Міжнародний університет фінансів» – «Облік, аналіз та контроль в економічних системах: концепції, стратегії» (№ ДР №0114U000539).

Ключові слова: основні засоби, оновлення, відтворення, відновлення, підтримка, економічна ефективність, рентабельність.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Динамічні ринкові перетворення економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання під впливом глобалізації світової економічної системи потребують адекватного відображення звітності підприємства інформації щодо основних засобів. Реформування бухгалтерського обліку та прийняття національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку призвело до вдосконалення форм і змісту фінансової звітності в Україні. Однак, тривалий час існували суттєві принципи неузгодження в частині фінансового та податкового обліку основних засобів. Важливі аспекти організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського та податкового обліку основних засобів досліджено у багатьох наукових працях, зокрема таких вчених, як: Голова С. Ф., Пархоменко О.П., Колеснікової О.М. та ін. [3–5]. Проте виникає проблема наближення бухгалтерського та податкового обліку основних засобів, що потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання обліку основних засобів та їх відтворення розглядаються в працях зарубіжних

і вітчизняних вчених-економістів. Зокрема, Дж. Меліс вперше описав в обліковій літературі поняття амортизації; В. Белкін та В. Стороженко, досліджуючи роль капітальних інвестицій у процесі відтворення основних засобів, обґрунтували необхідність спеціального режиму накопичення та витрачання амортизаційних відрахувань; А. Мухін займається проблемами амортизації основного капіталу; Л. Бернстайн, Р. Ентоні, Дж. Рис, Рей Вандер Віл та В. Палій, М. Чумаченко, С. Голова, П. Житний та ін. досліджують економічну суть та основні концепції амортизації, питання обґрунтування методів її нарахування й відображення в обліку тощо.

Проблемам обліку відтворення основних засобів приділяється значна увага в працях Г. Кірейцева, Ю. Кириченка, Р. Грачової, Ф. Бутинця, В. Сопка, Н. Ткаченко, С. Голова, М. Пушкаря, Л. Сука, Б. Кругляка, Я. Крупки, В. Леонтьєвої та ін. М. Білуха, Б. Усач, І. Пилипенко, В. Шевчук, В. Пантелєєв, Н. Дорош, А. Кузьмінський, В. Рудницький, О. Редько, О. Петрик, Г. Давидов та ін. досліджують питання організації та методики аудиту операцій з основними засобами.

Разом з тим, глибокі структурні зрушення в економічних механізмах господарювання вимагають подальших наукових досліджень особливостей відтворення основних засобів та вирішення комплексу методологічних і

методичних аспектів їх обліку та внутрішнього аудиту [42, с 49].

Постановка завдання. Основною метою даної наукової статті є дослідження матеріальних активів, які утримує підприємство в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, шляхів формування, основних засобів для підприємств України та вибір найоптимальнішого варіанту рішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Враховуючи значну питому вагу основних засобів у складі необоротних активів суб'єктів господарювання, можна стверджувати також і те, що вони здійснюють суттєвий вплив на показники фінансового стану підприємств, в тому числі на фінансові результати (рис. 1).

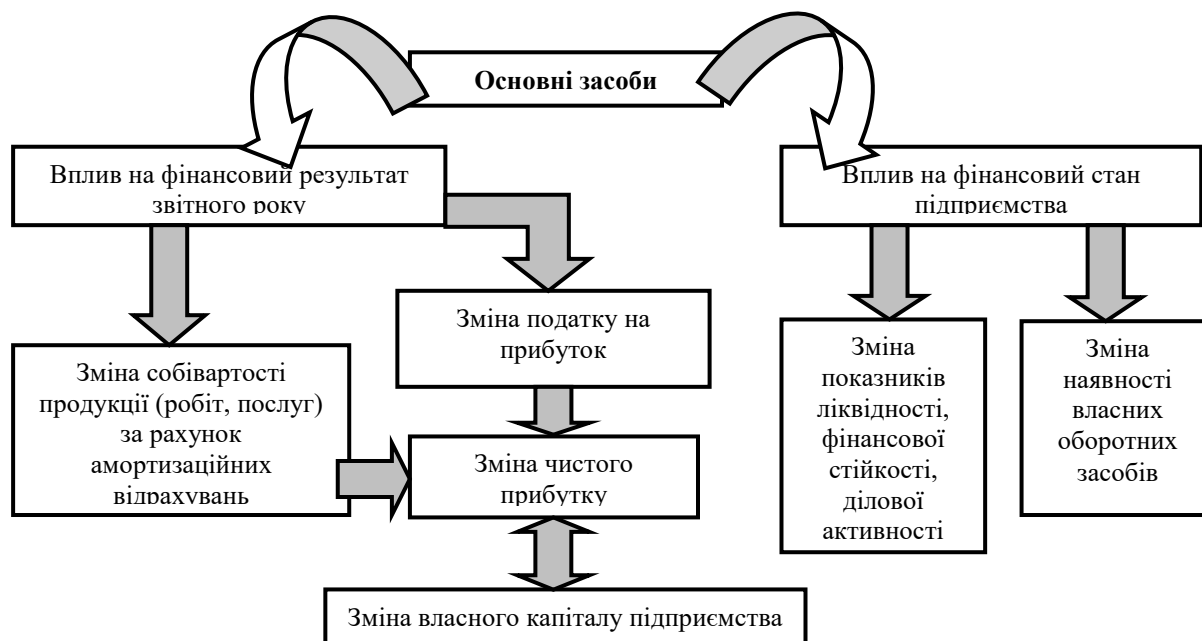


Рис. 1. Вплив основних засобів підприємства на показники його фінансового стану та результатів діяльності

Розроблено автором на основі [1; 2; 3; 6]

Окреслений вплив відбувається внаслідок закладення у собівартість продукції амортизації, яка залежить від вартості основних засобів, обраного методу амортизації, а відтак – прямо пропорційно впливає на отримання підприємством прибутку від операційної діяльності, величину прибутку до оподаткування та чистого прибутку. Водночас, кількісний та якісний склад основних засобів безпосередньо здійснює вплив на фінансовий стан підприємства. Так, зміна основних засобів впливає на ліквідність підприємства, надмірне завантаження виробничими потужностями призводить до зниження показників оборотності власних засобів і, як наслідок, до втрати підприємством його фінансової незалежності [2, с. 52].

Тому важливою умовою успішного функціонування суб'єктів господарювання є відповідність розвитку теорії та практики управління основними засобами на кожному підприємстві, що передбачає вдосконалення їх бухгалтерського обліку та аудиту.

Відтворення основних засобів виражається в удосконаленні їх технологічної і галузевої структури, виробничого апарату, підвищенні питомої ваги їх активних елементів [1, с. 37]. Розрізняють просте та розширене відтворення основних засобів (рис. 2). При простому відтворенні в кожному подальшому циклі відбувається створення нових чи відновлення діючих основних засобів у попередній їх кількості та якості. Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизаційних відрахувань [4, с. 55].

При розширеному відтворенні кожного подальшого циклу відбувається кількісне і якісне зростання основних засобів. Джерелом фінансування розширеного відтворення є

використання частини створеного додаткового продукту. Розрізняють екстенсивне та інтенсивне розширене відтворення [7, с. 41].

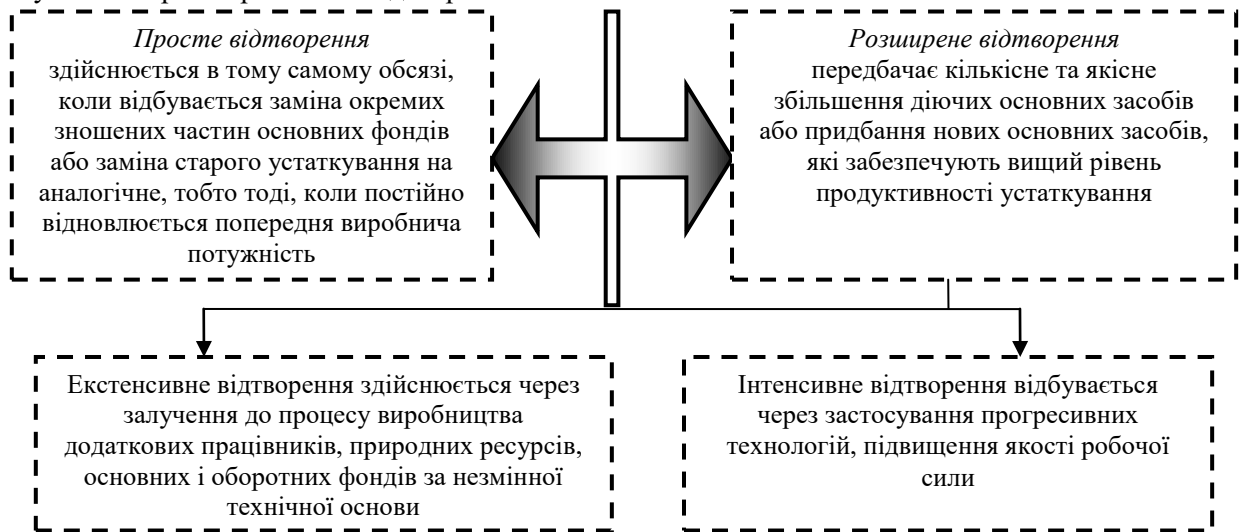


Рис. 2. Види відтворення основних виробничих засобів

Розроблено автором на основі [2; 3; 6]

Якісну характеристику діючих основних засобів відображає показник їх зносу, а динаміку відтворювальних процесів – коефіцієнти оновлення та вибуття. Порівняння показників оновлення і вибуття основних засобів дає уявлення про тип їх відтворення. Якщо показник оновлення вищий, ніж показник вибуття, то відбувається розширене відтворення основних засобів. Рівність їх свідчить про просте відтворення, коли ж вищий показник вибуття основних засобів – відбувається їх звужене відтворення.

Для України характерний інтенсивний процес нагромадження фізично застарілих основних засобів, що негативно позначається на ефективності їх використання.

Згідно з п. 4 П(С)БО 7 основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

У пп. 14.1.138 Податкового кодексу наведено термін основні засоби – матеріальні

активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [1, с. 67].

Метою їх використання є отримання економічних вигід шляхом реалізації продукції, що виготовлена за їх допомогою, а також надання послуг, та здавання в оренду цих засобів іншим суб'єктам. Тобто, у господарській діяльності підприємства використовуються засоби праці, які багаторазово приймають участь у процесі виробництва, вони не змінюють свій початковий зовнішній вигляд протягом тривалого періоду, але поступово зношуються і переносять свою вартість на собівартість

продукції (витрати діяльності) частинами, протягом їх встановленого строку експлуатації за встановленими нормами.

Об'єкт основних засобів визнається активом лише в тому випадку, якщо виконуються такі дві вимоги:

- існує ймовірність того, що в майбутньому підприємство, що використовує даний об'єкт, отримає економічні вигоди від його експлуатації;
- вартість такого об'єкта може бути достовірно визначена.

В інших випадках, за відсутності цих вимог, об'єкт основних засобів не є активом.

У сучасному обліку основних засобів виділяють три облікові стадії (етапи) «життєвого циклу» будь-якого об'єкта на конкретному підприємстві: надходження, коли об'єкт зараховується на баланс, експлуатація, тобто безпосереднє використання об'єкта, перебування його на балансі та вибуття, коли об'єкт списується з балансу [4, с. 29], (рис. 3).



Рис. 3. Стадії «життєвого циклу» об'єкта основних засобів

Розроблено автором на основі [2; 4; 6]

Отже, як засвідчує проведене дослідження, основні засоби є вагомим складовим матеріальним базисом будь-якого підприємства, а їх відтворення – рушійною силою його розвитку та техніко-економічного прогресу.

За сучасних умов господарювання в Україні дискусійним є питання формування облікової політики підприємства. В зв'язку з цим, досить актуальною постає проблема ефективного використання основних засобів, вирішення якої значною мірою залежить від удосконалення амортизаційної політики.

Оскільки в нинішній практиці господарювання амортизаційні відрахування є одним із власних джерел фінансування відтворення основних засобів, а за умови

зниження доходності виробничої діяльності і зменшення можливостей фінансування за рахунок кредитування – чи не основним джерелом інвестицій, тому дослідження питань амортизаційних відрахувань та амортизаційної політики, а також їх нормативне регулювання є запорукою зростання інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

Відповідно до П(с)БО 7 «Основні засоби» (далі – П(с)БО 7), амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [1, с. 72].

Порядок нарахування амортизації об'єктів основних засобів представлено на рис. 4.

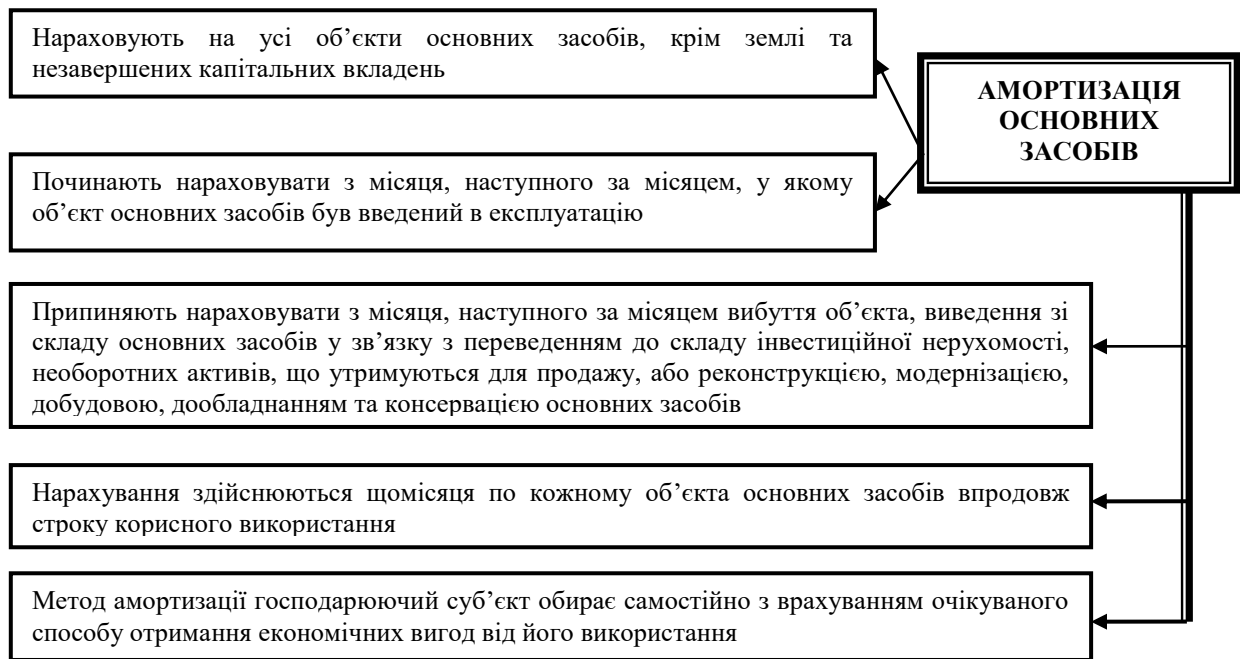


Рис. 4. Порядок нарахування амортизації об'єктів основних засобів

Розроблено автором на основі [1; 2]

Знос та амортизація це взаємопов'язані та обумовлені поняття. Якщо знос вказує на ступінь зміни вартості об'єкта основних засобів від початку їх використання у процесі виробництва, втрачання частини вартості з плином часу та виробничих факторів, то амортизація характеризує, яка частина зносу переноситься на виготовлену продукцію, яка вартість враховується у витрати діяльності звітного періоду, тобто якою є частка спрацювання, зносу основного засобу за конкретний період. Так, поняття зносу є значно ширшим, ніж амортизація, оскільки враховує вартість об'єкта основного засобу, перенесену на продукцію протягом усього строку використання, а амортизація – лише за певний звітний проміжок часу та відноситься до складу витрат виробництва й діяльності. Водночас, знос є передумовою амортизації [1, с. 62].

Щоб підвищити ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства, першочергове значення має їх відтворення.

Суть відтворення основних засобів проявляється в ході його постійного руху, що обумовлює необхідність вивчення всього

механізму відтворення основного капіталу. Оборот основного капіталу і його відтворення – тотожні поняття, економічний зміст яких полягає у кругообігу основного капіталу.

Відтворення основних засобів – це процес безперервного їх оновлення та поліпшення, тому часто йдеться про циклічність таких якісних змін. Тобто, відтворення – це безперервне відновлення процесу виробництва товарів, послуг і духовних благ, на основі якого здійснюється відтворення всіх елементів економічної системи – продуктивних сил, техніко-економічних відносин, виробничих відносин (або відносин економічної власності) і господарського механізму [7, с. 84].

Відтворення основних засобів – це сукупність процесів формування і відновлення первісного ресурсу об'єктів основних засобів та покращення його якісних характеристик (рис. 5).

Повний цикл відтворення основних засобів означає загальний період перебування основного капіталу на підприємстві, починаючи від його формування та закінчуючи вибуттям. Проміжною стадією даного процесу є відновлення об'єктів основних засобів.

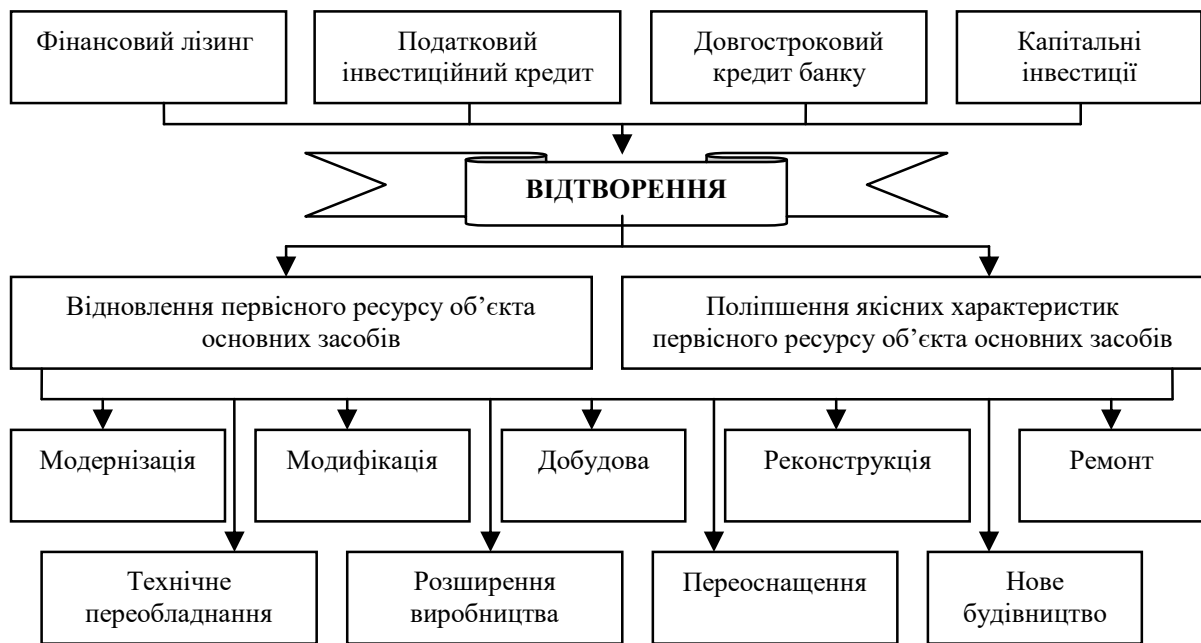


Рис. 5. Класифікація відтворення основних засобів

Розроблено автором на основі [2; 3]

Поліпшення основних засобів – це зміна якісних характеристик первісного ресурса об'єктів основних засобів з метою надання їм нових властивостей та функцій, розширення можливостей їх застосування та відшкодування фізичного і морального зносу даних об'єктів, що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання даного об'єкта (наприклад, зростає очікуваний термін корисного використання об'єкта, кількість та/або якість продукції (робіт, послуг), яка виробляється (надається) цим об'єктом) [6, с. 73].

Строк корисного використання – це очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи використовуватимуться підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

До найважливіших характеристик основних засобів, які так чи інакше впливають на отримуваний економічний ефект внаслідок їх експлуатації, окрім терміну служби, відносять: продуктивність, матеріаломісткість, енергомісткість, витрати, пов'язані з підтриманням об'єкта в робочому стані впродовж усього строку його експлуатації (на змащення, налагодження, заміну частин та елементів тощо) [7, с. 87].

Не всі об'єкти основних засобів є носіями вище вказаних характеристик, а деякі мають і свої певні специфічні ознаки, які принципово впливають на визначення одержуваних економічних вигод від їх експлуатації (наприклад, автомобілі, термін служби яких визначається пробігом, а не роками чи кількістю виготовленої продукції). Тому до оцінки кожного об'єкта основних засобів необхідно підходити в індивідуальному порядку та зважено підбирати техніко-економічні критерії. Крім того, важливо пам'ятати, що в нормальному режимі експлуатації об'єкта основних засобів не має потреби переглядати майбутні економічні вигоди, які приносить його використання, оскільки це відбувається ще в момент придбання. Якщо змінюються техніко-економічні параметри, то це є першою причиною для визначення і змін очікуваних економічних вигод.

Крім того, важливо пам'ятати, що в нормальному режимі експлуатації об'єкта основних засобів не має потреби переглядати майбутні економічні вигоди, які приносить його використання, оскільки це відбувається ще в момент придбання. Якщо змінюються техніко-економічні параметри, то це є першою причиною для визначення і змін очікуваних економічних вигод.

Здійснення усіх видів поліпшень стосуються як власних основних засобів, так і отриманих на правах лізингу. В процесі експлуатації частина основних засобів може переходити на ремонт та поліпшення, консервацію або виводитися зі складу активів, які потребують відтворення. Основні засоби можуть зазнавати поліпшення у формі модернізації, модифікації, дообладнання, добудови, реконструкції тощо [6, с. 91].

Модернізація – це комплекс заходів по вдосконаленню конструктивних характеристик об'єкта основних засобів з метою підвищення продуктивності його експлуатації, економії ресурсів, забезпечення відповідності технологічних можливостей даного об'єкта рівню сучасних технічних і технологічних вимог тощо.

Модифікація – це заміна окремих частин устаткування для підвищення якості продукції (робіт, послуг).

Реконструкція – це комплекс заходів по внесенню в конструкцію об'єкта основних засобів змін, які забезпечать підвищення ефективності використання виробничих потужностей підприємства.

Добудова – це комплекс заходів по збільшенню кількості місць (площі) будівлі.

Дообладнання – комплекс заходів щодо заміни та об'єднання окремих об'єктів основних засобів у комплекси на існуючих виробничих площах без довготривалої зупинки основного виробництва та консервації таких основних засобів.

Фонд відновлення – це джерело формування інвестиційних ресурсів для відтворення і покращення первісного ресурсу об'єктів основних засобів.

Витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта основних засобів в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигід від його використання (витрати на технічний огляд, технічне обслуговування, поточний ремонт та капітальний ремонт, який полягає у приведенні трьох і більше базових елементів об'єкта основних засобів до справного та працездатного стану, при цьому вартість останнього не є суттєвою стосовно вартості об'єкта основних засобів), включаються до складу витрат звітного періоду.

Витрати, що приводять до збільшення очікуваних майбутніх вигід від об'єкта основних засобів (витрати на поліпшення, капітальний ремонт, який полягає у заміні трьох і більше базових елементів об'єкта основних засобів, при цьому вартість останнього є суттєвою стосовно вартості об'єкта основних засобів) включаються до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості основних засобів [3, с. 69].

Консервація основних засобів підприємства – це систематизований комплекс заходів, спрямованих на довгострокове зберігання основних засобів у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їх функціонування. Таким чином, об'єкти основних засобів суб'єктів господарювання можна законсервувати, якщо за технічним та економічним обґрунтуванням використання їх подальшому виробництві визнано тимчасово недоцільним [1, с. 82].

Під час консервації та розконсервації основні засоби підприємств ремонтуються та приводяться у стан, що забезпечує збереження технологічного обладнання, будівель і споруд, а також безпеку працівників, охорону навколишнього природного середовища.

На сучасному етапі підприємства намагаються постійно підвищувати рівень ефективності використання основних засобів. Індикатором цього є обсяги виготовленої продукції, що залежать від екстенсивного та інтенсивного завантаження машин та обладнання, тобто від визначеного фонду часу продуктивного використання засобів праці протягом календарних періодів часу (доба, місяць, рік) та ступеня експлуатованості об'єктів основних засобів. Тому суб'єкти господарювання прагнуть вживати усіх необхідних заходів задля підвищення показників екстенсивного та інтенсивного навантаження, зокрема, останнього, оскільки воно, хоча і потребує певних капітальних вкладень, але й приносить відповідні доходи [4, с. 92].

У зв'язку із розвитком ринкових відносин в бухгалтерському обліку операцій з основними засобами відбулися кардинальні зміни, що, головним чином, вплинули на процедури аудиту, особливості його здійснення та підведення підсумків.

Внутрішній аудит дозволяє виявити причини виникнення помилок та недоліків в звітній документації і господарській діяльності підприємства та усунути їх, а також попередити виникнення.

Внутрішній аудит – це невід’ємна складова системи управління підприємством, яка покликана попередити на підприємстві факти шахрайства персоналу, забезпечити збереження активів, здійснювати внутрішній консалтинг тощо [6, с. 97].

Відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики внутрішній аудит – це «діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб’єкта господарювання і яку виконує окрема служба. До функцій внутрішнього аудиту входить, зокрема, моніторинг системи внутрішнього контролю».

Внутрішній аудит, згідно із Професійними стандартами внутрішнього аудиту, покликаний сприяти досягненню поставлених цілей організації, використовуючи систематизований підхід до оцінки і підвищення ефективності систем управління ризиками, контролю та корпоративного управління.

Головна увага внутрішнього аудиту зосереджена на перевірці, аналізуванні та моніторингу інформаційної системи, включаючи систему бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю, вивченні фінансової і операційної інформації, дослідженні економічності та ефективності операцій [7, с. 98].

Згідно МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» внутрішній аудит складається з таких елементів:

1. Моніторинг внутрішнього контролю. Впровадження адекватного внутрішнього контролю входить до обов’язків управлінського персоналу та вимагає його постійної уваги. Управлінський персонал покладає на внутрішній

аудит відповідальність щодо перевірки внутрішнього контролю, моніторингу його функціонування, а також надання рекомендацій з його удосконалення.

2. Перевірка фінансової і господарської інформації. Даний елемент може включати перевірку способів, що застосовуються для визначення, виміру, класифікації цієї інформації і складання звітності про неї та конкретний запит щодо окремих статей, у тому числі детальне тестування операцій, залишків на рахунках і процедур.

3. Перевірка економічності і продуктивності діяльності, включаючи нефінансові заходи контролю суб’єкта господарювання.

4. Перевірка дотримання законів, нормативних документів та інших зовнішніх вимог, а також політики, директив управлінського персоналу та інших внутрішніх вимог.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Мета внутрішнього аудиту відтворення основних засобів – забезпечення достовірної інформації про процес відтворення основних засобів в бухгалтерському і податковому обліку та звітності підприємства. Отже, внутрішній аудит відтворення основних засобів – невід’ємний елемент системи внутрішнього контролю будь-якого господарюючого суб’єкта, який забезпечує необхідною інформацією менеджмент підприємства.

Застосування в практиці внутрішнього аудиту розробленої методики перевірки відтворення основних засобів передбачає можливість підвищити ефективність внутрішнього аудиту повноти, точності, реальності даних про витрати, пов’язані з відтворенням основних засобів, та контролювати їх в місцях виникнення.

Список літератури

1. Податковий кодекс України: за станом на 16.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. нак. МФУ №92 від 27.04.00: за станом на 16.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекарь // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 42–49.
4. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій / Т. Бень // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 12–19.

5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
6. Караван Н.А. Ефективність використання технічних ресурсів у промисловості: дис. канд. наук: 08.07.01 / Н. А. Караван. – Харків, 2000. – 186 с.
7. Усач Б.Ф. Аудит за міжнародними стандартами. – К.: Знання, 2005. – 247 с.

References

1. Tax code of Ukraine: as of 16.11.2012, [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Regulation (standard) accounting 7 «fixed assets», approved. NAC. MFP No. 92 of 27.04.00: 16.11.2012. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Pharmacist C. Evaluation of investment projects effectiveness / H. Pharmacist // *Economy Of Ukraine*. – 2007. – No. 1. – P. 42–49.
4. Ben T. By the definition of economic efficiency of investment / Ben T. // *Economy of Ukraine*. – 2007. – No. 4. – P. 12-19.
5. Zagorodniy A. G. Financial and economic dictionary / A. G. Zagorodniy, GL Voznyuk. – K.: Knowledge, 2007. – 1072 p.
6. Caravan N.And. Efficiency of use of technical resources in the industry: dis. candidate. Sciences: 08.07.01 / N. A. The Caravan. – Kharkov, 2000. – 186 p.
7. Barbel Would Be.F. Audit according to international standards. – K.: Knowledge, 2005. – 247 p.

V. S. Negodenko, *Ph.D., associate professor of accounting and auditing Department, International university of finance*

Features of accounting and audit of fixed assets reproduction

In this article are described the sense of accounting and audit of major means of book-keeping and their reflection and the methods of their depreciation. The main aim of this article consists in substantiation and choosing of more optimal variant of calculation for the enterprise. The influence of major means of the enterprise on the indicators of its financial status and results of activity is determined. The types of reproduction of basic productive assets are analyzed. The stages of the "life cycle" of the object of fixed assets are investigated. A procedure for depreciation of major means is defined. The elements of internal audit with regard to international auditing standards are defined. Studies conducted in the direction of research of accounting and audit «International University of Finance» – «Accounting, analysis and control in economic systems: concepts, strategies» (№ DR №0114U000539).

Keywords: fixed funds, renewal, reproduction, restoration, maintenance, economic efficiency, profitability.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2017

УДК: 338.45:553.98

О.О. Лапко, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту,
Міжнародний університет фінансів

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІНВЕТОРИ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА РИНКУ ЧИСТОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Розглянуто необхідність та організаційні механізми залучення інституціональних інвесторів до вирішення проблем фінансового забезпечення сталого розвитку та контролю за відповідністю діяльності компаній принципам сталого розвитку. Обґрунтовані проблеми, які гальмують забезпечення сталого розвитку в Україні, а саме: відсутність відповідного законодавства та ґрунтовної стратегії сталого розвитку. Враховуючи значні суми необхідних інвестицій та їхній довгостроковий характер, підкреслено особливу роль фондів суверенного добробуту у вирішенні завдань природоохоронної діяльності енергетичних компаній. На прикладі позитивного досвіду найбільш прогресивних суверенних фондів у регулюванні та контролі діяльності крупних компаній з дотримання принципів сталого розвитку обґрунтовано необхідність прийняття Україною повноцінної стратегії сталого розвитку та доручення до її реалізації нафтогазових та інших небезпечних для екології традиційних енергетичних компаній.

Ключові слова: інституціональні інвестори, сталий розвиток, проблеми, стратегія, суверенні фонди, енергетичні компанії, інноваційні фінансові механізми, контроль.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стрімке зростання ринків капіталу, зростаюча в усьому світі орієнтація цих ринків на "зелені технології" і чисту енергетику, виникнення нових сучасних фінансових інструментів, а також фондів стимулювання сталого розвитку, які з'явилися у відповідь на економічний спад останніх років, відкривають широкі можливості для створення ефективної системи фінансування глобальної структурної трансформації економіки в напрямку сталого розвитку. Особливо актуальною проблема забезпечення сталого розвитку є на енергетичному ринку. За даними ООН, на сьогодні 1,6 мільярда людей мають обмежений доступ до електропостачання та 2,4 мільярда — до сучасних видів пального для приготування їжі та обігріву помешкань. Використанням традиційних енергетичних носіїв і технологій зумовлюється інтенсивне забруднення довкілля. До того ж за нинішніх масштабів і темпів зростання обсягів споживання викопних видів палива (нафти, газу, вугілля, урану) очікується, що уже в першій половині XXI століття через вичерпання запасів почне скорочуватися використання природного газу, нафти і нафтопродуктів, що значно ускладнить

функціонування енергетики та транспорту. Найбільш високими темпами вичерпуються ресурси нафти та природного газу.

Європейська комісія розробила перелік завдань (так звану Дорожню карту) для країн ЄС, відповідно до якої для них визначені стратегічні орієнтири щодо здійснення переходу до 2050г. до конкурентоспроможної низьковуглецевої економіки. Країни повинні забезпечити мобілізацію інвестиційних ресурсів на вирішення проблем в сфері енергетики (зміна структури енергетичного балансу на користь поновлюваних джерел енергії, політика енергоефективності), транспорту (модернізація рухомого складу та його інфраструктури із забезпеченням вимог екологічності), впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життя. Проблеми енергоефективності при цьому приділено особливу увагу, а саме – заплановано скорочення емісії парникових газів (GHG- greenhouse gases-carbon dioxide, methane, nitrous oxide, and fluorinated gases-and options for reducing emissions) на 20%; збільшення в енергетичному балансі до 20% поновлюваних джерел енергії; зростання до 20% енергоефективності [1]. Україна має долучитися до забезпечення сталого розвитку через співпрацю з міжнародними установами та

урахування їхніх вимог в національній стратегії сталого розвитку. Втім, залишається багато проблем, які ускладнюють можливість розроблення та реалізації Стратегії сталого розвитку України.

Для реалізації стратегії сталого розвитку в глобальному масштабі необхідні значні фінансові ресурси. Особливої гостроти поставлені завдання набувають в умовах продовження воєнних дій на Сході України, що вимагає реалізувати політику фінансової економії, та існуючої на державному рівні корупції. Це не дозволяє відволікати великі суми коштів з бюджету у вигляді довгострокових інвестицій в екологічні проекти. Важливу роль у вирішенні завдання фінансування сталого розвитку можуть зіграти інституційні інвестори, які вкладають кошти у фінансування таких проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вченими різних країн світу досліджується проблема забезпечення сталого розвитку у різних аспектах, однак ця проблема носить переважно прикладний характер і значною мірою залежить від нормативно-законодавчих актів, що прийняті міжнародними організаціями, інвестиційними компаніями, урядами окремих країн стосовно просування по шляху сталого розвитку. Дотепер тривають дебати про те, чи є сталий розвиток принципом, обов'язковим для виконання відповідно до міжнародного права для всіх країн; чи він стосується лише тих країн, які уклали договори, що включають у себе такий принцип; чи це взагалі не обов'язковий принцип, а скоріше цільовий орієнтир політики міжнародного права.

Так, деякі нормативні документи згадують про важливість сталого розвитку у своїх Преамбулах, – наприклад, СОТ, при цьому визнаючи, що це не обов'язковий принцип для права. Рамкова конвенція Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату (РКИК ООН, UNFCCC) включає сталий розвиток у свою Преамбулу як частину своїх цілей, і зараховує його до принципів своєї діяльності, але потім окремо заявляє про те, що ці принципи функціонують

тільки як рекомендації для учасників Договору. Втім, у Декларації Ріо-де-Жанейро встановлено основні принципи, що необхідні для досягнення сталого розвитку, головною ідеєю яких є те, що єдиним способом досягти успіху в економічному й соціальному розвитку є необхідність зв'язати їх з екологічним захистом. Проте, захист і поліпшення якості екології повинні відбуватися в тісному зв'язку з економічним розвитком, що може привести до збільшення росту в сполученні із соціальним розвитком, миром і безпекою.

Поза залежністю від того, хто як інтерпретує концепцію сталого розвитку – як обов'язкову для виконання чи ні, – країни, які взяли на себе зобов'язання по сталому розвитку за допомогою договорів або інших міжнародних правових інструментів, повинні балансувати економічні, соціальні й екологічні пріоритети в процесі свого розвитку заради інтересів майбутніх поколінь.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток теоретичних положень та механізмів забезпечення сталого розвитку підприємств енергетичного ринку на засадах залучення коштів інституціональних інвесторів, які зацікавлені у сталому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За даними Міжнародного енергетичного агентства [2], до 2020р. потрібно залучити інвестиції в розмірі 24 трлн USD (далі – дол.). Крім того, для зниження викидів в атмосферу парникових газів протягом 2012-2030 р.р. необхідні інвестиції в розмірі 36-42 трлн дол., що відповідає щорічним інвестиціям приблизно 2 трлн дол. або 2% глобального річного ВВП. Сьогодні тільки 1 трлн дол. інвестується в відповідні програми щорічно. Виникає потреба в пошуку додаткових ресурсів в розмірі 1 трлн дол. на рік. В поточне десятиліття тільки сектор виробництва енергії потребує інвестицій в 6,35 трлн дол. (2010-2020 рр.) для зменшення на 50% пов'язаної з виробництвом енергії емісії CO₂ (в порівнянні з 2005 р.).

Країни, що розвиваються не можуть самотужки впроваджувати проекти ВЗВ через їхню надвисоку вартість, тому, в межах Рамкової конвенції ООН з кліматичних змін, сторони погодилися надавати допомогу країнам, що розвиваються у розгортанні таких проектів.

Організації та країни, які надають значні кошти на цілі розвитку в країнах, що розвиваються включають: ЄС, Глобальний інститут вилучення і зберігання вуглецю (ВЗВ), Норвезький уряд, уряд Великобританії, уряд США. Ці організації та країни надають пряму фінансову підтримку конкретним проектам з ВЗВ, а також фінансують інші механізми фінансування ВЗВ через міжнародні організації, такі як Азіатський банк розвитку, Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Лідерський форум по зменшенню викидів CO₂ (The Carbon Sequestration Leadership Forum – CSLF), Світовий банк. Для збільшення використання ВЗВ необхідно не тільки значне бюджетне фінансування. Довгострокова стратегія розширення використання ВЗВ має бути закріплена в низькокарбоневій стратегії розвитку держави, яка підтримується відповідними законодавчими актами. На сьогодні тільки 3 країни відповідають критеріям Міжнародного агентства з енергетики щодо необхідної політичної та законодавчої підтримки впровадження ВЗВ: Австралія, Норвегія та Великобританія. Вони упроваджують програми розвитку і політику, спрямовану на підвищення ефективності довгострокової стратегії розширення використання ВЗВ. Проте, для досягнення глобального прогресу в ВЗВ необхідно, щоб більша кількість країн приєдналася до зобов'язань у цій сфері. В іншому разі приватний сектор не буде інвестувати у цей сектор, не відчуваючи підтримки з боку держав, гарантій, часткового прийняття на себе ризиків, фінансування найбільш ризикових частин реалізації проектів.

Для досягнення цілі «2 градусів С», упродовж цього десятиліття необхідні інвестиції в сектори енергетики, транспорту, будівництва та промисловості у 24 трлн дол. США. Тільки необхідні інвестиції в сектор енергетики становлять 6,4 трлн дол. США, з яких на Китай припадає приблизно 30 %, стільки ж – на Європу та США разом. Для порівняння, інвестиції для досягнення цілей «6 градусів С» становлять 19 трлн дол. США. Відхід від традиційної енергетики, заснованої на корисних копалинах, призведе до значного зменшення споживання нафти, газу та вугілля. Вважається, що у рамках цілей «2 градусів С» тільки за рахунок

зменшення споживання корисних копалин буде збережено 4 трлн дол. США у період з 2010 по 2020рр., що відповідає зменшенню споживання пального на 10600 мегатонн на рік. Однак після цього періоду необхідно створити умови для перетікання інвестиційних потоків в інші капіталомісткі галузі і технології з меншим споживанням пального.

Разом з тим, тільки невеликий обсяг цих коштів було надано інституційними інвесторами. За розрахунками ОЕСР, менше 1 % глобальних активів пенсійних фондів прямувало безпосередньо в інфраструктурні інвестиції, більшість яких не належать до чистої економіки. Інвестиції страхових компаній в сектор інфраструктури вимірюються в млрд дол., натомість їх сумарні активи складають щонайменше 19,3трлн дол.

Пенсійні фонди, згідно з даними Bloomberg New Energy Finance [3], інвестували в чисту енергетику приблизно 50 фондів прямих інвестицій, які залучили 21 млрд дол. за період з 2002р. по 2010р. Точна сума участі пенсійних фондів не розкривається. Крім того, згідно [4], були здійснені 27 транзакцій з акціями, облигаціями і кредитами (на 12 млрд дол. протягом 2004 – 2011р.р.), а також 12 угод з венчурними фондами і приватними компаніями (на суму 9 млрд дол. протягом 2002 – 2011рр.), до яких долучалися пенсійні фонди.

Інтерес інституційних інвесторів до чистої енергетики зростає. Вони вкладають кошти у фінансові продукти, пов'язані зі зміною клімату, і формують угруповання з іншими інвесторами для здійснення таких інвестицій. Так, в групі IGCC з активами в 7,5 трлн Євро об'єдналися 75 європейських інституціональних інвесторів, в т.ч. – ключові пенсійні фонди. Їх основна мета полягає в збільшенні інвестицій в низьковуглецеву економіку [5].

Мережа інвесторів за кліматичними ризиками (Investor Network on Climate Risk) під керуванням Ceres об'єднує 100 установ США з сумарними активами 10 трлн дол. Їх мета – виявлення можливостей і ризиків зміни клімату, вирішення питань політики та управління, які перешкоджають утворенню для інвесторів постійних умов і принципів роботи на ринках капіталу.

Група інвесторів з кліматичних змін (Investor Group on Climate Change) Австралії та Нової Зеландії з сумою активів 700 млрд австралійських дол. обрала метою підвищення обізнаності населення, заохочення передового досвіду в плані аналізу і поширення інформації, пов'язаної зі зміною клімату [6]. Азійська група інвесторів з кліматичних змін (AIGCC) вивчає забезпечення присутності азіатських інвесторів програм зміни клімату на форумах і обговореннях, розуміння перспектив і тенденцій в регіоні і проводить координацію роботи з іншими світовими інвесторами із зазначеної проблематики.

Клуб довгострокових інвесторів (Long-term Investors Club) із сукупними активами 3 трлн дол. об'єднує 14 фінансових установ, в основному з державних, які займаються обґрунтуванням довгострокових інвестиційних фондів та інструментів, а також визначенням інструментів для їх залучення до вирішення питань сталого розвитку.

Глобальна страхова група ризику кліматичних змін ClimateWise з активами в 3 трлн дол. об'єднує понад 40 лідируючих страхових компаній, які обрали собі за мету аналіз ризиків і включення зміни клімату в інвестиційні стратегії.

Причому 285 інституційних інвесторів, які підтримали Глобальну інвестиційну ініціативу щодо кліматичних змін (Global Investor Statement on Climate Change), володіють активами в 20 трлн дол. США. Загальна кількість підписали Принципи відповідального інвестування ООН (UNPRI) становить понад 850 інституційних інвесторів з активами під їх управлінням в обсязі 25 трлн дол. Якщо такі тенденції в фінансуванні інституційними інвесторами програм сталого розвитку збережуться, то в наступному десятилітті вони набудуть статусу стратегічних інвесторів у вирішенні завдань збереження клімату, зниження енергоефективності та освоєння альтернативних джерел енергії.

На сьогодні вкладення пенсійних фондів в технології, пов'язані з чистою енергетикою, є дуже низькими (менше 1%) [7]. Інформація щодо вкладання інших інституційних інвесторів в чисту енергетику дуже обмежена. На противагу, вкладання інституційних інвесторів в компанії традиційної енергетики, засновані на

традиційних видах палива, складає 5-8%. Залучення необхідного фінансування на проекти в чистій енергетиці вимагатиме значного збільшення частки фінансування інституційними інвесторами цієї сфери. Проте збільшення інвестування чистої енергетики інституційними інвесторами вимагає дотримання адекватного співвідношення ризику та доходності. Натомість, урядова політика має коригувати ринкові вади через систему регуляторних заходів і політики, направленої на усунення розриву між інвестиційними ризиками та ринковими обмеженнями. Крім того, уряди мають запропонувати необхідні регуляторні рамки для чистої енергетики, кліматичної та інвестиційної політик для залучення необхідного капіталу в цей сектор.

Приватний капітал почав інтенсивно інвестувати в сектор чистої енергетики в посткризовий період. У грудні 2011р. Bloomberg New Energy Finance (BNEF) зафіксував 1 трлн дол. США інвестицій у відновлювану енергетику, енергоефективність та технології "розумної енергії", починаючи з 2004 р [3]. За даними ОЕСР, деякі країни, які є лідерами в питаннях чистої енергетики, змогли залучити необхідні інвестиції для зменшення емісії в секторі виробництва енергії і промисловості. Наприклад, Данія зменшила емісію парникових газів на 25%, збільшивши на 50% накопичення капіталу для інвестування в енергетичне устаткування і машинобудування.

Однак особливу роль у світовій фінансовій системі при вирішенні енергетичних, екологічних і кліматичних проблем починають грати державні фонди суверенного добробуту (ФСБ).

Фонд суверенного добробуту – це особливий тип організації колективного інвестування, який створюється урядом для досягнення макроекономічних цілей. Активи ФСБ формуються за рахунок профіциту платіжного балансу, прибутків центральних банків від операцій з валютою, надходжень від приватизації, бюджетного профіциту, а також надходжень від експорту унікальних невідновлюваних сировинних ресурсів.

Станом на початок 2012 року активи, які знаходяться під управлінням ФСБ, оцінювалися міжнародними експертами в 4,8 трлн дол. [8], що

на 60% більше аналогічного показника в 2008 р, що свідчить про досить високі темпи зростання. Фінансова потужність ФСБ вже перевищує сумарні активи хедж-фондів майже в 2,7 рази. Для порівняння, хедж-фонди оцінюються в 1,8 трлн дол., взаємні фонди – в 23,5 трлн дол., страхові компанії – 24,5 трлн дол., пенсійні фонди – 30,0 трлн дол., а сукупний світовий валовий внутрішній продукт (ВВП) – 79,0 трлн дол. за паритетом купівельної спроможності. Список активів, в які інвестують ФСБ, включає державні і приватні боргові зобов'язання, акції, нерухомість, деривативи, інфраструктурні проекти, хедж-фонди, а також прямі іноземні інвестиції.

Під управлінням ФСБ знаходиться 20,5% глобальних суверенних золотовалютних резервів (2,1 трлн дол.). За оцінками МВФ, ФСБ володіють суверенними облігаціями країн світу в обсязі 500-600 млрд дол. Прогнозується нарощування обсягів суверенних облігацій у володінні ФСБ. Значна концентрація ФСБ спостерігається в країнах – експортерах нафти, а також в багатих на природні ресурси країнах. Лідерами по створенню ФСБ серед країн-експортерів нафти є Кувейт, Катар, ОАЕ, Саудівська Аравія, Венесуела, а також штат Аляска в США. Серед країн, які сформували ФСБ за рахунок надходжень від експорту інших корисних копалин (міді, алмазів і т.п.), знаходяться Австралія, Чилі, Ботсвана.

На 5 країн світу припадає 75% сукупних активів світових ФСБ: Китай 1,14 трлн дол. США (29%); ОАЕ – 783 млрд. Дол. США (16%), Норвегія 560 млрд. Дол. США (12%), Саудівська Аравія 478 млрд дол. США (10%) і Сінгапур 405 млрд дол. США (8%).

За регіональним розподілом активів під управлінням ФСБ лідирує Азіатський регіон (1,9 трлн дол., Або 40,0% всіх активів під управлінням ФСБ). На Близький Схід припадає 1,6 трлн дол. (35,0%), Європи 802 млрд дол. США 17,0%, Америки 3,0%, Африки 3,0%, і інші регіони 2,0% відповідно.

ФСБ створюються державами з метою акумулювання надлишку ліквідних ресурсів та здійснення інвестицій, орієнтованих на вирішення завдань національного розвитку (в тому числі – стратегічного характеру). Співпраця з ФСБ несе значні перспективи розширення

формату міжнародного фінансового співробітництва, яке зумовлюється насамперед їх вагомим довгостроковим фінансовим потенціалом. Разом з тим, з огляду на специфіку діяльності ФСБ (не підзвітність регуляторам інших держав, закритість інформації про діяльність, непрозорість принципів інвестування та ін.), При певних умовах вони можуть здійснювати економічне і фінансове тиск на окремі суб'єкти міжнародних економічних відносин.

За класифікацією МВФ [9], ФСБ розподіляються на п'ять типів, а саме:

- оощадні фонди для майбутніх поколінь (цільова орієнтація – конвертація невідновлюваних сировинних активів в портфель диверсифікованих активів і пом'якшення наслідків "голландської хвороби");

- стабілізаційні фонди (цільова орієнтація – захист бюджету і економіки країни від коливань світових цін на сировину);

- корпорації з управління резервами (цільова орієнтація – підвищення доходів від накопичених в країні золотовалютних резервів);

- фонди розвитку (цільова орієнтація – фінансування ключових соціально-значущих проектів або будівництво стратегічних об'єктів відповідно промислової політики держави);

- резервні фонди на непередбачені пенсійні витрати (цільова орієнтація – покриття непередбачених пенсійних зобов'язань уряду не за рахунок кошти загальнодержавного пенсійного фонду), які формуються не з індивідуальних пенсійних внесків.

Один з найбільших фондів суверенного добробуту в світі, Норвезький пенсійний фонд Глобал, інвестує кошти 8400 компаній в світі, не керуючи компаніями, а лише прибрати їх акції. З метою диверсифікації ризиків, для Фонду Глобал його управляючою компанією встановлено обмеження в розмірі володіння акціями однієї компанії – не більше 1% вартості акцій в інвестиційному портфелі.

Як універсальний власник, фонд намагається бути впевненим, що якісне корпоративне управління, охорона навколишнього середовища та соціальні питання враховуються суб'єктами інвестування. Свої опікунські обов'язки фонд розглядає через жорстке дотримання широко поширених етичних

цінностей. У сфері захисту навколишнього середовища норвезьке міністерство фінансів розпочало нову інвестиційну програму для Фонду, яка фокусується на можливостях інвестування в екологічні проекти. Однак на глобальному рівні ведеться пошук нових механізмів фінансування "зелених" інвестиційних проектів. Роль таких механізмів в трансформації економіки в напрямку сталого розвитку поступово зростає. Наприклад, при формуванні програми підтримки розвитку "зеленої" економіки вони можуть прийняти за мету і з'єднати її зі специфічними показниками, – наприклад, скорочення шкідливих викидів CO₂, забезпечення якісною питною водою, поліпшення санітарних умов, просування ідеї біорізноманіття. Все, крім ідеї зменшення бідності. Уряд Норвегії початок вивчати способи включення фактора зміни клімату як визначального при прийнятті інвестиційних рішень. На додаток навряд вирішив заснувати екологічну інвестиційну програму, спрямовану на розвиток чистої енергетики, поліпшення енергоефективності, зниження і утримання певного рівня парникових газів, вдосконалення водопостачання, управління відходами та забрудненнями. Сьогодні близько 7 млрд норвезьких крон задіяні в екологічних інвестиційних програмах. Інвестиції в екологічні акції мають на меті ексклюзивно фінансувати екологічні проекти. До них, в першу чергу, належать Зелені бонди Світового банку (World Bank Green Bonds), які будуть розглядатися як постійно діюча частина оперативного менеджменту. Екологічна програма інвестицій включає інвестиції в компанії, які розвивають технології чистої енергетики і збереження водних ресурсів. Крім того, Уряд Норвегії розглядає програму по просуванню ідей і

принципів сталого розвитку на ринки країн, що розвиваються. Обидві ці програми розраховані сумарно на 20 млрд норвезьких крон. Останнє має практичне значення для економіки України, оскільки екологічна ситуація в нашій країні хвилює світову спільноту. І для вирішення проблеми охорони або відновлення навколишнього середовища глобального масштабу було б доцільним звернутися до європейських суверенних фондів за фінансовою підтримкою в частині виділених для реалізації екологічних інвестиційних програм. Те ж стосується проектів по збереженню клімату, очищення від забруднення в результаті промислової діяльності акваторії Чорного моря та інших водних басейнів, відновленню біорізноманіття Карпат.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Співпраця в галузі чистої енергетики, енергоефективності та екології з країнами, що визначають політику і механізми реалізації стратегії сталого розвитку, а також їх великими інституційними інвесторами має велике значення для України. Це пов'язано з неможливістю ізолювати від світового співтовариства вирішити ряд науково-технічних і екологічних проблем глобального масштабу. У разі прийняття Україною Стратегії сталого розвитку та розробки Програми такого розвитку, держава, а також її стратегічні підприємства, які долучаться до реалізації програми, зможуть розраховувати на інвестиційну підтримку пріоритетних проектів через ресурсну базу фондів суверенного добробуту, а також інших груп інституціональних інвесторів – на довгострокові інвестиції, технології та їх науково-технічний супровід.

Список літератури

1. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлюваних джерел енергії: аналітична записка БАУ №13 / Гелетуха Г.Г. та ін. Київ, 2015. URL: <http://www.uabio.org/img/files/docs/uabio-position-paper-13-ua.pdf> (дата звернення 01.03.2017).
2. Офіційний сайт International Energy Agency. Energy Efficiency Indicators Statistics: Country Practices Database. URL: <https://www.iea.org/eeindicatorsmanual/> (дата звернення 03.03.2017).
3. Офіційний сайт Bloomberg. Bond, green bond – licensed to thrill investors? URL: https://www.bloomberg.com/businessweek?utm_source=bloomberg-menu&utm_medium=bnf (дата звернення 03.03.2017).
4. Pension Funds Investment in Infrastructure A Survey: International Futures Programme Project on Strategic Transport Infrastructure to 2030 / OECD, 2011. URL: <http://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/48634596.pdf> (дата звернення 01.03.2017).

5. Energy technology perspectives 2012 / OECD/IEA, France. 2012. URL: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ETP2012_free.pdf (дата звернення 01.03.2017).

6. Global CCS Institute. The costs of CCS and other low-carbon technologies: Issues Brief. 2011. URL: <http://www.globalccsinstitute.com/publications/costs-ccs-and-other-low-carbon-technologies> (дата звернення 01.03.2017).

7. Della Croce, R., C. Kaminker and F. Stewart (2011). “The Role of Pension Funds in Financing Green Growth Initiatives”, OECD Publishing, Paris. URL: <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/49016671.pdf> (дата звернення 01.03.2017).

8. IMF Sovereign Wealth Funds – A Work Agenda, 2008. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2008/022908.pdf> (дата звернення 01.03.2017).

References

1. Heletukha, H.H. (2015), “Analysis of energy strategies of EU countries and the world and the role of renewable energy sources in them”, BAU. Vol. 13 available at: <http://www.uabio.org/img/files/docs/uabio-position-paper-13-ua.pdf>, (Accessed 1 March 2017).

2. The official site of the International Energy Agency (2017). available at: <https://www.iea.org/eeindicatorsmanual/> (Accessed 1 March 2017).

3. The official site of Bloomberg, Bond (2017). available at: https://www.bloomberg.com/businessweek?utm_source=bloomberg-menu&utm_medium=bnf (Accessed 3 March 2017).

4. IEA (2017), “Energy Efficiency Indicators Statistics: Country Practices Database”. available at: <https://www.iea.org/eeindicatorsmanual/> (Accessed 1 March 2017).

5. OECD (2011), “Pension Funds Investment in Infrastructure A Survey: International Futures Programme Project on Strategic Transport Infrastructure to 2030” available at: <http://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/48634596.pdf> (Accessed 1 March 2017).

6. OECD/IEA (2012), “Energy technology perspectives 2012” available at: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ETP2012_free.pdf (Accessed 1 March 2017).

7. Global CCS Institute (2011), “The costs of CCS and other low-carbon technologies: Issues Brief”. URL: available at: <http://www.globalccsinstitute.com/publications/costs-ccs-and-other-low-carbon-technologies> (Accessed 1 March 2017).

8. IMF (2008), “Sovereign Wealth Funds – A Work Agenda”, available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2008/022908.pdf> (Accessed 1 March 2017).

O. Lapko, *Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Finance, International University of Finance*

Institutional investors in dealing with the sustainable development problem on the market of clean energy

The necessity and organizational mechanisms of engaging the institutional investors to addressing the problems of financial support for sustainable development and control over the compliance of companies' activities with the principles of sustainable development has been considered. The problems that hinder the assurance of sustainable development in Ukraine have been justified; there are the absence of relevant legislation and fundamental sustainable development strategy among them. Taking into account the substantial amounts of the investments needed and their long-term nature, the particular role of sovereign wealth funds in solving the tasks of environmental activity of energy companies has been emphasized. Through the example of positive experience of the most progressive sovereign funds in regulating and control of the activity of the major companies in the field of compliance with the principles of sustainable development the necessity of adopting the full-fledged sustainable development strategy by Ukraine and involving oil and gas companies and other environmentally hostile traditional energy companies into its implementation has been justified.

Keywords: institutional investors, sustainable development, problems, strategy, Energy companies, innovative financial mechanisms, control.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2017

В.М. Марченко, д.е.н., професор, професор кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
К.В. Прус, студент ФММ, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

ВПЛИВ АСИМЕТРИЧНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Асиметричність інформації проявляється практично в усіх сферах суспільної діяльності – у процесі економічної, соціальної, політичної взаємодії людей. Вона присутня на всіх ринках – товарному, кредитному, фондовому, ринку праці. Асиметричність інформації негативно впливає на інвестиційні процеси в країні, на конкурентоспроможність вітчизняних товарів, на соціальну політику уряду та на рівень освіченості та кваліфікованості громадян, що, в свою чергу, відображається на економічному потенціалі країни загалом. Слід зауважити, що позбутися асиметричності інформації в ринковій економіці практично не можливо, але мінімізуючи її вплив, можна досягнути позитивного ефекту щодо покращення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так й держави в цілому. Об'єктом даного дослідження є асиметричність інформації та її вплив на прибутковість діяльності підприємств. Предметом – сукупність теоретико-методичних та практичних аспектів впливу асиметричної інформації на прибутковість діяльності окремих підприємств. Мета роботи: дослідження ринків України з асиметричною інформацією, визначення їх особливостей та побудова теоретичних ситуацій для доведення негативного впливу нерівномірного розподілу інформації між ринковими суб'єктами. Для досягнення поставленої мети використано сукупність загальнонаукових і специфічних методів дослідження. Зокрема методи сходження від абстрактного до конкретного, індукції та дедукції, аналізу і синтезу, єдності історичного і логічного, економіко-статистичний аналіз, економічне моделювання.

Ключові слова: асиметричність інформації, ринок товарів, ринок кредитів, ринок інвестицій, ринок цінних паперів, ринок страхування, ринок праці.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах інформаційного суспільства та розвитку країн з постіндустріальною економікою, яка визначається як економіка знань, актуальною є проблема ринків з асиметричною інформацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. За аналіз даних ринків у 2001 році було нагороджено Нобелівською премією трьох американських економістів – Дж.Акелрофа, Дж. Стігліца та М. Спенса. Серед українських економістів проблемами даного ринку займаються: М. Довбенко, Н. Коноваленко, Л. Черчик, О. Мисливець, Т. Шевченко та інші. Актуальність теми також підтверджується впливом асиметричності інформації на суб'єктів ринку, ринкові відносини та ефективний

розподіл і використання ресурсів виробника, що, в свою чергу, впливає на структуру економіки країни та її розвиток.

Постановка завдання. Також важливим, на нашу думку є дослідження особливостей впливу нестачі інформації на різних ринках України та пошук шляхів усунення їх деформації.

Під час опрацювання даної теми були дослідженні наступні ринки України :

1. Ринок товарів.
2. Ринок кредитів.
3. Ринок інвестицій.
4. Ринок цінних паперів.
5. Ринок страхування.
6. Ринок праці.

1. Ринок товарів – форма ринку, на якій здійснюється купівля-продаж суб'єктами ринку предметів споживання і засобів виробництва. Для дослідження асиметричності інформації на даному ринку доцільним є розподіл товарів на товари високої якості (товари А) та низької якості (товари Б) (табл. 1).

Таблиця 1. Ринок товарів А і Б

Товари	Кількість, шт.	Максимальна ціна покупця, грн.	Мінімальна ціна продавця, грн.
А	100	1000	800
Б	100	500	300

За умови повної та симетричної інформації, і продавці, і покупці не зазнають жодних втрат, оскільки отримують бажаний товар за відомою ціною. За умови неповної, але симетричної інформації – однакова непоінформованість продавців і покупців, витрат також не зазнають жодна із сторін, тому що програш покупки дешевого товару за високою ціною компенсується вирашем інших суб'єктів за рахунок покупки дорогого товару за низькою ціною і навпаки за умов продажу. Проте за умови неповної та асиметричної інформації на ринку складається наступна ситуація, яка призводить у підсумку до зворотної селекції: максимальна ціна покупця, за умови непоінформованості (тобто ймовірність придбати якісний товар рівна 50%), становитиме $1000 \cdot 0,5 + 500 \cdot 0,5 = 750$ (грн.). Але продавець товару А не може продати його за ціною, нижчою 800 грн. і тому йде з ринку, обсяг якого зменшується вдвічі. Таким чином покупець купує неякісний товар Б за завищеною ціною 750 грн. і тим самим „витискає” з ринку якісний товар А. Отже, збільшення кількості покупців, поінформованих про якість товару – усунення асиметричності інформації на ринку, яка стимулюватиме виробника до виготовлення якісної продукції.

Ще однією проблемою ринку товарів є необізнаність покупців про загальний рівень цін на аналогічні товари або товари-субститути на ринку, що дозволяє за даної асиметричності інформації отримувати додатковий прибуток продавцям цих товарів незалежно від якості. Вибір продавцем рівня ціни залежить у даному випадку від кількості поінформованих покупців даного ринку, чим їх більше – тим більша ймовірність встановлення не максимальної, а адекватної ринкової ціни.

Особливо актуальною дана проблема є для України. Оскільки заповнення внутрішнього ринку дешевою та неякісною продукцією унеможлиблює виробництво якісної, а отже і дорожчої, продукції вітчизняними виробниками. Зокрема це стосується галузі легкої

промисловості, оскільки освоєння сучасних технологій є досить капіталомістким, а низька купівельна спроможність населення та асиметричність у поінформованості серед споживачів є серйозним бар'єром для виробників якісної продукції. Ще однією особливістю українських товарних ринків є низький рівень контролю з боку держави, що своїм наслідком має зловживання продавців у формі завищення рівня ціни неякісної продукції до якісної, що не дозволяє споживачам реагувати на сигнал у вигляді різниці цін між товарами.

Зниження реальних доходів населення скорочує попит, отже необхідною є адекватна індексація заробітної плати українців для підвищення їх платоспроможності за товари саме високої якості. Ринок товарів вимагає відповідального контролю та створення умов, як з боку держави (сертифікація, визначення мінімальної ціни на певні види товарів, визначення меж прибутку посередників), так і додаткових зусиль самих виробників (витрати на гарантію та репутацію, розбудова сервісних мереж, запровадження конкурсів якості) [1, с.12].

Слід зауважити, що для провадження та здійснення виробничої діяльності необхідні кошти, що приводить до аналізу фінансових ринків: ринку кредитів, інвестицій, страхування, цінних паперів та дослідження впливу на них асиметричності інформації.

2. Ринок кредитів – у даному випадку розглядається ринок банківського кредитування фізичних і юридичних осіб. Асиметричність інформації в цій ситуації викликана недостатньою обізнаністю банків про реальний стан речей у позичальників. Тому вона змушує закладати у суму ставки відсотка за користування банківським кредитом максимальну ймовірність ризику неповернення. Все це призводить до наступних наслідків:

- високої процентної ставки за банківськими кредитами для користувачів
- зростанням обсягу неповернених, (реструктуризованих та прострочених) кредитів (у банках України близько 56%).

Наслідком асиметричності інформації на даному ринку України є підвищення загальної ставки проценту сплати за користування кредитом банку усіх клієнтів, незалежно від їх добросовісності.

Ринок кредитів вимагає активного втручання держави, але лише у вигляді створення умов для розвитку бюро кредитних історій. Хоча на початковому етапі, на нашу думку, більш логічним і безпечним було б виконання функцій кредитного бюро спеціально створеним державним департаментом при Міністерстві фінансів України.

Варто зазначити, що, як правило, підприємства користуються кредитами для поповнення обігових коштів для здійснення операцій у короткостроковому періоді. В той час, як для створення підприємства або суттєвих змін у виробничій діяльності більше звертають увагу на інвестиції. Адже інвестиції отримуються підприємством на довгостроковий період, однак процес інвестування не завжди супроводжується достатнім інформаційним супроводом реалізації інвестиційних проєктів, що збільшує ризики неповноти інформації для інвестора. Ще одним позитивним фактором для підприємства є безоплатність у отриманні додаткових активів.

3. Ринок інвестицій – форма ринку, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів та цінних паперів в обмін на кошти або майно. В Україні право здійснювати інвестиції мають фізичні та юридичні особи як резиденти, так і нерезиденти та держава (іноземні держави). Звичайно, питання інвестиційної привабливості ринку України включає в себе багато складових, проте, на нашу думку, досить важливою є проблема саме асиметричності інформації на даному ринку та її негативний вплив на стан ринку. За Г. Марковіцем – (Нобелівським лауреатом 1990 року) за розвиток теорії портфелів в теорії фінансів, основні методи вибору вкладання коштів у проєкти є [2, с. 543]:

- чиста потокова вартість;
- внутрішня норма дохідності;
- період окупності капіталовкладень;
- індекс рентабельності.

В умовах асиметричності інформації, інвестори вкладають кошти у найприбутковіші проєкти, а виконавці даних проєктів, володіючи

реальною інформацією з приводу ймовірності їх здійснення, не повідомляють про всі ризики. Оскільки прибутковість знаходиться в оберненій залежності до ймовірності настання бажаної події для інвестора, то, як правило, такі проєкти не реалізуються. Отже, настає ситуація, коли інвестори, намагаючись отримати максимальний прибуток у короткостроковому періоді без отримання інформації в повному обсязі, самі є причиною їх не реалізації і втрати коштів, адже найбільше фінансування отримують не виправдано ризикові проєкти, ймовірність здійснення яких досить низька. В сучасних умовах для України є актуальним створення незалежних експертних агентств, які б володіли повною інформацією та давали оцінку інвестиційним проєктам (як, наприклад, Standart&Poor's).

4. Ринок цінних паперів – сукупність правовідносин, пов'язаних з обігом цінних паперів на вторинному ринку. Асиметричність інформації на даному ринку призводить до втрат економічних вигод інвесторами, зниження довіри до ринку та економічних втрат з боку власників цінних паперів. Проте, деякі фірми, наприклад у США, використовують даний недолік на ринку для отримання додаткових вигод за рахунок подання сигналів. Такі фірми виплачують дивіденди (не зважаючи на подвійне оподаткування на них у США), тим самим подаючи сигнал потенційним покупцям, що вони є досить прибутковими. За рахунок даних сигналів зростає попит на акції, а отже, і їх ціна, що дозволяє перекрити фірмі втрати від подвійного оподаткування дивідендів та залучити додаткові кошти і отримати прибуток. В Україні дане питання є реальною перспективою, оскільки зниження податкового тиску на дивіденди з прийняттям Податкового кодексу та розвиток як фондового ринку, так і поза фондових торгових систем дає час та можливість для створення контролюючих служб моніторингу таких сигналів [3].

Оскільки здійснення підприємницької діяльності за однією з своїх основ має ризик та відповідальність за нього, то досить важливим є аналіз ринку страхування в Україні та сила впливу на нього асиметричності інформації.

5. Ринок страхування – ринок фінансових небанківських послуг, у якому об'єктом відносин

між суб'єктами є страховий захист. Негативний вплив асиметричності інформації та зворотну селекцію на даному ринку (методика діяльності якого є загальною у світі, а отже, є актуальною і для України) можна показати на прикладі звичайного страхування здоров'я або життя. Суть полягає в тому, що хворі люди, приховуючи свій реальний стан здоров'я, купують у страхової компанії поліси. Через часте настання страхового випадку, ціна на поліси зростає, що примушує більш здорових людей, зваживши ризик, відмовитись від покупки такого полісу. У результаті у даному сегменті страхування залишаються лише хворі, що робить його не вигідним для страхувальника і призводить або до закриття останнього, або до припинення надання такої послуги на ринку. В Україні, де проживає 14 млн. пенсіонерів та оголошено курс на реформи, в тому числі і медицини, доцільним є запровадження державою, для виконання її соціальних функцій, обов'язкового страхування людей похилого віку [4].

Також слід зауважити, що побічний ефект такого впливу асиметричності інформації даного ринку призводить до морального ризику. Тобто особа, яка застрахувалась від нещасного випадку, стає зацікавленою у настанні такої події і намагається збільшити вірогідність її настання. Це, в свою чергу, призводить до надмірних виплат страховою компанією та її банкрутства. Доцільним є впровадження жорстких норм та чіткого контролю за суб'єктами ринку страхування з боку державних структур, що стимулюватиме споживачів страхових послуг до більшої відповідальності.

Важливим для повноти дослідження впливу асиметричності інформації на поведінку економічних суб'єктів є аналіз ринку праці (робочої сили). Адже саме від якості його функціонування залежить кваліфікація суб'єктів, які працюють на будь-якому ринку та рівень їх економічного стимулювання.

6. Ринок праці – система суспільних відносин, пов'язаних з купівлею-продажем праці (робочої сили). Асиметричність інформації на ринку призводить до втрати кваліфікованими працівниками економічної вигоди за рахунок перерозподілу плати за працю рівних частинах з некваліфікованими робітниками. Наприклад,

ймовірність зустріти як одного, так і іншого робітника однакова, проте перший, за однакову одиницю часу, виготовляє вдвічі більше продукції, ніж другий. Однак, за неможливості визначити якості робітника, працедавець розподіляє між ними заробітну плату однаково, що і є причиною втрат.

Проблемою асиметричності інформації на ринку праці займався М. Спенс. У праці „Сигнали ринку праці” він доводив, що найкращим сигналом, що дозволить визначити якості та вміння робітника, є сертифікат, диплом, свідоцтво про сертифікацію. Важливим також є час та затрати на отримання освіти. Слід також зазначити, що згодом він зазнав критики з боку опонентів через нечіткість даного сигналу, якщо враховувати природні здібності. Дане питання є особливо актуальним для української системи освіти, адже велика кількість приватних ВНЗ та невисока якість надання ними освітніх послуг в поєднанні з недостатнім рівнем контролю з боку держави призводить до нівелювання такого сигналу. А отже, і марними стають витрати на отримання диплому та час, витрачений на отримання спеціальності, що є досить негативним, враховуючи важливість інформації у сучасному суспільстві.

Асиметричність ринку є проблемою не лише суб'єктів ринку як фізичних і юридичних осіб, а й держави. Це викликано протилежністю інтересів підприємців і держави, які приховують від останньої справжню величину прибутку та інших об'єктів оподаткування з метою ухилення від сплати податків. Недовіра до влади, недостатня поінформованість суб'єктів господарювання, зміна (досить часта) ставок прямих і непрямих податків призводить до деформації усієї структури ринку та тяжіння його до „тіні” [5, с. 46].

Ринок страхування, цінних паперів і праці вимагає більш чітких дій з боку держави та інших суб'єктів ринків з приводу уточнення законодавчих норм, впровадження ефективних методів на основі досвіду зарубіжних країн, створення підприємницьких асоціацій та державних служб регулювання діяльності суб'єктів на даних ринках. Важливим кроком в усуненні асиметричності інформації є прийняття Податкового кодексу, проте є необхідним також внесення поправок з метою усунення порушень

принципів оподаткування та більшого інформування платників податків.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Звичайно, повністю усунути асиметричність інформації на ринку неможливо, як і досягти чистої конкуренції ринку, проте мінімізація її впливу дозволить створити максимально конкурентне економічне ринкове середовище в Україні. Важливим аргументом є те, що для регулювання ринкових відносин між суб'єктами на даних ринках з боку держави не вимагає значних витрат і принесе позитивний результат у декількох аспектах:

- 1) дозволить підвищити якість виробленої вітчизняними виробниками продукції, а це – конкурентоспроможність на світовому ринку;
- 2) знизити вартість банківського кредитування реального сектору економіки, що сприятиме розвитку діючих та створенню нових підприємств;

3) покращити інвестиційну привабливість України;

4) зменшити державні соціальні трансферти за рахунок створення умов для діяльності приватних страхових компаній у сферах медичного та пенсійного забезпечення;

5) стимулювати ринок праці у підвищенні заробітної плати кваліфікованим спеціалістам та стимулювання досягнення останніми більш якісного рівня у процесі здобуття освіти;

6) знизити соціальне напруження в суспільстві і зменшити частку тіньового сектора в економіці.

Отже, вплив держави та стимулювання суб'єктів ринкових відносин з її боку у діяльності на зниження асиметричності інформації на ринках дозволить отримати однозначний позитивний ефект.

Список літератури

1. Ясинский Ю. М., Тихонов А. О. Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или её второе дыхание? // Вопросы экономики. – 2007. – С. 35–58.
2. Гальперин В.В., Гальперин В.М. 50 лекций по микроэкономике : В 2-х т. СПб. : Экономическая школа. – 2004. – Т. 1. 624 с.; Т. 2. – 776 с.
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь [електронний ресурс] / НАН України – 2009 – режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2009/09nandop.pdf>.
4. Балдич Н. І. Проблеми асиметричності інформації та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] : навч.-метод. комплекс / Н. І. Балдич // Державне управління: теорія та практика. – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2012. – Режим доступу: <http://knowledge.allbest.ru/economy/>. – Назва з екрану.
5. Шевченко Т. І. Аналіз сутності асиметричної інформації та інформаційна асиметричність на сучасних ринках України [Текст] : навч. посіб. / Т. І. Шевченко. – К. : Вищ. шк., 2010. – 191 с.

References

1. Jasinskij Ju. M., Tihonov A. O. Novaja informacionno-povedencheskaja paradigma: konec ravnovesnoj teoriii lie jovtoroe dyhanie? // Voprosy ekonomiki. – 2007. – S. 35–58.
2. Gal'perin V.V., Gal'perin V.M. 50 lekcij po mikro jekonomike : V 2-h t. SPb. : Jekonomicheska jashkola. – 2004. – T. 1. 624 s.; T. 2. – 776 s.
3. Sotsial'no-ekonomichnyj stan Ukrainy: naslidky dlia narodu ta derzhavy: natsional'nadopovid' [elektronny jresurs] / NAN Ukrainy – 2009 – rezhyim dostupu: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2009/09nandop.pdf>.
4. Baldich N. I. Problemia simetrichnosti informacii ta shljahi ih virishennja [Elektronnijresurs] : navch.-metod. kompleks / N. I. Baldich // Derzhavne upravlinnja: teorija ta praktika. – Elektron. tekstovidani. – K. : KNEU, 2012. – Rezhim dostupu: <http://knowledge.allbest.ru/economy/>. – Nazva z ekranu.
5. Shevchenko T. I. Analiz sutnosti asimetricnoi informacii ta informacij na asimetrichnist' na suchasnih rinkah Ukraini [Tekst] : navch. posib. / T. I. Shevchenko. – K. : Vishh. shk., 2010. – 191 s.

V.M.Marchenko, Ph.D., Professor, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

K.V.Prus, student of FMM, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Influence of asymmetric information on the profitability of enterprises

Asymmetric information is manifested in all spheres of social activity – in the economic, social, political interaction of people. It is present in all markets – commodity, credit, stock, labor market. Asymmetry of information negatively affects the investment process in the country, the competitiveness of domestic products in government social policy and the level of education and qualifications of the citizens, which in turn is displayed on the economic potential of the country as a whole. It is noteworthy that rid asymmetric information in the market economy is practically impossible, but minimizing its effects, you can achieve a positive effect on improving competitiveness of individual entities, and the state as a whole. The object of this study is to asymmetric information and its impact on the profitability of enterprises. The subject – a set of theoretical-methodological and practical aspects of the impact of asymmetric information on the profitability of individual companies. Objective: To study Ukraine markets with asymmetric information, determine their characteristics and construction of theoretical situations to bring the negative impact of information asymmetry between market actors. To achieve this goal used set of general and specific methods. In particular methods of ascent from the abstract to the concrete, induction and deduction, analysis and synthesis, unity of historical and logical, economic and statistical analysis, economic modeling.

Keywords: asymmetric information, market products, market credit investment market, securities market, insurance market, the labor market.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2017

О.С. Хринюк, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, ФММ,
Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Т.І. Гримашевич, студентка ФММ, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанню оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства. Метою статті є дослідження методичних питань оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства з метою розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства. Об'єктом дослідження виступає ефективність виробничої діяльності підприємства. Предмет дослідження – теоретико-методологічні та практичні аспекти оцінювання ефективності виробничої діяльності підприємства. У статті проаналізовано сучасні підходи до сутності поняття «ефективність виробничої діяльності», під якою запропоновано розуміти позитивний чи негативний результат діяльності підприємства, що характеризується комплексом показників, які узагальнюють відношення кінцевого результату з усіма понесеними витратами (як кількісними, так і якісними). Досліджено методичні підходи до оцінювання економічної ефективності виробничої діяльності підприємства. Встановлено, що ефективність виробничої діяльності підприємства є комплексною характеристикою, і для її визначення варто застосовувати комплексний і системний підходи, які обумовлюють сукупність критеріїв оцінки ефективності діяльності підприємств: доцільність та окупність витрат, цільову результативність витрат, конкурентоспроможність продукції. Охарактеризовано інструментарій експрес-аналізу ефективності виробничої діяльності підприємства. Виявлено, що за допомогою експрес-аналізу ефективності виробничої діяльності підприємства підвищується можливість швидко та достовірно встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили та інформації, визначити подальшу стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу. Базуючись на витратному та результативному підходах для здійснення експрес-аналізу виробничої діяльності підприємства, запропоновано використовувати такі показники, як: показник витрат на одиницю продукції, показник віддачі необоротних активів, матеріаломісткість, рентабельність товарної продукції, продуктивність праці. Аналіз сучасного економічного розвитку дозволив дійти до висновку про необхідність використання нових теоретичних підходів та прикладного інструментарію для відображення ефективності діяльності, які б сприяли моніторингу за виробничими процесами на підприємствах, зниженню невизначеності оцінки результатів господарювання та використання всього комплексу ресурсів та можливостей.

Ключові слова: виробнича діяльність, ефективність виробничої діяльності, показники оцінки виробничої діяльності підприємства, резерви підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економічних відносин підприємство прагне не лише підтримувати вже досягнутий рівень, але й намагається досягнути більш високих економічних позицій. Для цього воно займається виробничою, фінансово-економічною, комерційною, маркетинговою, інноваційною, соціальною та іншими видами діяльності. Виробнича діяльність – один з найскладніших напрямів діяльності підприємства. Вона включає в себе планування,

організацію, оперативне реагування на кон'юнктуру споживчого ринку, а також регулювання виробничих процесів в просторі та часі. Виробнича діяльність підприємства в сучасних ринкових умовах здійснюється з метою одержання прибутку або задоволення суспільних потреб. Дослідження даного напрямку господарської діяльності дає змогу вчасно виявляти негативні тенденції на підприємствах. Аналітичні результати стають основою для прийняття ефективних управлінських рішень і можуть бути використані як для визначення стратегічних, так і тактичних цілей, стати базою

для оптимізації структури і обсягів виробництва та підвищення ефективності роботи підприємства в цілому. Тому питання оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства на сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням теоретичних і практичних аспектів оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, знайшло відображення у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як М. Алле [1], А.В. Гречко [2], С.Ю. Кулакова [3], Ю.В. Лаврова [4], ДМ.А. Панасюк [5], О.В. Шляга [6], О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [7], Є.В. Панкратьева [8], А.О. Дацун [8], С.В. Свірко [10], І.Ю. Єпіфанова [11], Т.С. Моршенюк [12] та інші.

Однак, попри це, у сфері ефективності виробничої діяльності підприємства даний напрям постійно потребує актуалізації та доопрацювання, удосконалення методики розрахунку показників виробничої діяльності та впровадження заходів, спрямованих на підвищення рівня її ефективності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних питань оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства з метою розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань:

- проаналізувати сучасні підходи до сутності поняття «ефективність виробничої діяльності підприємства»;
- дослідити методичні підходи до оцінки виробничої діяльності підприємства;
- охарактеризувати інструментарій експрес-аналізу ефективності виробничої діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Питання ефективності виробничої діяльності вже багато років стає предметом наукових дискусій. Так, наприклад, французький економіст, лауреат Нобелівської премії М. Алле вважає ефективність

виробництва джерелом прогресу людства [1]. Економічний зміст цієї категорії відображає можливість виробничої сфери відтворити затрати і створити резерви, необхідні для розв'язання очевидних проблем розвитку підприємства. З цього випливає найголовніше завдання функціонування підприємства, яке полягає у забезпеченні належної ефективності виробничої діяльності.

Як влучно зазначає А.В. Гречко [2], визначення ефективності виробничої діяльності являє собою оцінювання її результатів, саме тому доцільно розглядати питання сутності економічних результатів. При цьому, під результатом розуміють кінцевий результат будь-якого процесу. Якщо діяльність підприємства не приносить результатів, то можна вважати, що мета створення підприємства не досягається.

У свою чергу, С.Ю. Кулакова [3, с. 122] наголошує на тому, що виробнича діяльність є найважливішою характеристикою господарювання на усіх рівнях. Відтак автор розуміє під економічною ефективністю виробництва ступінь використання виробничого потенціалу, який виявляється у співвідношенні результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вище результат при тих же витратах, чим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, або чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вищою є ефективність виробництва.

На думку Ю.В. Лаврової, ефективність виробничої діяльності являє собою показник діяльності виробництва щодо розподілу та переробки ресурсів з метою виробництва товарів, що можна визначити як відношення результатів на виході до ресурсів на вході або через обсяг випуску продукції та її номенклатури [4, с. 36].

Як видно із наведених підходів, зміст поняття ефективності виробничої діяльності неоднозначний та характеризується відсутністю єдиного підходу до його визначення. Так, у зарубіжній практиці синонімом терміну «результативність господарювання» зазвичай вбачають термін «продуктивність системи виробництва та обслуговування», у разі розуміння під продуктивністю як ефективного використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) в процесі виробництва різноманітних товарів і послуг [5].

Зважаючи на вищенаведене, пропонується під ефективністю виробничої діяльності розуміти позитивний чи негативний результат діяльності підприємства, що характеризується комплексом показників, які узагальнюють відношення кінцевого результату із усіма понесеними витратами (як кількісними, так і якісними).

Всі підприємства у своїй роботі прагнуть до ефективної виробничої діяльності. За допомогою виявлення факторів, що впливають на ефективність виробничої діяльності підприємства, можна встановити їх безпосередній вплив на будь-яку ланку господарювання.

В економічному сенсі ефективність характеризує оптимальне використання всіх ресурсів підприємства. Правильно визначена стратегія виробництва і оптимальні обсяги випуску продукції забезпечать запланований обсяг реалізації і відповідні прибутки. Проблема ефективності виробництва полягає у достовірному врахуванні і оцінці рівня та масштабів використання всіх засобів та елементів виробництва. Визначення ефективності вимагає застосування методів кількісного аналізу і вимірювання, а також встановлення критерію економічної ефективності.

На сьогодні не існує єдиного узагальнювального показника для визначення економічної ефективності виробничої діяльності підприємства. Тому в більшості випадків така оцінка ґрунтується на використанні системи взаємопов'язаних показників з урахуванням особливостей здійснення діяльності на підприємствах та впливу різних чинників на процес виробництва.

Одна з основних вимог до показників оцінки діяльності підприємства полягає в тому, що вони повинні найоб'єктивніше відображати рівень ефективності виробництва і враховувати специфіку діяльності підприємств. Разом з тим, вони мають мати єдину методику визначення та володіти певною універсальністю для використання на всіх підприємствах.

У господарській діяльності слід прагнути до використання системи оціночних показників. При цьому кожен з них має мати об'єктивну основу й економічний зміст, відображати той чи інший аспект процесу розширеного відтворення

– виробництво, розподіл, обмін і споживання, в тому числі і на первинному рівні народного господарства.

Кожен показник системи оцінки, узятий окремо, крім узагальнюючого показника, є односторонньою (частковою) характеристикою ефективності. Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних принципів, а саме:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання усіх видів використаних ресурсів;
- можливість застосування показників ефективності в управлінні різними ланками виробничої діяльності підприємства;
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробничої діяльності [6, с. 69].

Можна погодитись з тим, що система показників ефективності виробничої діяльності має включати декілька груп:

- узагальнюючі показники ефективності виробничої діяльності підприємств;
- показники ефективності використання виробничих основних засобів і оборотних активів;
- показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів і капітальних вкладень) [3, с. 123].

Вважаємо за доцільне вищезазначену систему показників доповнити групами показників ефективності використання трудових та інших ресурсів, що дасть можливість більш повно реалізувати комплексний підхід до оцінки.

Відтак, використання системного та комплексного підходів передбачатиме подальше представлення кожної із запропонованих груп найбільш типовими одиничними показниками.

Наприклад, показники ефективності використання основних виробничих фондів можуть відображатися через:

- фондівдачу, показник якої характеризує обсяг виробленої підприємством продукції у вартісних вимірниках одиницею основних виробничих фондів;
- фондомісткість, яка представляє собою показник, зворотний показнику фондівдачі,

тобто показує, суму основних виробничих засобів, що припадає на одиницю випущеної продукції;

– рентабельність основних засобів, що розраховується як відношення прибутку від основної виробничої діяльності підприємства до середньорічної вартості основних виробничих засобів [7, с. 203].

В результаті отримана система показників має дати змогу контролювати і впливати на процес управління виробничою діяльністю.

Таблиця 1. Показники експрес-аналізу ефективності виробничої діяльності підприємства

Назва показника	Формула для розрахунку
Показник витрат на одиницю продукції (В)	$B = \frac{\text{валові витрати}}{\text{обсяг випуску продукції}}$
Показник віддачі необоротних активів (Н)	$H = \frac{\text{вартість виробленої продукції}}{\text{середньорічна сума необоротних активів}}$
Матеріаломісткість (М)	$M = \frac{\text{сума матеріальних витрат}}{\text{вартість випуску продукції}}$
Рентабельність товарної продукції (РТ)	$RT = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{повна собівартість продукції}}$
Продуктивність праці (ПП)	$PP = \frac{\text{обсяг випуску продукції}}{\text{середньооблікова чисельність робітників}}$

Сформовано на основі [8; 9]

При цьому пропонується наступне тлумачення змісту та призначення вказаних показників:

1. Витрати на одиницю продукції – це середні витрати на одиницю продукції за певний період, якщо продукція виготовляється постійно або серіями, а в одиничному виробництві витрати на виріб формуються як індивідуальні. Вони відображають ефективність витрат при випуску продукції [10, с. 176];

2. Показником віддачі необоротних активів характеризується ефективність використання всіх необоротних активів, показуючи величину виробленої продукції на їх одиницю у вартісних величинах;

3. Матеріаломісткість – показує скільки матеріальних витрат необхідно або припадає фактично на виробництво одиниці продукції;

4. Рентабельність – поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Саме так спрощується доволі складний і найбільш відповідальний етап контролю за використання наявних ресурсів підприємства. За рахунок цього розробка виробничих програм відбувається більш ефективно та обґрунтовано.

Базуючись на витратному та результативному підходах для здійснення експрес-аналізу виробничої діяльності підприємства запропоновано використовувати показники, які наведено в табл. 1.

Рентабельність товарної продукції характеризує ступінь прибутковості виробництва товару [11, с. 190];

5. Продуктивність праці – це показник її ефективності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та середньосписковою чисельністю працівників, з іншого. Він відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили [12, с. 66].

В той же час сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію для відображення ефективності діяльності, які б сприяли моніторингу за виробничими процесами на підприємствах, зниженню невизначеності оцінки результатів господарювання та використання всього комплексу ресурсів та можливостей.

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно вводити оціночні показники не просто ресурсів підприємств, а матеріально-технічних, структурно-функціональних, соціально-трудових

та інших елементів їх виробничого потенціалу. Це зумовлює посилену увагу науковців і керівників підприємницьких структур до подальшого розвитку комплексного та системного підходів в оцінці виробничої діяльності, в тому числі й оцінці управління технологічними й організаційними змінами, і особливо до алгоритмів визначення потенційних соціально-економічних можливостей підприємств. Це визначає напрямки подальших досліджень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. З метою уточнення сутності поняття «ефективність виробничої діяльності підприємства» запропоновано тлумачити його як позитивний чи негативний результат діяльності підприємства, що характеризується комплексом показників, які узагальнюють відношення кінцевого результату із усіма понесеними витратами (як кількісними, так і якісними). У процесі дослідження методичних підходів до

оцінки виробничої діяльності підприємства встановлено, що ефективність виробничої діяльності підприємства є комплексною характеристикою і для її визначення варто застосовувати комплексний і системний підходи, які обумовлюють сукупність критеріїв оцінки ефективності діяльності підприємств: доцільність та окупність витрат, цільову результативність витрат, конкурентоспроможність продукції.

Досліджуючи характеристики інструментарію експрес-аналізу ефективності виробничої діяльності підприємства виявлено, що експрес-аналіз ефективності виробничої діяльності підприємства має важливе практичне значення. З її допомогою підвищується можливість швидко та достовірно встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили та інформації, визначити подальшу стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу.

Список літератури

1. Алле М. Экономика как наука. Пер. с франц. И.А. Егорова. – М.: Наука для общества, РГГУ, 1995. – 168 с.
2. Гречко А.В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства / А.В. Гречко, Б.В. Балагир // Ефективна економіка. – 2016. – №2. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4780>
3. Кулакова С.Ю. Економічний зміст ефективності виробничої діяльності підприємства та чинники, що її забезпечують. / С.Ю. Кулакова, Н.І. Коваль // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №3 – С. 121–124.
4. Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг. Конспект лекцій. / Ю.В. Лаврова – Х.: ХНАДУ, 2012. – 133 с.
5. Панасюк М.А. Ефективність діяльності виробничих підприємств в умовах несприятливої економічної ситуації / М.А. Панасюк. – 2016. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.ukrlogos.in.ua/02.02.2016_2.pdf
6. Шляга О.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства / О.В. Шляга, М.В. Гальцев // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С.66–75.
7. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
8. Панкратьєва Є.В. Про ефективність методичних підходів до аналізу фінансово-господарської діяльності держаних підприємств України / Є.В. Панкратьєва // Ефективна економіка. – 2013. – №10. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2431>
9. Дацун А.О. Система показників експрес-аналізу фінансового стану підприємства / А.О. Дацун // Управління розвитком. – 2013. – №17 (157). – С.148–152.
10. Свірко С.В. Обліковий аспект управління загальновиробничими витратами великих промислових підприємств / С.В. Свірко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – Вип. 2 (29). – С. 172–182.
11. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. №3. – С. 189–192.
12. Морщенок Т.С. Продуктивність праці: економічна сутність та фактори її підвищення на підприємстві / Т.С. Морщук, І.Л. Луц // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – №2(23). – С. 63–71.

References

1. Alle M. (1995), *Ekonomyka kak nauka* [Economics as a science], Nauka dlia obschestva, Moscow, Russia
2. Hrechko A.V. (2016) «Research of increasing efficiency the management of manufacturing enterprises», *Efektyvna ekonomika* Vol. 2. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780>
3. Kulakova S.Yu. (2009) «Economic efficiency of content production activity and factors that ensure its», *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, Vol. 3, pp. 121–124.
4. Lavrova Yu.V. (2012) *Ekonomika pidpryemstva ta marketynh. Konspekt leksij*. [Business Economics and Marketing. Abstract of lectures], KhNADU, Kharkiv, Ukraine
5. Panasiuk M.A. (2016) «The efficiency of industrial enterprises in an unfavorable economic situation». Retrieved from: http://www.ukrlogos.in.ua/02.02.2016_2.pdf
6. Shliaha O.V. (2014) «Ways to improve enterprise performance», *Ekonomichnyj visnyk Zaporiz'koi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, Vol. 3, pp. 66–75.
7. Het'man O. O., Shapoval V. M. (2010), *Ekonomika pidpryemstva: Navch. posib.* [Enterprise Economics: Textbook], 2nd ed, Tsentru uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine
8. Pankrat'ieva Ye.V. (2013) «The effectiveness of methodological approaches to the analysis of financial and economic activities of state enterprises Ukraine», *Efektyvna ekonomika*, Vol. 10. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2431>
9. Datsun A.O. (2013) «Metrics rapid analysis of financial condition of the company», *Upravlinnia rozvytkom*, Vol. 17(157), pp. 148–152.
10. Svirko S.V. (2014) «An aspect of managing overhead costs of large industrial enterprises», *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu*, Vol. 2(29), pp. 172–182.
11. Yepifanova I.Yu. (2016) «Profitability: current approaches to defining the essence», *Ekonomika i suspil'stvo*, Vol. 3, pp. 189–192.
12. Morschenok T.S. and Luts I.L. «Productivity: economic factors and the nature of its increase in the company», *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, Vol. 2(23), pp. 63–71.

O.S. Khryniuk, PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor of Economics of Enterprise Department, FMM, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

T.I. Hrymashevych, student, FMM, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Methodical issues of evaluation of effectiveness of company's production activity

This article is devoted to the issue of evaluating the effectiveness of production activity. Purpose of the article consists in the research of methodology of evaluating the effectiveness of production activity to develop practical recommendations for improving the efficiency of production. Object of research is the effectiveness of production activity. Subject of research – theoretical, methodological and practical aspects of evaluating the effectiveness of production activity. The article analyzes modern approaches to the essence of the term "efficiency of production", under which it is proposed to understand a positive or negative performance of a company that is characterized by a complex of indicators that summarize the attitude of the final result with all incurred costs (both quantitative and qualitative). Methodical approach to evaluating the economic efficiency of the production of the company is researched. It was established that the efficiency of the production of the enterprise is a complex feature, and its definition should apply an integrated and systematic approaches that lead to a set of criteria for evaluating the efficiency of enterprises, feasibility and cost recovery, targeted cost effectiveness, competitiveness. A toolkit of express analysis of the efficiency of production of the company is characterized. It was revealed that the express analysis of efficiency of industrial activity of the enterprise increases the ability to quickly and reliably establish the results of the use of resources expended: the means of production, labor and information, to determine the further development of a strategy to develop a forecast for the future and a plan of action. Analysis of the current economic development allowed to come to a conclusion that there is a need for new theoretical approaches and tools to be applied to display performance, which would facilitate the monitoring of production processes in enterprises, reduce uncertainty assessment results management and use of the whole complex of resources and opportunities.

Keywords: production activities, the effectiveness of industrial activity, indicators of evaluation of production activity, reserves of increasing the efficiency of production of the company.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2017

О.Є. Алексєєва, к.ю.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Міжнародний університет фінансів

ЛІЦЕНЗУВАННЯ, ЯК ЗАСІБ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджено законодавство, що регулює порядок проведення ліцензування в Україні, як засобу впровадження політики дерегуляції господарської діяльності; досліджено нові аспекти ліцензування згідно з чинним законодавством у порівнянні із законом, що регулював це питання та втратив чинність. Акцентовано увагу на тому, що прийняття нового Закону було позитивним явищем, оскільки спрощено порядок отримання ліцензії; значно скоротилася кількість видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню; запроваджено інститут правонаступництва у ліцензуванні; деталізовано норми щодо нагляду і контролю у сфері ліцензування; розширено перелік підстав для прийняття рішення про анулювання ліцензії. Визначено основні завдання державної політики у сфері ліцензування. Проаналізовано види господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню.

Ключові слова: дерегулювання господарської діяльності; суб'єкти господарської діяльності; види господарської діяльності; ліцензування; орган ліцензування; види діяльності, що підлягають ліцензуванню; правонаступництво; анулювання ліцензії.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Відповідно до Указу Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 схвалено Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», яка передбачає проведення реформ та програм розвитку держави, зокрема, у частині дерегуляції та розвитку підприємництва [1].

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2014 р. № 724 «Деякі питання Державної регуляторної служби України» утворено Державну регуляторну службу України, одним з основних завдань якої є координація дій органів виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства і підприємництва з питань дерегуляції господарської діяльності [2].

Отже, в Україні на даний час активно впроваджується політика дерегулювання господарської діяльності, чим значно зменшується обсяг повноважень держави в аспекті втручання у діяльність суб'єктів господарювання.

До повноважень держави Україна в сфері господарської діяльності належить упорядкування процесу її здійснення, контроль за законністю такої діяльності, обмеження можливих негативних її проявів. Одним із механізмів державного регулювання економіки

та господарської діяльності зокрема, є саме ліцензування видів господарської діяльності, дослідженню якого присвячено дану статтю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналізом окремих аспектів ліцензування господарської діяльності займалися В.К. Андрєєва, Е.Е. Бекірова, М.К. Галянтича, П.М. Пальчука, В.М. Пашкова, К.Ю. Тотєєва, А.О. Шеваріхіна, А.І. Шпомер.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз законодавства, що регулює порядок проведення ліцензування в Україні, як засобу впровадження політики дерегуляції господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ліцензування упорядковує ринкові відносини тому, що без нього суб'єкти господарської діяльності не мають права та не можуть займатися видом діяльності, що підлягає ліцензуванню.

Таким чином, ліцензування не дає можливості суб'єктам господарювання порушувати права потенційних учасників відносин, займаючись діяльністю без наявності відповідної ліцензії. Ліцензування забезпечує

баланс між публічними та приватними інтересами, тобто інтересами суб'єктів господарювання, з одного боку, та споживачів і держави, з іншого.

Одним з проявів політики дерегулювання господарської діяльності було прийняття 2 березня 2015 р. Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» № 222-VIII, який набрав чинності 28 червня 2015 р. (далі – Закон «Про ліцензування») [3], згідно з яким Закон України від 01 червня 2000 р. № 1775 «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (далі – старий Закон «Про ліцензування») [4] втратив чинність.

Закон «Про ліцензування» регулює суспільні відносини у сфері ліцензування видів господарської діяльності, визначає виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, встановлює уніфікований порядок їхнього ліцензування, нагляд і контроль у сфері ліцензування, відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування видів господарської діяльності.

Дія цього Закону не поширюється на порядок видачі, переоформлення та анулювання ліцензій на здійснення таких видів господарської діяльності:

1) банківську діяльність, яка здійснюється відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність»;

2) діяльність в галузі телебачення і радіомовлення, яка здійснюється відповідно до Закону України «Про телебачення і радіомовлення»;

3) виробництво і торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами, що здійснюється відповідно до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» [3].

Суб'єкт господарювання має право займатися видами господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, після внесення відомостей щодо рішення органу ліцензування про видачу йому ліцензії до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань.

Отже, моментом набуття здобувачем ліцензії права на провадження виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, є внесення даних про рішення органу ліцензування про видачу йому ліцензії до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців та громадських формувань.

Разом з тим, Цивільний кодекс України визначає, що юридична особа може здійснювати окремі види діяльності, перелік яких встановлюється законом, після одержання нею спеціального дозволу (ліцензії) [5].

Також слід зазначити, що від попередньої редакції Закон «Про ліцензування» відрізняється зміною основних підходів до регулювання відносин у сфері ліцензування видів господарської діяльності.

Відповідно до ст. 1 цього Закону ліцензування – засіб державного регулювання провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, спрямований на забезпечення реалізації єдиної державної політики у сфері ліцензування, захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів [3].

Основні поняття ліцензування містить Господарський кодекс України [6]. Згідно з ст. 14 Господарського кодексу України ліцензування певних видів господарської діяльності є засобом державного регулювання у сфері господарювання, спрямованим на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів.

Правові засади ліцензування певних видів господарської діяльності визначаються виходячи з конституційного права кожного на здійснення підприємницької діяльності, не забороненої законом, а також принципів господарювання. Відносини, пов'язані з ліцензуванням видів господарської діяльності, регулюються законом.

При цьому, у ст. 13 Конституції України визначено, що держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів господарювання [7].

Суб'єктами відносин, що виникають у зв'язку з ліцензуванням, є, з одного боку, суб'єкт господарювання, а з іншого боку – орган ліцензування.

Залежно від того хто саме є органом ліцензування, залежить дія ліцензії на відповідній території. Так, якщо ліцензія видана центральним органом виконавчої влади чи державним колегіальним органом, то ліцензія діє на всій території України. Якщо ліцензія видана місцевим органом виконавчої влади, то ліцензійною діяльністю можливо займатися виключно на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Проте хоча на законодавчому рівні визначено, що ліцензійною діяльністю на території Автономної Республіки Крим можливо займатися, якщо ліцензію видано Радою міністрів Автономної Республіки Крим, на даний час у зв'язку з воєнними діями на цій території цим займатися немає можливості.

Відповідно до Закону «Про ліцензування» основні завдання з формування та реалізації державної політики у сфері ліцензування здійснюються Кабінетом Міністрів України шляхом прийняття нормативно-правових актів у сфері ліцензування, спеціально уповноваженим органом з питань ліцензування (Державною регуляторною службою України) та органами ліцензування.

У ст. 4 Закону «Про ліцензування» визначено, що спеціально уповноважений орган з питань ліцензування:

- розробляє основні напрями розвитку сфери ліцензування та вносить на розгляд Кабінету Міністрів України пропозиції щодо її вдосконалення;

- узагальнює практику застосування нормативно-правових актів з питань ліцензування;

- погоджує проекти нормативно-правових актів у сфері ліцензування (у тому числі ліцензійні умови), що розробляються та/або приймаються органами виконавчої влади, державними колегіальними органами;

- здійснює методичне керівництво, інформаційне забезпечення діяльності органів ліцензування та визначає форму ліцензійного звіту;

- здійснює нагляд за додержанням органами державної влади, державними колегіальними органами законодавства у сфері ліцензування;

- утворює Експертно-апеляційну раду з питань ліцензування та забезпечує її діяльність;

- має право для цілей Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування отримувати від органу ліцензування копії документів, які стосуються прийнятого ним рішення, що оскаржується до спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування, та залучати на громадських засадах державних службовців, науковців та інших фахівців (за згодою їхніх керівників) для одержання консультацій та проведення експертизи документів у сфері ліцензування, а також запитувати і отримувати інформацію, документи чи матеріали;

- видає розпорядження про усунення порушення законодавства у сфері ліцензування та розпорядження про відхилення або задовільнення апеляцій чи скарг з урахуванням рішення Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування;

- порушує питання щодо відповідальності посадових осіб органів ліцензування, які прийняли рішення, скасоване на підставі рішення Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування;

- забезпечує підвищення кваліфікації працівників органу ліцензування, до посадових обов'язків яких належить забезпечення виконання повноважень у сфері ліцензування;

- одержує інформацію з питань ліцензування та контролю за наявністю ліцензій у суб'єктів господарювання від органів ліцензування, органів, що здійснюють контроль за наявністю ліцензій, зокрема щорічний ліцензійний звіт та щорічний звіт про виявлення безліцензійної діяльності;

- має безоплатний доступ до даних Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань у порядку, встановленому Міністерством юстиції України [3].

Тим часом, Експертно-апеляційна рада з питань ліцензування є постійно діючим колегіальним органом при спеціально уповноваженому органі з питань ліцензування та діє за регламентом, що затверджується спеціально уповноваженим органом з питань ліцензування.

Обов'язками Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування є:

1) розгляд апеляцій та інших скарг здобувачів ліцензії, ліцензіатів на дії органу ліцензування або інших заявників щодо порушення законодавства у сфері ліцензування;

2) розгляд звернень органів ліцензування або спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування щодо проведення позапланових перевірок додержання ліцензіатами вимог ліцензійних умов.

Експертно-апеляційна рада з питань ліцензування має право:

1) розглядати пропозиції щодо запровадження ліцензування нового чи скасування чинного виду господарської діяльності (частини (частин) виду господарської діяльності) та запитувати необхідні матеріали для їх розгляду;

2) розробляти рекомендації стосовно вдосконалення державної політики у сфері ліцензування;

3) проводити експертизу проектів нормативно-правових актів або пропозицій у сфері ліцензування [3].

Отже, Законом «Про ліцензування» суттєво розширено повноваження Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування.

Тепер до її повноважень віднесено розгляд звернень органів ліцензування або спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування (Державної регуляторної служби) щодо проведення позапланових перевірок додержання ліцензіатами вимог ліцензійних умов з підстав, визначених Законом «Про ліцензування».

Позапланові перевірки додержання ліцензіатом вимог ліцензійних умов з підстав, визначених цим Законом здійснюється лише за наявності погодження спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування, яке надається на підставі рішення Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування за зверненням органу ліцензування.

Також Закон «Про ліцензування» містить новели стосовно того, що Перший заступник голови Експертно-апеляційної ради призначається з представників громадськості, науковців, суб'єктів господарювання або їх об'єднань за результатами обрання його членами Експертно-апеляційної ради з питань

ліцензування. Представники громадських організацій, суб'єктів господарювання, їх об'єднань та науковців залучаються до складу Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування у кількості не менш як 50 відсотків її складу.

Тобто, у сфері ліцензування на даний час тісно співпрацюють державні органи і громадські організації та об'єднання підприємців, що призвело до забезпечення прозорості у цій сфері.

У той же час, орган ліцензування видає ліцензії на право здійснення видів господарської діяльності, зазначених у ст. 7 Закону «Про ліцензування». На деякі види господарської діяльності, що встановлюються законом, ліцензію видає державний колегіальний орган.

Згідно з ст. 6 Закону «Про ліцензування» орган ліцензування:

- отримує та розглядає заяву разом з документами, подання яких до органу ліцензування передбачено законом, і за результатом їх розгляду приймає рішення про залишення заяви про отримання ліцензії без розгляду, відмови у видачі ліцензії чи про видачу ліцензії, оформлення, переоформлення та видачу інших документів, що стосуються сфери повноважень органу ліцензування;

- розробляє проекти ліцензійних умов і змін до них та подає їх в установленому порядку на затвердження Кабінету Міністрів України, якщо інше не встановлене законом;

- здійснює контроль за додержанням ліцензіатами вимог ліцензійних умов та за результатами перевірки приймає рішення;

- вносить до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань прийняті ним рішення, документи та інші відомості про ліцензування видів господарської діяльності, необхідні для ведення цього реєстру, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України;

- формує та веде ліцензійні справи, забезпечує їх зберігання, передачу та одержання у паперовій формі (або одержання належним чином завірених документів із них у разі, якщо такі справи передані до архівних установ);

- здійснює інформаційне та методичне супроводження ліцензування;

– надає інформацію з ліцензійних справ та у паперовій формі, зокрема у порядку, встановленому Законом України «Про доступ до публічної інформації»;

– розміщує на своєму офіційному веб-сайті інформацію про прийняті ним рішення за відповідним видом господарської діяльності;

– складає та подає спеціально уповноваженому органу з питань ліцензування щорічний ліцензійний звіт до 30 січня року, наступного за звітним;

– забезпечує підвищення кваліфікації працівників, до посадових обов'язків яких віднесено забезпечення виконання повноважень у сфері ліцензування [3].

Тим часом, згідно з ст. 55 Господарського кодексу України суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання є:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці [5].

Відповідно до Закону «Про ліцензування» здобувач ліцензії подає органу ліцензування відповідні документи за вибором або нарочно, або поштовим відправленням з описом вкладення; або в електронному вигляді за допомогою порталу електронних сервісів юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань.

Згідно з старим Законом «Про ліцензування» суб'єкт господарювання, що мав намір провадити певний вид господарської діяльності, що ліцензується, особисто або через уповноважений ним орган чи особу звертався до

відповідного органу ліцензування із заявою встановленого зразка про видачу ліцензії.

Таким чином, запровадження сучасних електронних технологій спростило порядок отримання ліцензії. Здобувач ліцензії має три варіанти як подати документи так і отримати відповідну ліцензію. Отже, тепер необов'язково оформляти ліцензію, як документ у паперовому вигляді. Суб'єкт господарювання сам визначає чи отримати йому ліцензію на бланку, чи достатньо наявності інформації в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб і фізичних осіб підприємців про видану йому ліцензію. Як наслідок, скасовано можливість одержання дублікатів та копій ліцензії.

Також з прийняттям Закону «Про ліцензування» значно скоротилася кількість видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню. Зокрема, з набранням чинності цього Закону не підлягають ліцензуванню торгівля пестицидами та агрохімікатами, митна та брокерська діяльність, заготівля та переробка металобрухту, торгівля рідким паливом з біомаси та біогазом та деякі інші види господарської діяльності.

У ст. 7 Закону «Про ліцензування» вказано, що ліцензуванню підлягають такі види господарської діяльності:

1) банківська діяльність, яка ліцензується відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність»;

2) надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів);

3) професійна діяльність на ринку цінних паперів, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»;

4) діяльність у галузі телебачення і радіомовлення, яка ліцензується відповідно до Закону України «Про телебачення і радіомовлення»;

5) діяльність у сфері електроенергетики, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про електроенергетику», і у сфері використання ядерної енергії, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії»;

6) освітня діяльність закладів освіти;

7) виробництво і торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами, яка ліцензується відповідно до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів»;

8) діяльність у сфері телекомунікацій з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про телекомунікації», надання послуг у галузі криптографічного захисту інформації (крім послуг електронного цифрового підпису) та технічного захисту інформації, за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України;

9) будівництво об'єктів IV і V категорій складності – з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про архітектурну діяльність»;

10) виробництво лікарських засобів, оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів) – з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про лікарські засоби»;

11) виробництво та ремонт вогнепальної зброї невійськового призначення і боєприпасів до неї, холодної зброї, пневматичної зброї калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду, торгівля вогнепальною зброєю невійськового призначення та боєприпасами до неї, холодною зброєю, пневматичною зброєю калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду; виробництво спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, індивідуального захисту, активної оборони та їх продаж;

12) виробництво вибухових матеріалів промислового призначення за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України;

13) надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України;

14) виробництво особливо небезпечних хімічних речовин, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, поводження з небезпечними відходами. Не підлягає ліцензуванню зберігання (накопичення) суб'єктом господарювання утворених ним

небезпечних відходів, якщо протягом року з дня утворення небезпечні відходи передаються суб'єктам господарювання, що мають ліцензію на поводження з небезпечними відходами;

15) медична практика;

16) діяльність банків пуповинної крові, інших тканин і клітин людини згідно з переліком, затвердженим Міністерством охорони здоров'я України;

17) ветеринарна практика;

18) випуск та проведення лотерей;

19) туropolераторська діяльність;

20) посередництво у працевлаштуванні за кордоном;

21) промисловий вилов водних біоресурсів за межами юрисдикції України;

22) культивування рослин, включених до таблиці I Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, затвердженого Кабінетом Міністрів України, розроблення, виробництво, виготовлення, зберігання, перевезення, придбання, реалізація (відпуск), ввезення на територію України, вивезення з території України, використання, знищення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, включених до зазначеного Переліку, – з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори»;

23) діяльність, пов'язана з розробленням, виготовленням, постачанням спеціальних технічних засобів для зняття інформації з каналів зв'язку та інших технічних засобів негласного отримання інформації (критерії належності та перелік технічних засобів негласного отримання інформації визначаються Кабінетом Міністрів України за поданням Служби безпеки України);

24) перевезення пасажирів, небезпечних вантажів та небезпечних відходів річковим, морським, автомобільним, залізничним та повітряним транспортом, міжнародні перевезення пасажирів та вантажів автомобільним транспортом;

25) зовнішньоекономічна діяльність відповідно до статті 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

26) транспортування нафти, нафтопродуктів магістральним трубопроводом;

27) діяльність на ринку природного газу, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про ринок природного газу»;

28) централізоване водопостачання та водовідведення, крім централізованого водопостачання та водовідведення за нерегульованим тарифом;

29) виробництво теплової енергії, транспортування теплової енергії магістральними і місцевими (розподільчими) тепловими мережами та постачання теплової енергії, крім виробництва, транспортування та постачання теплової енергії за нерегульованим тарифом;

30) охоронна діяльність;

31) перероблення побутових відходів;

32) захоронення побутових відходів [3].

У старому Законі «Про ліцензування» було визначено, що орган ліцензування приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову у її видачі у строк не пізніше ніж десять робочих днів з дати надходження заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до заяви, якщо спеціальним законом, що регулює відносини у певних сферах господарської діяльності, не передбачений інший строк видачі ліцензії на окремі види діяльності [4].

Тепер Законом «Про ліцензування» передбачено, що орган ліцензування протягом трьох робочих днів з дня одержання заяви про отримання ліцензії встановлює наявність або відсутність підстав для залишення її без розгляду і в разі їх наявності приймає відповідне рішення.

У разі встановлення наявності підстав для відмови у видачі ліцензії орган ліцензування приймає обґрунтоване рішення про відмову у видачі ліцензії.

У разі відсутності підстав для залишення заяви про отримання ліцензії без розгляду, орган ліцензування розглядає її та приймає рішення про видачу ліцензії. Строк прийняття рішення про видачу ліцензії становить десять робочих днів з дня одержання органом ліцензування заяви про отримання ліцензії. У рішенні про видачу ліцензії орган ліцензування зазначає розрахункові реквізити для внесення плати за видачу ліцензії. Ліцензія видається на необмежений строк.

Раніше Кабінет Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування мав право обмежити строк дії ліцензії на провадження певного виду, але не менше ніж на п'ять років. На даний час така норма у законодавстві України відсутня, оскільки встановлено безстроковість дії ліцензії.

Плата за видачу ліцензії становить еквівалент одного прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Якщо ліцензія видається місцевим органом виконавчої влади, то плата за видачу ліцензії складає 10 відсотків від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Така плата вноситься ліцензіатом у строк не пізніше десяти робочих днів з дня оприлюднення на порталі електронних сервісів рішення про видачу ліцензії.

У той же час переоформлення ліцензії з будь-яких підстав здійснюється на безоплатній основі.

Проте згідно з старим Законом «Про ліцензування» за переоформлення ліцензії здійснювалась плата в розмірі п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Також Закон «Про ліцензування» запровадив інститут правонаступництва у ліцензуванні (тимчасовий перехід прав та обов'язків від одного суб'єкта господарювання до іншого).

Так, у разі, якщо ліцензіат припиняється у результаті злиття, приєднання чи перетворення і його правонаступник має намір провадити вид господарської діяльності, на провадження якого ліцензіат мав ліцензію, такий правонаступник має право для забезпечення завершення організаційних заходів, пов'язаних з одержанням нової ліцензії на його здійснення, провадити у строк, що не перевищує трьох місяців, такий вид господарської діяльності на підставі раніше виданої ліцензії. Після закінчення цього строку правонаступник зобов'язаний отримати нову ліцензію, а раніше видана ліцензія підлягає анулюванню.

Якщо ліцензіат припиняється в результаті поділу, то лише один правонаступник за згодою правонаступників має право провадити вид господарської діяльності, на провадження якого ліцензіат мав ліцензію. Такий правонаступник має право для забезпечення завершення організаційних заходів, пов'язаних з одержанням

ліцензії на його провадження, провадити у строк, що не перевищує шести місяців, такий вид господарської діяльності на підставі раніше виданої ліцензії. Після закінчення цього строку правонаступник зобов'язаний отримати нову ліцензію, а раніше видана ліцензія підлягає анулюванню.

Право на здійснення виду господарської діяльності, на який отримано ліцензію, може переходити від ліцензіата, що був фізичною особою – підприємцем, до іншої фізичної особи, яка є її спадкоємцем. Така ліцензія ліцензіата підлягає у місячний строк переоформленню органом ліцензування на ім'я спадкоємця з дати набуття ним такого права, за умови відповідності спадкоємця вимогам відповідних ліцензійних умов [3].

Варто вказати, що на відміну від старого Закону Закон «Про ліцензування» містить більш детальні норми щодо нагляду і контролю у сфері ліцензування. Зокрема, розширено перелік підстав для проведення позапланових перевірок, а саме стосовно перевірок спеціально уповноваженим органом з питань ліцензування додержання органами ліцензування вимог законодавства та перевірок додержання ліцензіатами вимог ліцензійних умов (пункти 2 та 9 ст. 19 Закону)[3].

Слід також зазначити, що Законом «Про ліцензування» розширено перелік підстав для прийняття рішення про анулювання ліцензії. Новою підставою є акт про документальне підтвердження встановлення факту контролю (вирішального впливу) за діяльністю ліцензіата осіб інших держав, що здійснюють збройну агресію проти України у значенні, наведеному у статті 1 Закону України «Про оборону України», та (або) дії яких створюють умови для виникнення воєнного конфлікту, застосування воєнної сили проти України.

Вказана підстава є дуже актуальна на даний час, зважаючи на воєнні дії, що мають місце у нашій державі.

Так, ст.1 закону України «Про оборону України» визначає, що збройна агресія – застосування іншою державою або групою держав збройної сили проти України. Збройною агресією проти України вважається будь-яка з таких дій:

– вторгнення або напад збройних сил іншої держави або групи держав на територію України, а також окупація або анексія частини території України;

– блокада портів, узбережжя або повітряного простору, порушення комунікацій України збройними силами іншої держави або групи держав;

– напад збройних сил іншої держави або групи держав на військові сухопутні, морські чи повітряні сили або цивільні морські чи повітряні флоти України;

– засилення іншою державою або від її імені озброєних груп регулярних або нерегулярних сил, що вчиняють акти застосування збройної сили проти України, які мають настільки серйозний характер, що це рівнозначно переліченим в абзацах п'ятому – сьомому цієї статті діям, у тому числі значна участь третьої держави у таких діях;

– дії іншої держави (держав), яка дозволяє, щоб її територія, яку вона надала в розпорядження третьої держави, використовувалася цією третьою державою (державами) для вчинення дій, зазначених в абзацах п'ятому – восьмому цієї статті;

– застосування підрозділів збройних сил іншої держави або групи держав, які перебувають на території України відповідно до укладених з Україною міжнародних договорів, проти третьої держави або групи держав, інше порушення умов, передбачених такими договорами, або продовження перебування цих підрозділів на території України після припинення дії зазначених договорів [8].

Звертаю увагу на те, що ліцензії на провадження видів господарської діяльності, що на день набрання чинності Закону «Про ліцензування» залишилися чинними, та продовжують діяти.

У той же час, Законом «Про ліцензування» внесено зміни до ст. 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення [9] у частині збільшення штрафів за провадження господарської діяльності без державної реєстрації як суб'єкта господарювання або без одержання ліцензії на провадження певного виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню відповідно до закону, чи здійснення таких видів господарської діяльності

з порушенням умов ліцензування, а так само без одержання дозволу, іншого документа дозвільного характеру, якщо його одержання передбачене законом, накладатимуть штраф від 1000 до 2000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із конфіскацією виготовленої продукції, знарядь виробництва, сировини та грошей, одержаних внаслідок вчинення цього адміністративного правопорушення, чи без такої.

Раніше такий штраф становив від двадцяти до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна сформулювати висновок, що ліцензування не є однозначним та має наступні особливості.

В Україні на даний час активно впроваджується політика дерегулювання господарської діяльності, чим значно зменшується обсяг повноважень держави в аспекті втручання у діяльність суб'єктів господарювання.

Ліцензійна діяльність має свої принципи організації управлінського впливу, до яких належать: обмеження державного втручання в діяльність соціальних інститутів, демонополізація професійної діяльності, зацікавленість громадян у виконанні адміністративних умов ліцензійної діяльності, координація держави і громадян при реалізації програм управління, спеціалізація управлінського впливу, професійна компетентність, не порушення законних прав та свобод громадян.

До повноважень держави Україна в сфері господарської діяльності належить упорядкування процесу її здійснення, контроль за законністю такої діяльності, обмеження можливих негативних її проявів. Одним із механізмів державного регулювання економіки та господарської діяльності зокрема, є саме ліцензування видів господарської діяльності.

Ліцензування виступає формою контролю за набуттям спеціального правового статусу, фактичним виконанням обов'язкових ліцензійних умов, припиненням діяльності як суб'єкта ліцензійних правовідносин, а також

формою контролю за правомірністю використання обмежених ресурсів;

Ліцензування не дає можливості суб'єктам господарювання порушувати права потенційних учасників відносин, займаючись діяльністю без наявності відповідної ліцензії. Ліцензування забезпечує баланс між публічними та приватними інтересами, тобто інтересами суб'єктів господарювання, з одного боку, та споживачів і держави, з іншого.

Отже, ліцензійна діяльність відноситься до системи державно-виконавчих відносин, змістом яких є організація діяльності громадян і юридичних осіб у тих сферах діяльності, де потрібне неухильне виконання параметрів і визначеної правової поведінки.

Правові засади ліцензування певних видів господарської діяльності визначаються виходячи з конституційного права кожного на здійснення підприємницької діяльності, не забороненої законом, а також принципів господарювання. Відносини, пов'язані з ліцензуванням видів господарської діяльності, регулюються законом.

Моментом набуття здобувачем ліцензії права на провадження виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, є внесення даних про рішення органу ліцензування про видачу йому ліцензії до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців та громадських формувань.

Відповідно до Закону «Про ліцензування» основні завдання з формування та реалізації державної політики у сфері ліцензування здійснюються Кабінетом Міністрів України шляхом прийняття нормативно-правових актів у сфері ліцензування, спеціально уповноваженим органом з питань ліцензування (Державною регуляторною службою України) та органами ліцензування.

У сфері ліцензування на даний час тісно співпрацюють державні органи і громадські організації та об'єднання підприємців, що призвело до забезпечення прозорості у цій сфері.

Запровадження сучасних електронних технологій спростило порядок отримання ліцензії. Здобувач ліцензії має три варіанти як подати документи так і отримати відповідну ліцензію. Отже, тепер необов'язково оформляти ліцензію, як документ у паперовому вигляді. Суб'єкт господарювання сам визначає чи

отримати йому ліцензію на бланку, чи достатньо наявності інформації в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб і фізичних осіб підприємців про видану йому ліцензію. Як наслідок, скасовано можливість одержання дублікатів та копій ліцензії.

Також значно скоротилася кількість видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню. Зокрема, з набранням чинності Закону «Про ліцензування» не підлягають ліцензуванню торгівля пестицидами та агрохімікатами, митна та брокерська діяльність, заготівля та переробка металобрухту, торгівля рідким паливом з біомаси та біогазом та деякі інші види господарської діяльності.

Закон «Про ліцензування» запровадив інститут правонаступництва у ліцензуванні (тимчасовий перехід прав та обов'язків від одного суб'єкта господарювання до іншого).

Цей Закон містить більш детальні норми щодо нагляду і контролю у сфері ліцензування. Зокрема, розширено перелік підстав для прийняття рішення про анулювання ліцензії. Розпорядження і заборони для ліцензійних видів діяльності, встановлені не в приватному порядку, а в публічних цілях. За порушення ліцензійних умов ліцензіат несе особливу адміністративну відповідальність, аж до анулювання ліцензії.

Список літератури

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 21.03.2017).
2. Деякі питання Державної регуляторної служби України: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2014 р. № 724 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/724-2014-%D0%BF> (дата звернення: 21.03.2017).
3. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02 березня 2015 р. № 222-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19> (дата звернення: 21.03.2017).
4. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України № 1775 від 01 червня 2000 р. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1775-14> (дата звернення: 21.03.2017).
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2013 № 435-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 21.03.2017).
6. Господарський кодекс України від 16.01.2013 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 21.03.2017).
7. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-вр // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 21.03.2017).
8. Про оборону України: Закон України від 06 грудня 1991 р. № 1932-XII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1932-12> (дата звернення: 21.03.2017).
9. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07 грудня 1984 р. № 8073-X // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (дата звернення: 21.03.2017).

References

1. The President of Ukraine (2015), Decree of The President of Ukraine “On the Strategy of Sustainable Development “Ukraine-2020”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (Accessed 15 March 2017).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), “Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Some issues of the State Regulatory Service of Ukraine””, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/724-2014-%D0%BF> (Accessed 15 March 2017).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine “On Licensing of Types of Economic Activity”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19> (Accessed 15 March 2017).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine “On Licensing of Certain Types of Economic Activities”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1775-14> (Accessed 15 March 2017).

5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "Civil Code of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (Accessed 15 March 2017).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "Economic Code of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed 15 March 2017).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Constitution of Ukraine", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (Accessed 15 March 2017).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (1992), The Law of Ukraine "On Defense of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1932-12> (Accessed 15 March 2017).
9. Verkhovna Rada of the Ukrainian Soviet Socialist Republic (1984), "Code of Ukraine on Administrative Offenses", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (Accessed 15 March 2017).

O. Ye. Aleksieieva, *Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, International University of Finance*

Licensing as a means of implementing the policy of economic activity deregulation

In the article, the legislation, which regulates the procedure of licensing in Ukraine as a means of implementing the policy of economic activity deregulation is examined; new aspects of licensing are investigated in accordance with the current legislation compared with the law that has regulated this issue and then expired. The emphasis is placed on the fact that the introduction of a new law was a positive phenomenon, since the procedure for obtaining a licence was simplified; the number of types of economic activity that are subject to licensing significantly decreased. An institute of legal succession in licensing is established; the rules concerning supervision and control in the field of licensing are worked out in detail; the list of grounds for taking the decision to revoke a license is expanded. The main tasks of the state policy in the field of licensing are determined. The types of business activities to licensing are analyzed.

Keywords: economic activity deregulation; entities of economic activity; types of economic activity; licensing; licensing body; types of activity, which are subject to licensing; legal succession; licence revoking.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2017

*С.С. Гринкевич, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний аграрний університет*

*І.М. Лаврів, асистент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний аграрний університет*

ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто необхідність нарощування експортного потенціалу аграрних підприємств. Запропоноване авторське визначення дефініції «експортний потенціал». Визначено якість сільськогосподарської продукції як основний фактор впливу на формування експортного потенціалу. Розраховано стан використання експортних квот на вивезення продукції сільського господарства України у країни Європейського Союзу. Здійснено порівняння стандартів якості Європейського Союзу до певних видів сільськогосподарської продукції з стандартами якості України. В статті подане схематичне відображення етапів виведення сільськогосподарської продукції вітчизняних аграрних підприємств на зовнішні ринки. Для виконання поставлених завдань використано такі методи наукових досліджень: індукція та дедукція, аналіз і синтез, економіко-статистичний метод, графічний метод та метод таблиць, метод порівняння. Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що полягає у можливості використання аграрними підприємствами та органами державного управління агропромисловим розвитком наукових розробок та практичних рекомендацій щодо більш повної реалізації економічних інтересів аграрних підприємств в процесі їх комерційної та інтеграційної взаємодії з учасниками ринку сільськогосподарської продукції, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, фактори впливу, сільськогосподарська продукція, якість, система управління якістю

Постановка проблеми. Значні обсяги валової продукції сільського господарства, що виробляється в Україні не приносять високого економічно ефекту через невідповідність вимогам ринку. Під впливом обсягів експортоорієнтованої продукції, яка відповідає вимогам країни-імпортера формується експортний потенціал держави. Щорічно зростають вимоги до якості продукції, яка є об'єктом зовнішньої торгівлі, саме тому проблема адаптації вітчизняної системи якості сільськогосподарської продукції до міжнародної та підвищення конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств за рахунок підвищення її якості, є на сьогоднішній день достатньо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідженням формування та нарощування експортного потенціалу займалися такі науковці як Тимофеєнко С. А. [7], Шубравська О. В. [8] Вплив якості

сільськогосподарської продукції на формування експортного потенціалу аграрних підприємств, зокрема процес нового підходу до формування системи управління якістю експортоорієнтованої продукції на сільськогосподарських підприємствах відображено у працях Балановської Т. І. [4], Севідової І. О. [5]; поетапність адаптації вітчизняних стандартів якості до європейських – у працях Гуменюк Г. Д., Слива Ю. В. [1]. Разом з тим, не в повній мірі проводяться дослідження комплексного впливу якості сільськогосподарської продукції на формування експортного потенціалу аграрних підприємств, що зумовило мету дослідження.

Метою статті є аналіз впливу якості продукції на формування експортного потенціалу аграрних підприємств та розробка шляхів щодо вдосконалення системи управління якістю продукції на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. При дослідженні зовнішньоторговельних процесів виникає питання чи може країна експортувати взагалі і, що є передумовою виходу підприємства на

зовнішній ринок. Саме це пояснює актуальність теми дослідження експортного потенціалу підприємств, зокрема галузі сільського господарства.

Експортний потенціал аграрних підприємств – це сукупність наявних і потенційних можливостей аграрного підприємства для спроможності виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка, відповідаючи вимогам зовнішнього середовища, може бути предметом купівлі-продажу (обміну) на світовому ринку і забезпечуватиме міжгалузевий баланс розвитку економіки країни-експортера.

Варто зазначити, що експортний потенціал аграрного сектору Львівської області неформований належним чином, зокрема загальна частка експорту сільськогосподарської продукції в загальній структурі експорту Львівської області становила у 2015 році 13,1%. Такий показник не є стабільним, оскільки в середньому за останніх п'ять років частка коливалася в межах 3-4 %. В цілому, доступ аграрних підприємств до високоприбуткових ринків є обмеженим.

У 2015 році аграрні підприємства Львівської області експортували більше половини своєї молочної продукції до Іраку (56,9%), Російської Федерації (21,1%), В'єтнаму (15,3%). Зернові культури, які займають вагому частку в товарній структурі експорту сільськогосподарської продукції в основному експортувалися до Саудівської Аравії та Єгипту. У високорозвинуті країни (зокрема країни ЄС) екпортувалася лише більша частка продукції овочівництва та ягідництва. Географічна структура експорту сільськогосподарської продукції засвідчує зменшення частки країн ЄС із 65% у 2011 році до 35%, незважаючи на збільшення вартості здійснених операцій [3].

Система стандартизації, метрології та сертифікації є одним із важливих чинників, що впливає на формування експортного потенціалу аграрних підприємств. Основна причина низького рівня експортного потенціалу аграрних підприємств області на ринках високорозвинутих країн пояснюється низькою конкурентоспроможністю їх продукції через невідповідність та негармонізованість української системи стандартизації, метрології та

сертифікації з міжнародними нормами та правилами регулювання безпеки сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, а також юридичними та практичними перешкодами на шляху торгівлі.

На сьогодні кількість компаній, які гармонізують свої системи безпеки сільськогосподарської продукції з правилами ЄС, зростає. Це здебільшого великі компанії, спроможні працювати на два фронти – дотримуватися українських вимог і правил ЄС. Ті підприємства сільськогосподарської галузі, які дотримуються систем безпеки харчової продукції відповідно до внутрішніх регуляторних вимог, не можуть експортувати свою продукцію на європейські ринки, оскільки українські стандарти якості не корелюють з європейськими.

Систему технічного регулювання (обов'язкова сертифікація та дотримання стандартів), що застосовується до продуктів харчування в Україні, підприємства вважають однією з найобтяжливіших і найдорожчих для виробників сільськогосподарської продукції.

У табл. 1 подано стан використання тарифних квот на експорт сільськогосподарської продукції українського походження до країн Європейського Союзу.

Як бачимо із табл. 1 ситуація із використанням тарифних квот на продукцію рослинництва є значно кращою, ніж у галузі тваринництва. Тарифні квоти недовиконані за двома позиціями рослинницької продукції: цукрова кукурудза та часник. Стосовно продукції бджільництва, то українські бджоларі їх виконують на 100%. В експорті продукції тваринного походження існує ряд проблем, зокрема що стосується невиконання тарифних квот через незадовільну санітарну та фітосанітарну ситуації. Відсутність належної системи управління якістю продукції на сільськогосподарських підприємствах, які займаються тваринництвом – практично унеможливорює експорт цієї продукції.

Науковці Мовчан В., Коссе І. та Джуччі Р. [6] у 2015 році проводили дослідження щодо причин, які перешкоджали ефективному використанню тарифних квот. За результатами аналізу було виявлено:

- недотриманням правил безпеки харчових продуктів;
- недотримання стандартів СФЗ;
- недостатнє внутрішнє виробництво;
- існування інших ключових ринків збуту;
- низька конкурентоспроможність українських товарів, а отже – низький попит;
- відсутність торговельних партнерів.

Проблема експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області полягає у тому, що виробництво продукції тваринництва зосереджене в основному в господарствах населення. Якщо на великих промислових господарствах є контроль з

боку ветеринарної служби, то малі фермерські господарства працюють поза контролем. М'ясна продукція, вироблена ними, розвозиться у різних напрямках, і це становить серйозну проблему. Проконтролювати цей сегмент галузі свинарства дуже складно.

Проблема полягає ще й у тому, що такий контролюючий орган як Державна ветеринарна та фітосанітарна служба знаходиться у напівреформованому стані і не працює у повному режимі. Безумовно, вона реагує на ситуацію в період проявів АЧС, разом з тим, не запобігає їхньому виникненню.

Таблиця 1. Стан використання тарифних квот на експорт сільськогосподарської продукції українського походження в контексті імплементації угоди про асоціацію у 2014-2015 рр.

Вид сільськогосподарської продукції	Обсяг квоти у натуральній величині, т	Використання квоти у 2014 році, %	Використання квоти у 2015 році, %
Солод та пшенична клейковина	7000	28,4	72,9
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	250000	9,1	77,7
Цукор	20070	2,6	98,9
Виноградний та яблучний соки	10000	100,0	99,9
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	400000	100,0	100,0
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	950000	100,0	100,0
Овес	4000	1,6	100,0
Оброблені томати	10000	100,0	100,0
Ячмінна крупа та борошно	6300	100,0	100,0
Цукрова кукурудза	1500	0,01	0,4
Часник	500	7,1	8,8
Висівки, відходи та залишки	16000	11,5	22,7
Мед	5000	100,0	100,0
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (основна квота)	16000	77,3	100,0
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (додаткова квота)	20000	0,0	22,5
Яйця та альбуміни	1500	0,0	5,0
Яловичина	12000	Відсутній доступ до ринку (Санітарні та фітосанітарні заходи)	
Свинина	20000 + 20000		
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8000		
М'ясо баранини	1500		

Розраховано автором за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [2].

Особливої актуальності питання якості молока, що знаходить на переробку, набуває у зв'язку з інтеграцією української економіки у європейський простір. Якщо порівнювати вітчизняні вимоги до якості молока та вимоги

розвинутих країн світу, зокрема ЄС, то якість вітчизняного молока є дуже низькою, і те молоко, що в Україні належить до першого та другого гатунків, у країнах ЄС не приймають на переробку. В Україні якість молока регулює

ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі». Його вимоги значно поступаються вимогам ЄС до якості та безпечності молока (табл. 2).

Рівень бактеріального обсіменіння молока вищого гатунку значно вищий за максимально допустимий згідно з європейським стандартом якості, і лише молоко вищого гатунку відповідає вимогам ЄС за кількістю соматичних клітин. Також варто звернути увагу на те, що в Україні не контролюється точка замерзання молока. Цей показник дає змогу встановити факт

фальсифікації молока. Останніми роками такі випадки почастішали. При цьому ефективний метод визначення фальсифікації залишається поза контролем держави, внаслідок чого на молокопереробні заводи часто надходить фальсифіковане молоко, що призводить до невідповідності виробленої з нього молокопродукції вимогам якості та безпечності. Ця прогалина у системі державного контролю є додатковою причиною низької якості вітчизняної молокопродукції [9, с. 376-377].

Таблиця 2. Порівняльна характеристика показників якості молока за вимогами України та країн ЄС

Показник	ЄС (Постанова № 853/2004)	Україна (ДСТУ 3662-97)		
		Вищий гатунок	Перший гатунок	Другий гатунок
Бактеріальне обсіменіння, тис./см ³	100	300	500	3000
Соматичні клітини, тис./см ³	400	400	600	800
Точка замерзання	-0,52°C	не контролюється		
Масова частка сухих речовин	–	>11,8	>11,5	>10,6

Розроблено на основі [10]

Сама процедура сертифікації стандартизації та врешті-решт виведення продукції на зовнішній ринок є достатньо складною та потребує великих витрат. Не кожне сільськогосподарське підприємство може дозволити собі утримувати відділ зовнішньоекономічної діяльності чи спеціаліста із зовнішньоекономічних зв'язків, а без дослідження ринку, вивчення нюансів вітчизняного та закордонного законодавства вийти на закордонний ринок практично не можливо.

Процедура здійснення експорту сільськогосподарської продукції в Україні є достатньо заплутаною та клопіткою, адже у масиві нормативно-правових регулятивних актів, важко визначитися з усіма моментами процедури експорту.

На рис. 1. зображено процедур здійснення експорту сільськогосподарської продукції. Як бачимо стандартизація та сертифікація є достатньо складними процесами в експортній процедурі, так, як без їхнього одержання не

можливі подальші кроки, а для того, щоб отримати сертифікат міжнародного зразка – необхідно створити на підприємстві систему управління якістю продукції.

Експорт продукції рослинного і тваринного походження є ускладненим через невідповідність сертифікатів міжнародного зразка, які видають українські контролюючі органи, міжнародним (зокрема європейським) стандартам.

За дослідженнями учених Гуменюка Г. Д., Сливи Ю. В. встановлено, що стандарти на продукцію (як ДСТУ, так і ГОСТ) практично не гармонізовані відповідно до вимогам міжнародних стандартів. Це пояснюється тим, що міжнародних стандартів на продукцію дуже мало, адже вона виготовляється у кожній країні за своєю технологією, рецептурою, з використанням вітчизняної сировини, тому вимоги стандартів на харчову продукцію не створюють технічних бар'єрів у торгівлі, оскільки їх можна врегулювати угодами (контрактами) між торговими партнерами.



Рис. 1. Процедура експорту сільськогосподарської продукції

Власні узагальнення авторів

Створюють технічні бар'єри в торгівлі переважно максимально допустимі рівні показників безпечності та методи їх контролю. Саме ці стандарти потребують гармонізації [1, с.17]. У рослинництві отримання сертифікату відповідності не є таким ускладненим як у тваринництві, так як сертифікується лише вироблена продукція на відповідність норм, дотримання яких вимагає країна-імпортер. У тваринництві цей процес є достатньо тривалим, так як мають атестуватися експортні потужності за допомогою яких виробляється експортоорієнтована продукція.

За даними із Реєстру затверджених експортних потужностей у Львівській області 15 підприємств мають право експортувати продукцію тваринного походження, що відноситься до II групи за УКТЗЕД. У реєстрі зазначено країни, в які згідно ДСТУ ISO 3166-1:2009 мають право експортувати свою продукцію ці підприємства.

Варто зазначити, що лише ФОП «Щербанюк У.С.», який знаходиться у Городецькому районі має право на здійснення експорту м'ясних субпродуктів у країну ЄС, а саме на о. Кіпр, решта підприємств отримали

дозвіл на експорт продукції до країн СНД, Азії та Африки, ринки яких не є розвинутими та показники якості продукції в яких не є високими. Такий стан атестації потенційних експортерів продукції тваринного походження є вкрай незадовільним, адже свідчить про низький рівень їх експортного потенціалу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, в Україні є всі умови для формування експортного потенціалу аграрних підприємств, однак під впливом невідповідності українських стандартів якості сільськогосподарської продукції та міжнародних – виникає проблема низької конкурентоспроможності цієї продукції. Для усунення даної проблеми необхідно адаптувати нормативно-правову базу, вдосконалити процес виробництва сільськогосподарської продукції, покращити лабораторії, які атестують сільськогосподарську продукцію та виробничі потужності. Перспективою подальших наукових досліджень є розробка типового алгоритму запровадження системи управління якістю продукції на сільськогосподарському підприємстві.

Список літератури

1. Гуменюк Г. Д. Стандарти на харчові продукти та їх гармонізація з міжнародними і європейськими вимогами / Г. Д. Гуменюк, Ю. В. Слива // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21, № 2. – С. 15-21.

2. Дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=InformatsiiaSchodoStanuVikoristanniaEksportno-importnikhKvot-2>
3. Зовнішня торгівля Львівської області за 2015 рік: статистичний збірник. – Львів, 2016. – 73 с.
4. Інноваційні підходи до формування системи управління якістю сільськогосподарського підприємства як спосіб адаптації до вимог ринку [Електронний ресурс] / Т. І.Балановська, О. П. Гоголя, А. В. Троян, З. П. Борецька. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/bpc_2013_5_5-6_19.pdf.
5. Сєвідова І. О. Вплив якості овочевої продукції на конкурентоспроможність овочівництва [Електронний ресурс] / І. О. Сєвідова // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер : Економіка АПК. – 2013. – № 20(1). – С. 302-306.
6. Тарифні квоти ЄС на імпорт з України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2014/06/PB_06_2015_ukr.pdf
7. Тимофєєнко С. А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області) / С. А. Тимофєєнко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2014. – № 1. – С. 77-84.
8. Шубравська О. В. Перспективи реалізації експортного агропродовольчого потенціалу України / О. В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 27–32.
9. Янишин Я. Проблеми якості молочної продукції в Україні / Я. Янишин, Т. Тимофіїв // Вісник Львівського національного аграрного університету : економіка АПК. – 2013. – № 20 (1). – С. 375-380.
10. Directorate General for Agriculture and Rural Development – Short Term Outlook – N°7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/markets-andprices/index_en.htm

References

1. Gumenjuk G. D., Slyva Ju. V. (2015), *Standarty na harchovi produkty ta i'h garmonizacija z mizhnarodnyu i jevropejs'kymu vymogamy* [Food standards and their harmonization with international and European requirements], Naukovi praci Nacional'nogo universytetu harchovyh tehnologij, Kyiv, Ukraine
2. *Dani Ministerstva ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrai'ny* [Data of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine], [Online], available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=InformatsiiaSchodoStanuVikoristanniaEksportno-importnikhKvot-2>
3. *Zovnishnja torgivlja L'vivs'koi' oblasti* (2015), [Foreign trade Lviv region], Lviv, Ukraine
4. Balanov'ska T. I., Gogulja O. P., Trojan A. V. and Borec'ka Z. P. (2013), *Innovacijni pidhody do formuvannja systemy upravlinnja jakistju sil'skogospodars'kogo pidpryjemstva jak sposib adaptacii' do vymog rynku* [Innovative approaches to the formation of the quality management system of agricultural enterprise as a way to adapt to market requirements], [Online], available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/bpc_2013_5_5-6_19.pdf.
5. Sjevidova I. O. (2013) *Vplyv jakosti ovochevoi' produkcii' na konkurentospromozhnist' ovochivnyctva* [The impact of quality vegetables at competitive Horticulture], Visnyk L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Ser : Ekonomika APK, Lviv, Ukraine
6. *Taryfni kvoty JeS na import z Ukrai'ny* (2016), [Tariff quotas for EU imports from Ukraine], [Online], available at: http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2014/06/PB_06_2015_ukr.pdf
7. Tymofeyenko S. A. (2014), *Vyznachennya zovnishnoekonomichnogo potencialu regioniv Ukrayiny (na prykladi Odeskoyi oblasti)*, [Definition of external economic potential of Ukraine's regions (for example, the Odessa region)], Naukovyj visnyk Nacionalnogo universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny (ekonomika, pravo), Irpin, Ukraine
8. Shubrav'ska O. V. (2007), *Perspektyvy realizaciyi eksportnogo agroprodovolchogo potencialu Ukrayiny* [Prospects implement agri-food export potential of Ukraine], Aktualni problemy ekonomiky, Kyiv, Ukraine
9. Janyshyn Ja. C., Tymofii'v T. Ju. (2013), *Problemy jakosti molochnoi' produkcii' v Ukrai'ni* [Problems of quality dairy products in Ukraine], Visnyk L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Ser : Ekonomika APK, Lviv, Ukraine
10. Directorate General for Agriculture and Rural Development – Short Term Outlook, [Online], available at: http://ec.europa.eu/agriculture/markets-andprices/index_en.htm

S.S. Hrynkevych, Ph.D., Professor, Head of Department of International Economic Relations, Lviv National Agrarian University

I.M. Lavriv, Assistant Professor of International Economic Relations, Lviv National Agrarian University

Formation of agricultural goods export potential

In the article examined the need for increasing the export potential of agricultural enterprises. Copyright determine the definition of "export potential" was proposed. Defined quality agricultural products as the main factor of influence on the formation of export potential. State of the use of export quotas on the export of agricultural products in Ukraine to the European Union were calculated. Comparing the quality standards of the European Union to certain agricultural products from Ukraine quality standards were implemented. This article was submitted schematic display output stages of agricultural domestic agricultural enterprises to foreign markets. To perform the tasks in the thesis, the following research methods: induction and deduction, analysis and synthesis, economic and statistical method, graphical method and method tables, method of comparison. The practical significance of the results is the ability to use agricultural enterprises and public administrations Agricultural Development of scientific research and practical recommendations for a more complete realization of economic interests of agricultural enterprises in their commercial integration and interaction with the participants agricultural market engaged in foreign economic activity.

Keywords: export, export potential influencing factors, agricultural products, quality, quality management system.

Стаття надійшла до редакції 3.04.2017

Ю.В.Тюленєва, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”
С.В. Ренкас, студентка ФММ, кафедра економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ

У статті розглянута фундаментальна основа походження прибутку та сучасні підходи до визначення сутності прибутку. Досліджена роль прибутку, як основного показника ефективності діяльності підприємства. Проаналізована якісна структура формування прибутку підприємства та функції які виконує прибуток, як основне джерело подальшого розвитку підприємства. Встановлено, що прибуток є основним фінансовим результатом та стимулом господарської діяльності підприємств, її основним джерелом функціонування, розвитку та гарантом економічної безпеки. Основною метою управління прибутком є визначення найбільш ефективних шляхів його формування та розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Прибутковість та дохідність підприємства безпосередньо пов'язана з одержанням прибутку та характеризує ефективність діяльності підприємства, показує інтенсивність їх роботи та відображає фінансовий стан підприємства. Визначено, що рівень прибутковості та сума прибутку підприємства формується під дією численних факторів, що впливають як негативно, так і позитивно. В статті розглянуто вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Встановлено фактори, на які підприємство може впливати самостійно та які можуть бути використані в подальшому для зростання прибутку. Запропоновано систему заходів для підвищення прибутковості, шляхом ефективною політики управління прибутком.

Ключові слова: прибуток, прибутковість підприємства, фінансовий результат, фактори збільшення прибутку.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За ринкових відносин головною метою здійснення підприємницької діяльності виступає фінансовий результат, тобто прибуток. В умовах стрімкого розвитку конкуренції роль та місце прибутку в господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємства і забезпечує інтереси усіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності: власників підприємства, персоналу, інвесторів та держави. Він забезпечує економічну стійкість фірми, гарантує її фінансову незалежність. Від рівня прибутковості підприємства залежить ефективність його роботи, підвищення і зміцнення конкурентної позиції на ринку.

За умов сучасного стану економіки приділяється значна увага вивченню сутності прибутку підприємства та методів впливу на його прибутковість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідженнями даного питання та розробкою механізмів впливу займаються вчені-економісти: Шафорост Я.П., Висока О. Є., Д.І. Ткаченко Т. П. Романова, Т.В. Линник О. І. Добровольська О.В., Терещенко В.О. [1-6].

На сьогоднішній день актуальним залишається питання, щодо основних факторів, які безпосередньо впливають на величину прибутку та заходів, які може здійснити підприємство для збільшення прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження теоретичних основ прибутку. Виявлення основних чинників, що впливають на прибутковість підприємства. Пропозиції проведення заходів щодо підвищення прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Прибуток – важлива категорія ринкової економіки, привертає увагу дослідників накопичує навколо себе цілу низку різних підходів щодо визначення його сутності. Прибуток суб'єктів господарювання відіграє провідну роль в фінансовій діяльності самих господарств, так і в у фінансовій системі країни в цілому, тому неодмінно привертає увагу.

Як фундаментальну основу визначення питання про походження прибутку, основоположники класичної школи А. Сміт, Дж. Ст. Мілль брали до розгляду історичну і юридичну основу володіння землею або капіталом (засобами виробництва, матеріалами, коштами).

А. Сміт розглядав сутність прибутку, як результат капіталу. Дж.С.Мілль в свою чергу заявляв, що заробітна плата є винагородою за працю, а прибуток – винагородою за її утримання, тобто це була частка доходу, яку можна витратити на забезпечення власних потреб або за рахунок якої можна збільшити своє багатство. Дж.С.Мілль доходив висновку, що прибуток повинен бути достатнім для забезпечення трьох цілей: забезпечувати достатній еквівалент на утримання, відшкодування за ризик і винагороду за працю[1].

Прибуток відіграє вирішальну роль в підприємницькій діяльності і є одним з головних показників діяльності підприємства. Він характеризує можливість інноваційного розвитку, реконструкції та модернізації його виробництва.

Д. Рікардо вважав, що праця робітників є основною складовою отримання прибутку. Він стверджував, що працівник створює своєю діяльністю цінність більшу, ніж отримує у якості заробітної плати. Д. Рікардо стверджував, що прибуток – це перевищення цінності над заробітною платою, вважав, що зростання призводить до зменшення прибутку і, навпаки, коли прибуток зростає, то зарплата знижується[2].

Сучасні підходи до визначення сутності прибутку в загалом стосуються визначення його як частини доходу від реалізованої продукції, тобто форми прояву вартості додаткового

продукту, який з області виробництва переходить в область обміну, де і реалізується.

А. М. Поддєрьогін трактує значення прибутку як частину додаткової вартості продукту, яка в результаті реалізації підприємством залишається після покриття витрат виробництва. Й. М. Петрович вважає прибуток основним джерелом збагачення власників підприємства, збільшення та покращення виробництва.

І. М. Бойчик визначає прибуток як частину чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [1].

Прибуток являється узагальненим показником, що повністю характеризує ефективність діяльності підприємства. Як економічна категорія, прибуток представляє грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основу грошових накопичень суб'єктів господарювання. Підприємство отримує прибуток після того, як готовий продукт буде реалізовано і його вартість набуде грошової форми. Величина отриманого прибутку характеризує ефективність та результати роботи підприємства, фінансовий результат його підприємницької діяльності[2].

Прибуток підприємства виконує наступні фінансово-господарські функції:

- стимулюючу – є джерелом збільшення капіталу, ресурсом відновлення виробництва, джерелом соціальних благ;

- облікову – являється критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Характеризує наявність та зростання прибутку, рівень прибутковості, ефективність господарської діяльності підприємства;

- розподільчу – є основним джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів – прибуток до бюджетів надходить у вигляді податків.

Основною метою діяльності будь якого підприємства являється забезпечення високого рівня фінансового результату. Від рівня прибутковості підприємства залежить його економічний стан та конкурентна позиція на ринку. Базою забезпечення належного рівня прибутковості являється якісний розвиток підприємства. Якість прибутку підприємства

характеризує структури джерел, що формують прибуток підприємства. Високу якість прибутку забезпечують такі показники, як збільшення обсягів реалізованої продукції та зниження витрат, пов'язаних безпосередньо з її виробництвом. Для успішного розвитку

підприємства й національної економіки є необхідним забезпечення прибутковості [3].

Рівень та сума прибутку формується під дією факторів, що мають позитивний та негативний вплив. Всі фактори, що впливають на рівень прибутку підприємства, поділяються на зовнішні і внутрішні (рис. 1).

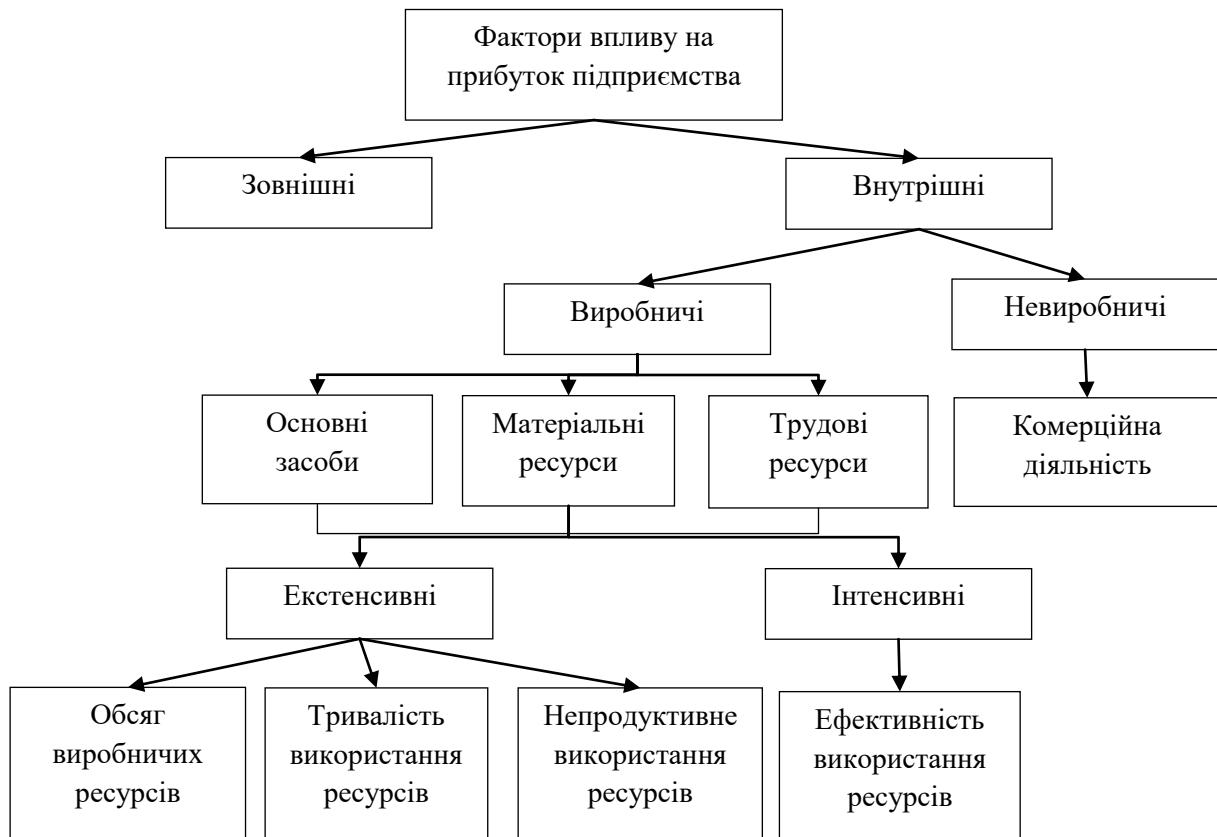


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства[4]

Розроблено авторами на основі [1; 3; 4]

До зовнішніх факторів відносяться: природні та транспортні обставини, регулювання цін та тарифів державою, рівень відсотків податків та пільг, штрафні санкції та конкуренція на ринку товарів. Зовнішні фактори суттєво впливають на прибуток підприємства, але не залежать від його діяльності.

До внутрішніх факторів належать: обсяги виробництва та об'єм реалізації продукції, собівартість та структура продукції, якість та ціни продукції. Внутрішні фактори в свою чергу поділяють на виробничі та не виробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та використання основних засобів та предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Виробничі фактори поділяють на екстенсивні та інтенсивні[4].

До екстенсивних факторів належать: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу. Вони впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни.

До інтенсивних факторів належать: підвищення продуктивності та якості обладнання, покращення технології виробництва, використання нових матеріалів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу. Вони формують отримання прибутку через якісні зміни[6].

До не виробничих факторів належать соціальна діяльність, умови праці на підприємстві, збут та постачання матеріалів, діяльність пов'язана охороною природи та екологічною безпекою.

Розглянувши фактори, які безпосередньо впливають на збільшення прибутку підприємства, можна зробити висновок, що чинники які може контролювати саме підприємстві – це внутрішні чинники.

Одними із найважливіших внутрішніх факторів зростання прибутку в сучасних умовах є такі: збільшення обсягу готової продукції, зниження її собівартості, підвищення якості, поліпшення асортименту, підвищення ефективності використання виробничих фондів, зростання продуктивність праці.

Оскільки, більшу частину прибутку (95-97%) підприємства отримують від реалізації готової продукції, то цій частині прибутку повинна приділятися головна увага[4].

Серед внутрішніх факторів найбільш вагоме місце належить зміні обсягу виробництва і реалізації продукції. Одним із факторів зростання прибутку є збільшення обсягу реалізації продукції. Між прибутком та обсягом реалізації існує пряма залежність, чим більше продукції реалізується за однакових умов, тим вищий прибуток і навпаки[5].

Вагомим внутрішнім чинником є величина собівартості продукції. Між величиною прибутку і собівартістю продукції існує зворотній зв'язок, коли собівартість продукції зменшується прибуток збільшується[6]. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відображається економія усіх видів ресурсів, які є в розпорядженні підприємства. При аналізі зміни рівня собівартості потрібно виявити причини її зниження або підвищення для того, щоб розробити заходи щодо скорочення рівня витрат на виробництво продукції[5].

Важливий фактор від якого залежить величина прибутку – ціна. Рівень цін є як внутрішнім, так і зовнішнім чинником. Ціни, які встановлює підприємство залежать від конкурентоспроможності готової продукції, а також від попиту на них. За таких умов рівень цін являється внутрішнім фактором, і підприємство може впливати на величину прибутку. Також є окремі види товарів ціни яких встановлює держава. В цьому випадку рівень цін являється зовнішнім фактором, що не залежить від діяльності підприємства[6].

Діяльність підприємства потрібно спрямувати на покращення ціноутворення. За умов коли прибутковість на одиницю продукції є

низька, збільшення об'ємів продажу не призведе до зростання прибутку. Тому, кращими буде дія направлена на підвищення ціни продукції та зменшення витрат. Як результат підвищення ціни призведе до певного скорочення об'ємів продажу. Та коли обсяг продажу буде компенсуватись збільшеною ціною, то ним можна пожертвувати.

Значна увага за сучасного стану економіки приділяється методам управління витратами на підприємстві, до них належить управлінський облік. При використанні методів управління витратами можна своєчасно попередити відхилення від норми запланованих витрат, контролювати величину витрат та раціоналізувати їх структуру.

Також на рівень прибутку впливає структура продукції, що випускає підприємство. Величина отриманого прибутку залежить від частки рентабельної продукції. Чим більше у підприємства малорентабельної продукції тим менший прибуток воно отримує. Для забезпечення підприємства прибутком важливим є розробка та впровадження у виробництво нової продукції [4].

Значним фактором, що впливає на збільшення прибутку є оновлення основних засобів. Технічне переозброєння виробництва оптимізує рівень економічних показників діяльності підприємства.

При застосуванні напрямів підвищення продуктивності праці та економії трудових ресурсів, відбувається збільшення прибутку. Резервом збільшення прибутку є забезпечення належної якості продукції та ліквідація браку.

Прибуток підприємства являється основним джерелом, що забезпечує фінансовий розвиток підприємства, покращення та оновлення його матеріально-технічної бази, забезпечує сприятливим кліматом для інвестування. Тобто діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення належного рівня прибутку та його стабільності[5].

За сучасного стану економіки в Україні відбувається тенденція до вагомого зниження доходів підприємств, як результат це призводить до зменшення прибутку чи навіть збитковості багатьох підприємств. Для того, щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували

прибуток, можна запропонувати такі основні чинники його збільшення:

1. збільшувати обсяги виробництва та реалізації продукції;
2. знижувати витрати пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, таким чином зменшувати її собівартість;
3. проводити заходи спрямовані на підвищення продуктивності праці працівників;
4. максимально раціонально використовувати трудовий, матеріальний та фінансовий потенціал підприємства;
5. проводити регулярний аналіз витрат, що дозволить зменшити витрати на виробництво продукції, застосувати сучасні методи управління витратами;
6. удосконалення рентабельності продукції, впровадження нової продукції;
7. раціоналізувати цінову політику, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
8. кваліфіковано будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками, покупцями;
9. правильно розподіляти отриманий прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

Останні три напрями значною мірою залежать від сумлінності праці та кваліфікації економістів, бухгалтерів, фінансистів підприємства.

При укладанні угод важливим фактором являються домовленості про оптимальні ціни на товари, роботу та послуги. Також важливим чинником являється строки перегляду угод у зв'язку з інфляційними процесами, змінами на ринку.

При аналізі визначення показників, що впливають на прибутковість підприємства, важливо враховувати фактор інфляції, тому що він може створити несприятливі умови для інвестиційної діяльності. Для уникнення впливу інфляції на розрахунок фінансових показників прибутковості підприємства потрібно постійно проводити заходи:

- коригування бухгалтерської звітності за поточним рівнем цін;

- розрахунок реальних фінансових коефіцієнтів на основі скоригованої за рівнем інфляції бухгалтерської звітності;

- порівняння фінансових коефіцієнтів, розрахованих до і після коригування.

Для збільшення прибутковості підприємства потрібен комплексний підхід до організаційних і економічних факторів, які впливають на економічні і організаційні параметри прибутковості з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг[3].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За сучасного стану економіки, коли умови розвитку підприємства несприятливі, а конкуренція на ринку стрімко розвивається, роль та значення прибутку для підприємств набуває все більш важливого значення. Оскільки, прибуток являється основним фінансовим показником діяльності підприємств і джерелом фінансування його подальшого розвитку, діяльність підприємств мусить бути спрямована на максимізацію прибутковості виробництва.

З ціллю підвищення результативності діяльності підприємств та збільшенню рівня прибутковості потрібно провести комплекс заходів спрямованих на аналіз та оцінку, щодо збільшення обсягів виробництва, зниження рівня собівартості продукції, за рахунок мінімізації витрат, розробка та впровадження нових видів продукції, покращення технічної та технологічної основи. Впровадження постійного та ефективного контролю над витратами, підвищення продуктивності праці та більш ефективно використовувати наявний потенціал підприємства.

Також для покращення діяльності підприємства та його подальшого розвитку, виникає потреба у розробці конкретної стратегії управління підприємством, що буде спрямована на покращення факторів, що безпосередньо формують прибуток. Ефективне управління прибутком дасть перспективу в досягненні бажаного рівня прибутковості підприємства.

Список літератури

1. Шафорост Я. П. Сутність прибутку як економічної категорії: історичний аспект / Я. П. Шафорост // Наукові праці НДФІ. – 2011. – Вип. 1. – С. 155-163.

2. Висока О. Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О. Є. Висока // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 293-299.

3. Ткаченко Т. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства / Т. П. Ткаченко // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2014. – № 11. – С. 192-197.

4. Романова, Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Текст] / Т. В. Романова, Є. О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4.

5. Линник О. І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О. І. Линник, О. С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 26 (1135). – С. 147-153.

6. Добровольська О.В., Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку / О.В. Добровольська, В.О. Терещенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Одеса: Міжнародний гуманітарний університет. – 2015. – №13. – С. 194-197.

References

1. Shaforost Ya. P. (2011), "The essence of profit as an economic category: historical aspect", *Naukovi pratsi NDFI*, vol.1 pp. 155-163.

2. Vysoka O. Ye. (2010), "The economic essence of the concept of profit and its formation", *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol.17 pp. 293-299.

3. Tkachenko T. P. (2014), "Organizational and economic mechanism to ensure profitability", *Economic bulletin of national technical university of Ukraine "Kyiv Polytechnical Institute"*, vol.11 pp. 192-197.

4. Romanova T. V. and Darovs'kyj Ye. O. (2015), "Factors affecting the increase in profits of enterprises Ukraine in modern conditions", *Efektivna ekonomika*, vol.4.

5. Lynnyk O. I. and Zadorozhna O. S. (2015), "Accounting for income and assessment to ensure profitability", *zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyj prohres i efektyvnist' vyrobnytstva*, vol.26 pp. 147-153.

6. Dobvol's'ka O.V. and Tereschenko V.O. (2015), "Reserves increase profitability in a market", *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, vol.13 pp. 194-197.

Yu.V. Tiulenieva, PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor of Economics of enterprise Department, National technical university of Ukraine "Igor Sikordky Kyiv Polytechnic Institute"

S.V. Renkas, student, Economics of enterprise Department, Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Igor Sikordky Kyiv Polytechnic Institute"

Factors affecting profit and increase profitability trends

In this article considers the fundamental basis for the origin of profits and modern approaches to determining the essence of profit. The role of profit is investigated as the main indicator of the efficiency of the enterprise. The qualitative structure of formation of profit of the enterprise and functions which carries out profit, as the main source of the further development of the enterprise is analyzed. It is established that profit is the main financial result and stimulus of economic activity of enterprises, its main source of functioning, development and guarantor of economic security. The main purpose of profit management is to determine the most effective ways of its formation and distribution aimed at ensuring the development of the enterprise and the growth of its market value. The profitability and profitability of the enterprise is directly related to the receipt of profit and characterizes the efficiency of the enterprise, shows the intensity of their work and reflects the financial condition of the enterprise. It is determined that the level of profitability and the amount of profit of an enterprise is formed under the influence of numerous factors that affect both negatively and positively. The article considers the influence of external and internal factors. Factors that the enterprise can influence independently and which can be used in the future for profit growth are established. A system of measures to increase profitability is proposed through an effective profit management policy.

Keywords: profit, profitability of the enterprise, financial performance, factors increasing profits.

Стаття надійшла до редакції 4.04.2017

*А.В. Гречко, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім.І.Сікорського»
О.М. Мельнікова, студентка ФММ, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім.І.Сікорського»*

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена розробці теоретико-методичних засад підвищення прибутковості підприємства. В основі даного дослідження лежить аналіз поняття прибутку, джерел його формування та напрямків підвищення прибутковості вітчизняних підприємств. Об'єктом дослідження є процес формування прибутку підприємства та забезпечення його зростання, предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів до формування напрямів підвищення прибутковості підприємств. Теоретико-методологічну основу дослідження складають праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. При проведенні даного дослідження був використаний аналітичний метод, за допомогою якого проводився аналіз заходів з підвищення прибутковості роботи підприємства та досліджувалася сутність категорії «прибуток». На основі методу наукової абстракції було встановлено перелік окремих чинників які здатні впливати на рівень прибутковості підприємств. Крім цього автором був використаний системний підхід та статистичний метод. Також в процесі вивчення питання підвищення прибутковості підприємства був використаний історичний підхід для аналізу причин виникнення даного явища. В роботі досліджено економічну сутність поняття «прибуток», як однієї з найважливіших фінансових категорій, яка відображає результат фінансової господарської діяльності підприємства, тобто її ефективність. Автором здійснено систематизацію і узагальнення напрямів зростання прибутковості, а саме: зростання рівня цін при незмінній витратній частині, зменшення витратної частини при незмінному значенні прибутку, зменшення собівартості із збільшенням цін. Особлива увага приділена дослідженню впливу конкурентів на створення бар'єрів підвищенні прибутковості і виявлено взаємозв'язок реклами та системи лояльності до клієнтів з підвищення прибутковості роботи підприємства. Визначено, що важливу роль в підвищенні прибутковості відіграє персонал підприємства, який вміє зацікавити клієнта і запропонувати певну систему співробітництва. Також розглянуто вплив грошових коштів інвесторів на збільшення прибутку підприємства. На основі проведеного дослідження, надано ряд практичних рекомендацій по вдосконаленню предмету дослідження.

Ключові слова: підприємство, прибуток, дохід, витрати, виробництво, прибутковість.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.. Ефективність роботи будь-якого підприємства безпосередньо залежить від фінансово-економічних результатів його діяльності, які при нормальному функціонуванні суб'єкта господарювання мають бути у формі прибутку. Отже, основним показником результативності роботи підприємства є прибуток, а основним завданням менеджерів і працівників є пошук шляхів і способів його підвищення. На формування прибутку підприємства може мати вплив безліч чинників: внутрішні і зовнішні витрати, конкуренція, політична ситуація в країні, купівельна спроможність споживачів тощо. Саме прибуток створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємств,

здійснюючи розширене відтворення, для їх інвестиційного та інноваційного розвитку, виступає засобом стимулювання працівників, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, іншими організаціями, характеризує ступінь ділової активності та фінансового благополуччя. Отже, питання пошуку і розробки заходів з підвищення прибутковості підприємств є досить актуальне на сьогоднішній день і потребує ґрунтовного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідженню сутності та природи виникнення прибутку, параметрів оцінки та шляхів його підвищення присвячені роботи

зарубіжних та українських вчених-економістів: Алексеева П.Д. [1], Білик М.Д. [2], Буряковського В.В. [3], Бланка І. А. [4], Ефимова О.В. [5], Савчук В.П. [6], Шеремета А.Д. [7] та ін. Проблеми фінансового аналізу, прогнозування, планування фінансових результатів, а також визначення резервів підвищення прибутковості розглядаються в роботах Меца В.О. [8], Болюха М.А. [9], Власової Н.О. [10] та ін. Наукові праці вчених обґрунтовують фундаментальні аспекти формування прибутку і дозволяють визначити резерви підвищення прибутковості. Однак, зважаючи на сучасні реалії розвитку економічної системи України, можна зробити висновок про те, що даний напрям дослідження потребує подальшого доопрацювання з метою розробки заходів з підвищення прибутковості вітчизняних підприємств і пошуку балансу інтересів підприємств і споживачів продукції.

Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:

- 1) визначено поняття прибутку і прибутковості як економічних категорій;
- 2) визначені фактори впливу на прибутковість;

3) проаналізоване зовнішнє середовище господарювання підприємств;

4) надана статистика по прибутковості підприємств, сплаті податку на прибуток, інвестиціям тощо;

5) виявлено ряд проблем, з якими стикаються сучасні підприємці;

6) виявлено резерви підвищення прибутковості на підприємствах;

7) розроблено рекомендації щодо впровадження заходів з підвищення прибутковості підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Прибуток – одна з найважливіших фінансових категорій, яка відображає результат фінансової господарської діяльності підприємства, тобто її ефективність. Будучи головною рушійною силою ринкової економіки, вона забезпечує інтереси держави (за рахунок податків), власників (за рахунок отримання чистого доходу) і персоналу підприємства (за рахунок отримання заробітної плати) [11]. У більш повному обсязі аналіз визначення прибутку наведений у табл. 1.

Таблиця 1. Аналіз визначень поняття «прибуток» [12]

Білик М.Д.	Прибуток – це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили.
Буряковський В.В.	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності.
Бланк І. А.	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства.
Ефимова О. В.	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників.
Мец В. О.	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.
Савчук В. П.	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання.
Шеремет А. Д.	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування.

Складено авторами на базі [12]

На нашу думку, найбільш широко розкриває поняття прибутку В.О. Мец, так як він наголошує на тому, що прибуток не тільки виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, але й наводить ряд факторів, які призводять до його отримання.

Роль прибутку повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції. Роль прибутку є неоднозначною [12]:

- по-перше, прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності;
- по-друге, прибуток підприємства створює

економічну базу для розвитку держави в цілому;

– по-третє, прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності;

– по-четверте, прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток.

– по-п'яте, прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства.

Так само можна додати, що прибуток є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства.

Надзвичайно важливим є те, що прибуток захищає підприємство від загрози банкрутства.

Крім того, отримання стабільного прибутку дає змогу регулярно виплачувати дивіденди інвесторам, що формує позитивний імідж підприємства та в результаті дає змогу залучити нових інвесторів та збільшити власний капітал.

При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають різні фактори, як зовнішні так і внутрішні. У зв'язку з цим прибуток розглядається як керований об'єкт, який може піддаватися планування та прогнозування, обліку та аналізу, регулювання і контролю. Зовнішні та внутрішні фактори наведені у табл. 2.

Таблиця 2. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на прибутковість

Зовнішні:	Внутрішні:
<ul style="list-style-type: none"> - система оподаткування; - державне регулювання цін; - нормативні документи галузі, в якій працює підприємство; - умови та ставки кредитування. 	<ul style="list-style-type: none"> - цінова політика; - обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни); - обсяг та характеристика витрат обігу; - чисельність працівників; - фонд оплати праці; - показники ефективності роботи обладнання та працівників.

Складено авторами на основі [13]

Зовнішнє середовище має колосальний вплив на прибутковість підприємств, і тому щоб надати правильні та доречні рекомендації, щодо її підвищення, необхідно розглянути його динаміку.

Розвиток економіки в Україні пов'язаний з фінансовим станом суб'єктів господарювання, який в свою чергу залежить від ефективності їх діяльності. В табл. 3 наведені дані динаміки розміру прибутку українських підприємств за видами економічної діяльності.

Дані табл. 3 показують, що за останні три роки спостерігається досить негативна динаміка розміру прибутку вітчизняних підприємств в абсолютному вимірі. Хоча у 2014 році, порівняно з 2013 роком прибуток в абсолютному вимірі збільшився на 102640 млн. грн., то вже у 2014 в порівнянні з 2015 зменшився на 165820,6 млн. грн. Таким чином, якщо в 2013 році прибуток всіх підприємств становив 234513,7 млн. грн., то в 2015 році підприємства отримали прибуток у сумі 171333,1 млн. грн. Найбільший розмір прибутку отримали

підприємства від фінансової і страхової діяльності, промисловості, торгівлі, а також транспортні підприємства. Найменший розмір прибутку отримали підприємства сільського господарства, тимчасове розміщення і організація харчування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги тощо.

Звернемо увагу на той факт, що частка прибуткових підприємств у загальній їх кількості за 2013–2015 рр. коливається, але в цілому має тенденцію до зменшення. Таким чином, порівнюючи питому вагу підприємств, що отримали прибуток у 2015 році з 2013 роком можна відмітити, що їх зменшення на 8,2 %. Така ситуація свідчить про збільшення збиткових підприємств, що пов'язано з недостатньо ефективним управлінням прибутком підприємств.

Проаналізувавши динаміку сплати податку на прибуток підприємств також побачимо, що сплата його різко скоротилась, так як зменшився прибуток.

Таблиця 3. Динаміка розміру прибутку українських підприємств за видами економічної діяльності, 2013–2015 рр, млн. грн.

	2013		2014		2015	
	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали прибуток	
	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
1	2	3	4	5	6	7
Усього	65,9	234513,7	66,3	337153,7	57,7	171333,1
сільське, лісове та рибне господарство	79,9	26496,5	84,2	51455,7	92,7	545,9
промисловість	63,3	81336,9	63,2	78077,5	57,3	62333
будівництво	62,3	5968	62,6	6369,1	51,5	1482
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	67,2	36528,5	66,6	37122,4	62,1	25295,5
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	63,1	9429,9	62,6	11755,6	51,6	14544,4
тимчасове розміщення й організація харчування	59,5	788,3	59,5	369,8	47,4	219,1
інформація та телекомунікації	63,4	11668,3	64,9	11216	51,8	4880,5
фінансова та страхова діяльність	60,6	38534,3	61,7	121936	69,3	56385
операції з нерухомим майном	57,5	6750,1	56,3	5029,1	43,1	1057
професійна, наукова та технічна діяльність	63,4	13027,2	63,3	9116,9	57,1	3349
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	64,3	2580,3	62,9	2607,6	55,6	961,6
освіта	69,9	203,7	67	216	74,1	97,9
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	64,7	525,3	64,5	376,4	55,3	157,1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	57,3	571,7	55,6	1416,6	26,1	14,8
надання інших видів послуг	68,1	104,7	65,2	89	61,9	9,8

Сформовано авторами на основі [14]

Якщо у 2014 році його сума становила 39941,9 млн. грн. і питома вага у загальній структурі доходів до бюджету склала 11,19%, то у 2015 році податок на прибуток склав 26004,5 млн. грн. і його питома вага становила лише 7,7%.

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні отримати ряд вигод, бо вони сприяють впровадженню нових технологій на підприємстві, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і

середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу територій та ін.

Прямі іноземні інвестиції в Україну також почали скорочуватись. У 2013 році вони становили 58156,9 млн. дол. США, у 2014 році дорівнювали 45916 млн. дол., а у 2015 стали 42851,3 млн. дол. Тобто у 2014 році в порівнянні з 2013 роком інвестиції скоротились на 12 240,9 млн. дол. або на 21,05%, а порівнюючи 2015 рік з 2014 роком, то ще зменшилися на 3 064,7 млн. дол. або на 6,67% [15].

Необхідно відзначити, що багато підприємств не просто зменшують свою прибутковість, але не витримуючи інфляційних процесів та конкуренції банкрутують.

Таким чином, кількість збиткових підприємств в Україні зростає, а ті підприємства, які виходять на прибуток отримують його у меншому розмірі. Інвестиції в країну скоротились з 2014 року, у зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні та світі. Інфляційні процеси та падіння купівельної спроможності призвели до скорочення виробництва, і навіть банкрутства багатьох підприємств. Проаналізувавши теперішню ситуацію в Україні, можна виокремити ряд проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємці:

- високий рівень інфляції;
- нестабільний курс валют;
- скорочення інвестицій;
- нестабільна політична та економічна

ситуація в країні і як результат падіння купівельної спроможності.

Для підвищення прибутковості підприємств повинні працювати як держава, так і самі підприємства. Держава повинна підтримувати вітчизняного виробника, зменшити податки, збільшити фінансування.

Розглянемо найбільш актуальні шляхи збільшення прибутку для підприємств.

На сьогоднішній день в Україні спостерігається значний рівень інфляції. На підприємствах є тимчасовий розрив між відвантаженням і оплатою продукції, на протязі якого купівельна спроможність (цінність) прибутків зменшується, незалежно від того, яким є рівень інфляції. Тому, особливо в умовах інфляції підприємства повинні зменшувати

розрив між відвантаженням та оплатою або працювати за передоплату.

Через те, що підприємства закуповують більшість матеріалу та сировини за кордоном, ціна товару збільшується у рази, оскільки на пряму залежить від курсу валют. Щоб цьому запобігти необхідно перейти на вітчизняні більш дешеві аналоги. Наступним логічним кроком є більш раціональне використання цих ресурсів та використання ресурсозберігаючих технологій, для скорочення витрат.

Вагомий вплив на прибутковість підприємств мають відносини з конкурентами. Саме тому надзвичайно важливо для підприємства постійно вдосконалювати свої конкурентні переваги, за рахунок пропозиції нових сервісів, підвищення якості обслуговування. Наприклад, одним з варіантів покращення сервісу може стати доставка товару до покупців безкоштовно або надання тривалого гарантійного терміну.

Так як в країні нестабільна ситуація і спостерігається різке падіння купівельної спроможності споживачів, то дуже часто прибуток можна збільшити за рахунок реклами. Людина більшу частину інформації дізнається зі ЗМІ, і тому якщо спочатку на їх думку дана продукція їм не потрібна, то після впливу реклами, населення підсвідомо починає думати про її необхідність навіть за браком коштів.

Велика кількість вітчизняних підприємств для нарощування обсягів прибутку використовують грошові кошти інвесторів. Зі зниженням інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів, з'явилася необхідність зробити акцент на пошуку вітчизняних джерел фінансування розвитку суб'єктів господарювання. В будь-якому випадку, вітчизняні підприємства мають розробляти інвестиційно-привабливі проекти, пропонувати вигідні умови вкладання коштів та формувати відповідний позитивний імідж суб'єкта господарювання.

Таким чином запропоновані шляхи підвищення прибутковості є досить актуальними на сьогоднішній день і можуть сприяти розвитку підприємництва.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Прибуток відображає ефективність

фінансової господарської діяльності підприємства. При оцінці прибутковості необхідно враховувати, що на прибуток впливають безліч внутрішніх (цінова політика, обсяг діяльності, обсяг та характеристика витрат обігу тощо) та зовнішніх факторів (система оподаткування, державне регулювання цін, нормативні документи галузі, в якій працює підприємство тощо). Проаналізувавши сучасне зовнішнє середовище, у якому працюють вітчизняні підприємства, авторами було виявлено, що інфляція, курсові різниці, скорочення інвестицій в країну, нестабільність

політичної та економічної ситуації в країні і як результат падіння купівельної спроможності, мають колосальний вплив на формування прибутку. Для того, щоб мінімізувати негативні впливи з боку зовнішнього середовища, необхідно проводити ряд спеціальних заходів в середині підприємства, таких як: зменшення розриву між відвантаженням та оплатою продукції, закупівля сировини та матеріалів у вітчизняних постачальників, використання реклами як інструменту збільшення прибутку, залучення вітчизняних потенційних інвесторів.

Список літератури

1. Алексеев П.Д. Фінансово-економічний стан підприємства. Практична допомога. – М.: Видавництво «ПРІОР», 2000.
2. Білик М.Д., Білик Т.О., Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012.
3. Буряковський В.В. Фінанси підприємства: підручник – ЮНІТІ, 2009.
4. Бланк І.А. Управління прибутком. – К.: Ніка-Центр, 1998.
5. Ефимова О. В. Фінансовий аналіз: сучасний інструментарій для прийняття економічних рішень – К.: Знання, 2014.
6. Савчук В. П. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства – К.: Знання, 2002.
7. Шеремет А. Д Теорія аналізу господарської діяльності: Підручник. 4-е вид. – М.: Фінанси і статистика, 2000.
8. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства – К.: Знання, 1999.
9. Болух М. А. Навч. Посібник; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003.
10. Власова Н. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. для вузів – К. : Центр навч. літератури, 2007.
11. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. – Вісник КНУТД № 1. – 2014. – С. 145.
12. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємництва: Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2010. – С.103.
13. Блонська, В.І. Стратегічне управління прибутком підприємства. – Науковий вісник НЛТУ України, 2010. – С.145–152.
14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/>.

References

1. Alekseev P.D. (2000), Finansovo-ekonomichnyj stan pidprijemstva [Financial and economic performance], Praktychna dopomoha, PRIOR, Kyiv, Ukraine.
2. Bilyk M.D., Bilyk T.O. (2012), Finansovi rezul'taty diial'nosti malykh pidprijemstv: otsinka ta prohnozuvannia [Financial results of small enterprises: assessing and forecasting], Monohrafiia PanTot, Kyiv, Ukraine.
3. Buriakovskij V.V. (2009), Finansy pidprijemstva [Finance companies], YuNITI, Kyiv, Ukraine.
4. Blank I.A. (1998) Upravlinnia prybutkom [Office of profit], Nika-Tsentr, Kyiv, Ukraine.
5. Efymova O. V. (2014), Finansovyj analiz: suchasnyj instrumentarij dlia pryjniattia ekonomichnykh rishen' [Financial Analysis: modern tools for making economic decisions], Znannia, Kyiv, Ukraine.

6. Savchuk V. P. (2002), Vplyv infliatsii na otsinku pokaznykiv prybutkovosti pidpriemstva [The impact of inflation on the evaluation of profitability], Kyiv, Ukraine.
7. Sheremet A. D. (2000), Teoriia analizu hospodars'koi diial'nosti [The theory of business analysis], 4th ed, Finansy i statystyka, Znannia, Kyiv, Ukraine.
8. Mets V.O. (1999), Ekonomichnyj analiz finansovykh rezul'tativ ta finansovoho stanu pidpriemstva [Economic analysis of financial results and financial condition of the company], Kyiv, Ukraine.
9. Boliukh M. A. Navch. (2003), Posibnyk; Za red. akad. NANU, prof. M. H. Chumachenka, 2nd ed, KNEU, Kyiv, Ukraine.
10. Vlasova N. O. (2007), Finansy pidpriemstv [Finance companies], Tsentr navch. literatury, Znannia, Kyiv, Ukraine.
11. Denysenko L.O., Kucheriavenko Yu.O. (2014), Shliakhy polipshennia protsesu upravlinnia prybutkom na pidpriemstvi [Ways to improve process management in the enterprise profit], Visnyk KNUTD, Kyiv, Ukraine.
12. Hreschak M.H. (2010), Vnutrishnij ekonomichnyj mekhanizm pidpriemnytstva [Domestic economic mechanism of business], KNEU, Kyiv, Ukraine.
13. Blons'ka, V.I. (2010), Stratehichne upravlinnia prybutkom pidpriemstva [Strategic management of enterprise profit], Naukovyj visnyk, Kyiv, Ukraine.
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2015), [Online], available at: <http://vvv.ukrstat.gov.ua/>, (Accessed 22 Oct 2015).
15. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2015), [Online], available at: <http://minfin.tsom.ua/>, (Accessed 22 Oct 2015).

A.V. Grechko, *PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor of Department Economics of Enterprises, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

A.M. Melnikova, *student of FMM, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

Research areas increasing profitability of enterprises

The article is devoted to development of theoretical and methodological foundations increase profitability. At the heart of this research is the analysis of the concept of profits, the sources of its formation and ways to increase the profitability of domestic enterprises. The object of the study is the formation of company profits and ensures its growth; the subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical approaches to the development directions of improving the profitability of enterprises. Theoretical and methodological basis of research work leading up domestic and foreign scientists. In the study conducted was used analytical method by which the analysis carried out measures to improve the profitability of the company and investigated the nature category of "profit". Based on the method of abstraction was established for certain factors that can affect the profitability of enterprises. In addition, the author has been used a systematic approach and a statistical method. Also in the process of studying the issue of increasing profitability historical approach was used to analyze the causes of this phenomenon. In this work the economic substance of the concept of "income" as one of the major financial category, this reflects the financial result of business enterprises, its effectiveness. The author made systematization and generalization areas of profitable growth, namely growth at constant prices of consumables, reducing expenditure at constant value profits, reduce the cost of increasing prices. Particular attention is paid to research on the impact of competition barriers increase profitability and revealed the relationship of advertising and customer loyalty system to improve the profitability of the enterprise. Determined that the important role played in enhancing the profitability personnel, able to interest the customer and offer a system of cooperation. Also the influence of funds from investors to increase profits. Based on the research provided a number of practical recommendations to improve research subject.

Keywords: business, profit, income, expenses, production, profitability.

Стаття надійшла до редакції 7.04.2017

Г.Б. Пекна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту підприємства,
Університет економіки та права «КРОК»

ВПЛИВ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено інвестиційний стан України, проаналізовано особливості та значення прямого іноземного інвестування як важливого фактору розвитку українських агропромислових підприємств. Економіко-статистичним методом та методами кількісного і якісного аналізу оцінено вплив інвестицій на підвищення конкурентоспроможності українських агропромислових підприємств. Проаналізовано існуючі проблеми впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток вітчизняних підприємств агропромислового комплексу. Оцінено значення прямого іноземного інвестування на економіку України, особливості регулювання та основні проблеми, що стримують надходження цих інвестицій. Запропоновано заходи для стимулювання залучення іноземних інвестицій у агропромисловий комплекс. Розкрито проблеми впливу прямих іноземних інвестицій на підвищення конкурентоспроможності українських агропромислових підприємств. Зроблено висновок про доцільність залучення інвестицій в вітчизняні підприємства, що стане фактором впливу на інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність українських агропромислових підприємств. Запропоновано практичні рекомендації, які можуть слугувати науковою базою щодо формування програм ефективної інвестиційної стратегії, спрямованої на розвиток агропромислового комплексу. Це сприятиме підвищенню вітчизняної економіки та конкурентоспроможності українських підприємств.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестор, сільське господарство, агропромисловий комплекс.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інвестиції відіграють важливу роль в розвитку економіки будь-якої країни світу, Україна також не є винятком. Завдяки залученню коштів у виробництво збільшуються його обсяги, модернізуються засоби, а в межах країни підвищується рівень ринкової конкуренції, платіжний баланс, розвивається інвестиційна інфраструктура. Інвестори визначають доцільності розміщення коштів у країнах світу, даючи оцінку інвестиційному клімату.

Однією з найактуальніших проблем країн на сучасному етапі розвитку світового господарства є вирішення питання залучення та ефективного використання іноземних інвестицій. Успішне вирішення цього завдання насамперед залежить від виваженої державної політики в регулюванні іноземного інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної

проблеми, котрим присвячується означена стаття. У розробленні проблеми ефективності залучення прямих іноземних інвестицій у контексті забезпечення економічного зростання українських підприємств АПК та їх конкурентоспроможності суттєвий внесок зробили вітчизняні вчені В.М. Коваль, О.Б. Каламан [5; 6], які розглядають вплив іноземних інвестицій на розвиток вітчизняних підприємств агропромислового комплексу. У роботах О.М. Гончарової, О.В. Гаврилюка [1; 2] розглянуто стан інвестиційного клімату в Україні, його проблеми та напрями покращення.

Фінансова та політичні кризи внесли певні корективи в інвестиційну діяльність нашої країни. Саме тому необхідним є переосмислення ролі окремих факторів, їхнього впливу на інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність підприємств агропромислового комплексу.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Завданнями статті є аналіз механізму впливу інвестицій на підвищення конкурентоспроможності

агропромислових українських підприємств, основні стримуючі фактори надходження інвестицій та напрями їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У 2015 році інвестиції в сільське господарство склали близько 1 млрд. дол., а в нинішньому році планується їх збільшити до 2 млрд. дол. Загалом іноземні інвестиції в галузь надходять з більш ніж 60 країн світу. Протягом 2015 року обсяги капітальних інвестицій в сільське, лісове і рибне господарство склали 27,9 мільярда гривень, що більше минулорічного показника на 27,1%. Безпосередньо в галузь сільського господарства зросли на 26,1%, в лісове господарство – в 1,7 рази, а в рибне господарство – в 2,5 рази. І це в той час, коли загальний обсяг капітальних

інвестицій в економіку знизився на 1,7 %, в тому числі в промисловість на 20 %.

Серед зарубіжних фірм-інвесторів, що розпочали свою діяльність в Україні й досить активно інвестують в агропромисловий комплекс, чимало провідних іноземних компаній і навіть світових, зокрема, «Ілта Холдинг С. А.» (Швейцарія), «Каргілл», «Кейс» (США), «Янке» (ФРН) тощо. Це свідчить про існування зацікавленості в Україні з боку іноземних інвесторів [3]. Сьогодні є перспективи щодо розширення двостороннього інвестиційного співробітництва з Китаєм, Кореєю, Японією, Індією, Іраном, Об'єднаними Арабськими Еміратами і Саудівською Аравією в галузі сільського господарства.

Таблиця 1. Капітальні інвестиції в сільське господарство України (млрд. грн.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, мисливство та супутні послуги	11,31	16,7	19,09	18,64	18,39	2,1	44,2
В тому числі рослинництво	8,34	12,9	13,06	13,64	13,84	20,76	33,1
В тому числі тваринництво	2,7	3,9	4,84	3,92	3,69	7,39	11,1

Складено на основі [13]

Як показує статистика, частка інвестицій в агросектор в загальному обсязі інвестицій в Україну в довоєнні роки залишалася більш-менш стабільною, а в останні два роки збільшилася. Однак це відбулося не за рахунок зростання реальних обсягів, а за рахунок скорочення інвестицій в інші галузі. Наприклад, за даними Державної служби статистики, за 9 місяців 2015 року частка капітальних інвестицій в сільське господарство збільшилася на 2% в порівнянні з аналогічним періодом 2014 року. Але разом з цим частка інвестицій в промисловість знизилася на 6% (з 40,5% до 34,6%). Приріст капітальних інвестицій у сільське господарство за 2015 рік становить 27,1%. Капітальні інвестиції в сільське господарство за січень-грудень 2016 р. склали 44,2 млрд. грн., що в 1,5 рази перевищує відповідний показник 2015 року і повністю підтверджує прогноз, зроблений в грудні 2016 р. Досягнуті в 2016 р обсяги капіталовкладень в сільське господарство є рекордними для галузі за весь час незалежності України і свідчать про високий рівень її інвестиційної привабливості. [13].

У 2015 році Україна збрала 59,8 млн. т врожаю зернових, зайнявши сьоме місце в світі, випередивши Канаду, Аргентину та Австралію.

За даними Державної служби статистики, обсяг освоєних капітальних інвестицій в Україні в 2016 році становив 326,2 мільярда гривень, що в порівнянних цінах на 16,4% більше показника за аналогічний період 2015 року. За даними Міністерства аграрної політики і продовольства, експорт української аграрної продукції за підсумками 2016 року зріс на 4,5% порівняно з 2015 роком і становив 15,5 мільярда доларів (42,5% всього експорту України). Експорт аграрної продукції з України в 2015 році становив 14,6 мільярда доларів (38,1%).

Пшениця є основним зерном не тільки в Україні, а й у світі. Обсяги її виробництва мають сталу тенденцію до зростання. За прогнозами Міністерства сільського господарства США (USDA), світове виробництво пшениці у 2015–2016 МР становитиме понад 734 млн. т, що на 1% перевищить рівень попереднього року. Збільшенню виробництва сприятиме утримання врожайності на відносно високому рівні. Упродовж останніх трьох сезонів вона не опускалася нижче 3,3 т/га. При цьому площа до збирання культури збільшилася порівняно з попереднім сезоном на 2,3 млн. га та досягла майже 225 млн. га.

Таблиця 2. Країни-виробники зернових культур (млн. т)

Країна	2013	2014	2015
США	425,19	432,38	432,99
Китай	34	348,35	361,5
Європейський Союз	305,5	327,17	308,09
Індія	136,72	137,82	128,04
Росія	87,83	99,47	99,5
Бразилія	87,9	93,6	90,08
Україна	62,2	64,09	59,82
Канада	66,27	51,41	53,26
Аргентина	46,16	46,03	43,96
Австралія	37,46	35,32	38,67

Складено на основі [15]

Світова торгівля стає активнішою. Обсяги експортно-імпорتنих операцій на пшеницю досягнуть 168 млн.т. Основними покупцями на світовому ринку залишаються Єгипет, Індонезія, Алжир, країни ЄС-27 та Бразилія. Головним експортером цього зерна є країни Європейського Союзу. У поточному сезоні ЄС-27 планує продати на зовнішніх ринках 33 млн. т пшениці, що становить майже 20% світової торгівлі. Україна перебуває на шостій сходинці експортерів пшениці з очікуваними обсягами зовнішніх продажів цього зерна у поточному сезоні на рівні 15,8 млн. т.

Агропромисловий сектор України потребує інвестування оскільки він є стратегічною областю економіки держави, яка характеризує об'єми пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, формує валютні прибутки держави за рахунок експорту, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій. Сільське господарство є базою для розвитку інших галузей економіки, що забезпечує продовольчу безпеку всередині країни, вирішує питання зайнятості населення, і стимулює стратегічний розвиток регіону [7, с.94].

Найбільша частка інвестицій припадає на промисловість, будівництво, оптову і роздрібну торгівлю. Інвестиції в сільське господарство посіли четверте місце, але вони займають лише 8% від загального обсягу усіх інвестицій в економіку України. Це свідчить про Недостатнє фінансування, тому агрокомплекс потерпає від

нестачі вільних обігових коштів і ресурсів для фінансування потреб розвитку.

Отже, найбільшу частку займають інвестиції у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство і у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг, що становить 11138307 тис. грн. і 10916151 тис. грн. відповідно. Найменша частка інвестицій припадає на лісове господарство та інші види економічної діяльності у сфері сільського господарства, що становлять лише 1% від загального обсягу капітальних інвестицій у цій сфері.

На даний момент стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. До змін в Україні, які зможуть підвищити її інвестиційну привабливість варто віднести такі: удосконалення законодавства; розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної структури; удосконалення зовнішньоекономічної діяльності; створення державних гарантій захисту інвестицій; забезпечення політичної та економічної стабільності; стабільність та ефективність роботи банківської системи; постійний моніторинг та інформування потенційних інвесторів щодо змін в інвестиційному середовищі тощо.

Реалізація вказаних заходів суттєво змінить інвестиційне середовище в нашій країні та стимулюватиме притік іноземних інвестицій, що створить надійне підґрунтя для інноваційного розвитку економіки та підвищення якості життя громадян України [1, с. 94].

Таблиця 3. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість України

Позитивний фактор	Негативний фактор
1. Вигідне геополітичне розміщення (країна має вихід до Чорноморського басейну; розташована на перехресті транспортних шляхів Європа – Азія, Північ – Південь) 2. Високий рівень природно-ресурсної забезпеченості (за кількістю розвіданих запасів марганцевих руд Україна – друга в світі і перша – серед країн СНД; запасами вугілля, залізної руди, вторинних каолінів, калійних солей, глинистої сировини країна забезпечена на 100–200 років) 3. Дешева кваліфікована робоча сила (середньомісячна заробітна плата в Україні значно нижча від зарубіжних країн) 4. Місткий споживчий ринок.	1. Недосконалість правового середовища. 2. Політична нестабільність та високий рівень корумпованості в органах державної влади, часта зміна урядів, обіцянки різкої зміни політичного курсу. 3. Непередбачуваність і непрозорість державної політики. Цей чинник здатен суттєво утруднити довгострокове планування діяльності компанії. 4. Значний податковий та адміністративний тиск на суб'єктів підприємництва. 5. Обтяжлива митна політика. Інвестори звертають увагу на перешкоди для ввезення потрібної сировини для виготовлення готової продукції. 6. Недосконалість галузей інфраструктури та нерозвиненість інституційної інфраструктури ринку. Відсутність у нашій державі налагодженої системи моніторингу попиту, пропозиції та використання іноземних інвестицій

Складено на основі [3, с. 105]

Низький рівень розвитку транспортної інфраструктури, логістики та потужностей зі зберігання сільгосппродукції, а також неефективні заходи державного регулювання аграрних ринків, зокрема ті, що стосуються реалізації виробленої продукції та регулювання цін, істотно гальмують розвиток сільського господарства в Україні. Це накладає невиправданий тягар на підприємства, не даючи їм можливості отримати вигоду від знаних природних переваг країни і знижуючи загальну конкурентоспроможність її агропромислового сектора.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному

напрямі. Отже, на сьогодні стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. Для збільшення обсягу іноземних інвестицій необхідно здійснити ряд заходів націлених на зростання інвестиційної привабливості в Україні. Для цього необхідно мати довгострокові перспективи щодо політики прямих іноземних інвестицій та враховувати досвід зарубіжних країн щодо залучення іноземних інвестицій.

Стимулюючи інвестиційні потоки в галузі, що виробляють товари чи послуги з вищим рівнем доданої вартості, уряд зможе забезпечити стале зростання вітчизняних підприємств на довгострокову перспективу.

Список літератури

1. Бондаренко О.О., Нижник К.С. Залучення іноземних інвестицій як джерело економічного зростання / О.О. Бондаренко, К.С. Нижник // Вісник КНУТД. – 2014. – №3 – С. 88-95.
2. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 7-9.
3. Галенко Д.С., Калантай Я.А. Інвестиційний клімат України / Д.С. Галенко Я.А. Калантай // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2014. – №6. – С. 103-112.
4. Гончарова О. М. Інвестиційний клімат як фактор підвищення національної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_26/zb26_27.pdf
5. Грицюк І. В. Проблеми інвестицій АПК України / І. В. Грицюк // Управління розвитком. – 2012. – № 11. – С. 102-104.
6. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес // Звіт міжнародної фінансової корпорації. Консультативна програма з покращення інвестиційного клімату в Європі та Центральній Азії. – К., 2011. – 114 с.
7. Калман О. Б. Проблеми інвестування та розвитку АПК України / О. Б. Каламан, Т. Яровенко // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 2. – С. 17-21.

8. Коваль В. М. Іноземні інвестиції – вагоме джерело для розвитку підприємств АПК / В. М. Коваль // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 1. – С. 223-227.
9. Коренюк П. І. Вплив інвестицій на економічну безпеку реального сектору національної економіки / П. І. Коренюк, Л. А. Горошкова, В. П. Волков // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 6 (2). – С. 12-17.
10. Переверзєв В. І. Економічна безпека АПК / В. І. Переверзєв, В. В. Козачкова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 19. – С. 102-106.
11. Чернишова Л. О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О. Чернишова, В. В. Сазанова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 87-90.
12. Шелегеда Б.Г., Шарнопольська О.М. Господарський механізм удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах агропромислового комплексу / Б.Г. Шелегеда, О.М. Шарнопольська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №3. – С. 93-97.
13. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Міністерство аграрної політики і продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minagro.kiev.ua
15. Міністерство сільського господарства США. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>

References

1. Bondarenko O., Nyzhnik K.S. Attraction of foreign investments as a source of economic growth / O.O. Bondarenko, K.S. Bottom // *Journal of KNUTD*. – 2014. – No. 3 – pp. 88-95.
2. Gavrilyuk O. V. Investment image and investment attractiveness of Ukraine / O. V. Hawrylyuk // *Finances of Ukraine*. – 2010. – No. 3. – P. 7-9.
3. Galenko DS, Kalantay J.A. Investment climate of Ukraine / D.S. Galenko Ya.A. Kalantay // *Youth Scientific Bulletin of the UABS NBU, Series: Economic Sciences*. – 2014 – № 6. – P. 103-112.
4. Goncharova O. M. Investment climate as a factor for increasing national competitiveness [Electronic resource]. – Access mode: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_26/zb26_27.pdf
5. Gritsyuk IV Problems of investments in agroindustrial complex of Ukraine / I.V. Gritsyuk // *Development management*. – 2012. – No. 11. – P. 102-104.
6. *Investment Climate in Ukraine: What Does It See Business // Report of the International Finance Corporation. Advisory Program on Improving the Investment Climate in Europe and Central Asia*. – K., 2011. – 114 p.
7. Kalman O. B. Problems of Investment and Development of AIC of Ukraine / O. B. Kalaman, T. Yarovenko // *Economy of Food Industry*. – 2010. – No. 2. – P. 17-21.
8. Koval V.M. Foreign investment – a significant source for the development of enterprises agroindustrial complex / VM Koval // *Formation of a market economy [Electronic resource]: Sb. Sciences Works. – Special Issue: 2 hours. Organizational and legal forms of agroindustrial formations: the state, prospects and impact on the development of rural areas / Ministry of Education and Science, Youth and Sports of Ukraine, State University "Kievsky National University. Econ Un-t them. V. Hetman "*; Rep. Ed. O. A. Belyaev. – K.: KNEU, 2011. – Ch.1 – P. 223-227.
9. Koreniuk P.I. Influence of investments on economic security of the real sector of the national economy / P. I. Korenyuk, L. A. Goroshkova, V. P. Volkov // *Bulletin of the Dnipropetrovsk University. The series "Economics"*. – 2012. – Exp. 6 (2). – P. 12-17.
10. Perivierziev V.I. Economic security of the agroindustrial complex / VI I.Pierieviersev, V.V. Kozachkova // *Scientific works of the Kirovohrad national technical university. Economic Sciences*. – 2011. – Vip. 19. – P. 102-106.
11. Chernyshova L.O. Features of Involvement and Stimulation of Foreign Investments in Ukraine / L.O. Chernyshova, V.V. Sazanova // *Business Inform*. – 2013. – № 2. – P. 87-90.
12. Sheledada BG, Sharnopolskaya O.M. Economic mechanism of improvement of management of foreign economic activity at enterprises of agro-industrial complex / B.G. Sheleheda, O.M. Sharnopolska // *Bulletin of the Khmelnytsky National University*. – 2012. – No. 3. – P. 93-97
13. State Statistics Service of Ukraine. – [Electronic resource]: Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>

14. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: www.minagro.kiev.ua

15. Department of Agriculture. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>

Н. Пекна, Ph.D.in Economics, Associate Professor Department of Economics and Management Company, «KROK» University

The impact of foreign investment on the competitiveness of ukrain agricultural enterprises

Existing the impact of FDI on development of domestic agricultural enterprises. The estimated value of foreign direct investment on the economy of Ukraine, regulation peculiarities and the main problems that hinder the flow of these investments. The measures to stimulate the attraction of foreign investment in agriculture. Reveals the impact of FDI on improving the competitiveness of agricultural enterprises. The conclusion about the feasibility of attracting investment in domestic enterprises, which will influence on the investment attractiveness and competitiveness of the agricultural sector. The practical recommendations that can serve as a scientific basis on formation programs effective investment strategy to develop agriculture. This will increase the domestic economy and competitiveness of Ukrainian enterprises.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, investor, agriculture, agroindustrial complex.

Стаття надійшла до редакції 7.04.2017

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Випуск 3, 2017

Видавець: Міжнародний університет фінансів
м. Київ, пр. Перемоги, 37, КПІ ім.І.Сікорського, корп.1 (ліве крило)

ISSN 2415-3583

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ
Київ, 2017