



ВІСНИК Бердянського університету менеджменту і бізнесу

науковий економічний
журнал

№ 2 (38)

2017

Редакційна колегія:

Л. І. Антошкіна, д-р екон. наук, професор (головний редактор); В. Ф. Столяров, д-р екон. наук, професор (заступник головного редактора); І. В. Комарова, канд. екон. наук, доцент (відповідальний секретар); А. Л. Баланда, д-р екон. наук, професор; В. Ф. Беседін, д-р екон. наук, професор; В. А. Вісящев, д-р екон. наук, професор; В. І. Губенко, д-р екон. наук, професор; А. Б. Качинський, д-р техн. наук, професор; Е. М. Лібанова, академік НАН України, д-р екон. наук, професор; В. М. Лич, д-р екон. наук, професор; О. В. Макарова, д-р екон. наук, професор; Ю. В. Макогон, д-р екон. наук, професор; В. М. Михайленко, д-р техн. наук, професор; С. А. Навроцький, д-р екон. наук, професор; Ю. І. Осенін, д-р техн. наук, професор; В. П. Пелішенко, д-р екон. наук, професор; О. Ю. Рудченко, д-р екон. наук; І. О. Сингаївський, д-р екон. наук, професор; О. П. Сологуб, д-р екон. наук, професор; Д. М. Стеченко, д-р екон. наук, професор; Н. В. Ушенко, д-р екон. наук, професор; Ю. М. Фролов, д-р юрид. наук, професор; О. Ю. Чубукова, д-р екон. наук, професор; Ю. Ю. Юрченко, д-р екон. наук, доцент; Ігор Косір, д-р екон. наук, професор; Донат Єжи Межеєвський, д-р екон. наук, професор; Петер Терем, канд. екон. наук.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія КВ № 13894-2868Р

Науковий економічний журнал
«Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу»
внесено до переліку фахових видань України
(Наказ МОН України № 1528 від 29 грудня 2014 р.)

Матеріали друкуються українською, російською та англійською мовами

Засновник:

ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»

*Рекомендовано до друку вченою радою
ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(протокол № 13 від 31.05.2017 р.)*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Переклади і передруки дозволяються лише за згодою автора та редакції.

Журнал заснований у 2008 році.

Виходить щоквартально.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 71118, м. Бердянськ, вул Свободи, 117-А
Тел. 8 (06153) 6-48-54

© Бердянський університет менеджменту і бізнесу, 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Ашмаріна Т. І.</i> ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	9
<i>Ніфатова О. М., Ващенко А. А.</i> ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПРОТИРІЧЧЯ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ.....	13
<i>Репілевська О. Ю.</i> ЗАРОДЖЕННЯ І СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ: МИНУЛЕ ТА СЬОГОДЕННЯ	17

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Болотова О. О.</i> НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ	25
<i>Лохман Н. В.</i> ІНКЛЮЗИВНИЙ ХАРАКТЕР ЕФЕКТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	30
<i>Пилипенко К. А.</i> ВПЛИВ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСФЕРИ	35
<i>Птащенко О. В.</i> КОМУНІКАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ	42
<i>Птащенко О. В., Мірошникова Є. Д., Христенко М. Ю.</i> ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ОСВІТНІХ БРЕНДІВ.....	47
<i>Подаков Є. С., Савченко М. В.</i> ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ.....	50
<i>Сакун А. Ж., Пантюк І. П.</i> СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ	55
<i>Сілецька Н. В.</i> РОЛЬ ІМІДЖУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ	59
<i>Скрипник С. В.</i> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	64
<i>Фролова Г. І.</i> УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	74
<i>Шепель І. В.</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ДОТРИМАННЯ КАСОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	77

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Олійник Т. І., Олійник Є. О.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	87
--------------------------------------------------------------------------------------------	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Синенко О. О.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	92
-------------------------------------------------------------------------------------	----

Степанова В. О., Вареник О. Ф.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЗОЛОВОАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ	96
-------------------------------------------------------------------------------------	----

Фаринович І. В.

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ: КЛАСИФІКАЦІЙНИЙ ПІДХІД	100
-----------------------------------------------------	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Книшек О. О.

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ	105
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

АНОТАЦІЇ	110
-----------------------	------------

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	114
------------------------------------	------------

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<i>Ашмарина Т. И.</i>	
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ.....	9
<i>Нифатова Е. М., Ващенко А. А.</i>	
ГЕНДЕРНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: ПРОТИВОРЕЧИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	13
<i>Репилевская О. Ю.</i>	
ЗАРОЖДЕНИЕ И СОЗДАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ НА ЮГЕ УКРАИНЫ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ	17

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

<i>Болотова Е. О.</i>	
НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА	25
<i>Лохман Н. В.</i>	
ИНКЛЮЗИВНЫЙ ХАРАКТЕР ЭФФЕКТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	30
<i>Пилипенко К. А.</i>	
ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОСФЕРЫ.....	35
<i>Птащенко Е. В.</i>	
КОММУНИКАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА.....	42
<i>Птащенко Е. В., Мирошникова Е. Д., Христенко М. Ю.</i>	
ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ БРЕНДОВ	47
<i>Подаков Е. С., Савченко М. В.</i>	
ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ.....	50
<i>Сакун А. Ж., Пантюк И. П.</i>	
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	55
<i>Силецкая Н. В.</i>	
РОЛЬ ИМИДЖА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА.....	59
<i>Скрипник С. В.</i>	
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ЗАТРАТАХ И КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	64
<i>Фролова Г. И.</i>	
УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	74
<i>Шепель И. В.</i>	
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И СОБЛЮДЕНИЯ КАССОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	77

ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ТРУДА, СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Олейник Т. И., Олейник Е. О.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	87
----------------------------------------------------------------------------------------------	----

ДЕНЬГИ, ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Синенко А. А.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	92
-------------------------------------------------------------------------------------------	----

Степанова В. А., Вареник О. Ф.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ.....	96
--------------------------------------------------------------------------------------------	----

Фаринович И. В.

ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ: КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ ПОДХОД	100
--------------------------------------------------------	-----

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Книшек О. А.

УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	105
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

АННОТАЦИИ	110
------------------------	------------

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	114
---------------------------------	------------

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

<i>Ashmarina T. I.</i>	STAGES OF DEVELOPMENT OF THE NATURE USE ECONOMY	9
<i>Nifatova O. M., Vashchenko A. A.</i>	GENDER POLICY IN UKRAINE: THE CONTRADICTIONS AND SOCIAL ASPECTS	13
<i>Repilevska O. Yu.</i>	ORIGIN AND CREATION OF AGRICULTURAL COOPERATIVE MOVEMENT IN THE SOUTH OF UKRAINE: PAST AND PRESENT	17

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

<i>Bolotova O. O.</i>	SCIENTIFIC AND THEORETICAL FOUNDATIONS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROCURING OF THE EFFECTIVENESS OF PERSONNEL MANAGEMENT	25
<i>Lokhman N. V.</i>	INCLUSIVE CHARACTER OF THE EFFECT OF INNOVATIVE ACTIVITY	30
<i>Pilipenko K. A.</i>	INFLUENCE OF LABOR POTENTIAL ON THE ECONOMIC SECURITY OF AGROSPHERE ENTERPRISES	35
<i>Ptashchenko O. V.</i>	COMMUNICATIVE STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF HIGHLY TECHNOLOGICAL MARKETING	42
<i>Ptashchenko O. V., Miroshnikova E. D., Khristenko M. Yu.</i>	INTERNET-TECHNOLOGIES AS AN EFFECTIVE TOOL OF PROMOTION OF EDUCATIONAL BRANDS	47
<i>Podakov E. S., Savchenko M. V.</i>	INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES OF AGRARIAN ENTERPRISES OF UKRAINE AS A PREREQUISITE FOR RAISING THEIR COMPETITIVENESS IN THE WORLD MARKET	50
<i>Sakun A. J., Pantiuk I. P.</i>	SYSTEM APPROACH TO THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF PRODUCTION AND SALES ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	55
<i>Siletska N. V.</i>	THE ROLE OF IMAGE IN SUPPORTING THE PERMANENT DEVELOPMENT OF MODERN BUSINESS	59
<i>Skripnik S. V.</i>	METHODICAL ASPECTS OF FORMATION OF ACCOUNTING INFORMATION FOR EXPENDITURE AND CALCULATION OF COST PRICE OF PRODUCTS IN ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	64
<i>Frolova G. I.</i>	TERMS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF ENTERPRISE	74
<i>Shepel I. V.</i>	ACTUAL ISSUES OF ORGANIZATION CASH OPERATIONS AND MAINTENANCE OF CASH DISCIPLINE AT THE ENTERPRISE	77

DEMOGRAPHY, ECONOMY OF LABOR, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Oleinik T. I., Oleinik E. O.

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF LABOR IN AGRICULTURAL PRODUCTION	87
-----------------------------------------------------------------------------------------	----

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Sinenko O. O.

FINANCIAL MECHANISM OF STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION	92
-----------------------------------------------------------------------	----

Stepanova V. A., Varenik O. F.

ECONOMIC ESSENCE AND THEORETICAL BASES OF FORMING OF GOLD-VALUE RESERVES.....	96
----------------------------------------------------------------------------------	----

Farynovych I. V.

FACTORING OPERATIONS: CLASSIFICATION APPROACH.....	100
----------------------------------------------------	-----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Knyshchek O. O.

ACCOUNTING AND INFORMATION PROVIDING OF ANALYSIS AND CONTROL OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON BASIS OF FINANCIAL AND ADMINISTRATIVE REPORTING	105
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

SUMMARIES	110
-----------------	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	114
-------------------------------------	-----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.15(076)

Т. І. Ашмарина

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Анотація. У статті розглядаються етапи становлення економіки природокористування в Росії, погляди російських вчених-економістів, які зробили внесок у розвиток теорії економіки природокористування. Обґрунтовано перспективність ноосферного підходу, який дозволяє поглянути на проблеми природокористування, що існують, з нових позицій.

Ключові слова: сталий розвиток, ноосферні погляди, природокористування, фізична економіка, екологічна економіка.

Summary. In the article the stages of environmental economics in Russia, Russian views of economists who contributed to the development of the theory of environmental economics. Perspective noosphere approach that allows you to look at the existing environmental management problems from a new angle.

Key words: sustainable development, noosphere views, nature, physical economy, ecological economy.

Постановка проблеми. Економіка, як сфера хозяйственного освоения природы ради обеспечения жизнедеятельности человека, за исторически короткий период стала враждебной жизни. Это вызвало необходимость развития новой экономической дисциплины — экономики природопользования. Но проблемы экономики природопользования остаются на том же уровне и они коренным образом не решаются как в масштабах мира, так и на локальном уровне, а концепция «устойчивого развития» зашла в тупик.

Основные сырьевые ресурсы развитых стран мира на грани исчерпания или резервированы. Значительные разведанные и доступные для использования природные ресурсы имеются лишь в отдельных странах третьего мира, за доступ к этим ресурсам идет борьба, в которой используются разные средства, в том числе и «экологическая аргументация». Становится все более актуальным для перспективного развития экономики природопользования ноосферный подход, который сможет сбалансировать социально-экономический рост и осуществить его стабилизацию.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование экономических процессов в природопользовании и охраны окружающей среды и управления этими процессами освещены в научных трудах (до начала 70-х годов XX века) И. В. Мичурина, П. М. Трофимова, В. С. Романова и др. Доминировали слова И. В. Мичурина: «Мы

не можем ждать милостей от природы. Взять их у нее — наша задача». Исследования были нацелены на способы наращивания экономической мощи, вследствие чего возникла и проблема оценки стоимости природных ресурсов. С. Г. Струмилин в 1972 году опубликовал статью под названием «К оценке даровых благ природы», в которой поднимается вопрос о плате за пользование ресурсами.

С начала 80-х годов исследуются вопросы защиты окружающей среды, определяются принципы и размеры платежей за пользование природными ресурсами (К. Г. Гофман, Г. А. Моткин, Н. Ф. Реймерс, К. К. Рихтер, Н. В. Пахомова и др.). Платеж за пользование природными ресурсами рассматривался в качестве возмещения ущерба населению, испытывающему вредное воздействие.

Сейчас научные школы занимаются проблемами «устойчивого развития» как в РФ, так и за рубежом, но единого мнения по данной проблеме не существует. В научных работах (А. И. Амосова, Э. В. Гирусова, В. И. Данилова-Данильяна, А. В. Ефремова, М. Я. Лемешева, Л. Г. Мельника, В. Я. Шевчука и др.) отмечается, что «устойчивое развитие» является одной из утопий человечества, которое не имеет четких критериев. Зарождается ноосферный подход к экономике природопользования (А. М. Буровский, Н. Моисеева, П. Г. Никитенко, А. И. Субетто и др.).

Цель исследования — определение исторического аспекта развития научных направлений по

© Т. И. Ашмарина, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Ашмарина Т. І. Етапи розвитку економіки природокористування / Т. І. Ашмарина // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 9–12.

References (APA):

Ashmarina, T. I. (2017). *Etapy rozvytku ekonomiky pryrodokorystuvannia* [Stages of development of the nature use economy]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 9–12 (in Ukr.).

экономике природопользования и современных проблем ее развития.

Изложение основного материала исследования.

Экономика природопользования — это относительно молодая, но быстро развивающаяся наука, хотя экономический аспект взаимодействия общества и природы имеет определенную историю. Она начинается с физиократов, считавших, что богатство общества создается в земледелии. В своей книге Ф. Кенэ сравнивал экономику с циркуляцией крови в человеческом организме. Эта аналогия возымела важные политические последствия — как в его время, так и в наше (развитие биономики).

Большое внимание этой проблеме уделяли Д. Рикардо и Т. Мальтус. На перспективу экономического роста они смотрели пессимистически. К. Маркс считал, что капитализм разрушает природу и лишь коммунизм разрешит противоречия между человеком и природой. Странники гуманистического направления отвергают модель рационального поведения индивида и выступают за расширение понятия рациональности, выделив в иерархии потребностей человека потребность в высоком качестве окружающей среды.

В 1960–1970 гг. наблюдается ухудшение экологической обстановки во многих странах. С этого периода начинает формироваться экономика окружающей среды (экономика природопользования).

Концепция выхода из экологического кризиса была осознана мировым научным сообществом (Стокгольмская конференция ООН по окружающей среде, 1972 г.) и строилась на предположении, что с помощью природоохранного оборудования и очистных сооружений удастся существенно ослабить экологические проблемы и предотвратить их возникновение.

Экономика природопользования — это междисциплинарная наука. С позиции естественных наук — это проблема роли человечества как одной из ведущих сил, трансформирующих природную среду. С точки зрения экономики проблема устойчивого развития — это вопрос об эффективном взаимодействии экономической системы с природной и социокультурной системами. С точки зрения политической науки и изучения междуна-

родных отношений — это вопрос о согласованном и эффективном выделении средств различными международными и национальными органами для решения проблем устойчивого развития.

За истекшее время, после принятия Концепции устойчивого развития, как на уровне мирового сообщества, так и в отдельно взятых странах не произошло радикальных изменений в плане достижения устойчивого развития.

Особую актуальность проблема эффективности экономического механизма природопользования получила с началом трансформации экономики на рыночный способ хозяйствования, которая вызвала крупнейший в мировой истории социально-экономический и финансовый кризис.

Сейчас происходит тесное взаимодействие и взаимное обогащение экономистов, биологов и экологов. Происходит синтез классической ресурсной экономики оценки воздействия на окружающую среду в экономических исследованиях, идёт смена методологии исследований в направлении экологической экономики.

Экологическая экономика — это наука об эколого-экономических отношениях, возникающих в процессе воспроизводства жизни (включая ее энергообеспечение) и выбора альтернатив устойчивого природопользования (развития). Экологическая экономика, являясь составной частью экономики природопользования, имеет в то же время свое самостоятельное экономическое поле исследования, выходящее за границы собственно экономики природопользования, вторгаясь в область социально-экономических отношений воспроизводства жизни и в систему ее (жизни) мотивационных отношений, связанных с нормой поведения человека.

Становление и развитие экономики природопользования через призму прошлого, настоящего и будущего показывает последовательность взаимовлияния и взаимозависимости экономической теории и практики экономической деятельности по использованию природных ресурсов (рис. 1).

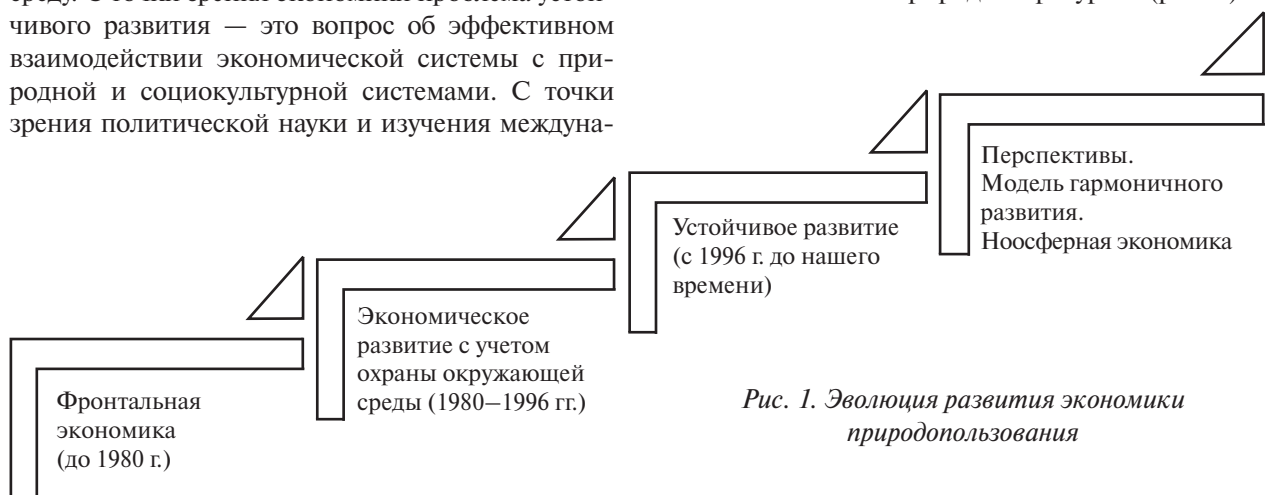


Рис. 1. Эволюция развития экономики природопользования

Эволюция взглядов экономистов в отношении пользования природными ресурсами прошла стадию потребительского отношения, стадию охраны и проходит стадию устойчивого развития. Теоретическая основа управления экономикой природопользования приведена на рис. 2.

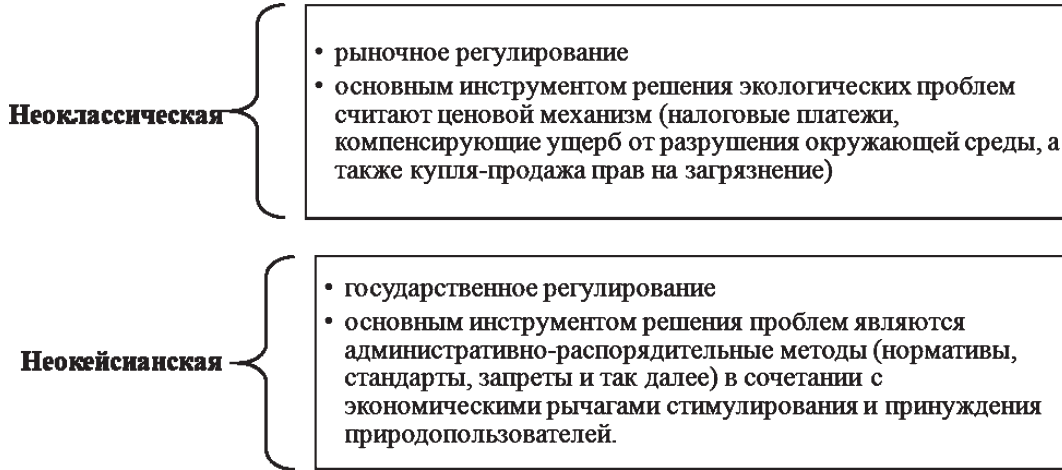


Рис. 2. Теоретическая основа моделей управления природопользованием

от рассмотрения причинно-следственных связей между ресурсопотоками, которые формируются в природе и экономике. Рассматривая макроэкономическую систему как изолированную от естественной окружающей среды, они не могут объяснить сущности многовекторных нелинейных эффектов, которые возникают в экономике в связи с разрушением естественного капитала и снижением его биологической производительности, игнорируют физические источники создания абсолютной дополнительной стоимости в экономике и рассматривают человека и его деятельность вне пределов вселенной и законов ее развития [1].

Глобальный экологический кризис заставляет пересматривать парадигмы всех уровней и форм управления экономикой природопользования. Сейчас главным и первым вопросом в экономике природопользования должен стоять не вопрос прибыли, а вопрос сохранения жизни на Земле.

Поэтому необходим иной взгляд на эту проблематику, который можно назвать ноосферным, он рассматривается в работах Э. Леруа, В. И. Вернадского, (1863–1945) и Пьера Тейяра де Шардена (1881–1955), положивших начало развитию учения о ноосфере.

К настоящему времени сложилось несколько вариантов представлений о ноосфере как о природном феномене: 1) ноосфера возникла как результат развития разумного человечества; 2) биосфера Земли изначально разумна, будучи частью разумной Вселенной.

Ноосферная экономика — это такая экономика, в которой наука, духовная составляющая становятся ведущим фактором экономического

Ни неоклассическая, ни неокейнсианская теории не способны дать ответ на вопросы, которые тревожат современное мировое хозяйство, они не отвечают общим законам развития природы и общества. Ведь базируясь на механистической гносеологии, эти теории абстрагируются

развития с одновременной экологической гармонизацией социоприродных отношений [2].

Ноосферная экономика отличается от общепринятого приоритета иных целей развития долгосрочным, в масштабе тысячелетий, горизонтом планирования и расчётов экономической эффективности. При горизонте планирования в годы и десятилетия атомная энергетика оказывается высокорентабельной. В этико-ноосферной же экономике, при расчётах хотя бы на сотни лет, она не просто самоубийственна для человечества, но и экономически не выгодна, если включить в оценку её себестоимости расходы на утилизацию отработавших объектов, отходов производства, устранение последствий вероятно предотвращённых техногенных катастроф [3].

Этапы становления экономики природопользования:

— до 70–80-х годов XX века биосферу рассматривали как экономический ресурс, над которым стоит человек;

— в 80-е и 90-е годы регулирование природопользования рассматривается и осуществляет по правилам рыночного механизма (неоклассическая концепция);

— в 90-е годы и до настоящего времени — устойчивое развитие;

— будущее — модель гармоничного развития (рис. 3) (в 2009 г. создана Ноосферная Общественная Академия Наук (НОАН, Санкт-Петербург).

Рассмотрение экономики природопользования в ноосферном формате подразумевает путь от «Разума-для-Себя» к «Разуму-для-Биосферы, Земли, Космоса», т. е. к ноосферному разуму, каким должен стать человеческий разум, если он



Рис. 3. Модель гармоничного развития

хочет выжить на Земле [4]. Познание закономерностей развития биосферы является ключом к разумному природопользованию.

Научная мысль дает в руки человечества такие энергетические и материальные возможности, которые позволяют ему не только брать из биосферы ее богатства, но и целесообразно преобразовывать саму биосферу Земли с целью сохранения и умножения всех ресурсов, перевода их в разряд возобновляемых [5].

Выводы. Анализ современной ситуации в экономике природопользования показывает, что причины возникновения экологических кризисов являются следствием неких глубоко заложенных в подсознании или скрытых в исходных этических и моральных комплексах норм поведения человека.

Между экономическими законами и законами природы существуют общие черты и различия. Общее между ними то, что, как и законы природы, экономические законы объективны, то есть действуют независимо от воли и сознания людей. Различия же заключаются в следующем: экономические законы являются законами человеческой деятельности. Они возникают в процессе деятельности людей и осуществляются через нее. Законы природы действуют и вне человеческого общества; законы природы вечны, а экономические законы возникают и исчезают.

Дальнейшее развитие экономической дисциплины — экономика природопользования — это ноосферный подход, который позволяет взглянуть на существующие проблемы природопользования с новых позиций, это модель гармоничного развития на основе единой системы кругооборота веществ и энергии. Ведь экономика является энергообменом между человеком и природой, это

хозяйственное энергопотребление для обеспечения воспроизводства жизни.

Сегодня ум и деятельность человека, его научная мысль становятся определяющими факторами экономического развития, что позволяет решить две главные для выживания человечества задачи: повышение эффективности использования природно-ресурсного потенциала планеты; использование новых сил природы на благо человечества.

Литература

1. Вороновская Е. В. Физиократическая доктрина развития экономики сельского хозяйства / Е. В. Вороновская // Экономические науки : научно-производственный журнал. Спецвыпуск. — КИНЭУ им. Дулатова, 2013. — С. 36–39.
2. Величко М. В. Экономика и ноосфера / М. В. Величко, В. В. Ефимов, Г. М. Иманов // Экономика. — Санкт-Петербург : АНО ВПО «Смольный институт РАО, кафедра психологии, акмеологии, ноосферологии и педагогики ; изд-во МФИН, 2012. — 168 с.
3. Субетто А. И. Ноосферная экономика и общественный интеллект — парадигмальные основы устойчивого развития социума [Электронный ресурс] / А. И. Субетто. — Режим доступа : http://www.socionauki.ru/almanac/noo21v/number_1/10.php (дата обращения : 29.11.2014).
4. Никитенко П. Ноосферное мировоззрение и ноосферная экономика : концептуальный проект / П. Никитенко // Белорусская Думка. — 2012. — № 12. — С. 28–38.
5. Вернадский В. И. Учение о переходе биосферы в ноосферу, его философское и общенаучное значение / В. И. Вернадский. — М. : Философское общество СССР, 1990. — Т. 1. — 236 с.

References

1. Voronovskaia, E. V. (2013). *Fyzyokratycheskaia doktryna razvityia ekonomiky selskoho khoziaistva* [Physiocratic doctrine of the development of the economy of agriculture]. *Ekonomycheskye nauky*, 36–39 (in Russ).
2. Velychko, M. V., Efymov V. V., Ymanov N. M. (2012). *Ekonomyka y noosfera* [Economics and noosphere]. Sankt-Peterburh, *Ekonomyka* (in Russ).
3. Subetto, A. Y. (2014). *Noosfernaia ehkonomika y obshchestvennui yntellekt — paradyhmalnue osnovu ustoichyvoho razvityia sotsyuma* [Noosphere economy and social intelligence are paradigmatic bases of sustainable development of society]. Retrieved from http://www.socionauki.ru/almanac/noo21v/number_1/10.php (in Russ).
4. Nykytenko, P. (2012). *Noosfernoe myrovozzrenye y noosfernaia ekonomika : kontseptualnui proekt* [Noospheric worldview and noospheric economy : conceptual project]. Beloruskaya Dumka, 12, 28–38 (in Russ).
5. Vernadskiy, V. Y. (1990). *Uchenye o perekhode byosferu y noosferu, eho fylososfskoe y obshchenauchnoe znachenye* [The doctrine of the transition of the biosphere to the noosphere, its philosophical and general scientific significance]. Moscow, *Filosofskoe obshhestvo SSSR*, 1 (in Russ).

ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПРОТИРІЧЧЯ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ

Анотація. Статтю присвячено виявленню протиріч та висвітленню соціальних аспектів у формуванні гендерної політики України. Проведено порівняльний аналіз глобального індексу гендерного розвитку, досліджено співвідношення чоловіків та жінок в розрізі професійних спеціалізацій в Україні. Розкрито основні цілі політики гендерної рівності та її практичного застосування. Виявлено фактори безпосереднього впливу на стратегію зайнятості населення з урахуванням гендерного аспекту. Запропоновано шляхи подолання гендерної нерівності у сфері економіки та підприємницькій діяльності.

Ключові слова: гендерна політика, показник гендерної рівності, ринок праці, зайнятість.

Summary. The article is devoted to revealing contradictions and highlighting social aspects when forming a gender policy in Ukraine. A comparative analysis of the global index of gender development has been carried out, the ratio of men and women has been investigated in the context of professional specializations in Ukraine. The main goals of the gender equality policy and its practical application are revealed. The factors of direct influence on the employment strategy of the population, taking into account the gender aspect, are revealed. The ways of overcoming gender inequality in the sphere of economy and entrepreneurship are suggested.

Key words: gender policy, gender equality indicator, labor market, employment.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день формально в Україні немає і бути не може дискримінації за статевою ознакою. Проте так свідчать лише закони, а в реальному житті ця тема сприймається під іншим кутом. У більшості випадків на посадах управлінців знаходяться чоловіки, під час співбесіди роботодавець між жінкою та чоловіком частіш за все обере чоловіка, та і в оплаті праці розрив між заробітною платою жінки та чоловіка складає 34 % (за даними 2015 року). Проблема існує: невідомо, яким чином покарати тих, хто не дотримується законів, адже реальних санкцій немає, а це означає, що закон залишається тільки на папері. Також неухильною умовою для інтеграції нашої держави в міжнародне співтовариство, як і невід'ємною ознакою демократії, є рівність статей. Тому проблеми гендерної нерівності в Україні та їх вирішення є важливими як у сучасних умовах, так і в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років в українському науковому колі поняття «гендерна рівність» набуває все більшої змістовності. Свою увагу В. Близнюк, С. Бандура, Д. Богиня, О. Грішнова, В. Куценко, А. Чухна, Т. Марценюк, Е. Лібанова, С. Гаращенко, О. Савенок звернули власне на проблеми функціонування ринку праці, формування ціни праці в контексті гендерної рівності.

Метою статті є виявлення протиріч, аналіз основних проблем гендерної рівності в еконо-

мічній сфері в Україні та пошук шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у Женеві в 2016 році навів новий загальносвітовий Рейтинг гендерної нерівності (Global Gender Gap Report). У топ трійку увійшли Ісландія, Норвегія та Фінляндія, а в першу десятку увійшли ще Швеція, Руанда, Ірландія, Філіппіни, Словенія, Нова Зеландія та Нікарагуа.

За індексом гендерної рівності (Global Gender Index) в 2016 році Україна знаходиться на 69 місці, поряд із Хорватією (68-е місце), Чилі (70), В'єтнамом (65) і Мексикою (66). Індекс гендерного розриву для України становить 0,7 — тобто гендерну нерівність тут подолано на 70 %. Експерти вирішили поставити Росію на 75-е місце, з результатом 0,691. До рейтингу всього увійшло 144 країни, а замикають його наступні три: Ємен, Пакистан і Сирія [8].

Інтегральний показник гендерної рівності наведено чотирма складовими: рівень економічної участі та можливостей, рівень освіти, здоров'я і рівень залучення до політики. Гендерна рівність в Україні простежується тільки за всіма показниками освіти і в очікуваній тривалості життя (рис. 1). Що ж стосується таких показників, як участь в економіці та політична залученість, то за ними Україна відстає від лідерів рейтингу. В топі рейтингу (першій п'ятірці країн) знаходяться переважно

© О. М. Ніфатова, А. А. Ващенко, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Ніфатова О. М. Гендерна політика України: протиріччя та соціальні аспекти / О. М. Ніфатова, А. А. Ващенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 13–17.

References (APA):

Nifatova, O. M. & Vashchenko, A. A. (2017). *Henderna polityka Ukrainy: protyrichchia ta sotsialni aspekty* [Gender policy in Ukraine: the contradictions and social aspects]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 13–17 (in Ukr.).

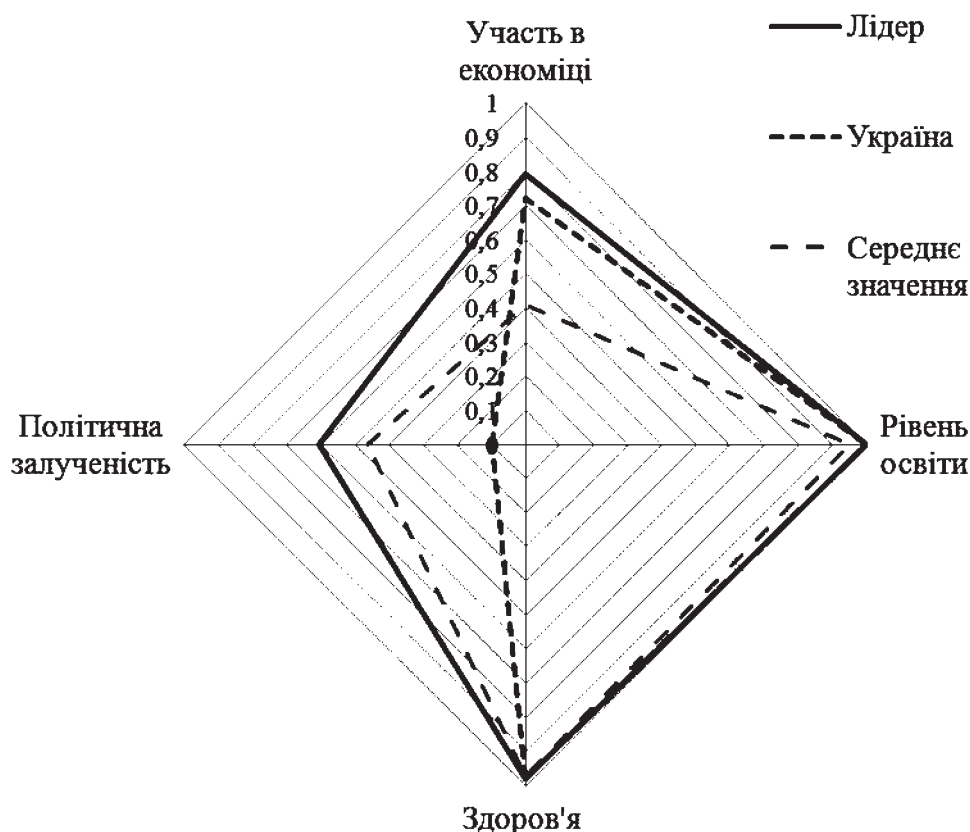


Рис. 1. Глобальний індекс гендерного розвитку України порівнянно з лідерами рейтингу та середнім значенням

скандинавські країни: Данія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція. А на останньому місці в рейтингу опинився Ємен. Для складання рейтингу ВЕФ необхідно враховувати такі показники: економічні фактори, охорону здоров'я, доступ жінок до освіти та політичної участі. Починаючи з 2005 року гендерна нерівність зросла лише в шести країнах, а саме у Шрі-Ланці, Малі, Хорватії, Македонії, Йорданії та Тунісі.

Згідно з підрахунками експертів ВЕФ, середньосвітовий індекс гендерного розриву становить 0,68. Найважче за даними рейтингу, буде закрити розриви за рівнем доходів та охорони здоров'я, адже на це будуть потрібні приблизно 170 років. Проте необхідно пам'ятати, що в різних частинах планети цей процес проходить по-різному. Швидше за все розрив буде скорочуватись в Південній Азії, Західній Європі, Латинській Америці і в Африці на півдні від Сахари. Повільними темпами нерівність зменшується на Близькому Сході та в Північній Африці, у Східній Азії і Тихоокеанському регіоні, а от найгірше справи йдуть у Східній Європі та Центральній Азії.

За даними ПРООН, жінки контролюють менше 10 % економічних ресурсів в Україні. Жінки становлять 38 % від загальної кількості підприємців, які мають свій індивідуальний бізнес, в їхньому управлінні знаходиться 26 % малих підприємств, 15 % — середніх і 12 % — великих [3].

Незважаючи на те, що законом передбачені рівні можливості для професійного розвитку, більшість жінок залишаються вірні базовим моделям, задекларованим суспільством, і вважають за краще реалізувати себе в типових «жіночих» сферах: управління персоналом, мистецтво та розваги, освіта, туризм, готелі і ресторани. Найменше представництво жінок характерно для таких сфер, як інформаційні технології, будівництво і нерухомість, виробництво і технологія (рис. 2).

Сучасний ринок праці відіграє одну з основних ролей в економіці будь-якої країни. Від того, в якому стані знаходиться ринок праці, залежатимуть багато параметрів, які є ключовими індикаторами економічного і, відповідно, соціального розвитку держави. Перш за все, це зайнятість, безробіття та заробітна плата, котрі відображають як поточну ситуацію в економіці, так само і перспективи економічного зростання. Оскільки ринок праці прийнято вважати джерелом доходів для більшої частини населення, то його стан безпосередньо впливає на рівень та розподіл доходів, на ощадну та інвестиційну активність населення, на ступінь суспільного добробуту, а отже, на соціальний клімат в країні.

Гендерна рівність на ринку праці передбачає як рівний доступ чоловіків і жінок до всіх наданих цим ринком можливостей, так і рівність результатів, що виявляється, зокрема, у відсутності явно виражених гендерних диспропорцій в оплаті праці. Для

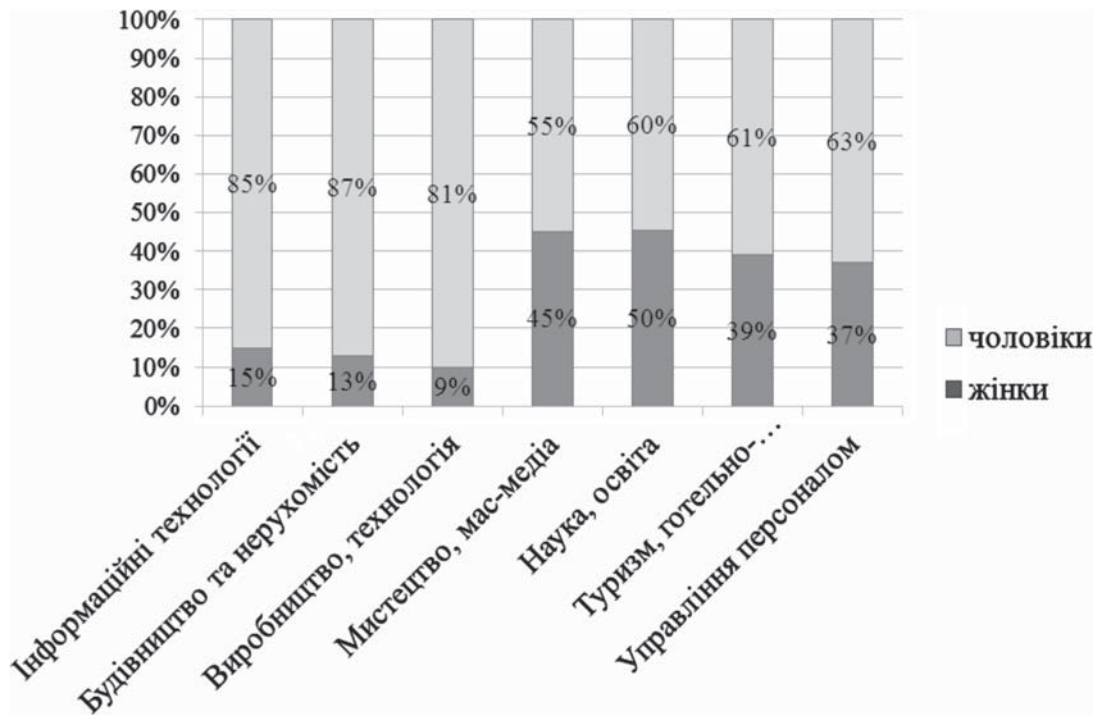


Рис. 2. Співвідношення чоловіків та жінок в розрізі професійних спеціалізацій в Україні

жінок гендерна нерівність обмежує можливості накопичення людського капіталу, звужує їх доступ до ресурсів, необхідних для життєдіяльності і розвитку, підвищує ймовірність прояву насильства в сім'ї. У результаті цього наноситься відчутна втрата всьому суспільству, оскільки знижується загальна продуктивність праці і скорочуються масштаби використання трудового потенціалу, знижується рівень доходів населення й обмежуються можливості їх споживання та заощаджень. Гендерні особливості специфічно проявляються у різних соціальних сферах, і надзвичайно болючою серед них є сфера трудових відносин. Основними цілями політики гендерної рівності та її практичного застосування є:

1) підтримка рівноправної участі (повна демократія) жінок та чоловіків у прийнятті рішень для забезпечення подальшого стабільного розвитку суспільства;

2) зменшення гендерної нерівності у доступі до ресурсів, результатів розвитку, а також у здійсненні контролю над вищезазначеним.

Відповідно до Концепції гідної праці гендерна рівність у сфері праці означає:

- рівність можливостей у сфері зайнятості;
- рівну винагороду за працю рівної цінності;
- рівний доступ до здорових та безпечних умов праці, а також до соціального забезпечення;
- рівність прав у об'єднаннях та колективних переговорах;
- рівні можливості у сфері цілеспрямованого професійного розвитку і кар'єрного росту;
- справедливий як для чоловіків, так і для жінок баланс між роботою та сімейним життям;

— рівна участь в процесах ухвалення рішень (а також в органах МОП).

В Україні структура зайнятості населення відображає консерватизм гендерного укладу у соціально-трудових відносинах. До галузей, в яких найбільше використовується жіноча праця, входять: оптова і роздрібна торгівля, освіта, охорона здоров'я, фізична культура та соціальне забезпечення. Певно, що нерівність власне в економічній сфері починається з нерівності відповідно в умовах зайнятості та оплаті праці. У цих галузях рівень оплати був і залишається нижче за інші.

Статистичні спостереження свідчать, що за 2013–2016 рр. спостерігається тенденція до збільшення розриву в оплаті праці для чоловіків та жінок. У 2016 році жінки отримували зарплату на 34 % нижче, ніж чоловіки. Хоча частка працюючих жінок, які мають вищу освіту, значно перевищує відповідний показник для чоловіків, в більшості галузей жінки займають нижчі посади, які не потребують високого рівня кваліфікації і мають обмежені можливості професійного зростання. Цим частково пояснюється факт низького середнього заробітку [2].

Виокремлюють такі фактори, що безпосередньо впливають на стратегію зайнятості:

- інтенсивність професійної мобільності та її мотиви;
- періоди підвищення кваліфікації і перенавчання;
- готовність змінити спеціальність;
- характер та обсяг соціальної мережі підтримки;

— ставлення сім'ї до трудової кар'єри, а також її вплив на гендерну зайнятість;

— альтернативні джерела матеріальної підтримки;

— самооцінка власних трудових можливостей, професійних та життєвих настанов.

Головною причиною високої зайнятості в Україні серед жінок є низькі доходи сім'ї (нижче від прожиткового мінімуму). В умовах падіння життєвого рівня більшості населення та нестабільного соціально-економічного розвитку трудова зайнятість жінок являє собою головний спосіб виживання великої кількості сімей в нашій державі. З приводу зайнятості чоловіків: вона більшою мірою пов'язана з бажанням зберегти свій соціальний статус. Вищезазначена мотивація зазвичай заважає трудовій мобільності чоловіків, і навіть при високому рівні безробіття вони спокійно звільняються за власним бажанням. Жінки, на відміну від чоловіків, мають на меті саме піклуватися про добробут сім'ї і в другу чергу дбати про кар'єру чи професійний статус, у той час як чоловіків хвилюють професійний статус, кар'єрне зростання та підвищення заробітної плати. Проте репродуктивній праці жінок до сьогодні не надають достатнього значення. Саме через це сьогодні жінки віддають більшу частину свого часу роботі і майбутній кар'єрі, забуваючи про свої обов'язки як жінки та матері. Також до основних причин, котрі є перешкодою в реалізації репродуктивних планів жінок, відносять [6; 7]:

- неприпустимі матеріальні умови;
- невпевненість щодо завтрашнього дня;
- несприятливі житлові умови;
- відсутність підтримки влади;
- незадовільний стан здоров'я, екологічної ситуації;
- труднощі виховання дітей та догляду за ними.

Для вирішення вказаної сукупної проблеми необхідно виокремити комплекс заходів гендерного характеру, в тому числі спрямованого на надання особливого статусу репродуктивній праці жінки. Особливу увагу слід звернути на нестандартні форми зайнятості, покращення умов праці та соціального захисту жінок. На виході вирішення цієї проблеми необхідно усвідомити спрямованість такого соціального порядку, що явно занижує можливість конкурентоспроможності жінки на ринку праці, а саме в економічній сфері та підприємницькій діяльності, і в контексті ринкових відносин виглядає немотивованим.

Очевидно, що на вищевказаній проблемі суперечливість цього питання не завершується, існує ще низка гендерних проблем, що є доволі актуальними для жіночого соціуму у сфері економіки та підприємницькій діяльності [1; 4; 5]:

— жінка обмежена у сферах зайнятості (серед усіх працівників з вищою освітою жінки складають 56 %, їхнє кар'єрне і професійне просування обмежене, так само як і участь у прийнятті державних політичних рішень; у той самий час серед звільнених працівників кількість жінок приблизно вдвічі переважає кількість чоловіків; жінки більше, ніж чоловіки працюють неповний робочий день чи за іншими схемами неповної зайнятості);

— збільшується кількість жіночих захворювань;

— фактично жінка працює на 4–6 годин більше від чоловіка (праця у домашньому господарстві не враховується як продуктивна);

— жінки отримують приблизно 3/4 від заробітної платні чоловіків (праця чоловіків цінується вище порівняно з працею жінок);

— супутником жіночої нерівності є злидні та бідність; багатодітна сім'я в Україні ототожнюється з бідністю; жінки стають жертвами торгівлі людьми; за рахунок українських робітниць вирішують сьогодні свої соціальні проблеми низка європейських країн;

— приблизно кожна третя дитина в країні виховується самотньою матір'ю;

— 35–50 % всіх жінок України, які перебували в лікарнях із тілесними ушкодженнями, були жертвами домашнього насильства;

— масовим явищем став розпад сімей, пов'язаний зі зростанням чоловічої аморальності.

Висновки. Отже, однією з основних цілей розвитку країни має бути гендерна рівність. Проте необхідно відзначити, що:

— інструменти політики забезпечення рівних прав і можливостей чоловіків та жінок в економічній сфері можуть мати певні особливості, які визначаються різними умовами: соціальними, економічними, інституційними, котрі характерні для певного етапу розвитку власне конкретної держави;

— навіть формальні прояви гендерної нерівності не повинні автоматично розглядатися як свідчення нерівноправного становища чоловіків і жінок у сфері зайнятості, якщо вони не є наслідком обмеження доступу до можливостей для працівників різної статі.

Оскільки з двох гендерних груп найбільш уразливими на ринку праці в усьому світі є жінки, політика щодо забезпечення гендерної рівності традиційно спрямована на підтримку саме їх позицій у сфері зайнятості.

Література

1. Гендерна рівність на робочому місці // Бюлетень представництва Європейського Союзу в Україні. — 2010. — № 60.
2. Гендерна рівність і розвиток: погляд у контексті європейської стратегії України / керів. проекту О. Пишуліна; Центр Разумкова. — К.: Заповіт, 2016. — 244 с.
3. Марценюк Т. Проект Європейського Союзу «Гендерна політика Європейського Союзу: загальні принципи та найкра-

щі практики» / Тамара Марценюк ; Міжнародний центр перспективних досліджень. — К. : Міжнародний центр перспективних досліджень, 2015.— 43 с.

4. Сорока Я. Ю. Розвиток гендерного законодавства [Електронний ресурс] / Сорока Яна Юрївна // Офіційний сайт Міністерства юстиції України. — Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/11921>.

5. Світенюк М. І. Проблеми гендерної рівності у законодавстві про працю в Україні // Проблеми гендерної рівності у законодавстві про працю України / М. І. Світенюк // Держава і право : збірник наукових праць. Юридичні і політичні науки. — 2010. — Вип. 48. — С. 365–372.

6. Сергій О. Гендерний аспект ринку праці України / О. Сергій, А. Рандіна // Управління трудовими ресурсами. — 2010. — № 5. — С. 35–36.

7. Шербюк Н. Єдність і диференціація правового регулювання праці жінок / Н. Шербюк // Підприємництво, господарство і право. — 2009. — № 1. — С. 63.

8. World Economic Forum. The Global Gender Gap Report 2016. Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016/results-and-analysis>.

References

1. *Henderna rivnist na robochomu misti* [Gender equality in the workplace] (2010). *Biuletен predstavnystva Yevropeiskoho soiuzu v Ukraini*, 60 (in Ukr.).

2. Razumkov Centre (2016). *Henderna rivnist i rozvytok: pohliad u konteksti yevropeiskoi stratehii Ukrainy* [Gender equality and development: a view in the context of the European strategy of Ukraine]. Kiev, Zapovit (in Ukr.).

3. Martseniuk T. (2015). *Proekt Yevropeiskoho Soiuzu «Henderna polityka Yevropeiskoho Soiuzu: zahalni pryntsyipy ta naikrashchi praktyky»* [European Union project «European Union Gender Policy: General Principles and Best Practices»]. Kiev, Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen (in Ukr.).

4. Soroka Ya. Yu. *Rozvytok hendernoho zakonodavstva* [Development of gender legislation]. Retrieved from <http://www.minjust.gov.ua/11921> (in Ukr.).

5. Svitnenok M. I. (2010). *Problemy hendernoi rivnosti u zakonodavstvi pro pratsiu v Ukraini* [Problems of Gender Equality in Labor Law in Ukraine]. *Derzhava i pravo. Ekonomichni nauky*, 48, 365–372 (in Ukr.).

6. Serhii O. & Randina A. (2010). *Hendernyi aspekt rynku pratsi Ukrainy* [The gender aspect of the Ukrainian labor market]. *Upravlenye trudovymi resursamy*, 5, 35–36 (in Ukr.).

7. Shcherbiuk N. (2009). *Yednist i dyferentsiatsiia pravovoho rehulivannia pratsi zhinok* [Unity and differentiation of legal regulation of women's labor]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 1, 63 (in Ukr.).

8. World Economic Forum. The Global Gender Gap Report 2016. Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016/results-and-analysis>.

УДК 94:334.73(477.7)

О. Ю. Репілевська

ЗАРОДЖЕННЯ І СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ: МИНУЛЕ ТА СЬОГОДЕННЯ

Анотація. У статті розглянуто дві наукові школи становлення сільськогосподарської інтеграції кооперативного типу — західноєвропейська та американська як основа зародження кооперативного руху в Україні. Висвітлено наукові підходи формування теоретико-прикладної основи кооперативного руху в аграрній сфері. Здійснено ретроспективний аналіз зародження і створення кооперативного руху в Україні і на півдні України. На основі історичного досвіду щодо розвитку кооперації розглянуто сучасні особливості становлення сільськогосподарської кооперації в Україні.

Ключові слова: кооперація, кооперативний рух, кооперативні товариства, споживчий кооператив, ощадно-позичковий кооператив, сільськогосподарська кооперація, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, кооперативні виплати, послуги кооперативу.

Summary. In the article two scientific schools of the formation of agricultural integration of the cooperative type are considered — Western European and American as the basis for the emergence of the cooperative movement in Ukraine. The scientific approaches to the formation of the theoretical and applied basis of the cooperative movement in the agrarian sphere are highlighted. A retrospective analysis of the origin and creation of a cooperative movement in Ukraine and in the south of Ukraine was carried out. On the basis of historical experience in developing cooperation, modern features of the formation of agricultural cooperation in Ukraine are considered.

Key words: cooperation, cooperative movement, cooperative societies, consumer cooperatives, savings and loan cooperative, agricultural cooperatives, agricultural servicing cooperatives, cooperative payments, cooperative services.

Постановка проблеми. Досвід створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

(СОК) переконує, що забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку в сільських ре-

© О. Ю. Репілевська, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Репілевська О. Ю. Зародження і створення сільськогосподарського кооперативного руху на півдні України: минуле та сьогодення / О. Ю. Репілевська // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 17–24.

References (APA):

Repilevska, O. Yu. (2017). *Zarodzhennia i stvorennia silskohospodarskoho kooperatyvnoho rukhu na pivdni Ukrainy: mynule ta sohodennia* [The origin and creation of an agricultural cooperative movement in the south of Ukraine: past and present]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menezhmentu i biznesu*, 2 (38), 17–24 (in Ukr.).

гіонах є основою стабільності в державі. Будучи досить простою формою об'єднання малих сільськогосподарських виробників, кооперація значно поширена по всьому світу, в тому числі в країнах з низьким рівнем освіченості населення.

В умовах глобалізації проблем світового ринку продовольства активізувалася участь кооперативів у міжнародному маркетингу, посилилася їх конкуренція з некооперативним бізнесом. За таких умов координації дій кооперативних структур, а також загальною природою проблем, що постають перед кооператорами, важливе місце належить історичним аспектам розвитку кооперативного руху і, зокрема на півдні України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим науковим базисом з проблем формування і становлення кооперації стали праці таких вчених-класиків, як М. Туган-Барановський і О. Чаянов та сучасних дослідників — Ф. Горбонос, В. Гончаренко, В. Зіновчук, О. Крисальний, М. Малік, О. Могильний, Л. Молдаван, А. Пантелеймоненко, Г. Черевко та ін. Переважна більшість науковців приділяла увагу етапам становлення й розвитку кооперативного руху і сільськогосподарської кооперації в цілому та у напрямі їхнього ефективного розвитку. Однак окремі питання щодо історичного розвитку кооперації в Україні, і зокрема на півдні нашої держави, потребують більш глибокого і всебічного дослідження з урахуванням економічної і соціальної складових діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Метою дослідження є оцінка історичних аспектів формування і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні і південній частині нашої держави для обґрунтування специфіки їхньої діяльності в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початком зародження сільськогосподарського кооперативного руху та теорії кооперації вважається середина XIX ст. Країною походження вважається Західна Європа, проте вчені доводять, що у світі сформувалися дві наукові школи становлення сільськогосподарської інтеграції кооперативного типу: західноєвропейська та американська (рис. 1).

Кооператори Західної Європи підкреслюють відданість цінностям демократичного суспільства, у той час як американська наукова школа кооперації до багатьох питань підходить більш прагматично (від організацій взаємодопомоги і реалізації спільних інтересів товаровиробників, що давали їм можливість виживати у скрутних умовах, до найсучаснішої і конкурентоспроможної форми агробізнесу). Але останнім часом відбулося деяке зближення теоретичних позицій представників обох шкіл [1].

У 60-х рр. XIX ст. кооперативний рух досяг і території України. Історія розвитку кооперації, у т. ч. сільськогосподарської, в Україні відрізняється від процесів кооперативного становлення інших держав тим, що в кожному регіоні нашої країни кооперативний рух мав свої особливості та напрями.

Щодо нашої країни, основоположниками формування теоретико-прикладної основи кооперативного руху в аграрній сфері в XIX і на початку XX ст. були класики російської та української кооперації М. Туган-Барановський [4], О. Чаянов [5], О. Н. Атоян [6] та ін. Беручи за основу підхід О. В. Чаянова, окремі сучасні російські історики та економісти, характеризуючи названий період, застосовують термін «сільськогосподарська кооперація» в аналогічному контексті. Так, В. М. Балязін, зокрема, зазначає, що у 90-х рр. XIX ст. почалася нова стадія розвитку сільськогосподарської кооперації. При цьому спочатку домінував розвиток кредитних та споживчих товариств [7]. Статут першого в Україні товариства споживачів був затверджений 6 жовтня 1866 р. Воно виникло в Харкові, а ініціаторами його створення були вчені місцевого університету і громадські діячі Микола Баллін, Віктор Козлов, Олександр Бриліантов, Єгор Гордієнко, Микола Бекетов, Федір Гарнич-Гарницький.

Важливу роль у розвитку кооперації відіграла реформа 1861 р., яка скасувала кріпосницьку залежність селян та прискорила процес капіталізації суспільства. Прихильники кооперативного руху вбачали у ньому можливість виведення сільського господарства з кризового становища. Першими в Україні розпочали діяльність споживчі товариства у Харкові (1866 р.), Києві (1868 р.).

Так, перше ощадно-позичкове товариство було засноване у 1869 р. у місті Гадячі на Полтавщині. Ініціаторами та активними діячами перших кооперативів були відомі вчені, економісти того часу М. П. Баллін, В. С. Козлов, М. Зібер, М. Драгоманов, В. Антонович та інші [2]. Тоді як перше вітчизняне кредитне товариство (згідно із законом від 1895 р.) було створене в 1897 р. в с. Іванківці на Полтавщині.

Біля витоків української кооперації стояв відомий учений М. В. Левитський. Наприкінці XIX ст. він створив перші сільськогосподарські артіль, зокрема хліборобську артіль — першу не тільки в Україні, а й загалом у Східній Європі. Після швидкого занепаду зазначеної артілі М. Левитський не полишає свого задуму і продовжує активно популяризувати кооперативний рух. У 1894 р. знову була створена сільськогосподарська артіль у с. Федвар. Кількість таких спілок швидко починає збільшуватися: вже у 1896 р. у 25 селах Херсонської губернії існувало 125 сільськогоспо-

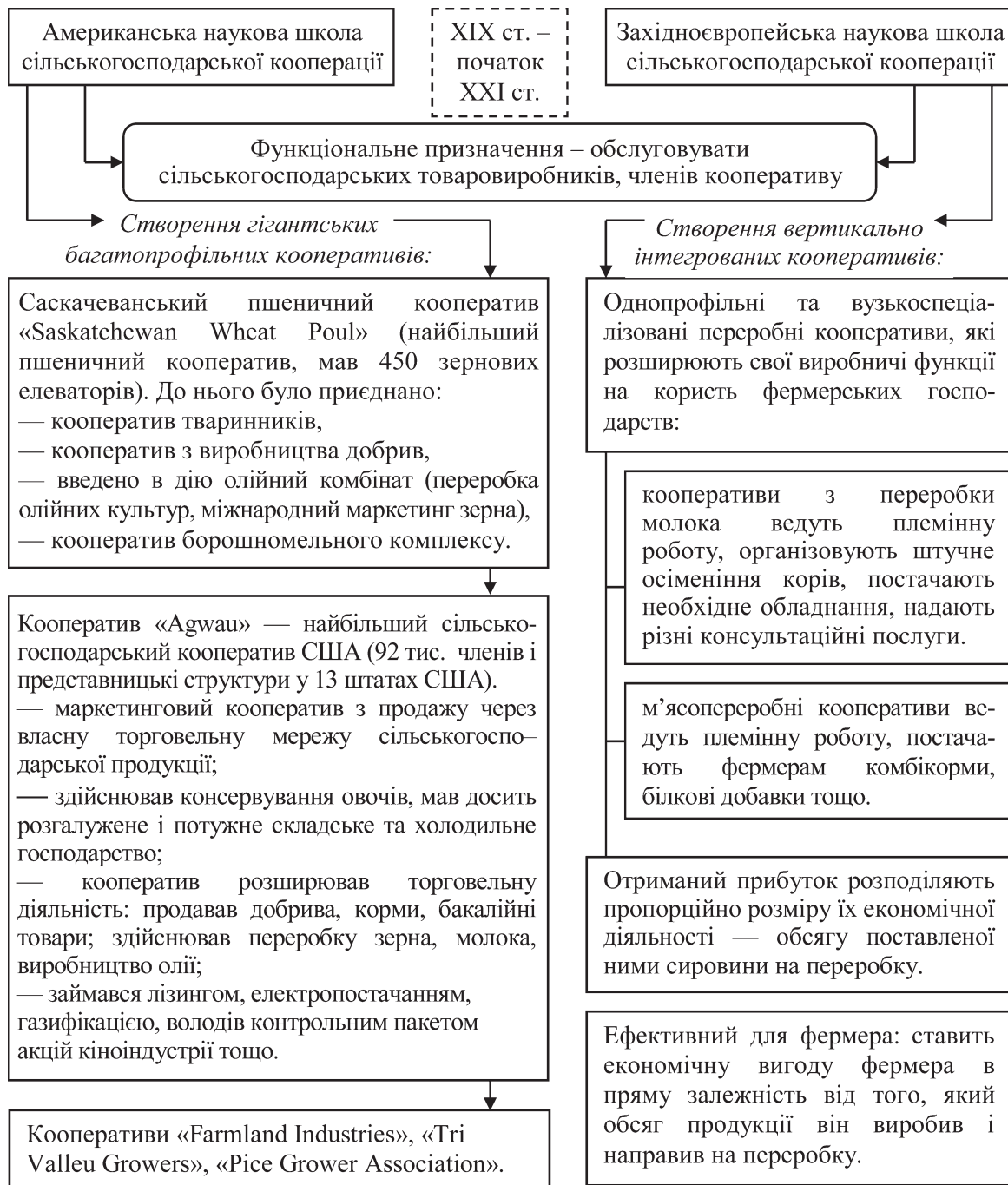


Рис. 1. Західноєвропейська та американська наукові школи становлення сільськогосподарської кооперації (згруповано автором за даними [2; 3])

дарських спілок, що об'єднували понад 3000 селян [8]. Переважно створювалися спілки у формі позичкових товариств, що отримували у позику кошти для своєї діяльності на засадах спільної відповідальності членів спілки.

М. Левитський був не лише відомим організатором і пропагандистом кооперативного руху, він також був відомим теоретиком кооперації. Його авторству належить праця «Спілкова умова для хліборобських спілок», в якій були висвітлені основні засади формування статутів хліборобських артілей. На думку М. Левитського, «кооперація є найбільш вдалим і кращим проявом

людського генія в рамках соціально-економічного будівництва» [8].

Кооперативні товариства на півдні України почали відкриватися у другій половині 60-х рр. XIX ст. за ініціативою місцевої інтелігенції та за фінансовою підтримкою земств. Так, у 1867 р. було затверджено статут Одеського споживчого товариства «Збереження», у 1868 р. в Катеринославі виник кооператив «Бережливість», а в 1869 р. у Таврійській губернії відкрилося Севастопольське товариство споживачів [9]. Основним призначенням споживчих кооперативів було забезпечення населення якісним і недорогим товаром. З цією

метою засновники товариства вносили гроші (паї), розмір яких визначався статутом кожного кооперативу, для створення загального капіталу. На ці кошти купували або орендували приміщення для крамниці, закупували товар для продажу.

Першими південноукраїнськими ощадно-позичковими кооперативами доцільно вважати відкриті у 1871 р. Времіївське товариство на Катеринославщині, Обознівське та Петрівське на Херсонщині [10]. Ці товариства займалися наданням населенню кредитів під відсотки, що були значно меншими за лихварські.

З 90-х років XIX ст. почався третій період розвитку кооперативного руху на півдні України, який продовжувався до 1904 р. Він характеризувався значним збільшенням кооперативних товариств у регіоні, процес їх відкриття став більш інтенсивним. У цей же період, наприкінці XIX ст., на півдні України, почали відкриватися сільськогосподарські товариства з метою

покращення сільського господарства, запровадження нових технологій і техніки на селі. Ініціаторами їх створення були представники земств, дільничні агрономи, ветеринари, вчителі. Товариства займалися організацією експериментальних полів, садів, виноградників; надавали в оренду сільськогосподарську техніку; займалися посередницькими операціями щодо закупки зерна, насіння, саджанців для селян. Існували вони за рахунок щорічних внесків членів кооперативів, відрахувань земств, прибутків від продажу продукції зі свого господарства, коштів, отриманих за надання певних послуг. Одним із перших у 1891 р. було відкрито сільськогосподарське товариство у Верхньодніпровську на Катеринославщині. Його засновниками були повітовий маршалок Бродський, голова земської управи Абазов та інші [8]. Етапи становлення сільськогосподарської кооперації на півдні України наведено на рис. 2.



Рис. 2. Етапи становлення сільськогосподарської кооперації на півдні України

На початку XX ст. кооперативний рух стає загальнодержавним, до нього залучаються всі прошарки суспільства. А найбільш важливі кооперативні проблеми виносяться на всеросійський розгляд. У квітні 1908 р. в Москві відбувся I Всеросійський кооперативний з'їзд [2]. Кооперативні з'їзди проводилися і на місцях. Так, 8–9 травня 1911 р. відбувся з'їзд установ дрібного кредиту Катеринославської губернії. На з'їзді були розглянуті питання підготовки фахівців для роботи в кооперативах, створення кооперативного союзу, організації операцій зі збуту хліба [11]. З 21 до 25 жовтня 1915 р. в Одесі проходив регіональний кооперативний з'їзд представників сільськогосподарських товариств Південної Росії, на якому розглядалися актуальні питання сільської кооперації [11].

З кінця XIX ст. у середовищі кооператорів активно обговорювалося, виносилося на розгляд кооперативних з'їздів питання необхідності створення союзних кооперативних установ. Це побажання було викликано потребою у співпраці товариств та координації їх діяльності на місцях.

Історія розвитку кооперації в Україні відрізняється від процесів кооперативного становлення інших держав тим, що в кожному регіоні нашої країни кооперативний рух мав свої особливості та напрями. На півдні України історичні аспекти становлення та розвитку кооперативного руху мали велике значення для населення цього регіону. Зародження сільськогосподарської кооперації у 1891 р. пов'язано з метою покращення розвитку сільського господарства, запровадження нових технологій і техніки на селі. Сільськогосподарські товариства зробили значний внесок у поширення нових аграрних знань і сприяли прогресивному розвитку сільського господарства.

Кооперативний рух серед дрібних та середніх товаровиробників — один із дієвих європейських інструментів сталого сільського розвитку.

Необхідно також розглянути інтеграційні зв'язки СОК з іншими суб'єктами господарювання (рис. 3), визначити їх соціально-економічну сутність, тонкощі діяльності між ними та іншими організаційними формами.

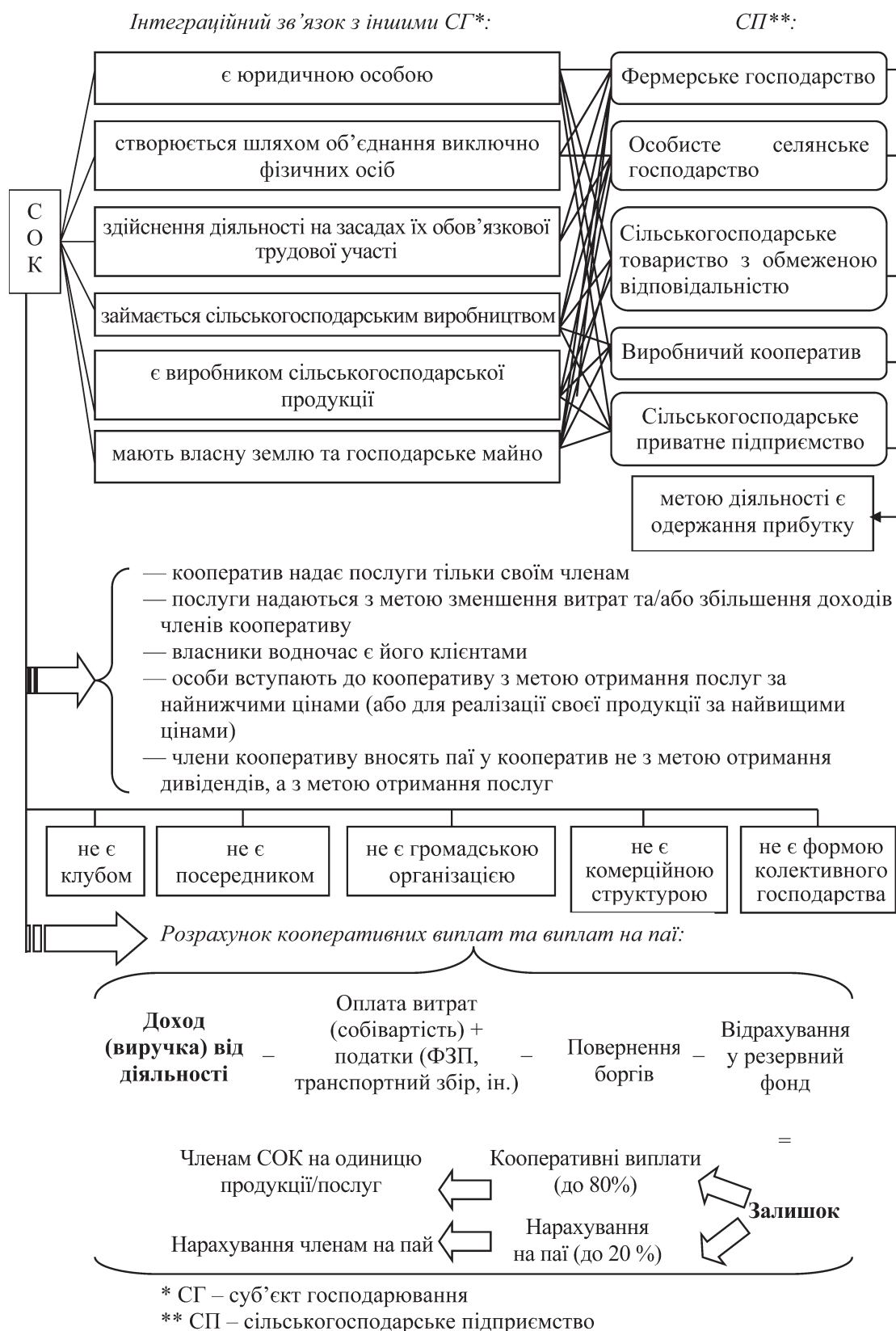


Рис. 3. Інтеграційні зв'язки СОК з іншими суб'єктами господарювання

Обслуговуючий кооператив не є формою колективного господарства. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив не займається сільськогосподарським виробництвом, а тільки надає послуги господарствам-членам. Члени обслугову-

ючого кооперативу не працюють у кооперативі. Кожний з них працює у своєму господарстві та отримує від кооперативу послуги.

В Україні досить тривалий час приділяється увага розвитку сільськогосподарської обслуговую-

чої кооперації, про що свідчить низка прийнятих урядом нормативно-законодавчих актів (рис. 4).

Виокремлюють три основні групи законодавчих актів, що регулюють кооперативні відносини у сільському господарстві:

- загальне законодавство, що поширюється на всіх суб'єктів господарювання;
- галузеве законодавство: земельне, аграрне, цивільне та ін.;

— спеціальне законодавство (кооперативне, зокрема аграрно-кооперативне).

Особливе значення для сільськогосподарської кооперації має галузеве законодавство, насамперед земельне та аграрне. Важливе значення у цьому плані має Земельний кодекс України.

Систему спеціального (кооперативного), зокрема аграрно-кооперативного, законодавства України на сьогодні складають Закони України



Рис. 4. Нормативно-законодавче регулювання розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації (згруповано автором за даними [12; 13; 14; 15; 16; 17])

«Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію». Також значно вплинули на розвиток сільськогосподарської кооперації укази президента України з питань реформування аграрного сектору економіки, які створили стартові умови подальшої зміни земельних відносин на селі. Крім того, існують різноманітні міжнародні і місцеві програми з розвитку СОК та заходи на їх підтримку, що закріплені у відповідних правових актах. Важливим моментом цього напрямку є те, що такі програми мають бути не лише задекларовані, але й працювали.

У системі державного регулювання розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів важливу роль мають ті важелі, за допомогою яких здійснюється вплив на цих суб'єктів господарювання. Використовуючи сукупність важелів впливу, держава або стимулює, або стримує їх розвиток. Результативність державного регулювання підвищиться, якщо ці важелі будуть застосовуватися системно, виходячи з довгострокових цілей і поточних завдань соціально-економічного розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, і мати оптимальне їх поєднання. Вважаю, важелями державного впливу на розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є розроблені і прийняті нормативно-правові акти, що стосуються функціонування СОК (закони, кодекси, нормативи, методичні інструменти), оподаткування, створення привабливого інвестиційного клімату тощо. Вони, як правило, спрямовані на підвищення ефективності аграрного виробництва чи забезпечення соціальної захищеності сільського населення й розвиток соціально-виробничої інфраструктури сільських територій.

Висновки і пропозиції. На сьогодні розвиток СОК є відносно новою формою діяльності, яка відрізняється від діяльності усіх інших суб'єктів господарювання. Можна з впевненістю зазначити, що більшість сільського населення не зовсім розуміють концепцію діяльності СОК, не дивлячись на те, що вченими напрацьована значна кількість наукових праць у цьому напрямку. Незважаючи на наявність правового підґрунтя для створення та функціонування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, не можна стверджувати, що складний процес правового регулювання у цій сфері завершений.

Враховуючи той беззаперечний факт, що за своєю економічною природою сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи мають бути неприбутковими організаціями і на практиці частина з них має неприбутковий статус, у державі на різних рівнях — серед державних чиновників, науковців і представників практичної ко-

операції — більше десяти років продовжуються дискусії щодо цього питання. Законодавча неврегульованість податкового статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів стримує їхній розвиток, вносить непорозуміння та нездорові взаємовідносини між виконавчими органами обслуговуючих кооперативів і органами державного управління всіх рівнів (органами державної реєстрації, статистики, податкової адміністрації та ін.).

Література

1. Бенько М. Сутність та класифікація фінансових результатів діяльності підприємств в бухгалтерському обліку / М. Бенько, В. Сопко // Економічний аналіз. — 2007. — Випуск 1 (17). — С. 315–317.
2. Пацов А. Г. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Европейском Союзе / А. Г. Пацов // Экономика сельского хозяйства России. — 2007. — № 3. — С. 19–20.
3. Fairbairn, B. (2003). Losing Sight of the Qoall Agwau, p. 30.
4. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. — Москва : Экономика, 1989. — 496 с.
5. Чайнов А. В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации / А. В. Чайнов. — М. : Издание Книгосоюза, 1927. — 412 с.
6. Атоян О. Н. Сельскохозяйственная кооперация Украины периода нэпа: проблемы теории, политики, истории в литературе 20-х — начала 30-х годов : автореферат дис. ... канд. ист. наук : 07.00.01 / Атоян О. Н. ; Киев. гос. ун-т им. Т. Г. Шевченка. — К., 1990. — 24 с.
7. Баязин В. Н. Профессор Александр Чайнов / В. Н. Баязин. — М. : Агропромиздат, 1990. — С. 56.
8. Бородаевський С. В. Історія кооперації / С. В. Бородаевський. — Прага : Український громадський видавничий фонд, 1925. — 446 с.
9. Подольский И. М. Новый труд по теории и практике кооперации / И. М. Подольский // Вестник кооперации. — 1914. — Кн. 2. — С. 38.
10. Пажитнов К. К вопросу о сущности кооперации и ее определении / К. Пажитнов // Вестник кооперации. — 1915. — Кн. 6. — С. 13–20.
11. Економічна енциклопедія : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний та ін. — К. : Академія, 2001. — Т. 2. — 848 с.
12. Господарський кодекс України : Закон України № 435-IV від 16.01.2003 р. (у редакції Закону від 01.08.2016 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
13. Конституція України: Закон України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. (у редакції Закону від 30.09.2016 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
14. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (у редакції Закону від 01.08.2016 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
15. Про кооперацію : Закон України № 1087-IV від 10.07.2003 р. (у редакції від 06.11.2014 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
16. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України № 469/97-ВР від 17.07.1997 р. (у редакції Закону № 5495-VI) від 19.01.2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>.
17. Цивільний кодекс України : Закон України № 435-IV від 16.01.2003 р. (у редакції Закону від 02.11.2016 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

References

1. Benko, M., Sopko, V. (2007). *Sutnist ta klasyfikatsiia finansovykh rezultativ diialnosti pidpriemstv v bukhhalterskomu obliku* [Essence and classification of financial results of enterprises in accounting]. *Ekonomichnyi analiz*, 1 (17), 315–317 (in Ukr.).
2. Pacov, A. (2007). *Razvitie sel'skoho zjajstvennoj kooperacii v Evropejskom Sojuze* [The development of agricultural cooperation in the European Union]. *Jekonomika sel'skogo hozjajstva Rossii*, 3, 19–20 (in Russ.).
3. Fairbairn, B. (2003). *Losing Sight of the Qoall Agwau*, 30.
4. Tugan-Baranovskij, M. (1989). *Social'nye osnovy kooperacii* [The social basis of cooperation]. Moscow, Jekonomika (in Russ.).
5. Chajanov, A. (1927). *Osnovnye idei i formy organizacii krest'janskaj kooperacii* [Basic Ideas and Forms of Peasant Cooperative Organization]. Moscow, Izdanie Knigosojuza (in Russ.).
6. Atojan, O. N. (1990). *Sel'skoho zjajstvennaja kooperacija Ukrainy perioda njepa: problemy teorii, politiki, istorii v literature 20-h — nachala 30-h godov*. [Agricultural cooperation of Ukraine in the NEP period: problems of theory, politics, history in the literature of the 20s — early 30s] (Abstract of candidate's thesis, Kiev State University named after T. G. Shevchenka). Kiev, Ukraine (in Ukr.).
7. Baljazin, V. (1990). *Professor Aleksandr Chajanov*. [Professor Alexander Chayanov]. Moscow, Agropromizdat, 56 (in Russ.).
8. Borodaievskij, S. (1925). *Istoriia kooperatsii* [History of cooperation]. Prague, Ukrainskij hromadskij vydavnychij fond, 446 (in Ukr.).
9. Podol'skij, I. M. (1914). *Novyj trud po teorii i praktike kooperacii* [A new work on the theory and practice of cooperation]. *Vestnik kooperacii*, 2, 38 (in Russ.).
10. Pazhitnov, K. (1915). *K voprosu o sushhnosti kooperacii i ee opredelenii* [To the question of the essence of cooperation and its definition]. *Vestnik kooperacii*, 6, 13–20 (in Russ.).
11. Mochernyi, S. V. (Ed.). (2005). *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia], 2, 848 (in Ukr.).
12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003). *Economic Code of Ukraine* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (in Ukr.).
13. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996). *The Constitution of Ukraine* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (in Ukr.).
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). *Tax Code of Ukraine* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (in Ukr.).
15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003). *About cooperation* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (in Ukr.).
16. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997). *About agricultural cooperation* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80> (in Ukr.).
17. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003). *The Civil Code of Ukraine* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (in Ukr.).

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

Анотація. У статті розглянуто науково-теоретичні засади організаційно-економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу. Проаналізовано найбільш актуальні підходи для визначення сутності організаційно-економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу в системі управління персоналом. Запропоновано авторське визначення сутності дефініції «організаційно-економічне забезпечення ефективності менеджменту персоналу».

Ключові слова: менеджмент, персонал, підприємство, ефективність, управління, функціонування, забезпечення, результат, оцінка.

Summary. The article deals with the scientific and theoretical foundations of organizational and economic support of the effectiveness of personnel management. The most actual approaches for determining the essence of organizational and economic provision of the effectiveness of personnel management in the personnel management system are analyzed. The author's definition of the essence of the definitions «organizational and economic provision of the effectiveness of personnel management» is proposed.

Key words: management, personnel, enterprise, efficiency, management, functioning, provision, result, evaluation.

Постановка проблеми. Пошук нових напрямків розвитку економіки України зумовлює необхідність застосування нових теоретичних підходів. Управління персоналом стає основою для досягнення ефективності будь-якої діяльності підприємства, і витрати на персонал вже не вважають нецільовими витратами, а розглядають з позиції соціальної та економічної ефективності. Роль персоналу на підприємстві визначається силою впливу зовнішнього середовища. Внутрішнє ж середовище, у свою чергу, складається з різноманітних компонентів, що охоплюють усі функціональні середовища. Функції, які реалізуються підприємством, досить різноманітні, але всі вони закріплені за спеціалізованими внутрішніми системами, такими як кадрова, виробнича, маркетингова та інші, які існують на усіх підприємствах.

Таким чином, задля ефективної діяльності підприємства необхідно не тільки правильно визначити силу зовнішнього впливу, але й чітко усвідомлювати особливості функціонування підприємства, які обумовлює управлінська діяльність. Управлінська діяльність виступає фактором, який утворює систему, що забезпечує цілісне функціонування та збереження дієздатності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади формування й розвитку менедж-

менту персоналу та кадрового менеджменту обґрунтовано в роботах відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме М. Беяцького, В. Весніна, О. Віханського, Н. Гавкалової, Б. Генкіна, В. Дятлова, О. Єгоршина, А. Кібанова, Дж. Лафту, Є. Моргунова, С. Мордовіна, Ю. Одегова, М. Рогожина, С. Самігіна, В. Співака, С. Шеклю та ін. У кадровому менеджменті протягом тривалого часу домінують економічні аспекти, що передбачає розгляд персоналу як трудового ресурсу та облікової одиниці. Незважаючи на еволюцію поглядів науковців та зміну акцентів у напрямі розповсюдження соціально орієнтованого управління, проблема формування кадрового потенціалу залишається неповністю вирішеною.

Метою дослідження є розробка основних положень організаційно-економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує широке коло визначень менеджменту персоналу. Одностайності серед дослідників наразі немає.

З одного боку, управління персоналом, або кадровий менеджмент, — це цілеспрямований вплив, необхідний для узгодження спільної діяльності людей з виробництва продукції чи на-

© О. О. Болотова, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Болотова О. О. Науково-теоретичні засади організаційно-економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу / О. О. Болотова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 25–30.

References (APA):

Bolotova, O. O. (2017). *Naukovo-teoretychni zasady orhanizatsiino-ekonomichnoho zabezpechennia efektyvnosti menedzhmentu personalu* [Scientific and theoretical basis of organizational and economic procuring of personnel management effectiveness]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 25–30 (in Ukr.).

дання послуг, що включає визначення цілей, організацію виконання, мотивацію, координацію та контроль [5].

Інші автори зазначають, що менеджмент персоналу — цілеспрямована діяльність керівного складу організації, що включає розробку концепції і стратегії кадрової політики, принципів і методів управління персоналом організації, а також її реалізації. Менеджмент персоналу включає формування системи управління персоналом, планування кадрової роботи, розробку оперативного плану роботи з персоналом, проведення маркетингу персоналу, визначення кадрового потенціалу і потреби організації в персоналі [1].

Також менеджмент персоналу розглядається як наука про управління сучасним підприємством, основним змістом якої є комплекс наукових принципів, методів стимулювання та організаційних важелів впливу на дії людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації [2].

Сучасний стан теорії і практики дослідження ефективності менеджменту персоналу на підприємстві показує, що на теперішній час не існує єдиної думки щодо етимології термінів «ефект» та «ефективність» в галузі управління персоналом і таких методичних аспектів організаційно-економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу.

Поняття «ефективність» є одним із найбільш досліджуваних термінів у історії сучасної економічної науки світу. Існує декілька підходів, характеристик та методів його визначення. Науковці кожної розвиненої країни кожного року висувують та доводять все нові тлумачення та пропонують нові переосмислення сталих понять, що вже увійшли в історію економічної науки.

Проблему ефективності досліджувало та досліджують багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких потрібно виокремити таких як Д. Рікардо, М. Х. Мескон, Г. Емерсон, Х. Ліберштайн, П. Друкер, А. В. Шегеда, О. А. Грішнова, Н. Л. Гавкалова, С. В. Мочерний та ін.

Термін «ефективність» має в корені інший термін — «ефект», що з латини має переклад як результат, наслідок будь-яких причин, заходів, дій, та «ефективний» — результативний, продуктивний, дієвий, такий що дає результат. Результат, у свою чергу, може бути як корисним і задовільним, так і малокорисним, і таким, що не задовольняє потребам, також отриманим із зайвим використанням ресурсів, тому ефективність потрібно трактувати не скільки як результат, а як умови, можливо, за яких він був отриманий [2].

Основні ідеї стосовно результативності закладені зарубіжними школами, і саме практика пере-

кладу призвела до застосування схожих, але різних за суттю термінів. Так, в англійській мові використовують терміни «effectiveness» та «efficiency», які досить часто перекладають на українську мову як ефективність чи результативність. Такий неоднозначний переклад спричиняє плутанину та невизначеність у цих поняттях. Щоб цього уникнути, необхідно розставити акценти і визначити, в якому контексті вживаються ці терміни.

Термін «efficiency» перекладається як «ефективність» та акцентує увагу на тому, що процес відбувається без зайвих витрат. Цей термін використовується в контексті зменшення витрат і спрямований на їх мінімізацію.

Термін «effectiveness» пов'язаний з результатом певного процесу, визначається як рівень успішності досягнення бажаного результату і застосовується в контексті збільшення результатів. Він відповідає такому перекладу, як «результативність» і переважно використовується, коли цілі суб'єкта господарської діяльності зрозумілі, узгоджені, визначені у часі та можуть бути виміряні.

Ефективність менеджменту персоналу є складеною системною категорією, яка є складовою ефективності діяльності підприємства і включає низку підсистем. Відповідно до поширених підходів [8; 9] розуміння системи менеджменту персоналу до неї входять як основні: процеси планування, відбору, найму, адаптації, оцінки, кар'єрного руху, розвитку та винагороди; в якості допоміжних варто розглядати соціалізацію, комунікацію і соціальне партнерство. Окрему роль грає кадрова політика та стратегія менеджменту персоналу, яку найчастіше називають HR-стратегією. Відповідно, кожна з цих підсистем, в межах якої протікають зазначені процеси, займає власне особливе місце в архітектоніці системи ефективності менеджменту персоналу.

HR-стратегія відіграє провідну роль у забезпеченні ефективності менеджменту персоналу. Вона, перш за все, через визначення її співвідношення із загальною стратегією підприємства відображає місце менеджменту персоналу у внутрішньому середовищі підприємства та надання топ-менеджментом йому відповідної важливості. Традиційно виокремлюють три практики [4]: організаційної ситуації, принципів «кращої практики» і специфічних критеріїв формування конкурентних переваг. Формування власної HR-стратегії, специфічної для певного підприємства, є запорукою високої ефективності всієї системи менеджменту персоналу — вона показує загальні принципи її функціонування, вектор розвитку, розставляє пріоритети та визначає дерево цілей. Як відомо, найбільш розповсюдженими теоріями ефективності є цільовий підхід, системний, з позиції зацікавлених сторін (багатокритеріальний),

алокативний (розміщення ресурсів за В. Парето) та інструментальний (бачення ефективності як норми оцінювання кінцевого стану об'єкта дослідження для порівняння з іншими). Вигляд зазначених підходів відповідно підсистемам надано у табл. 1.

Окремі підсистеми менеджменту персоналу при належному функціонуванні дозволяють забезпечувати реалізацію окремих підходів. З іншого боку, кожна підсистема відіграє свою роль в цьому процесі.

Крім розглянутих у табл. 1, як було зазначено вище, виокремлюють допоміжні підсистеми: соціалізації, комунікації і соціального партнерства. Соціалізація як процес засвоєння поведінкових патернів виконує допоміжну роль як при адаптації, так і при оцінці та русі кадрів, сприяючи таким чином нарощенню соціального капіталу працівників підприємства, що дозволяє накопичувати і поширювати унікальні знання та формує унікальні конкурентні переваги підприємства. Соціальне партнерство як метод ефективного діалогу між працівниками і керівництвом та іншими залученими сторонами (профспілки) також сприяє налагодженню ефективної взаємодії й підвищенню результативності як менеджменту персоналу, так і усього підприємства. Комунікації та інформаційне забезпечення виконують важливу роль в системі ефективності менеджменту персоналу, оскільки реалізація всіх функцій передбачає здійснення комунікаційного процесу та обмін інформацією. Отже, вбудовування каналів комунікацій та процесів управління інформацією має реалізовуватися в рамках обраної кадрової політики.

Сучасне підприємство є багатofакторною соціально-економічною системою, в якій здійснюється виробнича, фінансова, маркетингова, інформаційна та інші види діяльності. Організаційна діяльність синтезує всі ці види діяльності в системах, і часто такі системи називають організованими, а управління в них — організаційним [6, с. 204].

Організаційне забезпечення ефективності діяльності підприємства — це сукупність процесів і дій, що включає способи, прийоми, методи, форми, засоби, шляхи упорядкування діяльності підприємства, які створюють умови для досягнення цілей функціонування та підвищення ефективності.

Процес організаційного забезпечення є центральною ланкою функції управління, і його результатом є створення передумов для найбільш ефективного забезпечення досягнення потрібного результату. Організаційне забезпечення на підприємстві реалізується за допомогою сукупності процесів, а також структури, яка закріплює ці процеси в діяльності підприємства.

Коло питань, яке охоплює організаційне забезпечення, є досить широким і стосується насамперед визначення раціональної структури управління, а також видів діяльності та завдань, які потрібно розв'язати для досягнення цілей підприємств, координації діяльності учасників спільної праці, організації розробки, прийняття й реалізації управлінських рішень, підбору, розстановки й використання кадрів, регламентації та раціоналізації праці персоналу й ін. Організаційний процес на підприємстві є постійним і складним. Він включає: визначення цілей, завдань і планів підприємства в цілому і конкретно для кожної його функціональної підсистеми; розміщення ресурсів, що дозволяє реалізувати поставлені цілі; оцінку результатів реалізації організаційного забезпечення на підприємстві.

Слід виокремлювати основні напрямки організаційного забезпечення: удосконалення організаційних структур управління; побудова методики комплексної оцінки ефективності діяльності підприємств; розробка стратегії їх розвитку.

Основні напрямки організаційного забезпечення сформульовано відповідно до протікання процесу організаційного забезпечення на підприємстві: визначення цілей, завдань і планів підприємства, розміщення ресурсів, оцінка результатів реалізації розміщення ресурсів на підприємстві, розробка стратегії розвитку підприємства, удосконалення організаційної структури підприємства, комплексна оцінка ефективності діяльності підприємства.

Питання організаційно-економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу розглядаються у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених [1; 2; 3; 4; 7], найчастіше в рамках системи менеджменту, але єдиного підходу до створення комплексного організаційного забезпечення ефективності менеджменту персоналу на підприємстві не вироблено.

Ефективність менеджменту персоналу низка авторів розглядає як сукупність різних її складових: економічної, соціальної, організаційної, інноваційно-інвестиційної, інтелектуалізації праці тощо. У рамках нашого дослідження акцент ставиться саме на економічній та організаційній складових, які мають реалізовуватися через відповідне забезпечення. Економічне забезпечення передбачає обґрунтування відповідних принципів, методів, інструментів та форм, які мають підвищувати віддачу від використання живої праці та сприяти нарощенню рентабельності діяльності підприємства. Організаційне забезпечення має узгоджувати систему управління підприємством, персоналом і організаційну структуру та ієрархію. У рамках цього забезпечення передбачається впровадження управління конфліктами та змінами.

Таблиця 1

Місце та роль підсистем менеджменту персоналу відповідно до підходів у межах теорії ефективності (авторська розробка за [8; 9])

Підходи Підсистеми	Цільовий	Системний	Зацікавлених сторін	Алокативний	Інструментальний
HR-стратегія (кадрова політика)	Формування цільових цілей	Узгодження взаємодії підсистем менеджменту персоналу	Узгодження інтересів, внесків та вкладів найбільш широкого кола зацікавлених сторін (внутрішніх та зовнішніх)	Визначення співвідношення між людським, інтелектуальним і соціальним капіталами та іншими видами капіталу підприємства	Оцінювання ключових показників рівня конкурентоспроможності, ключових компетенцій підприємства
Відбір, набір і найм	Реалізація цілей забезпечення кадрами підприємства	Узгодження планів Щодо персоналу з іншими підсистемами	Взаємодія із зовнішніми сторонами (рекрутингові агенції, представники ринку праці), державними регуляторними установами	Забезпечення потреби персоналу відповідної кваліфікації та досвіду для максимального можливого рівня задоволення компетенцій	Позиціонування підприємства на ринку праці як роботодавця, підтримка іміджу та реалізація соціальної відповідальності бізнесу
Адаптація	Цілі пристосування до умов праці	Реалізація наставництва та підтримки	Досягнення гармонії між цілями працівника, групи (колективу) та організації в цілому	Вирішення суперечностей невідповідності підбору кадрів до місця роботи, складності, відповідальності	Відповідність ієрархічної структури організації та потребам підприємства
Оцінка	Отримання актуальної інформації щодо рівня кваліфікації кадрів	Впровадження системи оцінювання, що адекватна потребам підприємства	Узгодження інтересів працівників, профспілок, керівництва щодо внеску кадрів та систем оцінювання їхнього професійного рівня	Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері менеджменту персоналу. Ротація кадрів відповідно до результатів оцінювання	Стандартизація та уніфікація власної системи оцінювання відповідно до міжнародних і галузевих аналогів
Рух	Постійне оновлення кадрів	Узгодження підсистем оцінки, руху та винагороди персоналу	Формування кадрових резервів. Баланс між групами інтересів у середині підприємства (керівництво та персонал)	Безпосередня реалізація функцій руху кадрів. Поширення систем горизонтальної та міжфункціональної ротації	Досягнення балансу між окремими підрозділами підприємства
Розвиток	Процес постійного набуття нових кваліфікацій	Узгодження систем розвитку, оцінки та винагороди кадрів	Взаємодія із зовнішніми агенціями з підвищення кваліфікації. Розробка внутрішньої системи стимулів	Оцінка ефективності методів розвитку відносно потенційного приросту рівня продуктивності та якості виконання робіт	Порівняння власної системи розвитку і витрат на нього з провідними галузевими та міжнародними аналогами
Винагорода	Оцінювання внеску кожного працівника	Встановлення відповідності між внеском, оцінкою, рухом та винагородою	Реалізація відновлювальної функції відносно трудових ресурсів країни та забезпечення високого рівня соціального захисту	Встановлення відповідності між результатами праці та винагородою для забезпечення прибутковості діяльності підприємства	Рівень винагороди і соціальних виплат порівняно із середньогалузевими, національними та міжнародними

Метою організаційного забезпечення є підтримка стабільного функціонування системи, реалізація запланованих програм за рахунок забезпечення необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у системі.

Тоді організаційне забезпечення визначається як комплекс структур і правил, які створюють умови для нормального протікання тих чи інших процесів, реалізації планів, підтримки функціонування системи на необхідному рівні за рахунок забезпечення необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у системі.

Організаційне забезпечення — це система процесів і процедур для здійснення сталого функціонування підприємства згідно з одержаною стратегією і поставленими цілями, яка забезпечує впорядкованість елементів і відносин за рахунок організації взаємозв'язку між підрозділами підприємства та забезпечення їх необхідними ресурсами [3].

Ми вважаємо, що ефективно організаційне забезпечення ефективності менеджменту персоналу має забезпечувати:

— адаптацію персоналу до середовища підприємства;

— гнучкість у використанні технологій;

— гнучкість системи менеджменту персоналу;

— інноваційний характер менеджменту персоналу;

— здатність створювати конкурентні переваги;

— орієнтацію на проектний підхід;

— синергетичний ефект у процесі розробки і впровадження нововведень у менеджменті персоналу;

— пріоритет цінностей інноваційного розвитку та творчого підходу у виконанні персоналом підприємства робочих завдань;

— підвищення загальної дієздатності та сталого розвитку менеджменту персоналу на підприємстві.

Комплекс складових організаційного забезпечення менеджменту персоналу, на нашу думку, включає:

1) фінансову — створення сприятливих умов для залучення коштів та пошук нетрадиційних джерел фінансування;

2) кадрову — розробка організаційної структури менеджменту персоналу, підготовка персоналу, підвищення кваліфікації, розробка положень, інструкцій, кваліфікаційних вимог та ін.;

3) нормативно-правову — законодавча підтримка у сфері оподаткування прибутку, який буде спрямовуватися на підвищення ефективності менеджменту персоналу;

4) інформаційну — як елемент взаємозв'язку між усіма складовими організаційного та економічного забезпечення.

Висновки. Таким чином, узагальнення наукових поглядів щодо сутності дефініції «організаційно-економічне забезпечення ефективності менеджменту персоналу» дозволяє як змістовне його наповнення розглядати системну єдність комплексу складових, структурних елементів, методів та процедур, які створюють необхідні умови для реалізації процесу технічного переозброєння з урахуванням економічної доцільності й оцінки.

Література

1. Ансофф І. Стратегический менеджмент. Классическое издание. Серия: Теория менеджмента / И. Ансофф — СПб. : Питер, 2009. — 344 с.

2. Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике / М. Аоки ; пер. с англ. В. С. Катькало. — СПб. : Лениздат, 1995. — 431 с.

3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; перев. с англ. под ред. С. К. Мордовина. — 8-е изд. — СПб. : Питер, 2004. — 832 с.

4. Архиреев С. И. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный сектор экономики / С. И. Архиреев // Постсоветский институционализм : монография ; [под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Демет'ева]. — Донецк : Каштан, 2005. — 480 с. — С. 263–285.

5. Архиреев С. І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.01.01 — «Економічна теорія» / С. І. Архиреев ; Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. — Х., 2002. — 32 с.

6. Балог А. Г. Разработка каскада целей на базе расширенного варианта системы стратегий предприятия / А. Г. Балог // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. — 2007. — № 786. — С. 36–41.

7. Боровиков В. Statistica. Искусство анализа данных на компьютере (+CD) / В. Боровиков. — 2-е изд. — СПб. : Питер, 2003. — 688 с.

8. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування / Н. Л. Гавкалова. — Харків : Вид-во ХНЕУ, 2007. — 400 с.

9. Гавкалова Н. Л. Управління ефективністю менеджменту персоналу : монографія / Н. Л. Гавкалова, Т. А. Власенко. — Харків : Вид-во ХНЕУ, 2011. — 296 с.

References

1. Ansoff, Y. (2009). *Straticheskyy menedzhment. Klassicheskoe yzdanye* [Strategic Management. Classic Edition]. St. Petersburg, Pyter (in Rus).

2. Aoky, M. (1995). *Firma v yaponskoy ekonomike. Informatsiya, stimulirovaniye i zaklyucheniye sdelok v yaponskoy ekonomike* [Firm in the Japanese economy: Information, stimulation and conclusion of transactions in the Japanese economy] (Trans. from English). St. Petersburg, Lenydzat (in Rus).

3. Armstronh, M. (2004). *Praktyka upravleniya chelovecheskoy resursamy* [Practice of Human Resources Management] (Trans. from English). St. Petersburg, Pyter (in Rus).

4. Arkhiyereyev, S. I. (2005). *Yzderzhky ekspluatatsyy ekonomicheskoy systemy y ynstytutsionalnyi sektor ekonomiky* [Costs of operation of the economic system and the institutional sector of the economy]. In Nureyev, R. M. & Dement'yev, V. V. (eds). *Post-sovetskiy institutsionalizm* [Post-Soviet Institutionalism]. Donetsk, Kashtan, 263–285 (in Ukr.).

5. Arkhiyereyev, S. I. (2002). *Transaktsiini vytraty v umovakh rynkovoi transformatsii* [Transaction costs in the conditions of market

transformation] (Abstract of Doctor's thesis, V. N. Karazin Kharkiv National University). Kharkiv (in Ukr.).

6. Baloh, A. H. (2007). *Razrabotka kaskada tselei na baze rasshyrennoho varyanta systemy stratehi predpriyatya* [Development of a cascade of goals based on an extended version of the enterprise strategy system]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Ekonomichna seriia*, 786, 36–41 (in Ukr.)

7. Borovykov, V. (2003). *STATISTICA. Yskusstvo analiza danykh na kompiutere* [Statistics. The art of analyzing data on a com-

puter.]. St. Petersburg, Pyter (in Rus).

8. Havkalova, N. L. (2007). *Sotsialno-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnosti menedzhmentu personalu: metodolohiia ta kontseptsiiia formuvannia* [Socio-economic mechanism of efficiency of personnel management: methodology and concept of formation]. Kharkiv, KhNEU (in Ukr.)

9. Havkalova, N. L. & Vlasenko T. A. (2011). *Upravlinnia efektyvnosti menedzhmentu personalu* [Managing of the effectiveness of personnel management]. Kharkiv, KhNEU (in Ukr.)

УДК 005.336.1:658.589

Н. В. Лохман

ІНКЛЮЗИВНИЙ ХАРАКТЕР ЕФЕКТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. *Інклюзивний характер ефекту від інноваційної діяльності виражається в різній природі сфер діяльності, де він має місце: фінанси (економічний, інвестиційний, бюджетний ефекти); виробництво (ресурсний, екологічний, соціальний ефекти); маркетинг (ринковий, комерційний, репутаційний ефекти); НДДКР (технічний, інтелектуальний, правовий ефекти). Ефекти від інноваційної діяльності пов'язані між собою і можуть мати місце як на самому підприємстві, так і за його межами. Зв'язок між різними видами ефекту інноваційної діяльності може змінюватися залежно від специфіки інноваційної діяльності підприємства.*

Ключові слова: *ефект, інноваційна діяльність, зв'язок, підприємство, функціональні зони.*

Summary. *The inclusive nature of the effect of innovation is expressed in the different nature of the spheres of activity where it takes place: finances (economic, investment, budgetary effects); Production (resource, ecological, social effects); Marketing (market, commercial, reputation effects); R & D (technical, intellectual, legal effects). The effects of innovation are interconnected and can take place both within the enterprise itself and beyond. The connection between different types of innovation effect may vary depending on the specifics of the innovation activity of the enterprise.*

Key words: *effect, innovative activity, communications, enterprise, functional areas.*

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси, які мають місце в економіці країни, є поштовхом як до радикальних, так і до незначних інновацій на окремих суб'єктах господарювання. Від інноваційних процесів ці суб'єкти очікують бажаних результатів, які виражаються в отриманні ефекту.

Складність та тривалість інноваційного процесу на фоні впливу факторів дестабілізації вітчизняної економіки стають причиною значних труднощів щодо вибору і впровадження оптимальних інновацій. Це зумовлює необхідність комплексної, виваженої, гнучкої, оперативної та системної оцінки ефективності інноваційної діяльності як основи прийняття управлінських рішень [1].

Обов'язковою умовою оцінки ефективності інноваційної діяльності є визначення ефекту (результату) від цієї діяльності.

Очікуваний результат інноваційних бізнес-процесів на підприємстві (фінансових, виробничих, науково-дослідних, маркетингових тощо) забезпечує отримання різних за природою та значенням ефектів від інноваційної діяльності на рівні підприємства, а у випадку дифузії (комерціалізації) інновацій — всієї економіки. Отже, має місце інклюзивний характер ефекту інноваційної діяльності. Тому виникає необхідність визнати різноманітність отриманих ефектів від інноваційної діяльності та встановити їх зв'язок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і практичні питання ефекту та ефективності інноваційних процесів досліджувала низка вітчизняних та закордонних вчених І. В. Єлохова, С. Є. Малініна, З. Б. Янченко, Р. Н. Федосова, С. В. Піменов, О. В. Донець, З. Б. Литвин, О. В. Кам'янська, Г. С. Черноіванова, І. А. Сіль-

© Н. В. Лохман, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Лохман Н. В. Інклюзивний характер ефекту інноваційної діяльності / Н. В. Лохман // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 30–34.

References (APA):

Lokhman, N. V. (2017). *Inklyuzyvnyi kharakter efektu innovatsiinoi diialnosti* [inclusive character of the effect of innovative activity]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 30–34 (in Ukr.).

ченко, О. Г. Череп, О. М. Черешнюк, М. В. Чорна, С. В. Глухова, І. П. Сидорчук, О. І. Бабчинська, А. Р. Левченко.

Так, автор А. В. Череп дає загальне визначення ефекту (від лат. effectus — «виконання, дія») як результату, досягнутого від будь-якого заходу [2].

Згоден з думкою О. В. Донець, який в своїй роботі «Зміст економічних категорій «ефект» та «ефективність» інноваційної діяльності» надає таке визначення ефекту в інноваційній діяльності: «Кінцевий результат впроваджувальної діяльності в одному з економічних вимірів — матеріальному або грошовому, який може бути виражений через підвищення якості продукції, скорочення часу виробництва та обігу, вивільнення ресурсів тощо» [3].

Деякі автори прирівнюють ефект від інноваційної діяльності до ефекту від інноваційних проєктів (І. В. Єлохова, С. Є. Малініна [4], З. Б. Янченко [5], Р. Н. Федосова, С. В. Піменов [6]). Є автори, які ототожнюють ефективність інноваційної діяльності і ефективність інвестиційної діяльності (З. Б. Литвин [7], О. В. Кам'янська [8], Г. С. Черноіванова [9]). Ми схильні розглядати ефект від інноваційної діяльності як позитивний результат (перевищення результату над витратами) від інноваційної діяльності, який зачіпає усі основні функціональні зони діяльності підприємства (виробничу, фінансову, науково-технічну, маркетингову).

Останнім часом опубліковано велику кількість наукових праць, в яких досліджують різні види ефекту та ефективності від інноваційної діяльності (І. А. Сільченко [10], О. Г. Череп [2], О. М. Черешнюк [1], М. В. Чорна, С. В. Глухова [11], І. П. Си-

дорчук [12], О. І. Бабчинська, А. Р. Левченко [13], С. Є. Малініна [14]). Усі ці автори відображають добірку різних видів ефектів, отриманих у результаті інноваційної діяльності. Отже, різноманітність показників ефекту носить дискусійний характер, але інклюзивний характер ефекту від інноваційної діяльності не викликає сумніву.

Метою дослідження є обґрунтування інклюзивного характеру ефекту інноваційної діяльності та систематизація й узгодження різних видів ефекту інноваційної діяльності залежно від функціональних зон підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефект інноваційної діяльності є багатоаспектним. Складові ефекту від інноваційної діяльності є різноякісними, але взаємопов'язаними. Визначення і облік усіх виниклих ефектів і наслідків є необхідною умовою реалізації інноваційної діяльності [15]. Критеріїв класифікації ефектів від інноваційної діяльності існує багато.

Вважаю, що ефекти інноваційної діяльності мають принципову різницю, якщо вони характеризують різні функціональні зони діяльності підприємства, тому на рис. 1 запропоновано контур ефектів інноваційної діяльності підприємства в межах: фінансів (економічний, інвестиційний, бюджетний); виробництва (ресурсний, екологічний, соціальний); маркетингу (ринковий, комерційний, репутаційний); НДДКР (технічний, інтелектуальний, правовий).

Через специфіку природи інноваційної діяльності запропоновані види ефекту, які виникають в рамках інноваційної діяльності підприємства, можуть торкатися як самого підприємства, так і його оточення (інших підприємств, мезосередовище,

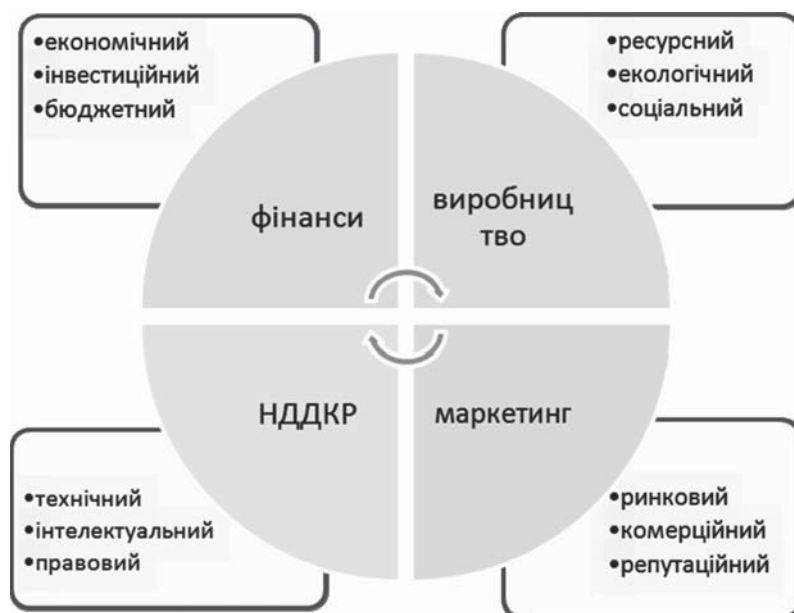


Рис. 1. Контур ефектів інноваційної діяльності підприємства, які виникають в межах окремих функціональних зон підприємства (укладено автором на основі [1; 2; 10; 11; 12; 13; 14])

макросередовище, глобальний простір) (табл. 1). Ефект інноваційної діяльності, який має місце в межах підприємства, буде сприяти виникненню ефекту за межами підприємства, у свою чергу,

Таблиця 1

Характеристика ефекту інноваційної діяльності

Функціональна зона	Види ефекту	Характеристика ефекту інноваційної діяльності	
		У межах підприємства	За межами підприємства
Фінанси	Економічний	Збільшення доходів від НДДКР в загальних доходах підприємства [12]; прибуток від впровадження нового технологічного процесу; покращення використання виробничих потужностей; прибуток від впровадження винаходів, корисних моделей, ноу-хау тощо [10]; оптимізація витрат [11]; приріст прибутку від ліцензійної діяльності [14]	Прибуток від ліцензійної діяльності (для ліцензіата) [14]; зростання ВВП країни; збільшення експорту країни за рахунок інноваційної продукції та технологій
	Інвестиційний	Скорочення термінів окупності інвестицій [10]; зниження ступеня ризикованості інновацій [11]; інвестиційна привабливість підприємства [11]	Скорочення термінів окупності інвестицій для зовнішніх інвесторів [10]; зниження ступеня ризикованості інновацій [11]; інвестиційна привабливість галузі, регіону, країни [11]
	Бюджетний	Отримання фінансової підтримки інноваційної діяльності з боку держави	Збільшення відрахувань податків і обов'язкових платежів у державний та місцеві бюджети [16]
Виробництво	Ресурсний	Оптимізація виробничого процесу [11]; забезпечення ефективності застосування матеріальних, нематеріальних трудових ресурсів [13]; прискорення оборотності ресурсів	Ефективне використання ресурсного потенціалу регіону, країни; зниження імпорту сировини
	Екологічний	Зменшення кількості відходів виробництва; підвищення ергономічності виробництва (зниження рівня шуму, вібрації, електромагнітного поля тощо); зниження сум штрафів за порушення екологічного законодавства і нормативних документів [10]; забезпечення екологічної безпеки підприємства [11]	Зменшення забруднення атмосфери, землі, води шкідливими компонентами; покращення екологічності товарів [10]; забезпечення екологічної безпеки країни
	Соціальний	Зміна кількості робочих місць; покращення умов праці робітників; приріст доходів персоналу; зміна чисельності працівників; зміна кваліфікації працівників; зміна у стані здоров'я працівників; збільшення вільного часу населення [10]; зростання інноваційної активності персоналу [11]; підвищення задоволеності працею робітників [14]	Забезпечення задоволення потреб споживачів [11]; збільшення показників зайнятості населення [14]; зростання рівня життя населення
Маркетинг	Ринковий	Відповідність сегментів ринку можливостям реалізації потенціалу підприємства [13]; підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів на ринку [14]; збільшення частки ринку; освоєння нових ринків збуту	Оптимальність співвідношення ступеня задоволення потреб та ціни на інноваційну продукцію [11]; підвищення попиту; зростання конкуренції; виникнення та розвиток нових ринків
	Комерційний	Приріст обсягу продажу; [14]; прибуток від реалізації інноваційної продукції [10]; зниження ціни на продукцію; залучення нових споживачів; оптимізація товарних запасів	Розвиток нових видів та сфер торгівлі; трансфер інновацій; стратегічна орієнтація на інтеграцію до світових ринків; інтеграція до світових ринків
	Репутаційний	Спроможність до інноваційного розвитку [13]; формування іміджу прогресивного підприємства	Формування престижу країни за рахунок інноваційної моделі розвитку
НДДКР	Технічний	Підвищення науково-технічного рівня виробництва; підвищення організаційного рівня виробництва; збільшення частки нових технологічних процесів; підвищення рівня автоматизації виробництва [10]; оптимізація технічних параметрів виробництва та виробів; зниження ступеня ризикованості інновацій [11]	Формування науково-технічного потенціалу галузі, регіону, країни; динамічний розвиток ринку інновацій
	Інтелектуальний	Збільшення частки нових інформаційних технологій [10]; покращення професійної підготовки персоналу; формування інноваційних компетентностей; стимулювання творчого підходу до вирішення завдань	Розвиток науки в країні; підвищення престижу інтелектуальної праці; формування інтелектуального потенціалу в країні
	Правовий	Кількість зареєстрованих охоронних документів (авторських свідоцтв, патентів, ліцензій тощо); зниження сум штрафів за порушення законодавства і нормативних документів [12]; підвищення соціальних та екологічних стандартів і норм виробничого процесу та продукції [11]	Зростання кількості науково-технічних публікацій [10]; підвищення відповідності інноваційної продукції соціальним та екологічним нормам [11]

ефект за межами підприємства буде сприяти формуванню умов і мотивації активізації інноваційної діяльності на самому підприємстві.

Ефекти від інновацій взаємопов'язані між собою [2]. Ми пропонуємо за допомогою табл. 2 визначити, як окремий вид етіологічного ефекту

Таблиця 2

Карта індикативного зв'язку різних видів ефекту інноваційної діяльності

Функціональна зона	Етіологічний ефект	Ефект-патогенез											
		економічний	інвестиційний	бюджетний	ресурсний	екологічний	соціальний	ринковий	комерційний	репутаційний	технічний	інтелектуальний	правовий
Фінанси	економічний	X	V	V	V			V	V				
	інвестиційний	v	X	V	V			V		V	V		
	бюджетний			X				V		V			
Виробництво	ресурсний	v	V		X		V	V	V		V		
	екологічний					X	V			V			V
	соціальний				V	V	X	V		V		V	
Маркетинг	ринковий	v					V	X	V	V			V
	комерційний	v	V		V			V	X				
	репутаційний		V				V	V		X			
НДДКР	технічний				V		V	V	V		X	V	
	інтелектуальний	v			V		V			V	V	X	V
	правовий	v	V				V	V		V		V	X

Умовні позначення: X — некоректний зв'язок; V — наявність зв'язку

(причини) інноваційної діяльності пов'язаний з іншими видами — ефектами-патогенезами (наслідками).

Наприклад, економічний ефект інноваційної діяльності виражається у такому: збільшення доходів від НДДКР в загальних доходах підприємства; отримання прибутку від впровадження нового технологічного процесу; покращення використання виробничих потужностей; отримання прибутку від впровадження винаходів, корисних моделей, ноу-хау тощо; оптимізація витрат; приріст прибутку від ліцензійної діяльності потягне за собою інвестиційний ефект (скорочення термінів окупності інвестицій; зниження ступеня ризикованості інновацій; створення інвестиційної привабливості підприємства); ресурсний ефект (оптимізація виробничого процесу; забезпечення ефективності застосування матеріальних, нематеріальних трудових ресурсів; прискорення оборотності ресурсів); ринковий ефект (відповідність сегментів ринку можливостям реалізації потенціалу підприємства; підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів на ринку; збільшення частки ринку; освоєння нових ринків збуту); комерційний ефект (приріст обсягу продажу; отримання прибутку від реалізації інноваційної продукції; зниження ціни на продукцію; залучення нових споживачів; оптимізація товарних запасів).

Доцільно зазначити, що запропонована карта має індикативний, тобто рекомендаційний характер, оскільки взаємозв'язок ефектів може змінюватися залежно від специфіки інноваційної діяльності на підприємстві.

Висновки. Інклюзивний характер ефекту від інноваційної діяльності виражається в різній природі сфер діяльності, де він має місце: фінанси (економічний, інвестиційний, бюджетний); виробництво (ресурсний, екологічний, соціальний); маркетинг (ринковий, комерційний, репутаційний); НДДКР (технічний, інтелектуальний, правовий). Ефекти від інноваційної діяльності пов'язані між собою і можуть мати місце як на самому підприємстві, так і за його межами. Перспективами подальших досліджень є створення математичної моделі визначення тісноти зв'язку різних видів ефекту.

Література

1. Черешнюк О. М. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств / О. М. Черешнюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць. — Тернопіль : ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка». — 2014. — Т. 15. — № 3. — С. 218–224.
2. Череп А. В. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Є. М. Стрілець // Ефективна економіка. — 2013. — № 1. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.
3. Донець О. В. Зміст економічних категорій «ефект» та «ефективність» інноваційної діяльності / О. В. Донець //

Технологический аудит и резервы производства. — 2013. — № 5/3 (13). — С. 42–44.

4. Елохова И. В. Современные проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов / И. В. Елохова, С. Е. Малинина // Вестник Пермского университета. Экономика. — 2014. — Вып. 3 (22). — С. 74–81.

5. Янченко З. Б. Оцінка ефективності інноваційної діяльності аграрних підприємств / З. Б. Янченко // Агросвіт. — 2013. — № 13. — С. 27–32.

6. Федосова Р. Н. Современный инструментарий оценки эффективности инновационных проектов / Р. Н. Федосова, С. В. Пименов // Вестник ОГУ. — 2009. — № 5. — С. 78–81.

7. Литвин З. Б. Необхідність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання / З. Б. Литвин // Економічний аналіз. — 2016. — Т. 25. — № 2. — С. 99–107.

8. Кам'янська О. В. Визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / О. В. Кам'янська, Ю. М. Шкіль // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 1. — С. 61–65.

9. Черноіванова Г. С. Показники ефективності інноваційних проектів / Г. С. Черноіванова // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — № 37. — С. 260–263.

10. Сильченко І. А. Ефективність інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / І. А. Сильченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2011. — № 3 (15). — С. 79–82.

11. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. — Харків: ХДУХТ, 2012. — 210 с.

12. Сидорчук І. П. Критерії та показники оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудівної промисловості / І. П. Сидорчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — Вип. 8. — Ч. 3. — С. 127–131.

13. Бабчинська О. І. Особливості оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / О. І. Бабчинська, А. Р. Левченко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2014. — № 4. — Т. 1. — С. 87–92.

14. Малинина С. Е. Проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов / С. Е. Малинина // Креативная экономика. — 2014. — № 4 (88). — С. 16–27.

15. Горохова А. Е. Оценка инноваций: экономическое содержание и методическое обеспечение / А. Е. Горохова // Известия МГТУ «МАМИ». — 2013. — № 1 (15). — Т. 5. — С. 200–206.

16. Смагин С. В. Оценка и виды эффективности антикризисных инвестиционных проектов / С. В. Смагин // Вестник ОГУ. — 2009. — № 4. — С. 48–52.

References

1. Cheresnyuk, O. M. (2014). *Otsinka effektivnosti innovatsionnoy diyalnosti promislovykh pidpriemstv* [Estimation of efficiency of innovative activity of industrial enterprises]. *Ekonomichnyi analiz: zbirnik naukovih prats*, 3, 218–224 (in Ukr.).

2. Cherep, A. V. (2013). *Efektivnist' yak ekonomichna katehoriya* [Efficiency as an economic category]. *Efektivna ekonomika*, 1. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727> (in Ukr.).

3. Donets, O. V. (2013). *Zmist ekonomichnykh katehoriy «efekt*

ta «efektivnist' innovatsiinoi diialnosti [The content of economic categories is the «effect» and «effectiveness» of innovation activity]. *Tekhnolohycheskyy audit i rezervy proyzvodstva*, 5/3 (13), 42–44 (in Ukr.).

4. Elochova, Y. V. (2014). *Sovremennyye problemy otsenki ekonomicheskoy effektivnosti innovatsionnykh projektov* [Modern problems of assessing the economic efficiency of innovative projects]. *Vestnyk Permskoho unyversyteta. Ekonomika*, 3 (22), 74–81 (in Russ.).

5. Yanchenko Z. B. (2013). *Otsinka effektivnosti innovatsiinoi diialnosti ahrarykh pidpriemstv* [Estimation of the efficiency of innovative activity of agrarian enterprises]. *Ahrosvit*, 13, 27–32 (in Ukr.).

6. Fedosova, R. N. (2009). *Sovremennyy instrumentariy otsenki effektivnosti innovatsionnykh projektov* [Modern tools for assessing the effectiveness of innovative projects]. *Vestnyk OGU*, 5, 78–81 (in Russ.).

7. Lytvyn, Z. B. (2016). *Neobkhidnist analizu investytsiino-innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannya* [Necessity of analysis of integration and innovation in life in the daily mental state]. *Ekonomichniy analiz*, 2, 99–107 (in Ukr.).

8. Kamianska, O. V. (2013). *Vyznachennia efektyvnosti investytsiino-innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva* [Determination of efficiency of investment and innovation activity of the enterprise]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, 1, 61–65 (in Ukr.).

9. Chernoianova, H. S. (2012). *Pokaznyky efektyvnosti innovatsiinykh proektiv* [Indicators of efficiency of innovative projects]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 37, 260–263 (in Ukr.).

10. Sylchenko, I. A. (2011). *Efektivnist innovatsiinoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv* [Efficiency of innovative activity of machine-building enterprises]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menezhmentu i biznesu*, 3 (15), 79–82 (in Ukr.).

11. Chorna, M. V. (2012). *Otsinka effektivnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv* [Evaluating the effectiveness of innovative enterprises]. — Charkiv, ChDUChT (in Ukr.).

12. Sydorchuk, I. P. (2014). *Kryterii ta pokaznyky otsiniuvannya efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv mashynobudivnoi promyslovosti* [Criteria and indicators of the evaluation of the efficiency of innovative activity of the enterprises of the machine-building industry]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, 8, 128–131 (in Ukr.).

13. Babchynska, O. I. (2014). *Osoblyvosti otsinky efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva* [Features of an estimation of efficiency of innovative activity of the enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 4, 87–92 (in Ukr.).

14. Malinina, S. E. (2014). *Problemy otsenki ekonomicheskoy effektivnosti innovatsionnykh projektov* [Problems of assessing the economic efficiency of innovation projects]. *Kreativnaya ekonomika*, 4 (88), 16–27 (in Russ.).

15. Gorohova, A. E. (2013). *Otsenka innovatsiy: ekonomicheskoe sodержanie i metodicheskoe obespechenie* [Evaluation of innovation: economic content and methodological support]. *Izvestiya MGTU «MAMI»*, 1 (15), 200–206 (in Russ.).

16. Smagin, S. V. (2009). *Otsenka i vidyi effektivnosti antikrizisnykh investitsionnykh projektov* [Assessment and types of effectiveness of anti-crisis investment projects]. *Vestnik OGU*, 4, 48–52 (in Russ.).

ВПЛИВ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСФЕРИ

Анотація. Розглянуто особливості формування, збереження і розвитку основних складових та компонентів трудового потенціалу України. Обґрунтовано основну компоненту трудового потенціалу — здоров'я та його вплив на трудовий потенціал людини. Визначено методичні підходи щодо розробки розгорнутої класифікації основних чинників, що впливають на трудовий потенціал людини, і проведено їх групування.

Ключові слова: трудовий потенціал, заробітна плата, ринок праці, населення, здоров'я, зайнятість, робоча сила, тривалість життя, працездатність, демографічна політика.

Summary. Features of formation, preservation and development of the basic components and components of labor potential of Ukraine are considered. The basic component of labor potential — health and its influence on labor potential of a person are substantiated. Definition of methodological approaches to the development of detailed classification of the main factors affecting the employment potential of the person and their grouping.

Key words: labor potential, wages, labor market, population, health, employment, labor, life, work, population policy.

Постановка проблеми. З розвитком інтеграційних процесів перед Україною постали нові соціально-економічні проблеми, що пов'язані зі збереженням і розвитком трудового потенціалу як основи формування продуктивної, вільно обраної зайнятості. Розв'язання цієї складної соціально-економічної проблеми ускладнюється через відсутність глибоких наукових розробок, пов'язаних з розумінням трудового потенціалу як багатоаспектного явища, рівень розвитку якого найбільше детермінується впливом соціально-економічних та демографічних чинників. У той же час вивченню особливостей формування, збереження і розвитку трудового потенціалу в окремих регіонах приділяється не достатньо уваги, чого реально потребує практика розробки регіональних програм зайнятості. Все це потребує, перш за все, теоретико-методичного обґрунтування класифікації чинників, що впливають на реалізацію трудового потенціалу не тільки на макроекономічному рівні, але й на рівні окремого регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Широке відображення різних сторін становлення і функціонування трудового потенціалу та його регіональних аспектів знайшло відображення в працях відомих українських економістів Є. Бендерського, І. Бушмаріна, Б. Генкіна, М. Долішнього, С. Злупко, В. Кабаєва, Г. Мімандусова, М. Пітюлича, С. Трубича та інших вчених. Спеціальні дослідження трудового потенціалу та регіональних аспектів його формування і використання прове-

дені такими науковцями, як В. Данюк, І. Лукінов, В. Петюх, Н. Лук'янченко, М. Соколик, С. Калініна, О. Уманський та ін. Водночас за наявної великої кількості слушних думок, пропозицій та узагальнень, висловлених в літературі, поки що відсутні комплексні глибокі розробки, які б поставили аналіз соціально-економічних та демографічних чинників реалізації трудового потенціалу на міцний теоретичний ґрунт, що обумовлює необхідність здійснення детального аналізу цієї проблеми.

Мета дослідження — розкриття сутності та визначення методичних підходів щодо розробки розгорнутої класифікації основних чинників, що впливають на трудовий потенціал людини, і проведення їхнього групування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «трудова потенціал» не має статичного характеру, а знаходиться в постійному розвитку, в динаміці. Формою такого розвитку трудового потенціалу є процес відтворення, який, у свою чергу, є елементом процесу суспільного відтворення в цілому. Відтворення трудового потенціалу — це процес, що складається з чотирьох фаз: формування трудового потенціалу; його розподіл і перерозподіл; обмін; споживання (використання) [13]. Слід зазначити, що неможливо досягти кінцевого результату четвертої фази — споживання (використання) трудового потенціалу без її першої фази — формування трудового потенціалу. Тобто всі фази взаємопов'язані між собою і здій-

© К. А. Пилипенко, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Пилипенко К. А. Вплив трудового потенціалу на економічну безпеку підприємств агросфери / К. А. Пилипенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 35–42.

References (APA):

Pylipenko, K. A. (2017). *Vplyv trudovoho potentsialu na ekonomichnu bezpeku pidpriemstv ahrosfery* [Influence of labor potential on the economic security of agrosphere enterprises]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 35–42 (in Ukr.).

снюються одна за одною. Проте, на нашу думку, перша фаза — формування трудового потенціалу є основною, оскільки на цьому етапі здійснюється накопичення основних компонентів трудового потенціалу із відповідних чинників, які впливають на трудовий потенціал людини. Отже, у своєму дослідженні нами значна увага приділяється фазі формування трудового потенціалу.

Під час аналізу суті трудового потенціалу викликає науковий інтерес позиція українського науковця М. Долішнього. Він вважав, що трудовий потенціал містить такі складові компоненти, як: демографічний, медико-біологічний, освітній, професійно-кваліфікаційний, моральний. У формуванні якості трудового потенціалу вчений виокремлює декілька рівнів — загальнодержавний, регіональний або галузевий та індивідуальний [8, с. 8–23]. М. Саєнко у своїх наукових дослідженнях визначає трудовий потенціал як трудові можливості країни (галузі, території, підприємства, працівника), наявні нині і передбачувані на перспективу, що сформовані й формуються у певних виробничих відносинах і умовах відтворення [10, с. 10]. У свою чергу Є. Качан у своїй праці зазначає, що трудові ресурси — це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності [5, с. 38]. Проте, на думку Н. Краснокутської, кадровий потенціал становить «сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства» [9, с. 194].

Отже, дослідження праці різних вчених щодо формування компонентів трудового потенціалу доводять, що важливе значення мають якісні властивості, які мають соціальний та економічний характер і складаються з таких основних чинників, як стан здоров'я та фізичний розвиток людини, а також психологічні її особливості; освіта; професійно-кваліфікаційна підготовка людини тощо.

Заслужує на увагу наукове обґрунтування трудового потенціалу у своїй праці О. А. Грішнєвої [6], яка зазначає, що трудовий потенціал — інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик економічно активного населення, а трудовий потенціал працівника — індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші можливості, які використовуються й можуть бути використані для трудової діяльності. Тобто, зі слів автора, основні компоненти трудового потенціалу включають кількісні та якісні його характеристики. Ми погоджуємось з наведеним висловленням, але розглянемо більш детально групи чинників їх формування.

Так, кількісні характеристики трудового потенціалу визначаються демографічними чинниками (статеві-вікова структура, природний рух

населення, стан здоров'я, тривалість життя, мобільність), потребами виробництва в робочій силі і відповідно — можливостями задоволення потреби працездатного населення в робочих місцях [6]. За наведеними характеристиками можна визначити такі важливі показники для країни та окремо взятого регіону, як: чисельність трудових ресурсів та коефіцієнт використання трудових ресурсів; чисельність працездатного населення в працездатному віці та коефіцієнт зайнятості працездатного населення в працездатному віці; чисельність зайнятих економічною діяльністю та окремо коефіцієнт зайнятості населення і коефіцієнт безробіття.

У свою чергу, якісні характеристики трудового потенціалу можуть бути розкриті за допомогою сукупності ознак: демографічних, медико-біологічних, професійно-кваліфікаційних, соціальних, психофізичних, моральних, науково-технічних та інших [1]. Відповідно до стану сучасної економіки компоненти трудового потенціалу мають характеризувати [3]: психофізичні можливості населення для участі в суспільно-корисній діяльності; здібності до генерації нових ідей, методів, уявлень; можливість до нормальних соціальних контактів; наявність знань, навичок, що необхідні для виконання певних обов'язків і робіт; пропозицію на ринку праці. Отже, якість — це сукупність властивостей, якими характеризується трудовий потенціал. І для того, щоб мати можливість ефективно впливати на розвиток якості трудового потенціалу, необхідно вивчити його властивості. На наш погляд, перш за все, при характеристиці якості трудового потенціалу необхідно враховувати особливості демографічної структури населення. Генетичний фонд населення, його роль у відтворенні, зміна демоструктури з урахуванням регіональних особливостей та інші властивості, які безпосередньо впливають на якість трудового потенціалу, утворюють природну основу для її покращення.

З позиції системності трудовий потенціал являє собою складну, динамічну, відкриту систему, всі компоненти якої можна виявити логічним методом [12]. Компоненти формування трудового потенціалу людини різняться за їх складом та змістом і за різними джерелами, висвітленими в працях відомих вчених. Проте основу їх формування складає здоров'я людини, здатність людини до праці та її працездатність (фізичний і психологічний стан людини). Тобто на першому місці для визначення нами трудового потенціалу людини стоїть здоров'я.

На другому місці переважає освіта та творчі здібності, оскільки вони наділяють людину необхідними знаннями в результаті отримання нею освітньо-виховних послуг, спрямованих на розкриття її творчих здібностей у відповідному напрямі її діяльності.

На третьому місці компонентів трудового потенціалу людини нами визначено професіоналізм та активність, які проявляються через такі якості як, уміння, намагання реалізації здібностей, рівень кваліфікації людини, заповзятливість тощо. Наведені якості впливають на кожну людину індивідуально і показують загальні зміни в її особистій складовій та проявляються через зростання умінь, знань, навичок, які призводять до активності в реалізації її здібностей.

На четвертому місці компонентів трудового потенціалу людини нами визначено організова-

ність та моральність. Ці складові в сукупності відповідають за порядність людини, її відношення до оточування в суспільстві й впливають на трудовий потенціал людини такими її властивостями, як порядність, дисциплінованість, обов'язковість, раціональність, акуратність тощо.

Розглянуті нами компоненти трудового потенціалу людини наведені на рис. 1 із зазначенням відповідних вимог, за якими здійснюється оцінка якості трудового потенціалу.

Оскільки на першому місці нами визначено здоров'я людини, дослідимо більш детально його

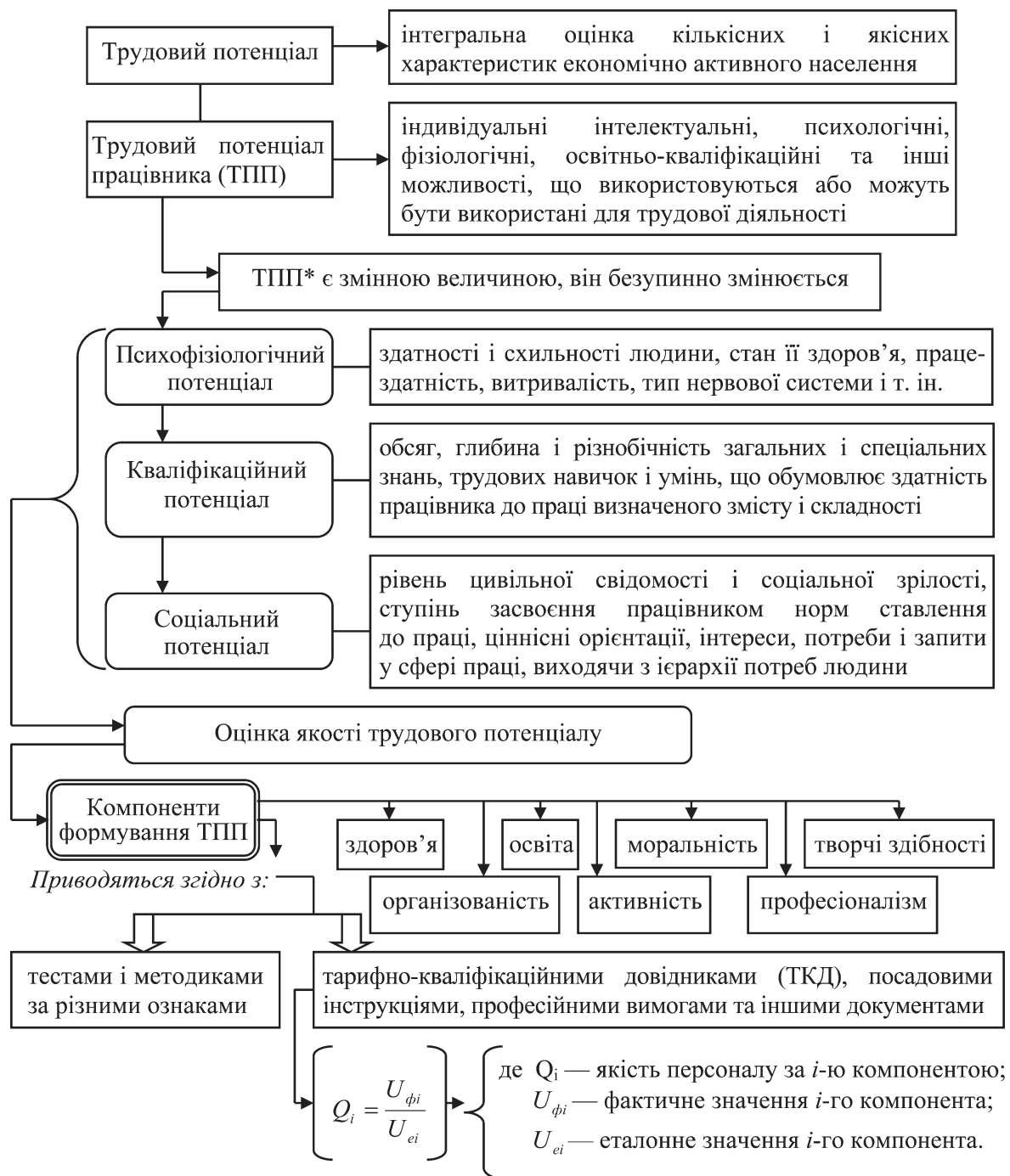


Рис. 1. Компоненти трудового потенціалу людини (згруповано автором за даними [11])

стан в Україні. Так, сьогодні Київський міжнародний інститут соціології відслідковує динаміку самооцінки стану здоров'я населенням України починаючи з 1995 року методом особистого інтерв'ю (опитування) респондентів, що мешкають у населених пунктах усіх областей України (окрім АР Крим), за стохастичною вибіркою, репрезентативною для населення України віком від 18 років, а також у Луганській та Донецькій областях, де опитування проводилися тільки на територіях, що контролюються Україною). Загалом, станом на травень 2017 р., серед опитаних дорослих жителів України 38 % оцінили своє здоров'я як хороше або

дуже хороше, 41 % — як посереднє (ані хороше, ані погане), 20 % — як погане або дуже погане. На стан здоров'я можуть впливати різні чинники, зокрема вік, стать, рівень матеріального добробуту, місце проживання, інші чинники [11].

Насамперед, стан здоров'я тісно пов'язаний із віком: чим старше людина, тим більша імовірність того, що вона матиме ті чи інші проблеми зі здоров'ям. У табл. 1 наведені дані самооцінки здоров'я людини за віком за 2015–2017 рр. Дані оцінювались за наступною шкалою: дуже гарне; добре; посереднє (ані хороше, ані погане); погане; дуже погане; важко сказати.

Таблиця 1

**Стан здоров'я населення України
(без тимчасово окупованих територій, самооцінка) за 2015–2017 рр., у %
(згруповано автором за даними [11])**

Показник	Роки						Загалом
	18–29	30–39	40–49	50–59	60–69	70 і старше	
Дуже гарне	13,3	5,7	2,5	1,8	1,1	0,5	4,8
Добре	56,8	50,1	36,9	23,6	11,1	5,3	33,5
Посереднє (ані хороше, ані погане)	24,7	37,0	48,8	55,8	52,6	36,6	41,6
Погане	3,7	5,5	9,0	15,0	29,9	44,0	15,8
Дуже погане	0,6	0,7	2,0	2,8	4,4	12,5	3,3
Важко сказати	0,9	0,9	0,9	1,1	0,9	1,1	1,0
Загалом	100	100	100	100	100	100	100

Як свідчать дані, наведені в табл. 1, протягом 2015–2017 рр. за показником «дуже гарне» та «добре» здоров'я почуваються люди у віці від 18 до 29 років — 13,3 % та 56,8 % відповідно. Тобто добре самопочуття спостерігаємо у молодому віці — 70,0 % і погіршується цей показник до 12 % у віці від 60 років. Отже, чим старше людина, тим нижчі показники гарного самопочуття та самооцінки здоров'я населення, і саме ця категорія молодих людей найкраще впливає на трудовий потенціал.

Встановлено, що для стану здоров'я населення, визначеного на їх самооцінці, важливе значен-

ня має стать. Так, якщо спостерігати за віковими групами, чоловіки оцінюють стан свого здоров'я краще, ніж жінки. Зокрема, серед всіх вікових категорій чоловіків 45,0 % почувають себе здоровими, а серед жінок лише 33,0 %. На стан здоров'я населення та на його трудовий потенціал впливає рівень забезпечення добробутом. Доведено (за даними, наведеними Київським міжнародним інститутом соціології), що гарне здоров'я мають люди, у яких кращий матеріальний рівень життя.

Так, за даними опитувань 2015–2017 рр. (табл. 2), серед найменш заможних (тих, кому

Таблиця 2

**Стан здоров'я населення України (без тимчасово окупованих територій)
за рівнем матеріального добробуту (самооцінка) за 2015–2017 рр., %
(згруповано автором за даними [11])**

Показник	Дані, що відповідають фінансовому стану сім'ї				Загалом
	не вистачає грошей навіть на їжу	вистачає грошей на їжу, але купувати одяг вже важко	вистачає грошей на їжу, одяг і можна дещо відкласти	може дозволити собі купувати деякі коштовні речі та все, що захоче	
Дуже гарне	3,4	3,3	7,1	14,3	4,8
Добре	18,0	29,6	47,6	56,0	33,5
Посереднє (ані хороше, ані погане)	40,8	45,9	36,2	26,1	41,6
Погане	29,8	16,7	7,0	1,9	15,8
Дуже погане	7,5	3,3	1,2	1,1	3,3
Важко сказати	0,4	1,1	1,0	0,6	1,0

не вистачає грошей навіть на їжу) здоровими себе назвали лише 21,0 %, серед людей із відносно високим рівнем матеріального добробуту (можуть дозволити собі покупку дорогих речей) — 70,0 % [10].

Як свідчать дані табл. 2, «дуже гарне» самопочуття — 14,3 % та «добре» здоров'я — 56,0 % мають сім'ї з найкращим фінансовим станом бо їх рівень добробуту забезпечує усі умови дбати про власне здоров'я як у профілактичних цілях так і в лікуванні. Отже, компонента здоров'я найкраще впливає на трудовий потенціал населення, які мають найвищий рівень добробуту. Проте показники

різняються за місцем знаходження населення: найбільш здоровими почуваються мешканці міського населення — 40,0 %, тоді як у сільській місцевості він становить 34,0 %; більш детальні дані про стан здоров'я та розподіл його за типом місцевості наведені в табл. 3. На нашу думку, нижчий показник рівня здоров'я в сільській місцевості може бути пов'язаний, з одного боку, умовами праці та рівнем матеріального забезпечення (як правило, цей показник кращий у містах, дещо гірший у сільській місцевості), а з іншого боку, доступністю усіляких медичних послуг із охорони здоров'я (розвинена мережа лікувальних установ у містах).

Таблиця 3

Показники стану здоров'я населення України (без тимчасово окупованих територій), розподілені за типом місцевості (самооцінка) за 2015–2017 рр., % (згруповано автором за даними [11])

Показник	Населення		Загалом
	міське	сільське	
Дуже гарне	5,5	3,3	4,8
Добре	34,9	30,8	33,5
Посереднє (ані хороше, ані погане)	41,0	42,9	41,6
Погане	14,4	18,4	15,8
Дуже погане	3,0	4,0	3,3
Важко сказати	1,2	0,6	1,0
Загалом	100	100	100

Отже, розглянуті нами наведені дані в табл. 1–3 щодо стану здоров'я населення України, розподілені за відповідними групами, що розміщеними на сайті Київського міжнародного інституту соціології [11], за травень 2015 р. та травень 2017 р. свідчать про відносно добрий рівень здоров'я жителів країни, який лишається незмінним протягом останніх років. Отже, проведені дослідження відносно компонента здоров'я свідчать про вагомий вплив на трудовий потенціал людини і становить його основу щодо подальшої діяльності та наповнення цього показника.

Варто зазначити, що стан здоров'я є важливою умовою для відчуття щастя: серед тих, хто має дуже хороше здоров'я, щасливими почуваються 88 %, серед тих, хто має дуже погане здоров'я, щасливими є лише 19 % [11]. Проте сучасне населення країни та ставлення його до здоров'я в нинішніх умовах напряму залежить від еколого-географічних особливостей певного регіону країни і розвитку таких основних галузей, як промисловість і сільське господарство та безпосередньо форм організації охорони здоров'я. Загалом, період життя та життєвий потенціал людини залежить не тільки від стану здоров'я, а також від таких важливих чинників, які також впливають на трудовий потенціал, як: вік, стать, місце проживання (місто-село), соціальний стан, професійний склад і т. д. Слід зазначити, що останніми роками акту-

ального значення набуває мотивація здоров'я, як серед міського, так і серед сільського населення України. При цьому, незважаючи на всі показники, життєвий потенціал людини вимірюється в людино-роках. Оцінюючи за цим показником життєві можливості людини, слід відмітити зниження цього показника серед жителів сільського населення України в цілому.

У процесі формування інтеграційних відносин в Україні домінантною якісною характеристикою трудового потенціалу має стати інтелектуально-освітній потенціал. Його важливість в нових економічних умовах зумовлена, в першу чергу, вимогами науково-технічного прогресу, який охопив своїм впливом всі сфери людської діяльності. Місце країни в світовому господарстві визначається її можливостями у сфері виробництва наукомісткої продукції, інтенсивністю освоєння нових технологій, що, у свою чергу, визначається інтелектуальним потенціалом країни та рівнем його використання. Носіями інтелектуального потенціалу є люди з непересічними розумовими якостями та спеціальними технічними знаннями і навичками, практичним досвідом наукової чи інженерно-технічної діяльності в найскладніших і найсучасніших напрямках виробництва [2].

Інтелектуальний потенціал впливає на якість всіх характеристик трудового потенціалу і найбільшою мірою на підготовленість до праці, оскільки

він визначається як можливістю набуття знань, професійних навичок і вміння, так і їх реалізацією в процесі трудової діяльності. Інтелектуальний потенціал заслуговує більш детального розгляду саме тому, що в сучасних умовах спостерігається зниження його національної частки. У дослідженнях науковців застосовується термін «критична маса» національного інтелектуального потенціалу, під яким розуміється така його гранично допустима величина, при зниженні якої країна приречена на довготривале культурне і творче животіння, постійну залежність від іноземних фінансових та інтелектуальних ресурсів [1].

В Україні після набуття незалежності питома вага витрат на науку у складі валового внутрішнього продукту була стійко меншою від одного відсотка. Більш того, склалась тенденція до зниження величини цієї частки в динаміці. Відбулось різке зниження обсягів витрат на науку (в 1995 р. — 0,62 %, в 2006 р. — 0,69 %, у 2016 р. — 0,78 %). У високорозвинутих країнах рівень затрат на науку відносно валового внутрішнього продукту, згідно з опублікованими даними в США, Японії склав 3 %, у Великобританії, Франції — 2 % [7]. Отже, враховуючи інтеграційний процес, який триває в Україні, у найближчій перспективі необхідно створити необхідні умови для розвитку науки та інтелектуального потенціалу, які вплинуть на якісні характеристики трудового потенціалу. І в кінцевому підсумку це забезпечить достатній рівень кваліфікації працівників на підприємствах, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня робітників, особливо молоді. Тому для молоді української держави розвиток освіти вимагає принципово нової стратегії.

Іншою компонентою трудового потенціалу є соціально-мотиваційна, яка характеризується рівнем суспільної свідомості і відповідальності, соціальною зрілістю, мотивацією та потребою в праці. Тобто основним елементом соціально-мотиваційної компоненти, що впливає на трудовий потенціал людини, є економічні інтереси. Саме ця складова проявляється в процесі праці і визначає її якісні характеристики та підтверджує необхідність розглядати всі компоненти з позиції єдності і цілісності, а трудовий потенціал — як складну, динамічну, соціально-економічну відтворювальну систему.

Як домінуючий фактор у сфері самореалізації людських здібностей потреба в праці виступає в ролі зв'язуючої ланки між формуванням трудового потенціалу та його практичним використанням. Цей процес включає дві взаємозв'язані стадії: 1) процес залучення працездатного населення у сферу суспільної праці через організацію зайнятості; 2) безпосереднє поєднання працівника з матеріально-технічними

чинниками виробництва та організаційними умовами виробництва.

Тобто задля розвитку трудового потенціалу механізм мотивації трудової діяльності повинен враховувати сукупність соціально-економічних, демографічних, технологічних та інших чинників. І хоча абсолютно всі чинники розвитку трудового потенціалу досліджувати в межах однієї галузі неможливо, класифікувати їх все ж таки необхідно. За різними критеріями вони можуть класифікуватись як: закономірні та випадкові; зовнішні й внутрішні; позитивні та негативні; прямі й непрямі та інші. До основної групи чинників, що впливають на трудовий потенціал та його реалізацію, можна віднести такі [13]: національні (макрочинники) (визначають умови формування національного ринку праці, загальні соціально-економічні умови); регіональні (ті, що впливають на умови відтворення робочої сили в регіоні); внутрішньогалузеві та внутрішньовиробничі. Наведена класифікація дозволяє переконатися в різноманітності чинників, що впливають на процеси відтворення населення та реалізацію його трудового потенціалу. На рис. 2 зображені чинники, що впливають на трудовий потенціал людини як індивіда.

Усі групи чинників, наведені на рис. 2, є життєво важливими і безпосередньо впливають на загальний стан трудового потенціалу людини. Усі розглянуті групи чинників забезпечують формування та реалізацію трудового потенціалу і визначають загальні соціально-економічні умови, а саме: рівень життя населення; державна демографічна політика та заходи щодо соціального захисту; система ринкових відносин, наявність безробіття; приватизація, структурні зрушення в економіці, розвиток нових форм господарювання; загальна культура, традиції та господарські цінності народу.

Висновки. Проведене дослідження щодо вивчення компонентів трудового потенціалу дозволили виокремити домінуючу компоненту — здоров'я, саме його стан безпосередньо впливає на трудовий потенціал людини. Також слід підкреслити значення цього показника і зростання рівня його мотивації як серед міського, так і серед сільського населення України. Інші складові також є не менш важливими і дозволяють визначити загальні риси і тенденції формування національного і регіонального ринку праці, розкрити характер впливу на умови відтворення населення, на пропозицію робочої сили на ринку праці, на масштаби безробіття, визначити структуру та рівень зайнятості.

Література

1. Бендерский Е. Б. Реструктуризация общественного производства / Е. Б. Бендерский. — Днепропетровск : Наука и образование, 1998. — 247 с.
2. Бушмарин И. В. Трудовые ресурсы в условиях системного кризиса социализма / И. В. Бушмарин // Общество и экономика. — 1994. — № 1. — С. 12–14.

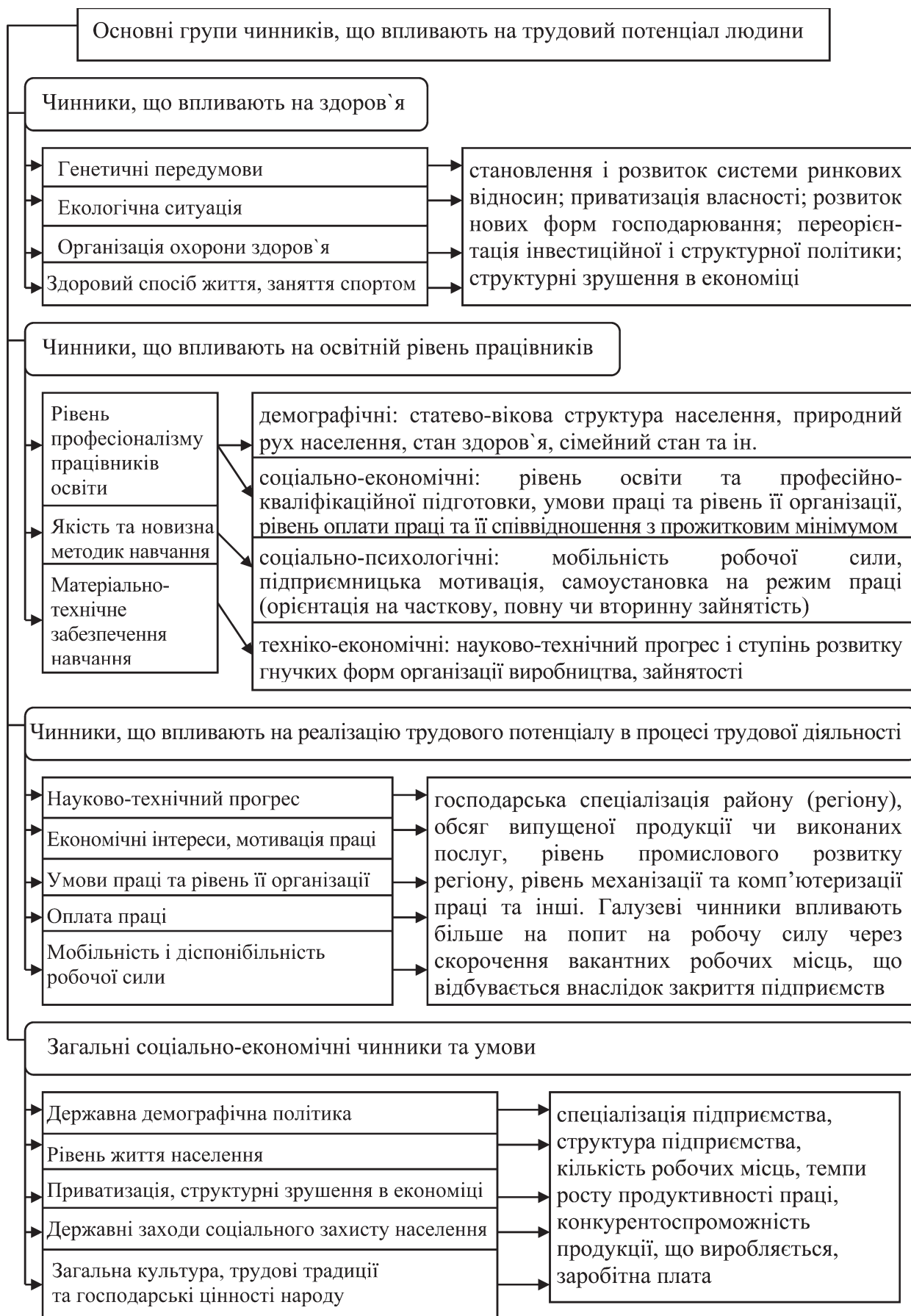


Рис. 2. Групи чинників, що впливають на трудовий потенціал людини (згруповано автором за даними [12])

3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учебник / Б. М. Генкин. — М. : Норма-инфра. 2000. — 412 с.
4. Долішній М. І. Соціально-трудова потенція: теорія і практика / М. І. Долішній, С. М. Злупко. — К. : Наукова думка, 1994. — 263 с.
5. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч.-метод. посібник / за заг. ред. проф. С. П. Качана. — Тернопіль : ТДЕУ, 2006. — 373 с.
6. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [навч. посіб.] / О. А. Грішнова. — К. : Знання, 2012. — 286 с.
7. Кабаева В. Состояние научного потенциала в странах СНГ / В. Кабаева // Вопросы статистики. — 1997. — № 1. — С. 65–71.
8. Качество трудового потенциала. Социально-экономический аспект / отв. ред. М. И. Долишний. — К. : Наукова думка, 1986. — 229 с.
9. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. — Харків, 2004. — 190 с.
10. Саєнко М. До питання про розробку державної програми розвитку трудового потенціалу в Україні / М. Саєнко // Україна: аспекти праці. — 2000. — № 3. — С. 24–25.
11. Самооцінка стану здоров'я населенням України [Електронний ресурс] / Київський міжнародний інститут соціології. — Режим доступу : www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=537.
12. Пітюлич М. І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М. І. Пітюлич. — Ужгород : Карпати, 1996. — 139 с.
13. Трубич С. Ю. Трудовий потенціал і зайнятість населення України в умовах переходу до ринку / С. Ю. Трубич. — Тернопіль : Поліграфіст, 1996. — 200 с.

References

1. Benderskiy, E. V. (1998). *Restructuryzatsiya obshchestvennoho proizvodstva* [Restructuring of social production]. Dnepropetrovsk, *Nauka u obrazovanye* (in Russ.).
2. Bushmaryn, Y. V. (1994). *Trudovyye resursy v usloviyakh*

sistemnogo krizisa sotsializma [Labor resources in the context of the systemic crisis of socialism]. *Obshchestvo i ekonomika*, 1, 12–14 (in Russ.).

3. Henkyn, B. M. (2000). *Ekonomika i sotsiologiya truda*. [Economics and sociology of labor]. Moscow, Norma-ynfra (in Russ.).
4. Dolishnii, M. I. (1994). *Sotsialno-trudovi potentsial: teoriia i praktyka* [Socio-Labor Potential: Theory and Practice]. Kyiv, Naukova dumka (in Ukr.).
5. Kachana, Ie. P. (ed.) (2006). *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor economics and socio-labor relations]. Ternopil, TDEU (in Ukr.).
6. Hrishnova, O. A. (2012). *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor economics and socio-labor relations]. Kyiv, Znannia (in Ukr.).
7. Kabaeva, V. (1997). *Sostoianye nauchnoho potentsyala v stranakh SNH* [The state of scientific potential in the CIS countries]. *Voprosy statystyky*, 1, 65–71 (in Russ.).
8. Dolyshnyi, M. Y. (ed.) (1986). *Kachestvo trudovogo potentsiala. Sotsial'no-ekonomicheskyy aspekt* [Quality of labor potential. Socio-economic aspect]. Kyiv, Naukova dumka (in Ukr.).
9. Krasnokutska, N. S. (2004). *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise Potential: Formation and Evaluation]. Kharkiv (in Ukr.).
10. Saienko, M. (2000). *Do pytannia pro rozrobku derzhavnoi prohramy rozvytku trudovoho potentsialu v Ukraini* [On the issue of developing a state program of labor potential development in Ukraine]. *Ukraina: aspekty pratsi*, 3, 24–25 (in Ukr.).
11. Kiev International Institute of Sociology. *Samootsinka stanu zdorov'ia naseleenniam Ukrainy* [Self-assessment of the health of the population of Ukraine]. Retrieved from ww.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=537.
12. Pitiulych, M. I. (1996). *Trudovyi potentsial rehionu: stratehiia rozvytku i funktsionuvannia* [Labor potential of the region: strategy of development and functioning]. Uzhhorod, Karpaty (in Ukr.).
13. Trubych, S. Iu. (1996). *Trudovyi potentsial i zainiatist naseleennia Ukrainy v umovakh perekhodu do rynku* [Labor potential and employment of Ukraine's population in the conditions of transition to the market]. — Ternopil, Polihrafist (in Ukr.).

УДК 658.512

О. В. Птащенко

КОМУНІКАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Анотація. У статті розглянуто особливості високотехнологічного маркетингу, специфіку його використання на ринку. Подано порівняльну характеристику умов застосування маркетингу та високотехнологічного маркетингу. Комунікаційна стратегія, в широкому розумінні, це комплексна програма дій, яка має бути спрямована на вибір оптимальних інструментів маркетингових комунікацій, їх поєднання та посилення їхнього синергетичного впливу на споживачів. Розглянуто особливості формування комунікаційної стратегії на ринку високотехнологічних товарів та особливості їх розвитку.

Ключові слова: високотехнологічний маркетинг, маркетинг, маркетинговий комплекс, комунікаційні стратегії розвитку, комунікаційні стратегії розвитку високотехнологічного маркетингу.

© О. В. Птащенко, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Птащенко О. В. Комунікаційні стратегії розвитку високотехнологічного маркетингу / О. В. Птащенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 42–46.

References (APA):

Ptashchenko, O. V. (2017). *Komunikatsiini stratehii rozvytku vysokotekhnolohichnoho marketynhu* [Communicative strategies for the development of highly technological marketing]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 42–46 (in Ukr.).

Summary. *The features of high-tech marketing, its specific usage in the market are considered in the work. The comparative description of conditions of application of marketing and high-tech marketing is given. Communication strategy, in its broadest sense, is a comprehensive program of actions aimed at choosing the best tools for marketing communications, their combination and enhancing their synergistic impact on consumers. The peculiarities of communication strategy formation on the market of high-tech goods and peculiarities of their development are considered.*

Key words: *high-tech marketing, marketing, marketing complex, communication development strategies, communication strategies for the development of high-tech marketing.*

Постановка проблеми. Сьогодні на сучасному конкурентному ринку система маркетингових комунікацій кожного підприємства характеризується широким спектром маркетингових інструментів, до яких належать прямий маркетинг, реклама, персональний продаж, стимулювання збуту, паблік рилейшнз та новітні інструменти маркетингу, що поступово стають основними двигунами маркетингової діяльності компанії: Інтернет-маркетинг, подієвий маркетинг, POS-матеріали, product placement, мерчандайзинг, мобільний маркетинг тощо. Весь наведений маркетинговий інструментарій спрямовано на досягнення поставлених цілей, а також на формування стратегічного розвитку підприємства в цілому. Система сучасних маркетингових комунікацій має бути професійно та грамотно сформована, розрахована на перспективу та досягнення максимального ефекту. Так, можливо зазначити, що комунікаційна стратегія, в широкому розумінні, це комплексна програма дій, яка має бути спрямована на вибір оптимальних інструментів маркетингових комунікацій, їх поєднання та посилення їхнього синергетичного впливу на споживачів. Комунікаційна стратегія, як елемент сучасного конкурентоспроможного підприємства, формується на основі встановлених місії підприємства, стратегії розвитку та маркетингової стратегії підприємства. Інформаційною базою для прийняття стратегічних рішень є результати проведених маркетингових досліджень. При розробці комунікаційної стратегії передбачається формування стратегії використання окремих інструментів маркетингових комунікацій.

Ринок високих технологій має свої особливості, економічні інтереси суб'єктів, що діють у процесі обміну на цьому ринку, суттєво відрізняються від економічних інтересів суб'єктів інших ринків. Слід зазначити, що загальна сукупність особливостей ринку високих технологій має вплив на весь процес управління маркетингом підприємства при здійсненні бізнес-діяльності. Такий ринок є специфічним, потребує особливого дослідження його функціонування, виокремлення найбільш значущих факторів, тенденцій та ознак, які властиві для нього.

Розвиток маркетингових комунікацій, їх засобів і технологій має серйозні і масштабні соціально-психологічні, культурні та економічні наслідки для всього суспільства, у тому числі для

маркетингу. Саме тому сьогодні є доцільним дослідження особливостей комунікаційних стратегій розвитку маркетингу високотехнологічних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відносно питання використання сучасного маркетингового інструментарію та інформаційних технологій, Інтернет-маркетингу в процесі господарювання були проаналізовані наукові результати, що викладені у працях О. Ф. Грищенко, С. М. Ілляшенка, Ф. Котлера, Я. Дувала, К. Емке, Д. Клотца та інших науковців.

Сьогодні дослідженням у сфері інформаційних технологій, інтернет-технологій присвячені роботи багатьох авторів, наприклад, Р. Барнета, Д. Белла, К. Боулдінга, Дж. Ліхтхайма, Р. Дарендорфа, А. Етціоні, Г. Кана, В. Танзі та ін. Але вказане питання не втрачає своєї актуальності і на теперішній час, бо Інтернет-технології розвиваються швидкими темпами, постійно з'являються новітні інструменти вирішення економічних завдань.

Метою статті є розгляд особливостей комунікаційних стратегій високотехнологічних підприємств, які впроваджують інструменти високотехнологічного маркетингу.

Виклад основного матеріалу досліджень. Інформаційний простір сьогодення є глобальним, що знаходить своє підтвердження у розповсюдженні інформації та її доступності для ознайомлення і запозичення. Також стає можливим це завдяки інтерактивним комунікаціям на новій інформаційній платформі, які дають змогу здійснити чітке розмежування досліджень та нових ідей. Якщо раніше пріоритетом наукових досліджень, розвитку концепції комунікацій було створення нового їхнього технологічного базису — штучного інтелекту, то сьогодні нові прогресивні підходи у цій сфері формуються на основі вивчення закономірностей функціонування і еволюції колективного інтелекту.

Інтерактивний та розгалужений характер організації комунікацій, розвитку конструкцій логіки і становлення нових цілей, запитів покупців і форматів споживання встановлюють домінують самоорганізації.

Так, Г. Маклюен визначає провідну роль технологій комунікацій у якості вирішального чинника в процесі формування соціально-економічних систем: «...особистісні і соціальні наслідки будь-якого засобу комунікації, тобто будь-якого нашого розширення назовні — витікають з ново-

го масштабу, що змінюється з кожним таким розширенням, або новою технологією, в наші справи» [3; 6; 7]. Адже будь-які розширення варіантів каналів і пристроїв комунікації, часу та функціоналу перебування особистості в режимі онлайн пов'язане і зумовлює зміни кордонів її свідомості та обривів сприйняття перспективи.

О. Какоріна цілком справедливо відзначає, що, перемикаючись на новий канал розповсюдження інформації і потрапляючи в нове інформаційне поле, суб'єкти і об'єкти комунікації неминуче вбирають в себе риси, властиві конкретному інформаційному середовищу [7; 6].

Особливості маркетингової діяльності на високотехнологічному підприємстві суттєво відрізняються від інших видів маркетингу, це передусім зумовлено своєрідними принципами та особливостями становлення високотехнологічних ринків та високотехнологічної бізнес-діяльності. Такий процес розвитку диктує спеціальні вимоги до маркетингового управління як підприємницької функції на високотехнологічному підприємстві, оскільки загально визнано, що стан та тенденції, які спостерігаються в маркетинговому середовищі підприємства, мають значний вплив на комплекс прийняття управлінських і маркетингових рішень в ній [1; 2; 8; 11].

Саме тому можливо зазначити, що високотехнологічний маркетинг є сучасним різновидом маркетингу, що застосовується підприємствами та організаціями (установами), які виробляють високотехнологічну продукцію та/або надають високотехнологічні послуги.

Саме тому доцільним є розгляд високотехнологічного маркетингу з позиції використання не класичного маркетингового інструментарію, що базується на комплексі 4 «Р», а з позиції трансформації до сучасних вимог ринку — 7 «Р», 9 «Р» та 12 «Р». Оптимальний маркетинговий комплекс становить таку комбінацію інструментарію, завдяки якому забезпечується досягнення окреслених цілей за раціонального використання наявних коштів бюджету маркетингу. Таким чином, доцільним є розгляд особливостей високотехнологічного маркетингу порівняно з маркетингом в традиційному його сприйнятті (табл. 1).

Отже, особливості маркетингу для ринків високих технологій тісно пов'язані з тим, що високотехнологічні ринки є наукоємними, динамічними напрямками, в яких нові досягнення здебільшого випереджають сформовані потреби потенційних споживачів і порушують встановлені межі між традиційними секторами промисловості [12; 13].

Таблиця 1

Порівняння маркетингу та високотехнологічного маркетингу

Фактори (рушійні сили)	Маркетинг	Високотехнологічний маркетинг
Характеристика ринку		
Динамічність ринку	Стабільність	Мінливість
Рівень конкуренції	Національний / Глобальний	Глобальний
Характеристика діяльності підприємства		
Виробництво	Масове негнучке	Гнучке
Ключові фактори виробництва	Капітал і праця	Інновації і знання
Рушійні сили технологій	Механізація	Автоматизація та використання штучного інтелекту
Конкурентні переваги фірм	Економія на масштабах	Інновація, якість
Характеристика маркетингової діяльності		
Важливість досліджень	Помірна	Пріоритетна
Життєвий цикл товару	10–15 років	3–5 років
Попит та пропозиція	Низький ступінь географічної концентрації попиту і пропозиції	Високий ступінь географічної концентрації попиту і пропозиції
Глибина та міцність зв'язків між отримувачами і постачальниками	Помірні зв'язки між отримувачами і постачальниками	Глибокі й міцні зв'язки між отримувачами і постачальниками
Ризик просування нових товарів	Середній	Високий
Комунікаційна політика	Використання широкого спектру комунікацій	Використання інтегрованих маркетингових комунікацій та інформаційних технологій
Цінова політика	Традиційні технології формування цін	Невизначеність цін на технології та науково-технологічні розробки, спричинена секретністю інформації та відсутністю реклами
Збутова політика	Використання різних видів каналів розподілу	Використання здебільшого коротких каналів розподілу

Таким чином, особливості високотехнологічного маркетингу визначаються особливостями високотехнологічних підприємств, товарів та ринків.

Розвиток науки й техніки прямо пропорційно впливає на розвиток комунікаційних технологій. Мінливість сьогодення стимулює розвиток та поширення ВТL-інструментів маркетингових комунікацій, наприклад, промо-акції, лотереї, дегустації, реклама на широкоформатних моніторах, реклама на підлозі торгових центрів, навігаційні системи тощо. Таким чином, відбувається постійний пошук нових носіїв реклами та технологій впливу на споживачів. Такий аналіз дозволяє підвищити ефективність застосування маркетингових комунікацій.

Саме такі умови становлення інформаційного простору сьогодення спонукають розроблення концепції звернення до споживачів. Звернення до цільової аудиторії формується на основі трьох складових: зміст, логіка та форма звернення. Враховуючи особливості ринку високотехнологічної продукції, необхідно враховувати особливості створення комунікаційного звернення за таких умов, а саме:

- попередня інформація (первинні звернення, раніше опубліковані матеріали, каталоги, технічна документація тощо);
- інформація про товар (переваги та недоліки, умови застосування, як працює, наскільки ефективний та економічний, які потреби задовольняє тощо);
- інформація про споживачів (потенційні споживачів).

Саме тому надалі наведемо приклади використання стратегій окремих маркетингових комунікацій.

Рекламна стратегія — це комплекс творчих заходів, що містить (інформаційна сутність) унікальну пропозицію рекламного звернення та процес його передання до споживачів через засоби розповсюдження реклами [4].

Останнім часом виробники все більше уваги приділяють засобам стимулювання збуту, які не лише більш ефективні, але й потребують менших фінансових витрат порівняно із традиційними рекламними акціями. Зростання конкуренції змушує підприємства йти на поступки споживачам та посередникам у збуті продукції за допомогою стимулювання. В економічно розвинутих країнах на стимулювання збуту спрямовують 75 % від загальних рекламних бюджетів фірм [5].

З точки зору просування продукції від виробника до споживача існують два стратегічних напрями, згідно з якими застосовують стратегію протягування (Pull strategy), що спрямована на споживачів, та стратегію проштовхування (Push

strategy), що спрямована на представників торговельної мережі; можливе використання їх комбінації.

Стратегія директ-маркетингу передбачає планове, безперервне здійснення аналізу й спостереження стосовно поведінки споживачів, вираженого у виді прямої відповіді з метою розроблення майбутньої маркетингової стратегії, розвитку довгострокового позитивного відношення клієнтів, а також тривалого успіху в бізнесі.

Основою стратегії директ-маркетингу є формування списку споживачів для персональної роботи і встановлення особистих відносин із кожним. Ця особливість зробила його ще більш ефективним способом поширення реклами. Адресне звернення може надходити до адресата поштою, телефоном, через мережу Інтернет. Директ-маркетинг усунув розмежування двох завдань: збуту товару і поширення інформації про нього.

Паблік рилейшнз (PR) має більшу ефективність, якщо виокремлюються стратегічні групи населення і проводяться спеціальні комунікативні програми з метою розвитку і підтримки довгострокових взаємин між менеджментом організації із цими групами населення. Стратегія PR складається з таких етапів [4]:

- виявлення стратегічних груп населення, з якими підприємству необхідно розвивати відносини;
- планування, імплементація й оцінювання комунікативних програм, які будуть сприяти формуванню відносин із цими групами;
- вимірювання і оцінювання довгострокових взаємин між організацією та стратегічними цільовими групами населення.

Отже, стратегії окремих інструментів маркетингових комунікацій мають бути взаємопов'язаними та узгодженими з маркетинговою стратегією діяльності підприємства.

Звичайно, завдяки сучасним можливостям Інтернет-комунікацій в маркетингу суттєво зростає роль відновлення взаємодії за ініціативою підприємства, проте за бажанням потенційного чи наявного споживача, стимулювання повторних закупівель і лояльності з розширеним діапазоном контактування [10].

Google Adwords дозволяє створювати ефективні контекстні рекламні оголошення, які побачить багатомільйонна публіка користувачів системи Google та її партнерів. Платити потрібно лише за кількість клацань по посиланню, зазначеному у тексті оголошення [9].

Спираючись на специфічність ринку високотехнологічної продукції й особливостей маркетингового комплексу та застосування його інструментарію, можливо стверджувати те, що стратегії

комунікації для високотехнологічних товарів будуть мати такі особливості: підвищена чутливість до процесів глобалізації та використання інструментарію інтегрованих маркетингових комунікацій; використання інструментарію Інтернет-маркетингу.

Висновки. Система глобальних комунікацій постійно вдосконалюється, вбираючи нові технології: дигіталізація інформації (використання цифрових методів вироблення, зберігання та відтворення інформації) створила умови для її конвертації між різноманітними комунікаційними засобами; інтенсивно використовуються супутники для безпосереднього передання інформації, яка вільно циркулює глобальними мережами, перетинаючи кордони й долаючи національну монополію на інформацію.

Таким чином, завдяки використанню вищезгаданих якостей і можливостей Інтернету в сучасних системах комунікацій забезпечується як ніколи високий рівень інтерактивності взаємодій, обмінів інформацією. Компанії, створюючи свої онлайн представництва в мережі Інтернет, мають задалегідь планувати модель поведінки користувачів із сайтом або іншими інструментами Інтернет-комунікацій, шляхи їх занурення в наведений віртуальний світ.

Література

1. High-technology» aggregations based on SITC Rev. 4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
2. What is high-tech trade? Definition based on the SITC nomenclature. — Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2005. — 4 p.
3. Эдельман Д. Пора перестать выбрасывать деньги на ветер / Дэвид Эдельман // Harvard Business Review ; гл. ред. Елена Евграфова. — 2011. — Апрель. — С. 56–66.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен ; [пер. с французского]. — СПб. : Наука, 1996. — 589 с.
5. Лаптев А. А. Управление стратегическим развитием высокотехнологичной компании : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05. — М., 2007. — 25 с.
6. Лемеш Е. Social CRM: управляя опытом клиента [Электронный ресурс] / Е. Лемеш // Маркетинг-газета : электронное издание Украинской Ассоциации Маркетинга. — Режим доступа : <http://www.uam.in.ua/rus/projects/marketing-newspaper/ahive.php>.
7. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. — СПб. : Питер, 2000. — 320 с.
8. Мур Д. А. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю / Джеффри А. Мур ; [пер. с англ.]. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. — 368 с.
9. Плещак В. Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах : підручник / В. Л. Плещак, Т. Г. Затонацька. — К. : Знання, 2011. — 718 с.

10. Раевнева О. В. Модели управления развитием промышленного предприятия в условиях трансформационной экономики : монография / О. В. Раевнева, И. В. Чанкина. — Харьков : ВД «ИНЖЕК», 2013. — 264 с.

11. Салихова О. Б. Высокие технологии: дефиниция та оценка / О. Б. Салихова. — К. : ДП «Информ-аналит. агентство», 2008. — 289 с.

12. Салихова О. Б. Высокие технологии: проблемы их интерпретации, классификации та квантификации в Украине / О. Б. Салихова // Проблемы науки. — 2006. — № 12. — С. 18–24.

13. Салихова О. Б. Оценка высокотехнологичной производственной сферы — фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави / О. Б. Салихова // Економіка промисловості. — 2010. — № 1. — С. 85–95.

References

1. High-technology aggregations based on SITC Rev. 4. Retrieved from <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
2. Eurostat (2005). What is high-tech trade? Definition based on the SITC nomenclature. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.
3. Edelman, D. (2011). *Pora perestat' vybrasyvat' den'gi na veter* [Time to stop throwing money on the wind]. Harvard Business Review — Russia, April, 56–66. Retrieved from <http://www.hbr-russia.ru>.
4. Lamben, Zh.-Zh. (1996). *Strategicheskii marketing. Yevropeyskaya perspektiva* [Strategic marketing. European perspective]. St. Petersburg, Nauka (in Russ.).
5. Laptev, A. A. (2007). *Upravleniye strategicheskim razvitiyem vysokotekhnologichnoy kompanii* [Management of strategic development of a high-tech company]. Abstract of candidate's thesis. — Moscow (in Russ.).
6. Lemeshe, E. (2012). *Social CRM: upravlyaya opytom kliyenta* [Social CRM: managing the client's experience]. Marketing-newspaper: electronic edition of the Ukrainian Marketing Association, July, 2–3. Retrieved from <http://www.uam.in.ua/rus/projects/marketing-newspaper/ahive.php>.
7. McDonald, M. (2000). *Strategicheskoye planirovaniye marketinga* [Strategic Marketing Planning]. — St. Petersburg, Peter (in Russ.).
8. Moore, D. (2006). *Preodoleniye propasti: marketing i prodazha khaytek-produktov massovo potrebitelyu* [Bridging the gap: marketing and selling high-tech products to the mass consumer [trans. from English.]. Moscow, Williams (in Russ.).
9. Pleshkach, V. L. (2011). *Informatsiyni systemy i tekhnolohiyi na pidpriyemstvakh* [Information systems and technologies at enterprises]. Kiev, Znannya (in Ukr.).
10. Rayevneva, O. V., Chankina I. V. (2013). *Modeli upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriyemstva v umovakh transformatsiynoi ekonomiky* [Models of management of the development of an industrial enterprise in a transformational economy]. Kharkiv, «INZHEK» VD, (in Ukr.).
11. Salikhova, O. B. (2008). *Vysoki tekhnolohiyi: defynitsiya ta otsinka* [High technologies: Definition and assessment]. Kiev, Inform-analit. ahentstvo (in Ukr.).
12. Salikhova O. B. (2006). *Vysoki tekhnolohii: problemy yikh interpretatsii, klasyfikatsii ta kvantyfikatsii v Ukraini* [High technologies: problems of their interpretation, classification and quantification in Ukraine]. *Problemy nauky*, 12, 18–24 (in Ukr.).
13. Salikhova O. B. (2010). *Otsinka vysokotekhnolohichnoi vyrobnoychoi sfery — fundament dlia stvorennia diiezdatnoi innovatsiynoi stratehii derzhavy* [Estimation of high-tech manufacturing sphere — the foundation for creating an effective state innovation strategy]. *Ekonomika promyslovosti*, 1, 85–95 (in Ukr.).

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ОСВІТНІХ БРЕНДІВ

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти застосування інтернет-технологій у сфері освіти. Аналізуються основні чинники, що визначають використання інтернет-технологій ВНЗ в якості маркетингового засобу. Надано характеристику основних інструментів інтернет-технологій, через які можливе просування освітніх послуг ВНЗ.

Ключові слова: маркетинг освітніх послуг, інтернет-комунікації, соціальні мережі, інтернет-портал, веб-сайт.

Summary. In the article theoretical aspects of application of Internet technologies in the sphere of education are considered. The author analyzes the main factors determining the use of Internet technologies in universities as a marketing tools. The characteristic of the basic tools of Internet technologies through which the promotion of educational services of higher education institutions is possible is given.

Key words: marketing of educational services, internet communications, social networks, internet portal, website.

Постановка проблеми. Впродовж останніх років освіта являє собою перспективну галузь економіки, яка з кожним роком збільшує обсяг попиту і пропозиції на освітні послуги. Також слід відмітити, що сучасний ринок освітніх послуг як сфера суспільної діяльності найбільше потребує засобів масової інформації для встановлення і підтримки постійних зв'язків між його суб'єктами. Сьогодні сучасний ВНЗ неможливо уявити без опосередкованих форм спілкування і спеціальних засобів зв'язку між різними його суб'єктами, а також між освітнім закладом та абітурієнтами, студентами, їх батьками, спонсорами, меценатами тощо. Інтенсивно формується глобальний освітній ринок, що призводить до посилення конкурентної боротьби за абітурієнтів не тільки між українськими ВНЗ, а й зарубіжними, що пропонують освітні послуги на українському ринку. ВНЗ необхідно підвищувати свою конкурентоспроможність, впроваджувати інновації в управлінні та досягненні стандартів якості освіти. У сформованих умовах неможливо обійтися без маркетингу, а саме інтернет-маркетингу освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення досвіду провідних навчальних закладів світу свідчить, що одним з пріоритетних напрямків розвитку є реалізація маркетингових стратегій в Інтернет-просторі, використання найсучасніших інтернет-технологій та інструментів для формування і посилення власного іміджу, вста-

новлення і підтримання зв'язків зі споживачами освітніх послуг, особами, які впливають на споживчий вибір, колегами, представниками науки і бізнесу, просування науково-освітніх послуг тощо [5]. Помітними здобутками стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців: С. М. Ілляшенко, О. О. Міцури, М. С. Ковальчук, В. Г. Попової, О. П. Лухменевої, О. М. Калієвої, Н. О. Пашкус, В. Ю. Пашкус та ін.

Метою статті є аналіз та дослідження основних інтернет-технологій для просування вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день ринок освіти має стабільну динаміку активного росту: навчальні заклади активно використовують маркетинг у просуванні освітніх послуг, що тільки підвищує їхню конкурентоспроможність на ринку. Проте потенціал, який надає комплекс маркетингу, використовується не повною мірою. Для підвищення ефективності діяльності на ринку освітніх послуг ВНЗ України повинні використовувати набір нових сучасних методів та інструментів, які стануть ефективним інструментом для їхнього просування на ринку освітніх послуг [2; 3].

Маркетинг освітніх послуг є, перш за все, науково-практичною дисципліною, яка вивчає і формує філософію, стратегію і тактику поведінки і взаємодії суб'єктів ринку освітніх послуг [4]. Тобто це є своєрідним засобом комунікації, за до-

© О. В. Птащенко, Є. Д. Мірошникова, М. Ю. Христенко, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Птащенко О. В. Інтернет-технології як ефективний інструмент просування освітніх брендів / О. В. Птащенко, Є. Д. Мірошникова, М. Ю. Христенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 47–49.

References (APA):

Ptashchenko, O. V., Miroshnykova, Ye. D. & Khrystenko, M. Yu. (2017). *Internet-tehnolohii yak efektyvnyi instrument prosvannia osvitnikh brendiv* [Internet-technologies as an effective tool of promotion of educational brands]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 47–49 (in Ukr.).

помогою якого навчальний заклад повідомляє та просуває свої цілі, цінності та продукти потенційним абітурієнтам, їхнім батькам, своїм співробітникам і суспільству в цілому.

Н. О. Пашкус і В. Ю. Пашкус пропонують такі функції маркетингу освітніх послуг:

- дослідження і прогнозування кон'юнктури ринку освітніх послуг;
- ціноутворення;
- визначення якості та асортименту освітніх послуг;
- дослідження споживачів;
- комунікаційна діяльність;
- просування і продаж освітніх послуг [1, с. 112].

Важливим інструментом маркетингу освітніх послуг є інтернет-технології. На сучасному етапі розвитку інтернет-комунікацій освітні установи не можуть ефективно функціонувати на ринку освітніх послуг без присутності в мережі Інтернет.

Використання інтернет-комунікацій має чимало переваг:

- велике охоплення аудиторії (за даними Комітету ІНАУ з питань інтернет-реклами близько 18 млн. жителів України віком від 15 років і більше регулярно користуються Інтернетом);
- цілодобовий режим роботи;
- можливість зворотного зв'язку.

Розглянемо найбільш затребувані з позиції маркетингових комунікацій навчального закладу сервіси мережі Інтернет.

Веб-сайт є основним інструментом інтернет-технологій і вирішує такі завдання: презентує ВНЗ у мережі інтернет, надає базову інформацію про діяльність ВНЗ, формує і підтримує позитивний імідж навчального закладу, формує канал зворотного зв'язку з реальними і потенційними споживачами освітніх послуг (абітурієнтами та студентами), сприяє побудові ефективних комунікацій з науковим співтовариством, сприяє залученню інвестицій та ін. Більшість українських та зарубіжних ВНЗ мають не просто сайти, а інформаційні портали, які забезпечують підтримку освітнього процесу. Інтернет-портал — це багатофункціональний сайт, який надає користувачу різні інтерактивні сервіси і можливість отримати повну й актуальну інформацію за певними напрямками [4].

Для того аби комунікації через інтернет-сайти та інтернет-портали були ефективними, необхідно дотримуватися таких умов: приділяти пильну увагу з боку керівництва та структурних підрозділів, надавати розширену інформацію про діяльність вищого навчального закладу, здійснювати постійний моніторинг та оновлення інформації. Важливим маркетинговим завданням є аналіз інтернет-порталів конкурентів. Для цих цілей

можна скористатися практикою бенчмаркінгу. Бенчмаркінг (benchmarking) являє собою процес порівняння продуктів, послуг або процесів однієї організації з продуктами, послугами або процесами іншої організації. Іноді здійснюють порівняння всередині однієї і тієї ж організації. Мета цього процесу полягає в пошуку поліпшень тих аспектів, за якими проводиться порівняння [5]. Необхідно досліджувати не тільки освітні портали регіональних конкурентів, але й портали ВНЗ лідерів країни.

Окрім підрозділи ВНЗ (молодіжні організації, кафедри, профспілкові організації та ін.) використовують такий інструмент просування, як соціальні платформи. Необхідно відзначити, що сьогодні соціальні мережі стали незамінним засобом комунікації, особливо з молоддю. Соціальні медіа — це технології і методи, які дозволяють користувачам ділитися особистими думками, контентом (текст, зображення, аудіо, відео), спостереженнями і поглядами. Соціальні медіа охоплюють різні сервіси — соціальні мережі, призначені для забезпечення горизонтального спілкування зацікавлених у ньому абонентів, на зразок Facebook чи Instagram [6, с. 21]. До основних цілей просування ВНЗ у соціальних мережах відносять:

- посилення присутності бренду ВНЗ на соціальних платформах;
- збільшення трафіку сайту ВНЗ;
- посилення позитивного іміджу ВНЗ;
- формування лояльного відношення споживачів освітніх послуг.

У табл. 1 наведено список найбільш популярних соціальних мереж згідно з низкою досліджень факультету соціології КНУ імені Тараса Шевченка у період з лютого по квітень 2017 року [7].

Таблиця 1

**Список популярних соціальних мереж України
(згруповано автором за даними [7])**

Рейтинг	Назва мережі	Охоплення
1	«ВКонтакте»	62 %
2	«Facebook»	40 %
3	«Instagram»	14 %
4	«Twitter»	18 %

Як відомо, з 15 травня президент Петро Порошенко підписав указ, яким ввів заборону на користування списку російських сайтів, серед яких соцмережі «Вконтакте» і «Однокласники», компанія «Яндекс» тощо. Тому на сьогоднішній день найбільш популярною мережею серед українців для просування та комунікації є мережа «Facebook». Треба відзначити той факт, що соціальні медіа — це перш за все комунікації. Якщо освітня установа буде прагнути відкрито просувати свій бренд та по-

слуги, то це може нашкодити вибудовуванню відносин із кінцевими споживачами.

Усі вищевказані сервіси інтернет-технологій взаємопов'язані між собою і в комплексі дозволяють створити ефективну і зручну систему комунікаційних каналів маркетингової взаємодії навчального закладу з внутрішнім та зовнішнім середовищами та сформувати сильну й непохитну репутацію в очах цільової аудиторії.

Висновки. Очевидно, що з кожним роком значення інтернет-технологій в системі освіти буде зростати, що пов'язано зі стрімким розвитком технологій та ринку освітніх послуг. На сьогоднішній день ситуація, яка склалася на ринку освітніх послуг в Україні, вимагає від навчальних закладів якомога ширшого залучення сучасних методів, що довели свою ефективність в суміжних галузях і можуть бути успішно реалізовані з метою підвищення власної конкурентоспроможності. Сучасні інтернет-технології надають можливість закладам освіти вийти на якісно новий рівень та побудувати ефективні канали комунікації із цільовою аудиторією.

Література

1. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу : підручник / І. В. Бойчук, О. М. Музика — К. : Центр учбової літератури, 2010. — 512 с.
2. Волошенко О. В. Творчість як складова професійної самореалізації педагога / О. В. Волошенко, В. І. Хрипун. — Черкаси : ЧОПОПП, 2009. — 34 с.
3. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. — СПб. : Питер, 2008. — 352 с.
4. Пашкус Н. А. Маркетинг образовательных услуг / Н. А. Пашкус, В. Ю. Пашкус и др. — СПб. : ООО «Книжный Дом», 2007. — 112 с.

5. Бенчмаркинг [Электронный ресурс.] — Режим доступа : http://www.kpms.ru/General_info/Benchmarking.htm.

6. Ілляшенко С. М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу [Електронний ресурс.] / С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/22722>.

7. Які соцмережі найпопулярніші серед українців : дослідження [Електронний ресурс.] — Режим доступу : <http://4vlada.com/ukraine/51504>.

8. Ковальчук М. С. Використання інтернет-технологій для формування іміджу навчального закладу / М. С. Ковальчук, Н. В. Сердуніч // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 6. — Т. 4. — С. 200–202.

References

1. Boychuk, I. V. (2010). *Internet v marketynhu* [Internet Marketing]. Kyiv, Tsentr uchbovoyi literatury [in Ukr.].
2. Voloshenko, O. V. & Khrypun, I. V. (2009). *Tvorchist yak skladova profesiinoi samorealizatsii pedahoha* [Creativity as a component of professional self-realization of the teacher]. Cherkasy, CHOPOPP [in Ukr.].
3. Maslou, A. (2008). *Motyvatyisia y lichnost* [Motivation and personality]. St. Petersburg, Peter [in Russ.].
4. Pashkus N. A. & Pashkus V. YU. (2007). *Marketing obrazovatel'nykh uslug* [Marketing of Educational Services]. St. Petersburg, Knyzhnyy Dom [in Russ.].
5. Benchmarkynh [Benchmarking]. Retrieved from http://www.kpms.ru/General_info/Benchmarking.htm.
6. Illyashenko S. M. (2011). *Suchasni tendentsiyi zastosuvannya internet-tekhnologiy u marketynhu* [Modern trends in the use of Internet technologies in marketing]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*, 4., II, 64–74. Retrieved from <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/22722>.
7. *Yaki sotsmerezhi naypopulyarnishi sered ukrayintiv* [What social networks are most popular among Ukrainians]. Retrieved from <http://4vlada.com/ukraine/51504>.
8. Kovalchuk, M. S. & Serdunich, N. V. (2011). *Vykorystannya internet-tekhnologii dlia formuvannya imidzhu navchalnoho zakladu* [Using internet technologies to create an educational institution's image]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 6/4, 200–202 [in Ukr.].

УДК 336:226.631.164.23

Є. С. Подаков,
М. В. Савченко

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Анотація. У статті розглянуто фактор розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності аграрних підприємств як основну передумову підвищення їх конкурентоспроможності. Досліджено напрями інноваційної діяльності аграрних підприємств України в період з 2014 по 2016 рр. Окреслено особливості інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств аграрного сектору України. Розглянуто основні передумови поживлення інвестиційно-інноваційної активності у цьому секторі на прикладі зарубіжного досвіду.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, аграрний сектор, державна підтримка.

Summary. The article considers the factor of development of investment and innovation activity of agrarian enterprises as the main prerequisite for increasing their competitiveness. The directions of innovative activity of agrarian enterprises of Ukraine in the period from 2014 to 2016 are investigated. The features of investment and innovation activity of enterprises of agrarian sector of Ukraine are outlined. The main preconditions for revitalization of investment and innovation activity in this sector are considered in the example of foreign experience.

Key words: investment-innovation activity, competitiveness, agrarian sector, state support.

Постановка проблеми. Нині необхідною умовою забезпечення ефективного розвитку вітчизняних аграрних підприємств є зміцнення їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу, що сприятиме технічному і технологічному переозброєнню галузі, виробництву якісної й конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, підвищенню ефективності управління інноваціями та інвестиціями в аграрній сфері і, як кінцевий результат, забезпеченню продовольчої безпеки країни.

Таким чином, формування інвестиційного потенціалу аграрних підприємств є нагальною науковою проблемою, вирішення якої забезпечить збалансований розвиток сільського господарства країни. Дослідження, осмислення, методичне обґрунтування і визначення сутності інвестиційного потенціалу сільськогосподарських підприємств потребує теоретико-методичного вирішення низки принципів питань, спрямованих передусім на створення моделі підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємств галузі. Від обсягів, якості інвестицій та ефективності інвестиційного процесу значною мірою залежить доля вітчизняної економіки, зокрема й сільського господарства, яке потребує значних коштів на структурну пере-

будову і підвищення ефективності всіх форм господарювання.

У 2016 році питома вага загального обсягу витрат на наукові дослідження і розробки у ВВП України становила 0,48 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету — 0,16 %. За даними 2015 р., частка обсягу витрат на наукові дослідження і розробки у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03 %. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції — 3,26 %, Австрії — 3,07 %, Данії — 3,03 %, Фінляндії — 2,90 %, Німеччині — 2,87 %, Бельгії — 2,45 %, Франції — 2,23 %; меншою — у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46 % до 0,77 %).

У сучасних умовах господарювання проблема конкурентоспроможності займає одне з визначальних місць у кожній виробничій галузі. Насамперед це пов'язано з тим, що розвиток глобалізаційних процесів, зокрема інтеграція виробленої продукції в світовий ринковий простір, вимагає від виробників залучення потужних конкурентних переваг як основного інструменту в суперництві між учасниками ринкової діяльності. Нині найбільш дієвим засобом успішного ведення конкурентоспроможного виробництва, що стане реальною запорукою впевненості у власних конкурентних позиціях на світовому ринку, є ін-

© Є. С. Подаков, М. В. Савченко, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Подаков Є. С. Інвестиційно-інноваційна діяльність аграрних підприємств України як передумова підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку / Є. С. Подаков, М. В. Савченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 50–54.

References (APA):

Podakov, Ye. S. & Savchenko, M. V. (2017). *Investytsiino-innovatsiina diialnost' ahrarynykh pidpriemstv Ukrainy yak peredumova pidvyshchennia yikh konkurentospromozhnosti na svitovomu rynku* [Investment and innovation activities of agrarian enterprises of Ukraine as a prerequisite for raising their competitiveness in the world market]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 50–54 (in Ukr.).

новації. Саме їх використання є ефективною рушійною силою швидкого та динамічного розвитку суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблемам розвитку аграрного сектору економіки України, зокрема формування інвестиційно-інноваційних орієнтирів такого розвитку, присвячено праці І. Бистрякова, В. Векленка, В. Борщевського, І. Гурняка, О. Гудзинського, М. Дацишина, Н. Коваленка, М. Кропивка, О. Мегеди, О. Мостіпана, Р. Нижника, Н. Попова, П. Саблука, О. Сологуб, В. Ткаченко, Т. Уманець, М. Хвесика та ін. Проблемні питання щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі впровадження інновацій є предметом дослідження багатьох науковців: І. Ансоффа, О. В. Ареф'євої, О. В. Виноградової, О. Є. Гудзь, П. Друкера, Т. Коно, К. Окенлендера, А. А. Пересади, М. Портера, П. А. Стецюка, А. Томпсона, Р. А. Фатхутдінова, Л. І. Федулової, Й. Шумпелера та ін. Проте у цій сфері багато проблем як практичного, так і теоретичного характеру залишаються невирішеними, що зумовлює потребу в проведенні додаткових наукових пошуків.

Метою дослідження є розгляд інвестиційно-інноваційної діяльності аграрних підприємств, основних причин обмеження інвестиційних впливів в аграрний сектор економіки, встановлення недоліків і негативних наслідків цього процесу, визначення шляхів їх подолання та перспектив формування належної інвестиційної привабливості аграрних підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Методологічною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених і законодавчі акти з питань інвестиційно-інноваційної діяльності в аграрному секторі країни. Методичною базою дослідження стали загальнонаукові економічні методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Методологічних положень схвалених на засіданні Комісії з питань удосконалення методології та звітної документації Державної служби статистики України (протокол № 12 від 19 жовтня 2012 р.) інноваційна діяльність поділяється на такі види: здійснення внутрішніх науково-дослідних розробок; придбання зовнішніх науково-дослідних розробок; придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; придбання зовнішніх знань; навчальна підготовка для інноваційної діяльності; ринкове впровадження інновацій; розробка дизайну; інші види інноваційної діяльності [1].

Інновації, у свою чергу, поділяються на технологічні та нетехнологічні. Технологічні інновації — розробка та впровадження як технологічно нових, так і значно технологічно вдосконалених

продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). Нетехнологічні інновації — розробка та впровадження нових або значно вдосконалених продуктів чи процесів, що не належать до технологічних інновацій. До цієї групи входять маркетингові та організаційні інновації.

Впродовж 2016 р. наукові дослідження і розробки в Україні виконували 972 організації. Загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок власними силами організацій становив 11530,7 млн. грн., у тому числі витрати на оплату праці — 5751,0 млн. грн., інші поточні витрати — 5203,7 млн. грн., капітальні витрати — 576,0 млн. грн, з них витрати на придбання устаткування — 487,6 млн. грн. 19,3 % загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень. Майже половина обсягу витрат, спрямованих на виконання фундаментальних наукових досліджень, припадала на галузь природничих наук, майже чверть — технічних, 9,9 % — сільськогосподарських. На виконання прикладних наукових досліджень спрямовано 44,9 % витрат галузі технічних наук, 24,5 % — природничих, 11,1 % — сільськогосподарських. Більша частина (86,2 %) витрат на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок припадає на галузь технічних наук.

У аграрному секторі зосереджена основна частина видів діяльності, які за своєю суттю не є підприємницькими, тобто не спрямовані на отримання прибутку (передусім це пов'язано з використанням населенням ресурсів природного походження, вирощуванням продукції для власного споживання). Більшість видів діяльності прив'язана до одного з найважливіших ресурсів сільської місцевості — землі та сільськогосподарського виробництва, що ведеться на ній, яке у цьому разі виступає базовим. Зважаючи на обмеженість продуктивності землі як основного ресурсу, а також її просторового розподілу, існують об'єктивні обмеження масштабів діяльності. Зважаючи на специфіку використовуваних у сільській місцевості предметів праці (живі організми, сезонність розмноження — багато видів діяльності тут мають сезонний характер.

У сучасних умовах господарювання вітчизняних сільськогосподарських підприємств основними напрямками впровадження інновацій є: розробка біотехнологій для створення сільськогосподарської продукції з покращеними заданими властивостями, створення нових ґрунтозахисних технологій землеробства на основі мінімального чи нульового обробітку землі, застосування технологій енерго- та ресурсозбереження тощо.

До позитивних змін впровадження інновацій у виробництво сільськогосподарської продукції належать: підвищення урожайності культур;

підвищення рентабельності діяльності підприємства; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; підвищення якості продукції та економія виробничих ресурсів; впровадження технологій енергозбереження та ресурсозбереження.

При цьому серед вагомих причин не здійснювати інновації є: низький попит на інновації на ринку, впроваджені раніше інновації, дуже низька конкуренція підприємства на ринку, відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій. Також здійснювати інновації перешкоджають такі певні фактори: відсутність коштів у межах підприємства, кредитів або прямих інвестицій, кваліфікованих працівників у рамках підприємства, труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій, відсутність партнерів по співпраці, невизначений попит на інноваційні ідеї, занадто велика конкуренція на ринку.

Інноваційна діяльність підприємств нерозривно пов'язана з інвестиційною. Згідно з розрахунками, проведеними д-ром екон. наук Т. В. Калашніковою, загальні зміни обсягів виробництва сільськогосподарської продукції з 1 га на 83,5 % зумовлені відмінностями у рівні питомих інвестицій на одиницю площі, на 82,3 % — питомих інвестицій на 1 працівника. А коливання продуктивності праці на 89,1 % пов'язані з варіацією інвестицій на 1 га, на 87,9 % — варіацією інвестицій на 1 працівника. Так, зростання на 1 грн. інвестицій в основний капітал в розрахунку на 1 га угідь приводить до підвищення обсягів виробництва продукції на одиницю площі на 4,76 грн., на одного працівника — на 279 грн. Кожна гривня, додатково інвестована в основний капітал в розрахунку на 1 працівника, сприяє підвищенню

ефективності використання угідь на 12 коп., продуктивності праці — на 8 грн. [2].

З огляду на позитивний вплив інноваційно-інвестиційного забезпечення на показники діяльності аграрного сектору особливої ваги набувають питання визначення джерел його фінансування, що безпосередньо обумовлено дією ринкового механізму та заходами державного регулювання і підтримки галузі.

За офіційною статистикою, у 2016 р. 19,3 % загального обсягу витрат підприємств були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 91,7 % профінансовано за рахунок коштів бюджету. Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 22,2 %, які на 49,5 % фінансувалися за рахунок коштів бюджету та 31,2 % — за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних (експериментальних) розробок спрямовано 58,5 % загального обсягу витрат, які на 37,4 % профінансовані організаціями підприємницького сектору, 34,0 % — іноземними фірмами та 13,5 % — за рахунок власних коштів. Узагальнений розподіл джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт наведено на рис. 1.

У вітчизняній агросфері, на відміну від держав із розвинутою економікою, слабкий фінансовий стан не дозволяє потужно використовувати кошти на інноваційні розробки, оскільки інноваційна діяльність не є різновидом підприємницької. Через це у вирішенні цієї проблеми головну турботу повинна взяти на себе держава, створивши спеціальні урядові комісії для розв'язання податкових проблем, пов'язаних з поширенням інноваційних знань та наукової інформації, створенням довідних служб з інноваційних питань, підготовки фахового персоналу. Сьогодні державний інтерес до розвитку інноваційної діяльності в сільському

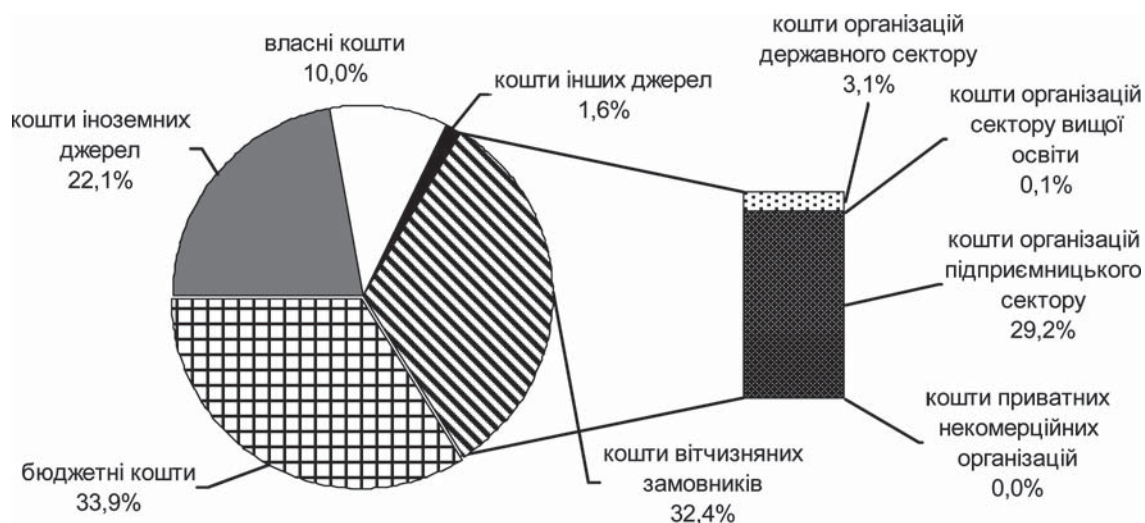


Рис. 1. Джерела фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, %

господарстві проявляється лише через нормативно-правове регулювання і мінімальні витрати, що визначає потребу в пошуку вільного капіталу для забезпечення інноваційного розвитку економіки в цілому та аграрної галузі у тому числі.

Державна підтримка інноваційного аграрного підприємництва може здійснюватися двома методами. До них належать пряме і непряме фінансування інноваційного розвитку аграрного підприємства.

Пряме фінансування державою інноваційної діяльності аграрних підприємств здійснюється адміністративно-організаційними і програмно-цільовими методами, зокрема в таких формах: субсидії, що являють собою безповоротну допомогу й виділяються учасникам інноваційної діяльності в критичні моменти становлення та розвитку; дотації — асигнування з бюджету на покриття збитків від інноваційної діяльності основних учасників, а також на розвиток інноваційної інфраструктури; пряме інвестування — довгострокові вкладення державних коштів у створення науково-технічного напрацювання, виконання досліджень і розробок конкурентоспроможних виробництв і технологій; фінансовий лізинг — зводиться до покриття частини витрат, що мають підприємства через придбання нових і заміни старих машин та устаткування; кредитування інноваційної діяльності, основними факторами якого виступають прямі пільгові позики, гарантовані позики та компенсаційні угоди.

Методи непрямого державного фінансування інноваційного аграрного підприємництва полягають у створенні пільгових умов для здійснення інноваційної діяльності та її стимулювання. Вона полягає в наданні коштів виконавцям досліджень і розробок, що зводиться до надання послуг пільгового податкового й амортизаційного регулювання аграрних підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, а також створення інфраструктури інноваційної діяльності та надання інноваторам державних послуг.

Аналітики також акцентують увагу на чинниках низької інноваційної активності вітчизняних підприємств, таких як: деформація конкурентного середовища через значний рівень тінізації економіки; висока інфляція, коливання курсу, високі процентні ставки не створюють сприятливого інвестиційного клімату для науково-дослідних розробок; відсутність рівних умов конкуренції на більшості ринків; наявні інструменти підтримки інновацій (інвестиційні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо) обмежені у фінансових можливостях та не мають кваліфікованих менеджерів; необґрунтованість рівня адміністративних послуг та складність дозвільних процедур; спотворені механізми

розподілу і контролю та створення додаткових бар'єрів входження; для банків більш привабливим є кредитування інших видів підприємницької діяльності (торговельні операції, будівництво, операції з нерухомістю), відсутні стимули для підтримки науково-дослідних розробок.

Загрозою для вітчизняних підприємств є не лише низька конкурентоспроможність продукції, але й імовірність так званого «системного відриву» від провідних країн через низьку здатність економіки до інновацій, зростання несумісності технологій, а також структурну кризу та інституціональну несумісність.

Висновки. Таким чином, інвестиційне забезпечення підприємств аграрної сфери має бути системою, яка повинна сприяти динамічному соціально-економічному розвитку і підвищенню рівня конкурентоспроможності аграрної продукції й потребує врахування умов, які включають міжнародні, соціально-економічні, екологічні особливості функціонування аграрного сектору економіки. Отже, досягнення цілей масштабної модернізації національного виробництва, впровадження енергозбереження, зростання продуктивності праці, зміцнення конкурентних позицій вітчизняного виробника можливе на основі широкого застосування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Пріоритетність конкурентоспроможного розвитку сільських територій та аграрних підприємств у країнах Європейського Союзу відображає той факт, що щорічно з бюджету виділяється більше 30 млрд. євро, або понад 50 %, на структурні економічні перетворення. У Швейцарії частка субсидій для аграрних виробників знаходиться на рівні 82 %. Для порівняння: частка субсидіювання із ВВП у країнах ЄС становить 4,1 %, а в Україні цей показник знаходиться на рівні 0,23 %. При цьому 10,43 % у структурі ВВП України — сільське господарство. За цим показником наша країна посідає третє місце в Європі. Проте деякі регіони країни характеризуються низьким рівнем валового регіонального продукту, що знаходиться на рівні 1,39 % і нижче. Цей факт свідчить про необхідність розробки моделі конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств галузі.

Україна посідає 69-е місце за індексом конкурентоспроможного зростання (Growth Competitiveness Index), 83-тє місце з 99 країн — за індексом технологічного розвитку рівня (Technology Index), 52-е місце зі 134 — у сфері формування факторів інноваційного розвитку і 65-е — за оснащеністю сучасними технологіями. Аналіз чинників рейтингу України за індексом глобальної конкурентоспроможності засвідчив падіння їх значень, що зумовлено втратою традиційних конкурентних переваг і, як наслідок, відсутністю сприятливих

передумов конкуренції для вітчизняних підприємств. Високі місця у світових рейтингах конкурентоспроможності займають лише ті країни, видатні здобутки яких зумовлені залученням саме інноваційного чинника: Фінляндія, Велика Британія, Нідерланди, Сінгапур, Японія, США, Південна Корея, Ірландія.

Нині на забезпеченість конкурентоспроможності вітчизняних підприємств впливає низка гальмівних чинників, серед яких: недостатність фінансових ресурсів та інформації щодо впровадження нових технологій; низький рівень попиту на інноваційну продукцію; небажання і слабка сприйнятливість підприємств до впровадження інновацій; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; нестача кваліфікованого персоналу; труднощі кластеризації, кооперації та інтеграції з іншими підприємствами; нерозвиненість інституту державно-приватного партнерства тощо.

Посилення стратегічного значення аграрного сектору в національній економіці сприяє підвищенню його інвестиційної привабливості, про що свідчить позитивна динаміка нарощування показників інвестиційного забезпечення. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на засадах інноваційності має бути зорієнтоване на цілеспрямований пошук і реалізацію ринкових можливостей, які відкривають перед підприємством нові горизонти. Актуальним є інтенсивне впровадження інновацій у сільське господарство, що сприятиме зростанню продуктивності праці, економії матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, зростанню обсягів виробництва.

Література

1. Методологічні положення, схвалені на засіданні Комісії з питань удосконалення методології та звітної документа-

ції Державної служби статистики України (протокол № 12 від 19 жовтня 2012 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf.

2. Калашнікова Т. В. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектору України: стан та перспективи / Калашнікова Т. В., Калашніков А. О. // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — № 14. — С. 171–175.

3. Затонацька Т. Світові тенденції формування напрямів державної інвестиційної політики: практика реалізації в Україні / Т. Затонацька // Економічний часопис-XXI. — 2016. — № 156 (1–2). — С. 26–30.

4. Грановська В. Г. Модель забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств / В. Г. Грановська // Глобальні та національні проблеми економіки — 2016. — № 14. — С. 331–335.

5. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України : аналітична доповідь. — К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2011.

References

1. State Statistics Service of Ukraine (2012). *Metodolohichni polozhennia skhvaleni na zasidanni Komisii z pytan' udoskonalennia metodolohii ta zvitnoi dokumentatsii Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [Methodological provisions approved at the meeting of the Commission on the improvement of the methodology and reporting documentation of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf [in Ukr.].

2. Kalashnikova, T. V. (2016). *Investsiine zabezpechennia rozvytku ahrarnoho sektoru Ukrainy: stan ta perspektyvy* [Investment provision of the agrarian sector development in Ukraine: state and prospects]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 14, 171–175 [in Ukr.].

3. Zatonatska, T. (2016). *Svitovi tendentsii formuvannia napriamiv derzhavnoi investytsiinoi polityky: praktyka realizatsii v Ukraini* [World trends of formation of the directions of the state investment policy: practice of realization in Ukraine], *Ekonomichnyj chasopys-XXI*, 156 (1–2), 6–30 [in Ukr.].

4. Hranovs'ka, V. H. (2016). *Model zabezpechennia konkurentospromozhnoho rozvytku ahrarnykh pidpriemstv* [Model for ensuring the competitive development of agrarian enterprises]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 4, 331–335 [in Ukr.].

5. National Institute for Strategic Studies (2011). *Spilna ahrarna polityka Yevropeiskoho Soiuzu: mozhlyvosti ta vyklyky dlia Ukrainy* [The Common Agricultural Policy of the European Union: Opportunities and Challenges for Ukraine]. Kyiv, Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen [in Ukr.].

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. Розглянуто теоретичні і методичні аспекти системного підходу, який передбачає розгляд підприємства як комплекс підсистем (виробничої, збутової, складської, транспортної та іншої діяльності), що в сукупності складає систему організації та управління виробничо-збутовою діяльністю промислового підприємства.

Ключові слова: управління, системний підхід, збут, збутова діяльність, маркетинг, промислове підприємство.

Summary. The theoretical and methodical aspects of the system approach are considered in the article, which assumes the enterprise's consideration as a complex of subsystems (production, sales, storage, transportation and other activities), which together makes up the system of organization and management of production and sales activities of enterprises of industry.

Key words: management, system approach, sales, sales activities, marketing, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці, виявили низку проблем в діяльності промислових підприємств: слабе володіння ринковими інструментами і методами господарювання, неефективне використання виробничих потужностей, високий рівень витрат виробництва і обігу, низька якість продукції, що випускається, і труднощі з її збутом, недостатній рівень мотивації і стимулювання працівників. Однією з головних причин такої ситуації є неефективне управління промисловими підприємствами, яке до сих пір значною мірою базується на ідеях виробничої концепції.

В умовах зростання конкуренції, формування ринку споживача, скорочення термінів конкурентної переваги, а також посилення ролі нематеріальних активів (знання ринків, лояльність споживачів, високі іміджеві характеристики підприємств, бренди) в нарощуванні вартості компанії, коли цінові і якісні параметри пропонованих товарів на ринку вирівнюються, важливу роль відіграє переорієнтація всієї виробничо-збутової діяльності підприємств промисловості на клієнта, його потреби і переваги. Підприємство повинно навчитися не тільки розуміти своїх клієнтів, швидко реагувати на їхні потреби і запити, а й передбачати і направляти ці потреби, тобто управляти ними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі питання відносно нових організаційних умов виробничо-збутової діяльності підприємств

отримали висвітлення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: Г. Дж. Болта, М. П. Гордона, А. М. Ганджинського, І. Ансоффа, Ф. Котлера, Д. Ланкастера, Д. Джоббера, Л. В. Балабанової, Н. М. Гудзенко, С. Є. Хрупович та інших дослідників. Разом з тим, не дивлячись на наявність наукових робіт з окресленої тематики, їх високу наукову і практичну цінність, існує потреба в проведенні подальшого дослідження теоретичних і прикладних аспектів організації та управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств промисловості.

Метою статті є систематизація підходів до процесу організації та управління виробничо-збутовою діяльністю промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою капіталу в будь-якій сфері діяльності є висока ефективність виробництва, яка відноситься до числа ключових категорій ринкової економіки і безпосередньо пов'язана з досягненням кінцевої мети розвитку суспільного виробництва в цілому і кожного підприємства окремо. Прибутковість промислового підприємства свідчить про ефективність його виробничо-збутової діяльності, яка досягається шляхом мінімізації витрат (витрат на сировину, матеріали, енергію, оплату праці, фінансування) і максимізації доходів від результатів виробництва — випуску продукції і послуг. Сутність проблеми підвищення економічної ефективності виробництва полягає в збільшенні економічних результатів на кожну

© А. Ж. Сакун, І. П. Пантюк, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Сакун А. Ж. Системний підхід до організації та управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств промисловості / А. Ж. Сакун, І. П. Пантюк // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 55–59.

References (APA):

Sakun, A. Zh. & Pantiuk, I. P. (2017). *Systemnyi pidkhid do orhanizatsii ta upravlinnia vyrobnycho-zbutovoiu dialnistiu pidpriumstv promyslovosti* [System approach to the organization and management of production and sales activities of industrial enterprises]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 55–59 (in Ukr.).

одиницю витрат в процесі використання наявних ресурсів.

У сучасних наукових дослідженнях економічних і соціальних явищ і процесів, які мають місце на підприємствах, широко використовується системний підхід, який передбачає розгляд підприємства як складної системи, що складається з різних підсистем (виробничих підрозділів, збутових відділень), функції яких залежать від поставлених перед кожною з підсистем цілей і завдань. Виробнича система промислового підприємства охоплює всі стадії його виробничої і збутової діяльності, починаючи від надходження сировини і матеріалів і закінчуючи відправкою готової продукції споживачам. З точки зору системного підходу до управління збутовою діяльністю вдало підходить Ю. Огерчук. Він визначає, що такі складові збутової системи, як структура збутової організації й управління збутом за допомогою систем є елементами управління збутовою діяльністю [1]. Ефективність збутової діяльності промислового підприємства залежить від створення такої системи управління, яка б реалізовувала цілі й стратегії збуту, орієнтовані на потреби кінцевого споживача. Вчасна реалізація продукції споживачеві забезпечується завдяки досконалому змістові виробничої, збутової, складської, транспортної та іншої діяльності, що в сукупності складає систему управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства.

Згідно з визначенням О. Проволоцької, управління збутовою діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки з позиції маркетингу розглядається як процес планування, організації, мотивації і контролю збутової діяльності підприємств, який потрібен для формування та досягнення мети збуту [2, с. 6]. Н. М. Гудзенко доводить, що організація збуту залежить від потенціалу підприємства та обраної ним збутової політики — сукупності збутових стратегій маркетингу і комплексу заходів із формування асортименту товарної продукції та ціноутворення, стимулювання збуту,

укладання договорів, транспортування та інших організаційних аспектів збуту [3].

Л. В. Балабанова вважає, що збут — це діяльність щодо планування, втілення в життя і контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від виробників до споживачів з метою задоволення запитів споживачів і отримання прибутку [4, с. 384].

Іншої точки зору дотримуються закордонні науковці Д. Ланкастер і Д. Джоббер, які вважають, що збутова діяльність в умовах ринкової орієнтації є однією із функцій маркетингу [5, с. 22]. Відомий зарубіжний теоретик з проблем збуту Г. Дж. Болт порівнює організацію збуту з його каркасом або засобом проведення в життя запланованої стратегії й тактики [6].

Аналіз наукових джерел свідчить, що єдиного підходу до визначення змісту поняття «збутова діяльність» не існує. Більшість науковців відзначає, що збутова діяльність здійснюється з метою одержання максимальних прибутків через систему прогнозних, аналітичних, організаційних, маркетингових, інформаційних заходів контролю та інших (табл. 1).

Необхідність збутової діяльності як важливої складової зовнішньоекономічної діяльності підприємства зумовлена багатоплановою значущістю цієї діяльності для будь-якого підприємства [11, с. 190]:

- у сфері збуту остаточно визначається результат усіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та отримання максимального прибутку;
- пристосовуючи збутову діяльність до попиту покупців, створюючи їм максимальні вигоди до, під час і після придбання товарів, виробник має значно більше шансів перемогти в конкурентній боротьбі зовнішнього ринку;
- збутова діяльність нібито продовжує виробничий процес, коли бере на себе доробку товару та його підготовку до продажу (сортування, фасування, упакування);

Таблиця 1

Визначення терміна «збутова діяльність» (сформовано І. П. Пантюк)

Зміст	Джерело
«Сукупність всієї функціональної діяльності, яка здійснюється після завершення виробничої стадії (із закінченням виготовлення продукції) до безпосереднього продажу товару покупцеві, доставки його споживачеві й післяпродажного обслуговування»	[7, с. 136]
«Система заходів з ефективного фізичного переміщення продукції»	[8, с. 79]
«Процес просування готової продукції на ринок та організацію товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку»	[9, с. 165]
«Процес організаційно-економічних операцій, що містить маркетинговий аспект (дослідження й аналіз кон'юнктури ринку, визначення обсягів збуту, вибір та управління каналами розподілу) і логістичний аспект (транспортування, складування, управління запасами, обслуговування замовлень) і здійснюється з метою досягнення економічних результатів від реалізації продукції споживачам та створення позитивного іміджу підприємства на ринку»	[10, с. 202]

— під час продажу ефективніше виявляються та вивчаються потреби іноземних споживачів.

У наукових виданнях відомих українських учених висвітлено теоретичні та деякі практичні точки зору на організування збутової діяльності підприємств. Автори більшості із цих праць пропонують будувати організаційні структури управління збутом для підприємств, орієнтуючись на маркетингову концепцію [12; 13]. У практичній діяльності вітчизняних підприємств маркетинговий підхід не знайшов широкого застосування і в основному використовується лише при організації збутової діяльності. Крім того, в теорії управління промисловими підприємствами недостатньо приділяється увага питанням маркетингу, відсутні єдині загальновизнані правила, терміни, формулювання і методики. Слід підкреслити, що управління, засноване на маркетингу, може дозволити врахувати максимальну кількість прихованих чинників у діяльності підприємств. В

умовах жорсткої конкуренції складність полягає в тому, що доводиться шукати баланс між обсягами виробництва і можливостями реалізації продукції при сильному взаємовпливі всіх сфер діяльності підприємства, в першу чергу — маркетингу і виробництва. У цих умовах виникає низка істотних вимог щодо формування маркетингового підходу до управління промисловим підприємством (рис. 1).

У своїй праці «Основи маркетингу» Філіп Котлер наводить вираз провідного теоретика з питань управління Пітера Друкера: «Мета маркетингу — зробити зусилля зі збуту непотрібними. Його мета — так добре пізнати і зрозуміти клієнта, що товар або послуга будуть підходити останньому і продаватимуть самі себе» [14]. Наведена цитата науковця свідчить про вірність твердження про те, що початок збуту на промислових підприємствах настає ще до того, як фізично товар буде створено.

Прийняття концепції маркетингу на підприємстві змінює методи, за допомогою яких до-



Рис. 1. Вимоги щодо формування маркетингового підходу до управління промисловим підприємством (сформовано А. Ж. Сакун)

сягаються цілі виробництва і збуту продукції. За рахунок інтеграції функції маркетингу у систему управління підприємством здійснюється глибше й ефективніше поєднання збуту із дослідженням ринкової ситуації, плануванням асортименту продукції, змінюється характер роботи, пов'язаної з реалізацією продукції. Що стосується як управління підприємством, так і управління маркетинговою діяльністю, вважаємо, що маркетинг є конкретною функцією менеджменту і спрямований на підвищення ефективності збуту [10, с. 42]. Тобто можна констатувати, що управління збутовою діяльністю підприємств — це орієнтована на досягнення завдань організації управлінська діяльність, пов'язана із формуванням попиту на товари і послуги виробника, їх реалізацію за допомогою інтенсифікації цього попиту.

Узагальнення досвіду вітчизняних і зарубіжних промислових підприємств дозволило сформулювати сукупність цілей управління маркетинговою діяльністю:

— економічні — отримання розрахункової величини прибутку від реалізації продукції і послуг;

— науково-технічні — створення конкурентоспроможної продукції та підвищення продуктивності праці за рахунок вдосконалення технологій;

— виробничо-комерційні — реалізація продукції в заданому обсязі та із заданою періодичністю;

— соціальні — досягнення заданого ступеня задоволення потреб співробітників.

Система управління підприємством припускає принципovu зміну функцій учасників бізнес-процесів, механізмів їх взаємодії, а так само організації матеріальних, фінансових, інформаційних та інших потоків. Це викликає необхідність клієнтоорієнтованого підходу до організації та управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств промисловості при інтеграції положень виробничої, маркетингової та логістичної концепцій.

Застосування на підприємстві клієнтоорієнтованого підходу істотно впливає на організацію виробництва і збуту товарів. Так, за рахунок використання клієнтського підходу розширюється збутова концепція компанії: крім «ефективних продажів» приділяється увага до- і післяпродажного обслуговування, вибудовується єдина схема роботи з клієнтами. Особливістю клієнтоорієнтованого збуту є те, що продажі товарів і послуг пристосовуються до вимог замовників: тимчасовим, транспортним, сервісним і т. д. У зв'язку з цим на підприємстві має бути продумана грамотна концепція організації і управління виробництвом та обрана система збуту.

Виробнича і збутова системи взаємодоповнюють, визначають життєздатність, конкурентоспро-

можність і стійкість один одного. Їх взаємозв'язок настільки сильний і багатоаспектний, що, займаючись одним напрямком, неминуче доводиться враховувати стан іншого. Комплекс інтеграційних заходів має бути спрямований на синхронізацію виробничо-збутових процесів. Основне завдання управління виробничо-збутовою діяльністю полягає в тому, щоб синхронізувати процес використання факторів виробництва, логістики та маркетингу таким чином, щоб кожен з них, виконуючи повною мірою своє функціональне призначення, одночасно сприяв підвищенню ефективності використання інших елементів і тим самим появи сукупного синергетичного ефекту.

Таким чином, управління виробничо-збутовою діяльністю на промисловому підприємстві — складна багатоаспектна проблема, вирішення якої неможливо без системного підходу, чіткого визначення об'єкта, функцій і методів управління.

Висновки. В якості основного методологічного підходу до організації та управління виробничо-збутовою діяльністю промислового підприємства, на наш погляд, повинен використовуватися системний підхід. Необхідність його використання обумовлена тим, що матеріальні, інформаційні та інші ресурсні потоки на підприємстві складаються в результаті спільних дій виробничих, збутових та інших функціональних підрозділів підприємства, які переслідують свої цілі. Якщо структурні підрозділи будуть узгоджувати свою діяльність з метою раціоналізації руху цих потоків, то всі разом отримають суттєвий економічний вигравш. Однак максимального ефекту можна досягнути, лише оптимізуючи сукупний потік на всьому протязі кругообігу від первинного джерела сировини аж до кінцевого споживача або оптимізуючи окремі значні його ділянки. При цьому всі елементи виробничо-збутової системи повинні працювати як єдиний добре налагоджений механізм.

Література

1. Огерчук Ю. В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників / Ю. В. Огерчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2003. — № 484. — С. 335–341.
2. Проволоцька О. М. Управління збутом промислової продукції в комплексі маркетингу : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / О. М. Проволоцька. — К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2003. — 20 с.
3. Гудзенко Н. М. Роль обліку збуту для забезпечення контролю процесу реалізації / Н. М. Гудзенко // Науковий вісник Національного аграрного університету. — К., 2002. Вип. 56. — С. 263–265.
4. Балабанова Л. В. Маркетинг : [підруч.] / Л. В. Балабанова. — Донецьк, 2002. — 562 с.
5. Ланкастер Д. Организация сбыта / Д. Ланкастер, Д. М. Джоббер ; пер. с англ. — Мн., 2003. — 384 с.
6. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом : пер. с англ. / Гордон Дж. Болт. — М. : МТ-Пресс, 2001. — 268 с.

7. Притиченко Т. І. Комерційна діяльність підприємств / Т. І. Притиченко, В. М. Щетинін. — Харків : Харківський нац. економічний ун-т, 2010. — 320 с.

8. Белоусова О. С. Оцінювання ефективності збутової діяльності в рамках маркетингової політики розподілу промислового підприємства / О. С. Белоусова, О. Л. Клименко, К. В. Лещина // *Держава та регіони. Сер.* : Економіка та підприємництво. — 2011. — № 4. — С. 78–81.

9. Кислий В. М. Логістика: теорія та практика / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Смоляник. — К. : Центр учбової літератури, 2010. — 360 с.

10. Хрупович С. Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / С. Є. Хрупович. — Львів, 2005. — 202 с.

11. Ключник А. В. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функцій / А. В. Ключник, І. О. Білозерцева // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки* — 2014. — Випуск 6. — С. 188–191.

12. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підручник / Є. В. Крикавський. — Львів : Львівська політехніка, 2005. — 684 с.

13. Окландер М. А. Логістика / М. А. Окландер. — К. : ЦУЛ, 2008. — 346 с.

14. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс : [пер. с англ.] / Ф. Котлер — М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. — 656 с.

References

1. Oherchuk, Iu. (2003). *Analiz orhanizuvannia zbutovoi diialnosti vitchyznianskykh vyrobnykiv* [Analysis of the organization of sales activities of domestic producers]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, 484, 335–341 (in Ukr.).

2. Provolotska, O. (2003). *Upravlinnia zbutom promyslovoi produktii v kompleksii marketynh* [Management of sales of industrial products in the marketing complex] (Abstract of candidate's thesis, Ukrainian Academy of Foreign Trade). Kiev (in Ukr.).

3. Hudzenko, N. (2002). *Rol obliku zbutu dlia zabezpechennia*

kontroliu protsesu realizatsii [The role of sales accounting to ensure control of the implementation process]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, 56, 263–265 (in Ukr.).

4. Balabanova, L. (2002). *Marketynh* [Marketing]. Donetsk (in Ukr.).

5. Lankaster, D. (2003). *Prodazhy y upravlenye prodazhamy* [Selling & Sales Management] (Trans. from English). Minsk (in Russ.).

6. Bolt G. Dzh. (2001). *Prakticheskoe rukovodstvo po upravleniju sbytom* [A Practical Guide to Sales Management] (Trans. from English). Moscow, MT-Press (in Russ.).

7. Prytychenko, T. & Shchetynin, V. (2010). *Komertsiiina diialnist pidpriemstv* [Commercial activity of enterprises]. Kharkiv, Kharkivskiy nats. ekonomichnyi un-t (in Ukr.).

8. Bielousova, O., Klymenko, O. & Lieshchyna, K. (2011). *Otsiniuvannia efektyvnosti zbutovoi diialnosti v ramkakh marketynhovoї polityky rozpodilu promyslovoho pidpriemstva* [Estimation of efficiency of marketing activity in the framework of marketing policy of distribution of industrial enterprise]. *Derzhava ta rehiony. (Ekonomika ta pidpriemnytstvo)*, 4, 78–81 (in Ukr.).

9. Kyslyi, V., Bilovodska, O., Olefirenko, O. & Smolianyuk, O. (2010). *Lohistyka: teoriia ta praktyka* [Logistics: Theory and Practice]. Kiev, Tsentru uchbovoi literatury (in Ukr.).

10. Khrupovych, S. (2005). *Ekonomichne otsiniuvannia ta upravlinnia zbutovoiu diialnistiu pidpriemstv* [Economic evaluation and management of enterprises sale activity] (Candidate's thesis). Lviv (in Ukr.).

11. Kliuchnyk, A. & Bilozertseva, I. (2014). *Teoretychnyi analiz poniattia «zbut» ta yoho funktsii* [Theoretical analysis of the concept of «sales» and its functions]. *Naukovyj visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu (Ekonomichni nauky)*, 6, 188–191 (in Ukr.).

12. Krykavskiy, Ie. (2005). *Lohistychne upravlinnia* [Logistic management]. Lviv, Lvivska politekhnika (in Ukr.).

13. Oklander, M. (2008). *Lohistyka* [Logistics]. Kiev, TsUL (in Ukr.).

14. Kotler, F. (2005). *Osnovy marketinga* [Marketing Essentials] (Trans. from English). Moscow, Vil'jams (in Russ.).

УДК 338:17.022.1

Н. В. Сілецька

РОЛЬ ІМІДЖУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Статтю присвячено розгляду питань ролі іміджу в забезпеченні сталого розвитку сучасного бізнесу. Визначено сутність та основні елементи іміджу, вплив іміджу на підвищення ефективності діяльності та посилення конкурентних переваг підприємства. Обґрунтовано, що розробка теоретичних положень і методичного інструментарію стратегічного управління іміджем підприємства в умовах конкуренції є актуальною науковою проблемою, що має важливе значення, від рішення якої залежить конкурентоспроможність українських підприємств. Запропоновано заходи щодо формування позитивного іміджу підприємств.

Ключові слова: імідж, позитивний імідж, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, репутація, формування іміджу, ринкове середовище.

© Н. В. Сілецька, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Сілецька Н. В. Роль іміджу у забезпеченні сталого розвитку сучасного бізнесу / Н. В. Сілецька // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. — 2017. — № 2 (38). — С. 59–63.

References (APA):

Siletska, N. V. (2017). *Rol imidzhu u zabezpechenni staloho rozvytku suchasnoho biznesu* [The role of image in supporting the permanent development of modern business]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 59–63 (in Ukr.).

Summary. The article is devoted to questions of the role of image in ensuring the sustainable development of modern business. The article defines the essence and main elements of image. The influence of the image on the increase of efficiency and competitive advantage of an enterprise is determined. The article substantiates that the development of theoretical foundations and methodological instruments of strategic image management of a company in a competitive situation is a relevant scientific problem. It is of high importance, and competitiveness of Ukrainian companies depends on its solution. The article suggests actions regarding the formation of the positive image of companies.

Key words: image, positive image, competitive advantage, competitiveness, reputation, formation of the image, market environment.

Постановка проблеми. Головним напрямком політики ринкової трансформації економіки України є забезпечення умов становлення та розвитку національного підприємства, у першу чергу малого і середнього бізнесу. Загальний стан економіки, тенденції її розвитку раз у раз змінюють економічне середовище господарювання. Для забезпечення необхідних сприятливих умов своєї діяльності підприємства мусять здійснювати постійний моніторинг економічної ситуації і оцінювати її зміни з точки зору вірогідних для себе наслідків. До цих факторів належать: рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної валюти відносно валют інших країн, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна банківська ставка, рівень динаміки цін, розподіл прибутків і попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо [1]. При дослідженні особливостей функціонування підприємств у сучасних умовах необхідно звернути увагу на такий важливий фактор, як позитивний імідж компанії, який, у свою чергу, забезпечує основні регулятивні умови діяльності підприємства. Сильний імідж компанії є підтвердженням того, що підприємство володіє унікальними діловими здібностями (спеціальними навичками, вміннями), що дозволяють підвищувати пропоновану споживачам цінність товарів і послуг. Стратегічне управління виходить з того, що створити стійку конкурентну перевагу — це значить запропонувати велику цінність споживачам та іншим зацікавленим групам.

Актуальність дослідження пояснюється тим, що значущість іміджу зростає у зв'язку із розвитком впливу комунікативних потоків на життя людини. В умовах вільних ринкових відносин головним фактором економічного благополуччя організації стає ринок, а точніше споживач продукції та послуг. У кінцевому результаті все різноманіття зовнішніх впливів знаходить своє вираження в позиції суспільства відносно організації, а це, у свою чергу, слугує передумовою створення та формування її іміджу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню формування іміджу підприємства у науковій літературі присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Р. Брейлі, С. Майерс, І. Гурков, Е. Абрамова, П. В. Забелин, Д. В. Задихайло, Г. В. Назарова, А. К. Семенов, В. О. Сизоненко, В. С. Лозниця,

Ю. Н. Тулеєва, І. В. Альошина, Л. Е. Орбан-Лембрик, Ервін Гоффман, К. Болдинг, Б. А. Чуб та багато інших. Однак, незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці дослідження формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень вчених-економістів. Мало розробленими залишаються питання формування конкурентних переваг саме на базі позитивного іміджу.

Мета дослідження — обґрунтувати необхідність формування позитивного іміджу як важливого ресурсу для забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах жорсткої ринкової конкуренції між підприємствами, які пропонують ідентичні товари та послуги, загострюються питання завоювання ринку збуту та приваблення потенційного клієнта. Одним з основних інструментів покращання становища на ринку є позитивний імідж підприємства, який вирізняє його серед аналогічних за видом діяльності організацій, підсилює ринкові позиції, збільшує ринкову вартість компанії, розширює коло постійних споживачів.

Існує велика кількість визначень поняття «імідж», що розглядають його з різних точок зору. Понятійно-категоріальний апарат поняття «імідж підприємства» являє собою певну «суміш» понять: репутація, гудвіл, бренд тощо.

Відомий соціолог Ервін Гоффманн сказав, що імідж — це мистецтво «управляти враженням». Поняття «імідж» було запропоноване американським економістом К. Болдингом у 1961 р. [2].

На думку В. О. Сизоненко, імідж — це позитивний образ будь-якої фірми, що формує стабільну конкурентну перевагу через створення загального образу, репутації, думки громадськості, споживачів і партнерів про престиж підприємства, його товари та послуги, післяпродажний сервіс [3].

Л. Е. Орбан-Лембрик вважає, що імідж (від англ. image — образ) — це враження, яке організація та її працівники справляють на людей і яке фіксується в їхній свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень (думках, судженнях про них) [4].

Якщо узагальнити визначення іміджу, які дають міжнародні компанії і організації (Reputation

Institute, Burson Marsteller, Chartered Institute of Public Relations і ін.), то імідж — це відношення усіх зацікавлених сторін до фінансових і нефінансових аспектів діяльності компанії.

Імідж може створювати не тільки людина, а й організація, її імідж визначається на підставі всебічної оцінки суспільством, спільнотами і клієнтами діяльності, стратегії та культури організації. Він стає фактором довіри клієнтів до організації, зростання продажу її продукції, отримання кредитів, процвітання (або занепаду). Позитивними сторонами іміджу є ті, які сприяють успішному просуванню організації на ринок, негативними — ті, що заважають. Проте, за дослідженнями, тільки 11–15 % українських підприємців розуміють, що для того, щоб закріпитися на ринку, успішно вирішувати всі фінансові проблеми, їм потрібно формувати позитивну корпоративну культуру і, насамперед, позитивний імідж своїх організацій. Якщо у клієнтів формується негативний образ якоїсь організації, то вони починають шукати їй заміну. Специфіка іміджу полягає в тому, що він існує незалежно від того, займаються ним на підприємстві чи ні. Тільки в останньому випадку питання залишається відкритим — який це буде імідж.

На імідж підприємства впливають багато аспектів його діяльності — від якості продукції до настрою працівників. Яким буде імідж — високим або низьким, залежить від діяльності підприємства в цілому: роботи його керівництва та підрозділів підприємства; згуртованості колективу. Організація, працюючи зі своєю громадськістю, прагне сформуванню не просто позитивний імідж, а саме той імідж, який підвищить комерційну конкурентоспроможність на ринку, сприятиме підвищенню ефективності її функціонування. При цьому її працівники свої дії повинні звіряти з корпоративною філософією. Співпраця, партнерство, система довіри і узгоджених дій стають не менш важливими, ніж система господарського управління: люди в сучасних корпораціях не є а ні залежними, а ні незалежними — вони взаємопов'язані. У таких умовах відбувається трансформація принципів життєдіяльності організації, способів виробництва у бік переважно соціологізування, тобто інтеграції працівників у життя корпорації, мобілізація творчості, самостійності (гнучкої спеціалізації), для чого використовуються неекономічні мотиви і стимули як обов'язкові умови ефективних управлінських і трудових процесів. Образ організації, який існує у свідомості працівників, — це її внутрішній імідж, а образ організації у свідомості клієнтів, конкурентів, партнерів, тобто людей із зовнішнього оточення — це її зовнішній імідж. На думку американських експертів, приблизно в 98 % випадків спостерігається велика відмінність між тим, як сприймають свій образ працівники

фірми і як сприймають його її клієнти, зовнішнє оточення [2].

Суттєвими елементами іміджу будь-якої фірми (організації) є: продукт, послуга (якість, ціна, сервіс); технологічний потенціал (наукові досягнення, використання технологій енергозбереження, екологічно чистих технологій); економічний потенціал (конкурентоспроможність, можливість реінвестування коштів, розвиток виробництва); ефективність управління (професіоналізм менеджменту, рівень корпоративної культури, відносини з владою); відносини з клієнтами (популярність бренду, прозорість відносин, репутація); відносини з персоналом (рівень зарплати, соціальні гарантії, щирість взаємодії); гуманістична сутність (створення робочих місць, благодійництво і співпраця з громадськістю) [5].

Імідж сьогодні є однією з найважливіших характеристик підприємства, чинником довіри до нього та його товару (послуги), а отже, є умовою його процвітання та зростання конкурентних переваг. Створюється імідж цілеспрямованими зусиллями і залежить від кожного працівника, джерела формування іміджу нескінченно різноманітні. Мета іміджевих досліджень полягає в оцінці діяльності підприємства щодо взаємодії із зацікавленими групами (public relations чи PR) [2].

Вищевикладене дозволило узагальнити основні напрямки впливу іміджу на підвищення ефективності діяльності підприємства та посилення його конкурентних переваг (табл.1).

У закордонній практиці сьогодні розповсюдженим явищем є складання рейтингів підприємств. Можна використовувати набори цих критеріїв як елементи іміджу підприємства, хоча у більшій частині вони являють собою мінімальні вимоги, при дотриманні яких більшість підприємств може досягти успіху в умовах сучасного бізнесу.

При складанні рейтингу у США 500 найбільших підприємств журнал «Fortune» використовує такі критерії: якість менеджменту; якість продукту; здатність залучати та утримувати кваліфіковані кадри; фінансовий потенціал; ефективне використання корпоративних активів; довгострокова інвестиційна привабливість; схильність до використання нових технологій; відповідальне відношення до суспільства й навколишнього середовища [2].

Практика корпоративного управління свідчить про те, що активне залучення працівників до справ підприємства, а саме формування позитивної трудової етики, буде сприяти створенню позитивного іміджу.

Отже, можна зробити висновок про те, що, по суті, важко назвати хоча б одну компанію, що процвітає, яка була б лідером у своїй справі й не

Вплив іміджу на підвищення ефективності діяльності та посилення конкурентних переваг (складено автором)

Зміст основних напрямків впливу	Результат впливу
Фактори зовнішнього впливу	
Формування позитивного іміджу підприємства в бізнес-середовищі.	Спрощення комунікацій з бізнес-партнерами.
Сприяння згуртованості споживачів, постачальників, партнерів, інвесторів.	Сприйняття партнерів як колег і скорочення трансакційних витрат.
Формування престижу і авторитету управлінського апарату в ділових колах і серед споживачів.	Збільшення гудвілу, ріст іміджу (репутації) компанії.
Фактори внутрішнього впливу	
Забезпечення позитивного морально-психологічного клімату і підвищення згуртованості.	Підвищення продуктивності праці та якості роботи.
Формування у працівників чіткого розуміння, які дії потрібні для створення формальних правил.	Підвищення якості комунікацій.
Підвищення якості процесу управління й спрощення реалізації управлінських рішень.	Оптимізація процесу прийняття рішень, їхньої якості.
Сприяння прийняттю рішень творчого характеру й умінню працювати в команді.	Розвиток навичок командної роботи, ініціативи робітників.

володіла б цілком помітним іміджем. Через актуальність цієї проблеми ми у своєму дослідженні також звернулися до вивчення ролі іміджу сучасного українського бізнесу. Дослідження, які були проведені на низці херсонських підприємств і організацій протягом 2015–2016 рр., надають можливість узагальнити такі висновки: у 57 % компаній, організацій і фірм сформувався або тільки починає формуватися позитивний імідж; 21 % компаній розмірковують щодо необхідності цілеспрямованих дій щодо формування іміджу організацій; 22 % представників менеджменту організацій вважають, що формування іміджу немає перспектив і навряд чи буде мати. Необхідно особливо зауважити, що абсолютна більшість опитаних керівників (92 %) указали на те, що основою стратегічного розвитку організацій і формування позитивного іміджу мають бути, перш за все, висококваліфіковані людські ресурси, які повинні відповідати жорстким вимогам щодо їхньої компетенції. На питання відносно змін, які відбулися за останні роки у вимогах до кваліфікації працівників, близько 75 % респондентів відповіли, що такі зміни дійсно мають місце (табл. 2). При цьому зміни, які відбулися, відчувають більше працівники великих і середніх підприємств, ніж працівники малих фірм (74 % і 80 % проти 56 % відповідно).

У відповідь на пропозицію пояснити, в чому саме проявилася зміна вимог до професіоналізму, практично всі респонденти вказали на підвищення їхньої жорсткості.

Потрібно зауважити, що на Україні ще мало підприємств, які мають спеціальні служби, що займаються формуванням і впровадженням іміджевих цінностей. Тому керівництву українських підприємств ще необхідно усвідомити значимість позитивного іміджу, який все частіше називають нематеріальною основою розвитку й успіху будь-якого підприємства, а отже, його персоналу. Корпоративна свідомість, звички, писані і неписані «правила гри» — це і є позитивний імідж підприємства [6].

Формування позитивного іміджу передбачає необхідність реалізації низки заходів. Слабкий позитивний імідж не подолає окремі спроби керівництва поліпшити ефективність господарської діяльності, а отже, його конкурентні переваги, тому необхідна розробка і втілення стратегії створення позитивного іміджу в цілому [7].

Висновки. Підґрунтям формування іміджу має бути сформована цілісна філософія компанії. Поведінка персоналу, його ставлення до роботи і клієнтів, корпоративна культура — усе це суттєво впливає як на процеси розробки іміджу, так і на можливості покращення конкурентоспро-

Таблиця 2

Відповіді щодо зміни вимог до рівня професіоналізму працівників, % (розраховано за даними опитування протягом 2015–2016 рр.)

Відповіді	Усього серед працівників	Працівники		
		малих підприємств	середніх підприємств	великих підприємств
Безумовно так	32,84	22,22	37,14	30,43
Скоріше так	41,79	33,33	42,86	43,48
Скоріше ні	16,42	33,33	11,43	17,39
Безумовно ні	2,98	—	2,86	4,35
Важко сказати	5,97	11,12	5,71	4,35

можності. Формування позитивного іміджу — це складний і багатоаспектний процес, складові якого взаємопов'язані і взаємозалежні. Позитивний імідж компанії впливає на її конкурентоспроможність, забезпечуючи у клієнтів компанії відчуття надійності і більшої довіри.

Отже, для формування позитивного іміджу підприємствам слід впроваджувати такі заходи:

1. Вивчати потреби клієнтів і пропонувати споживачам цінності та переваги товару чи послуги, які відповідають їх потребам і очікуванням. Такі переваги можуть містити функціональний, соціальний та емоційний характер. Постійно поширювати спектр послуг, які надаються, а також вдосконалювати їх позиціонування на ринку з розширенням сегментів. Використовувати нові технології.

2. Доводити інформацію до аудиторії усіма каналами маркетингових комунікацій. Максимально наблизити інформацію до клієнтів. Організувати інформаційний моніторинг.

3. Підтримувати та вдосконалювати внутрішній позитивний емоційний клімат. Піднімати на новий рівень відносини між персоналом.

4. Проводити заходи, що демонструють соціальну та екологічну відповідальність підприємства.

5. Покращувати якість менеджменту, який зобов'язаний чітко розуміти корпоративну стратегію, та впроваджувати її.

6. Удосконалювати управління персоналом, що підвищить імідж підприємства як роботодавця.

Література

1. Пшенишнюк І. О. Імідж підприємства як метод конкурентної боротьби / І. О. Пшенишнюк // Економіка та держава. — 2012. — № 5. — С. 19–21.
2. Химич І. Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної куль-

тури / І. Г. Химич // Економіка та держава. — 2009. — № 9. — С. 59–61.

3. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво : довідник / В. О. Сизоненко — К. : Знання-Прес, 2007. — 440 с.

4. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : посібник / Л. Е. Орбан-Лембрик. — К. : Академвидав, 2003. — 568 с.

5. Бондаренко С. М. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування / С. М. Бондаренко, К. В. Ліфар // Вісник Київського національного університету технології та дизайну. — 2014. — № 2 (11). — С. 1–7.

6. Дяченко Т. А. Необхідність формування позитивного іміджу як основного фактора в підвищенні конкурентоспроможності компанії / Т. А. Дяченко, Л. Е. Помиткіна // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. — 2013. — № 4. — С. 42–47.

7. Костюк Г. В. Формування позитивного іміджу підприємства / Г. В. Костюк, В. В. Сторожук // Вісник Київського національного університету технології та дизайну. — 2014. — № 1. — С. 176–181.

References

1. Pshenyshniuk, I. O. (2012). *Imidzh pidpriemstva yak metod konkurentnoi borotby* [The image of the company as a method of competition]. *Ekonomika ta derzhava*, 5, 19–21 (in Ukr.).
2. Khymych, I. H. (2009). *Imidzh yak vazhlyvyi pokaznyk diialnosti pidpriemstva u suchasnykh umovakh rozvytku korporatyvnoi kultury* [Image as an important indicator of the company's activity in the current conditions of corporate culture development]. *Ekonomika ta derzhava*, 9, 59–61 (in Ukr.).
3. Syzonenko, V. O. (2007). *Suchasne pidpriemnytstvo* [Contemporary entrepreneurship]. Kyiv, Znannia-Pris (in Ukr.).
4. Orban-Lembryk, L. E. (2003). *Psykhohohiia upravlinnia* [Psychology of management]. Kyiv, Akademvydav (in Ukr.).
5. Bondarenko, S. M. (2014). *Imidzh orhanizatsii: sutnist, zmist ta osnovni etapy formuvannia* [Image of an organisation: essence, content and main stages of formation]. *Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design*, 2(11), 1–7 (in Ukr.).
6. Diachenko, T. A. (2013). *Neobkhdnist formuvannia pozytyvnoho imidzhu yak osnovnoho faktora v pidvyshchenni konkurentospromozhnosti kompanii* [The need to create a positive image as a key factor in increasing the company's competitiveness]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy. Ekonomika, sotsiolohiia, pravo*, 4, 42–47 (in Ukr.).
7. Kostyuk, H. V. (2014). *Formuvannia pozytyvnoho imidzhu pidpriemstva* [Formation of a positive image of an enterprise]. *Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design*, 1, 176–181 (in Ukr.).

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто класифікація витрат у фінансовому й управлінському обліку та методологічні основи формування облікової інформації. Здійснено аналіз структури витрат управлінського обліку продукції рослинництва і тваринництва на сільськогосподарських підприємствах Херсонської області. Наведено результати анкетування, проведеного серед головних бухгалтерів сільськогосподарських підприємств; класифікацію витрат в управлінському обліку для прийняття управлінських рішень сільськогосподарськими підприємствами.

Ключові слова: витрати, калькулювання, виробництво, собівартість, сільськогосподарська продукція, планування, контроль, управління, ефективність, звітність.

Summary. The classification of expenses in financial and managerial accounting and methodological bases of formation of accounting information are considered. The analysis of the cost structure of management accounting for crop and livestock production at agricultural enterprises of the Kherson region was carried out. The results of the survey conducted among the chief accountants of agricultural enterprises are presented. On the basis of the above is a classification of costs in management accounting for the adoption of management decisions by agricultural enterprises.

Key words: costs, calculation, production, cost, agricultural products, planning, control, management, efficiency, reporting.

Постановка проблеми. В управлінському обліку особлива увага приділяється обліку витрат і калькулюванню собівартості продукції. Управління виробництвом сільськогосподарської продукції дозволяє порівнювати витрати та доходи, обирати найвигіднішу цінову і збутову політику та здійснювати управління фінансовими результатами. При цьому важливим аспектом є науково обґрунтована класифікація витрат та методів їх обліку, що взаємозалежать один від одного. Методи калькулювання передбачають відповідну класифікацію витрат, яка і впливає на величину собівартості та розподіл витрат. Класифікація — розподіл об'єктів, понять, назв на класи, групи, розряди за спільною ознакою [11]. Вивчення класифікації витрат на сьогоднішній день є доволі актуальним, оскільки сучасні вимоги до інформації потребують наявності деталізованих та багатоваріантних інформаційних потоків про витрати в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, які пов'язані з вивченням обліку витрат і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції, є предметом постійних дискусій та наукового пошуку як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, серед яких на особливу увагу заслуговують такі вчені, як: І. А. Басманов,

Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, К. Друрі, О. Д. Каверіна, Т. П. Карпова, Н. Г. Кондратова, В. С. Лень, О. В. Лишиленко, А. Ш. Маргуліс, Л. В. Нападовська, С. О. Ніколаєва, М. Ф. Огійчук, Я. В. Соколова, П. Сук, А. Яругова та ін. Такий науковий базис надихає на вдосконалення і розширення інформативного поля щодо обліку витрат і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції в контексті застосування на практиці у діяльності суб'єктів господарювання. Як свідчать дослідження науковців, від правильної класифікації витрат залежить вибір оптимальних варіантів та ефективність прийняття різноманітних управлінських рішень, що впливає на рівень показників, які відображають динаміку економічної діяльності суб'єкта господарювання. З. П. Євзлін [3] відмітив, що правильна класифікація будь-якої сукупності має таке ж важливе значення, як лікарський діагноз для кожного окремого органу або всього організму. Застосування неправильної класифікації витрат може призвести до прийняття таких управлінських рішень, які в подальшому негативно впливатимуть на результати та розвиток роботи підприємства.

Мета дослідження полягає у розкритті сутності та визначенні оцінки обліку витрат і каль-

© С. В. Скрипник, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Скрипник С. В. Методичні аспекти формування облікової інформації щодо витрат і калькулювання собівартості продукції у діяльності сільськогосподарських підприємств / С. В. Скрипник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 64–73.

References (APA):

Skrypnyk, S. V. (2017). *Methodical aspects of formation of accounting information for expenditure and calculation of cost price of products in activity of agricultural enterprises*. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 64–73 (in Ukr.).

кулювання собівартості з метою ефективного управління виробництвом сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства, забезпечення його стабільності в ринковому середовищі та підвищення прибутковості потрібно постійно здійснювати контроль за витратами. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах розвитку ринкових відносин та посилення інтеграційних процесів питання раціонального управління витратами є доволі актуальним, оскільки діяльність будь-якого підприємства розрахована на максимізацію прибутку та мінімізацію витрат. Отримання кращого ефекту із найменшими затратами матеріальних, трудових та фінансових ресурсів залежить від політики управління витратами, яка й передбачає пошук способів їх зниження.

Вітчизняне законодавство України трактує визначення «витрати» як зменшення економічних вигод у виді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [14]. Класифікація витрат передбачає рознесення витрат у відповідні групи, які складаються з однорідних за своїм змістом або близьких між собою витрат. Тому в економічній літературі і на практиці класифікують витрати за різними ознаками. Основні засади класифікації витрат розкриті в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9] та П(С)БО 16 «Витрати» [12] і передбачають їх групування відповідно до видів діяльності, за якими були здійснені витрати. При цьому витрати звичайної діяльності виникають у зв'язку зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Детальний склад витрат з класифікацією за видами діяльності передбачено Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [11]. Слід зазначити, що у фінансовому обліку основу класифікації витрат складають види діяльності.

У бухгалтерському управлінському обліку професор Ф. Ф. Бутинець виокремлює такі основні групування витрат: а) за елементами витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати); б) за статтями витрат; в) за способом їх включення до витрат окремих структурних підрозділів підприємства (прямі і непрямі витрати); г) за обсягом виробництва продукції (змінні і постійні); д) за звітними періодами (витрати звітних періодів та витрати майбутніх періодів); е) за функціональним призначенням [1].

Сьогодні керівникам для прогнозування точних і стратегічних управлінських рішень та контролю витрат за сферами діяльності і центра-

ми відповідності недостатньо загальноприйнятої класифікації витрат. Інформація в управлінському обліку залежить від його мети та завдань, а тому, на основі правил Р. Ентоні: «для різних користувачів і різних цілей потребується різна інформація», в обліку виокремлюють класифікацію витрат, що відповідає її управлінському аспекту [4].

У процесі дослідження виявлено, що як в Україні, так і в більшості країн світу розрізняють витрати прямі і непрямі, постійні й змінні, витрати на продукцію і витрати періоду. Відмінною особливістю у зарубіжній практиці є можливість самостійного вибору класифікації витрат, яка визначається потребами користувачів. Вітчизняний та зарубіжний аспекти класифікації витрат різними науковцями наведено на рис. 1.

У міжнародній практиці, крім виробничих витрат, виокремлюють також контрольовані і неконтрольовані, дійсні й альтернативні, релевантні і нерелевантні, маржинальні тощо [15]. Отже, у зарубіжній літературі класифікація витрат в управлінському обліку подібна до вітчизняної класифікації витрат. Відмінністю є лише те, що їхні вчені класифікують витрати за іншими ознаками та по-іншому їх трактують (називають).

Вважаємо, для управлінського обліку найбільш доцільними та повними є напрями класифікації витрат, що повністю відповідають його потребам і можуть бути використані для удосконалення методики управлінського обліку в практиці вітчизняних підприємств. Проте вибір ознак групування витрат в першу чергу залежить від поставленого завдання, тому вважаємо, що для практичного застосування в управлінському обліку недоцільно обмежуватися загальноприйнятою класифікацією витрат [11].

На сільськогосподарських підприємствах для цілей фінансового обліку використовують класифікацію витрат, наведену в П(С)БО 16 «Витрати» [12], а для внутрішньогосподарського планування, обліку і калькулювання собівартості продукції застосовують класифікацію витрат, подану у галузевих Методичних рекомендаціях № 132 [8], відповідно до яких всі витрати формуються за центрами відповідальності, об'єктами обліку, планування та калькулювання і класифікуються за: характером участі в процесі виробництва (основні і накладні), способом включення в собівартість продукції (прямі і непрямі), обсягом виробництва і складом витрат (змінні — пропорційні і непропорційні, постійні), видами витрат, економічними елементами (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати) та відношенням до собівартості продукції (витрати на продукцію і витрати періоду).

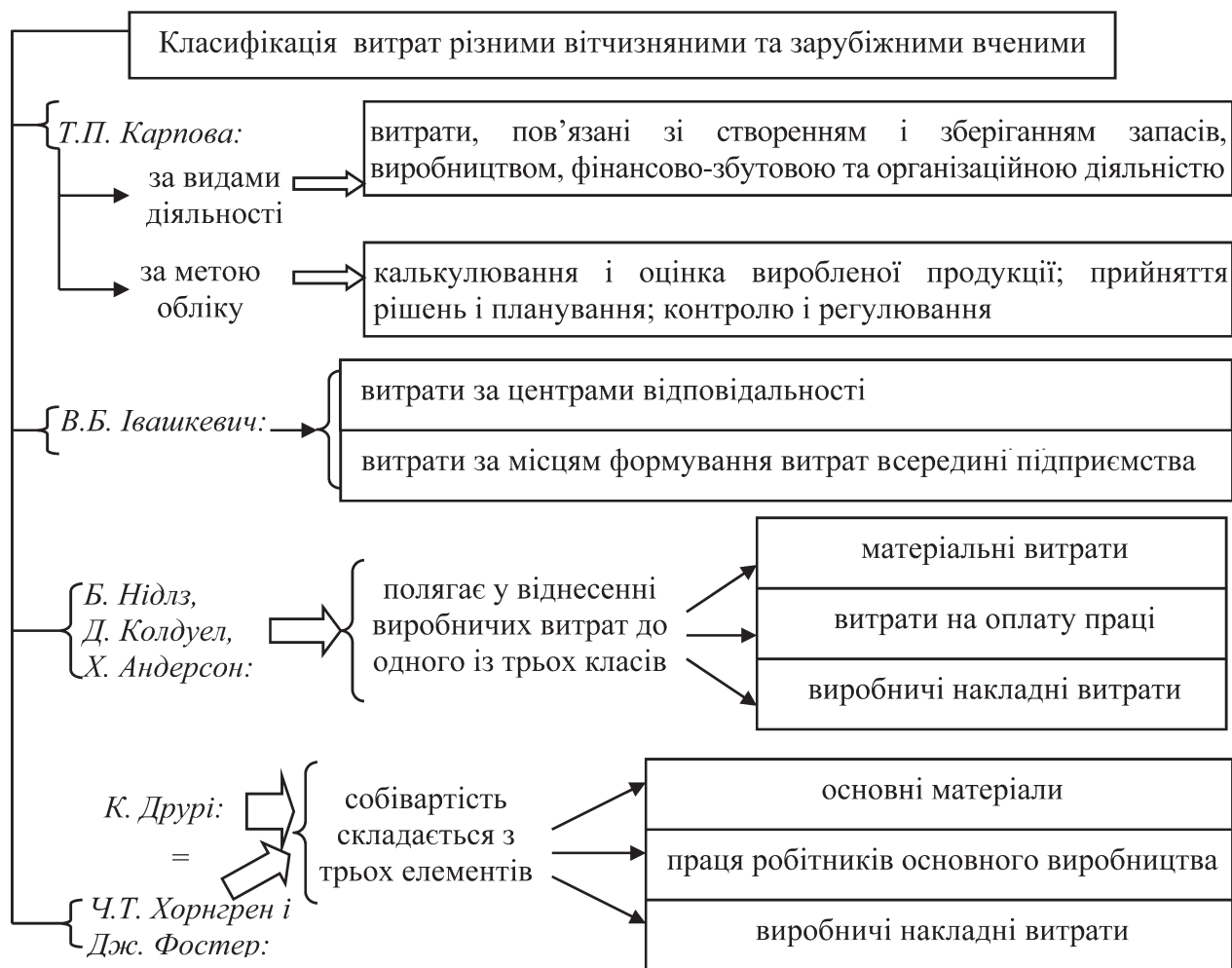


Рис. 1. Класифікація витрат різними вітчизняними та зарубіжними вченими (згруповано автором за даними [2; 5; 6; 10; 16])

У сільському господарстві витрати виробництва включають витрати живої і уречевленої праці, що є витратами засобів та предметів праці. Перші проявляються у виді конкретної праці в різних галузях сільського господарства, другі — це витрачені насіння, корми й інші види запасів. Вартість використаних предметів праці повністю переноситься на продукцію виробництва. Витрати засобів праці визначаються в частині амортизації основних засобів у процесі виробництва. Особливістю сільськогосподарських підприємств є використання індивідуального переліку статей витрат, що пропонуються Методичними рекомендаціями, які кожне господарство має право встановлювати самостійно, і відсутність поділу загальновиробничих витрат на постійні та змінні. Крім того, в сільському господарстві існує правило: кількість отриманої продукції не прямо залежить від кількості використаної сировини (наприклад, з 1 ц насіння можна буде отримати 10 ц зерна, а з 1 кг кормів не завжди можна отримати 1 кг приросту), тому змінні витрати поділяються на пропорційні, величина яких визначається обсягом одержаної продукції, та непропорційні,

величина яких залежить від обсягу виконаних робіт чи поголів'я тварин. Тобто метою класифікації витрат в сільському господарстві є забезпечення користувачів оперативною, достовірною та повною інформацією щодо кількості і вартості одержаної продукції, матеріальних, трудових та інших виробничих витрат по структурних підрозділах (бригадах, цехах, фермах тощо) і по підприємству в цілому, не тільки для потреб поточного та оперативного управління, а й стратегічного [11]. Тому для різних рівнів управління потрібна різна інформація про витрати, що потребує відповідної їх класифікації.

Таким чином, для організації управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах недостатньо класифікувати витрати лише згідно з Методичними рекомендаціями. Витрати в управлінському обліку можуть формуватися і під впливом інших чинників, зокрема, планування, контролю тощо.

Підприємство будь-якої організаційно-правової форми, а особливо сільськогосподарське, в процесі своєї діяльності велике значення приділяє обліку виробничих витрат. За економіч-

ним змістом витрати групуються за економічними елементами і статтями калькуляції. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9] та П(С)БО 16 «Витрати» [12] витрати — це зменшення економічних вигод у виді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення та розподілення власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Як відмічає О. В. Лишиленко, основною метою обліку витрат є повне і достовірне визна-

чення фактичних витрат, що пов'язані з операційною діяльністю, яка являє собою основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [7]. Отже, норми П(С)БО 16 «Витрати» застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім банків і бюджетних установ). Методичні засади формування облікової інформації про витрати підприємства, які визнаються відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», наведено на рис. 2. Витрати, безпосередньо пов'язані з виробничим

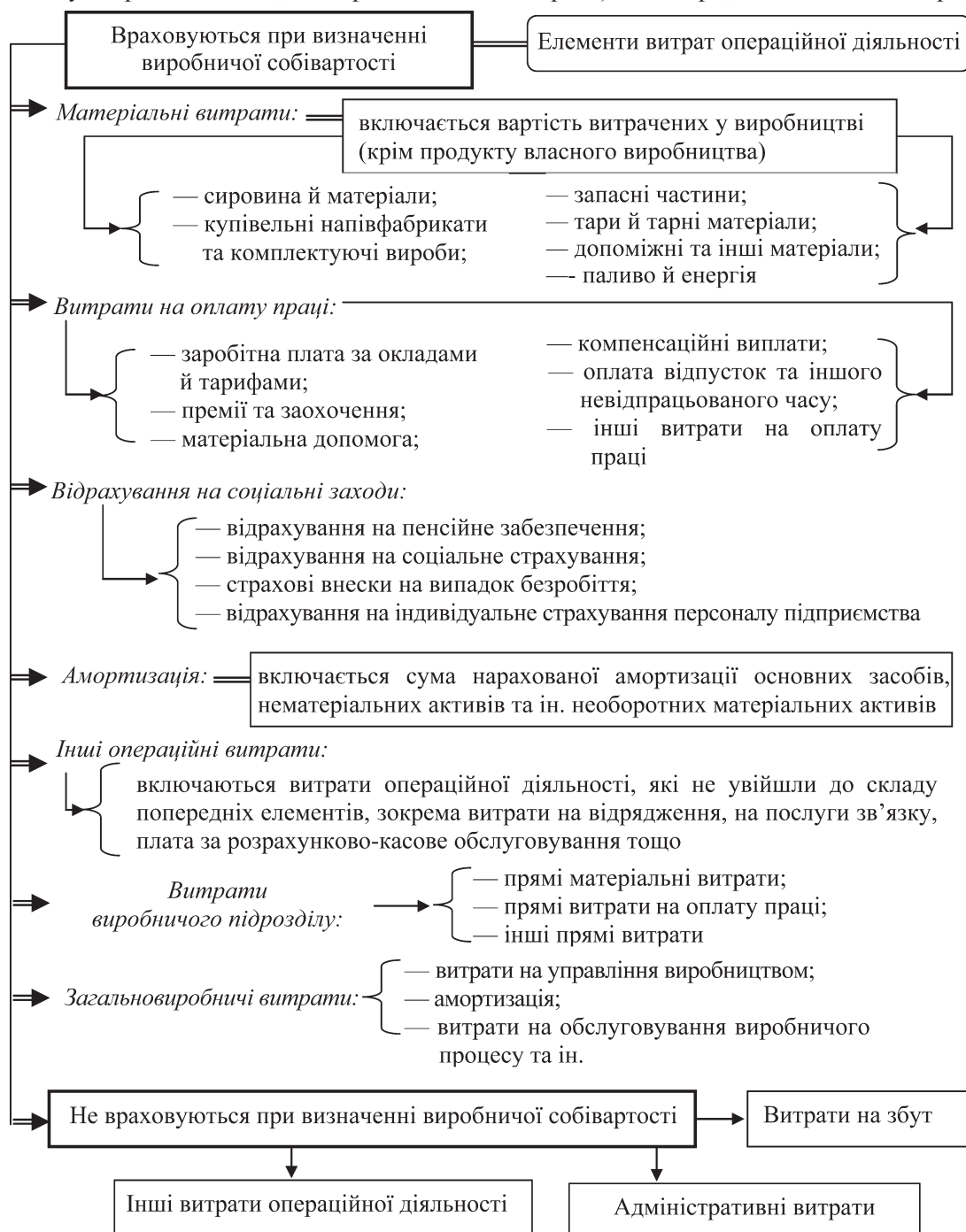


Рис. 2. Елементи витрат операційної діяльності, які враховуються та які не враховуються при визначенні виробничої діяльності підприємства

процесом виготовлення продукції (виконання робіт чи надання послуг), називають основними. Ці витрати в більшості випадків є прямими, тобто відносяться до конкретних об'єктів витрат на підставі первинних документів.

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні, але згідно з Методичними рекомендаціями № 132 в сільськогосподарських підприємствах вони не поділяються на постійні і змінні [8]. До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності.

Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати входять до складу собівартості реалізованої продукції (робіт та послуг) у період їх появи. Спільна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може бути більше їх фактичної величини.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) устанавлюються підприємством [11]. Витрати на виробництво продукції в плануванні та обліку групуються за статтями, які господарство визначає самостійно. Згідно з Методичними рекомендаціями № 132 [8] зразковий перелік статей витрат у рослинництві наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Зразковий перелік статей витрат у рослинництві

Статті витрат	У рослинництві
Витрати на оплату праці	+
Відрахування на соціальні заходи	+
Насіння та посадковий матеріал	+
Паливо та мастильні матеріали	+
Добрива	+
Засоби захисту рослин	+
Роботи та послуги	+
Витрати на ремонт необоротних активів	+
Інші витрати на утримання основних засобів	+
Загальновиробничі витрати	+

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» витрати, пов'язані з перетвореннями біологічних активів та отриманням сільськогосподарської продукції, визнаються витратами основної діяльності [13].

Розглянута нами класифікація витрат визначає формування облікової інформації на підприємстві для подальшого прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Проте у практичній діяльності підприємств існує дещо інша класифікація витрат, оскільки кожен керівник (власник) підприємства повинен знати, скільки буде коштувати виробництво тієї чи іншої продукції, який прибуток від її реалізації в загальному обсязі прибутку, чи є можливість збільшити або зменшити ціну на продукцію і яка ефективність від прийняття управлінського рішення. Для цього кожне підприємство використовує на власний розсуд економічно обґрунтовану класифікацію витрат. Аналіз структури витрат управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах Херсонської області з виробництва продукції рослинництва і тваринництва наведено в табл. 2 та табл. 3.

У структурі витрат управлінського обліку нами за об'єкт дослідження були взяті різні сільськогосподарські підприємства Херсонської області. Так, щодо витрат з вирощування продукції рослинництва, найбільша питома вага прямих витрат, що були понесені у 2016 р., припадає на СК «Радянська Земля» Білозерського району — 93,76 %, ФГ «Надія-В» Голопристанського району та СТОВ «Більшовик» Скадовського району — 88,35 %. При цьому постійні витрати на цих підприємствах склали: 1,6 %, 1,4 % та 0,94 % усього. Тобто витрати на виробництво конкретного виду продукції, які безпосередньо включаються до її собівартості на підставі первинних документів, були виявлені саме у цих трьох господарствах. Такі показники стали найменшими. Стосовно витрат з вирощування продукції тваринництва, то їх детальний аналіз наведено в табл. 3.

При вирощуванні продукції тваринництва у структурі витрат найбільша частка основних витрат у 2016 р. припадає на СК «Радянська Земля» Білозерського району — 84,33 %, а найменша — на ПСП «Прибой» Білозерського району — 68,72 %. При цьому найбільша частка накладних витрат була виявлена у ПСП «Прибой» Білозерського району — 31,28 %, а найменша — у СК «Радянська Земля» Білозерського району — 15,67 %. Тобто найбільша сукупність прямих витрат на виробництво продукції тваринництва виявлена у СК «Радянська Земля», а витрати, які безпосередньо пов'язані з процесом виробництва, але вони не можуть бути віднесені до певних об'єктів — у ПСП «Прибой».

Аналіз структури витрат управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах Херсонської області за 2016 рік (продукція рослинництва)

№ з/п	Витрати	Голопристанський район				Скадовський район		Білозерський район			
		СТОВ «Росія»		ФГ «Надія-В»		СТОВ «Більшовик»		ПСП «Прибой»		СК «Радянська Земля»	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1.	Звичайні	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,33	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00
	Надзвичайні	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Разом	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,33	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00
2.	Виробничі (на продукт)	2202,83	87,74	3094,41	88,97	4652,70	89,18	233,51	80,22	2501,00	97,38
	Невиробничі (на період)	307,93	12,26	383,81	11,03	564,63	10,82	57,58	19,78	67,34	2,62
	Разом	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,33	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00
3.	Основні	2039,84	81,24	2851,02	81,97	4301,20	82,44	177,02	60,81	2404,38	93,62
	Накладні	470,92	18,76	627,20	18,03	916,13	17,56	114,07	39,19	163,97	6,38
	Разом	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,33	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00
4.	Прямі	2195,15	87,43	3076,35	88,45	4609,68	88,35	231,31	79,46	2408,16	93,76
	Непрямі	315,61	12,57	401,87	11,55	607,65	11,65	59,78	20,54	160,19	6,24
	Разом	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,33	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00
5.	Змінні	2468,07	98,30	3429,53	98,60	5168,29	99,06	285,27	98,00	2527,25	98,40
	Постійні	42,69	1,70	48,69	1,40	49,04	0,94	5,82	2,00	41,09	1,60
	Разом	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,33	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00
6.	Елементи витрат	2202,83		3094,41		4652,70		191,40		2050,00	
7.	Контрольовані	2355,10	93,80	3291,79	94,64	4985,23	95,55	273,62	94,00	2375,50	92,49
	Неконтрольовані	155,66	6,20	186,43	5,36	232,10	4,45	17,47	6,00	192,85	7,51
	Разом	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,33	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00
8.	Нормовані	2340,08	93,20	3246,92	93,35	4906,12	94,04	267,80	92,00	2382,67	92,77
	Ненормовані	170,68	6,80	231,30	6,65	311,13	5,96	23,29	8,00	185,67	7,23
	Разом	2510,76	100,00	3478,22	100,00	5217,25	100,00	291,09	100,00	2568,34	100,00

Отже, в управлінському обліку витрати необхідно поділяти за більш різноманітними ознаками, оскільки точність та обґрунтованість обліку витрат є основою для правильного складання калькуляційних розрахунків, проведення аналізу, планування і, тим самим, прийняття управлінських рішень. У табл. 4 наведено результати анкетування, проведеного серед головних бухгалтерів сільськогосподарських підприємств Херсонської області (СК «Радянська Земля» та ПСП «Прибой» Білозерського району; СТОВ «Росія» та ФГ «Надія-В» Голопристанського району, а також СТОВ «Більшовик» Скадовського району) щодо організації управлінського обліку на цих підприємствах.

За результатами анкетування, проведеного серед головних бухгалтерів сільськогосподарських підприємств Херсонської області, наведених в табл. 4, здійснено розподіл видів класифікації витрат щодо практичного застосування на досліджуваних сільськогосподарських підприємствах (рис. 3).

З результатів дослідження практики діяльності 63 сільськогосподарських підприємств Херсонської області можемо зробити висновок, що

спеціалісти сільського господарства у своїй роботі недостатньо використовують різні напрямки класифікації витрат управлінського обліку. Значна їх частина (70,2 %), як правило, виокремлюють лише прямі і непрямі витрати та постійні і змінні (26,3 %). Решта видів витрат застосовуються за потреби керівників у такій інформації. Тому для організації управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах необхідно застосувати таку класифікацію витрат, яка б повністю відповідала їх потребам та забезпечувала керівників повною і необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень, як поточних, так і на перспективу.

Враховуючи досвід вітчизняної та зарубіжної практики обліку, нами на основі систематизації різних видів витрат запропоновано на сільськогосподарських підприємствах класифікувати витрати в управлінському обліку для прийняття управлінських рішень за напрямками, що наведені на рис. 4.

Крім того, в управлінському обліку витрати необхідно групувати за економічними елементами і статтями калькуляції. Кожен елемент витрат є єдиним і неподільним, незалежно від кількості

Аналіз структури витрат управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах Херсонської області за 2016 рік (продукція тваринництва)

№ з/п	Витрати	Голопристанський район				Скадовський район		Білозерський район			
		СТОВ «Росія»		ФГ «Надія-В»		СТОВ «Більшовик»		ПСП «Прибой»		СК «Радянська Земля»	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1.	Звичайні	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6544,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00
	Надзвичайні	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Разом	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6544,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00
2.	Виробничі (на продукт)	3082,33	92,72	3770,97	86,43	5668,46	86,62	204,84	89,31	3523,73	98,36
	Невиробничі (на період)	242,17	7,28	591,90	13,57	875,85	13,38	24,52	10,69	58,68	1,64
	Разом	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6544,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00
3.	Основні	2552,85	76,79	3585,50	82,18	5478,18	83,71	157,62	68,72	3021,21	84,33
	Накладні	771,65	23,21	777,37	17,82	1066,13	16,29	71,74	31,28	561,20	15,67
	Разом	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6544,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00
4.	Прямі	2673,63	80,42	3550,00	81,37	5656,62	82,65	181,05	78,94	2932,88	81,87
	Непрямі	650,87	19,58	812,87	18,63	1187,69	17,35	48,31	21,06	649,53	18,13
	Разом	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6844,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00
5.	Змінні	2716,78	81,72	3552,87	81,43	5301,17	81,00	188,25	82,07	2911,79	81,28
	Постійні	607,72	18,28	810,00	18,57	1243,14	19,00	41,11	17,93	670,62	18,72
	Разом	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6544,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00
6.	Елементи витрат	3089,04		3770,97		5668,46		204,84		3629,62	
7.	Контрольовані	2997,04	90,15	3928,67	90,05	5993,28	91,58	205,74	89,70	3238,49	90,40
	Неконтрольовані	327,46	9,85	434,20	9,95	551,03	8,42	23,62	10,30	343,92	9,60
	Разом	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6544,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00
8.	Нормовані	3240,39	97,47	4246,87	97,34	6346,81	96,98	223,47	97,43	3495,36	97,57
	Ненормовані	84,11	2,53	116,00	2,66	197,50	3,02	5,89	2,57	87,05	2,43
	Разом	3324,50	100,00	4362,87	100,00	6544,31	100,00	229,36	100,00	3582,41	100,00

□ Застосовується ■ Не застосовується

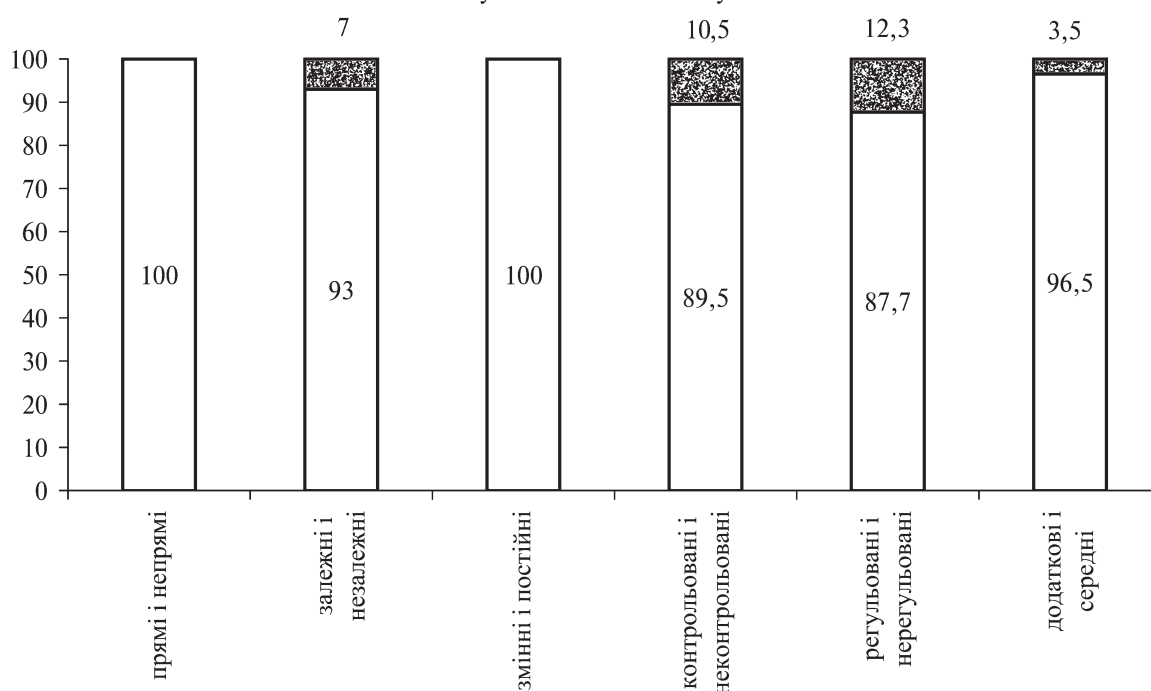


Рис. 3. Види класифікації витрат щодо практичного застосування на сільськогосподарських підприємствах Херсонської області, %

**Результати анкетування головних бухгалтерів сільськогосподарських підприємств Херсонської області
щодо організації управлінського обліку**

№ з/п	Питання	Відповідь				
		Усього	так	питома вага, %	ні	питома вага, %
1.	Чи ведеться на вашому підприємстві управлінський облік?	63	19	30,1	44	69,9
2.	Чи створений на підприємстві певний структурний підрозділ, який веде управлінський облік?	63	6	9,5	57	90,5
3.	Якщо на підприємстві ведеться управлінський облік, то хто цим займається?					
	— головний бухгалтер	19	6	31,5		
	— економіст	19	11	60		
	— інший працівник	19	2	10,5		
4.	Чи складається на підприємстві внутрішня звітність з управлінського обліку?	41	6	14,6	35	85,4
5.	Чи задовольняє Вас інформація, що розкрита у Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільгоспідприємств?	63	18	28,5	45	71,5
6.	Чи виокремлюють на підприємстві такі види витрат:					
	прямі і непрямі	57	40	70,2	17	29,8
	залежні і незалежні	57	4	7	53	93
	змінні і постійні	57	15	26,3	42	73,7
	контрольовані і неконтрольовані	57	6	10,5	51	89,5
	регульовані і нерегульовані	57	7	12,3	50	87,7
	додаткові і середні	57	2	3,5	55	96,5
7.	Який метод обліку витрат (визначення собівартості продукції) застосовується на підприємстві:					
	а) нормативний	63	6	9,5	57	90,5
	б) простий	63	30	47,6	33	52,4
	в) попередільний	63	2	3,1	61	96,9
8.	Чи використовується на підприємстві спеціальний документ для розрахунку фактичної собівартості кожного виду продукції?	63	22	34,9	41	65,1
9.	Чи є розроблені на підприємстві технологічні карти (раціони) з виробництва продукції:					
	— рослинництва	63	17	26,9	46	73,1
	— тваринництва	63	10	15,8	53	84,2
10.	Чи визначається повна собівартість продукції?	63	35	55,5	28	44,5
	Якщо так, то за який період: — місяць	35	2	5,7		
	— квартал	35	2	5,7		
	— рік	35	28	80		
	— за потребою	35	3	8,6		
11.	Пропорційно до яких витрат розподіляються загальновиробничі витрати рослинництва і тваринництва:					
	а) прямих витрат	63	12	19		
	б) інших витрат	63	51	81		
12.	Коли протягом року розподіляються загальновиробничі витрати:					
	— щомісяця	63	5	7,9	-	-
	— шокварталу	63	8	12,7	-	-
	— в кінці року	63	50	79,4	-	-
13.	Чи доцільно окремо на субрахунках бухгалтерського обліку показувати собівартість і дохід від реалізації сільськогосподарської та промислової продукції?	63	44	69,8	19	30,2
14.	Чи є на підприємстві Положення про планування та калькулювання витрат (методика розрахунку)?	63	18	28,6	45	71,4
15.	Чи проводиться на підприємстві бюджетне планування?	63	11	17,5	52	82,5
16.	Якщо Ви дали позитивну відповідь на попереднє запитання, вкажіть, які види бюджетів складаються:					
	— бюджети витрат	11	4	36,4		
	— бюджети доходів	11	4	36,4		
	— бюджетні форми звітності	11	3	27,2		
17.	Чи проводиться контроль витрат на підприємстві?	63	29	46	34	54
18.	Чи проводиться на підприємстві аналіз витрат?	63	33	52,3	30	47,7
19.	Чи доцільно розробити Методичні рекомендації щодо порядку проведення аналізу витрат в розрізі видів продукції?	63	31	49,2	32	50,7
20.	Чи доцільно складати Звіт про прибутки та збитки за підрозділами (внутрішній)?	63	33	52,3	30	47,7

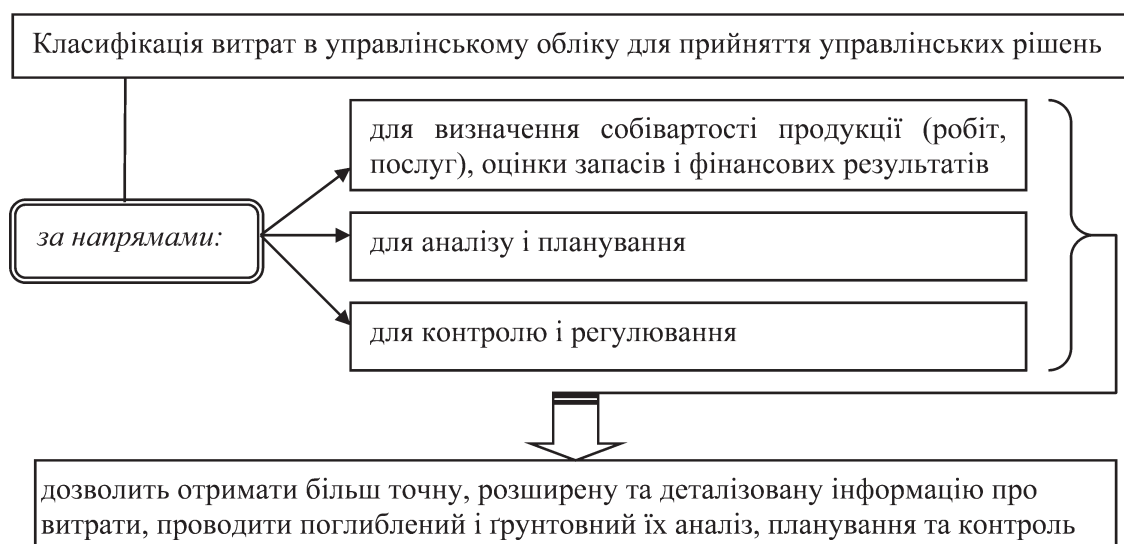


Рис. 4. Класифікація витрат в управлінському обліку для прийняття управлінських рішень

статей групування. Така інформація дозволяє обліковувати, аналізувати, планувати і контролювати витрати як за кожним об'єктом (підрозділом), так і по підприємству в цілому і є основою для складання розділу 2 «Елементи операційних витрат» Звіту про сукупний дохід. Однак поділ витрат за елементами не забезпечує процеси аналізу складу витрат та собівартості і контролю розміру витрат за їх цільовим призначенням. Тому на практиці витрати групують за статтями калькуляції.

Враховуючи багатогалузевість сільськогосподарських підприємств, доцільно виокремлювати витрати за місцями виникнення і центрами відповідальності, що дозволить здійснювати облік і контроль витрат відповідних центрів, порівняння їх з нормами, кошторисами, а також виявляти ступінь впливу керівників, відповідальних осіб на розмір витрат та конкретні результати підрозділу. При цьому класифікація витрат за центрами відповідальності ґрунтується на тому, що: «виробнича бригада є і центром відповідальності, і місцем виникнення витрат, але ділянка, що складається з декількох госпрозрахункових бригад, цех, що складається з декількох ділянок, є центрами відповідальності» [1].

У сільському господарстві при вирощуванні біологічних активів та сільськогосподарської продукції провідну роль відіграють допоміжні виробництва, без яких унеможливується організація виробничого процесу основних виробництв, що і зумовлює поділ виробничих витрат на основні витрати виробництва, які виникають в основному виробництві (матеріальні, трудові, інші), та додаткові — у допоміжному. Крім того, для аналізу і планування необхідне ефективне управління витратами з розподілом їх на залежні від управлінських рішень (релевантні) та незалежні (нерелевантні). Важливість такої класифікації витрат в

сільському господарстві зумовлена необхідністю прийняття рішень щодо вибору основних матеріальних, трудових та інших видів ресурсів і можливості використання власної основної, супутньої та побічної продукції (зерно, молоко тощо). Наприклад, на сільськогосподарському підприємстві вирішується питання: відгодовувати велику рогату худобу власними кормами чи купуваними, при цьому зерно, з якого будуть виготовлені власні корми, можна реалізувати за прийнятною ціною. Для прийняття управлінського рішення необхідно виявити релевантні витрати за обома варіантами, проаналізувати результати і прийняти відповідне рішення [15].

Запропонована класифікація витрат для побудови управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах дає можливість здійснювати управління витратами з метою забезпечення ефективного процесу виробництва і реалізації продукції. Для цього внутрішньогосподарський облік повинен мати відповідні методи обліку витрат. Крім методів обліку витрат, існують і методи калькулювання, що являють собою сукупність способів і прийомів, необхідних для розрахунку собівартості конкретного виду продукції [1], сукупність прийомів розподілу витрат за калькуляційними статтями та віднесення їх до об'єкта калькулювання [11].

Висновки. Проаналізувавши методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що наведені в економічній літературі та використовуються в зарубіжній і вітчизняній практиці, можна зауважити, що управлінський облік повинен передбачати перелік методів витрат, що можуть застосовувати сільськогосподарські підприємства для обліку витрат при складанні фінансової та управлінської звітності. У той же час основні моменти обліку витрат і калькулювання

собівартості продукції повинні розкриватися у внутрішньому документі підприємства (наказі про облікову політику, положенні про організацію управлінського обліку).

Методи обліку витрат і калькулювання собівартості визначають класифікацію витрат і спосіб відображення інформації про них в системі як фінансового, так і управлінського обліку. Управлінський облік на підприємстві повинен будуватися автономно від інших видів обліку. Тому вибір методів обліку витрат повинен відповідати інтересам прийняття рішення і може бути використаний незалежно від прийнятих методів у фінансовому та податковому обліку, а можливість їх вибору залежить від цілей управління і рішень керівника та оцінюється їх ефективністю.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2012. — Випуск 1 (22). — С. 11–18.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет : пер. с англ. / под ред. С. А. Табаиной. — М. : Аудит ; ЮНИТИ, 1997. — 560 с.
3. Евзлин З. П. Балансы. Как их составлять, разбирать и проверять / З. П. Евзлин. — Л., 1927 р. — Ч. 2. — С. 96–97.
4. Ентони Р. Учет: ситуации и образцы [Текст] / Р. Ентони, Дж. Рис. — М. : Финансы и статистика, 1993. — 560 с.
5. Ивашкевич В. Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В. Б. Ивашкевич. — М. : Финансы, 1974. — 159 с.
6. Карпова, Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т. П. Карпова. — М. : ЮНИТИ, 2003. — 350 с.
7. Лишиленко О. В. Бухгалтерський управлінський облік : навчальний посібник / О. В. Лишиленко. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 254 с.
8. Методичні рекомендації з планування обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені Наказом МАПУ № 132 від 18 трав. 2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
10. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. — М. : Финансы и статистика, 1999. — С. 136–138.
11. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах : [підручник] / за ред. проф. М. Ф. Огійчука. — 5-те вид., перероб. і допов. — К. : Алерта, 2009. — 1056 с.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0027-00>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18 лист. 2005 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=243748.
14. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-ХІV від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
15. Сук П. Класифікація витрат та їх використання для потреб управління / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2013. — № 4. — С. 40–44.
16. Хоригерн Ч. Бухгалтерский учет: управленческий аспект : пер. с англ. / Ч. Хоригерн, Дж. Фостер ; под. ред Я. В. Соколова. — М. : Финансы и статистика, 1995. — 416 с.

References

1. Butynets, F. (2012). *Vytraty vyrobnytstva ta yikh klasyfikatsiia dlia potreb upravlinnia* [Production costs and their classification for management needs]. *Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, 1 (22), 11–18 (in Ukr.).
2. Druri, K. (1997). *Vvedenie v upravlencheskij i proizvodstvennyj uchet* [Introduction to management and production accounting] (Trans. from England). Moscow, Audit (in Russ.).
3. Evzlin, Z. (1927). *Balansy. Kak ih sostavljat', razbirat' i proverjat'eriat* [Balances. How to compile, analyze and verify them]. Leningrad, 96–97 (in Russ.).
4. Entoni, R. (1997). *Uchet: situacii i primery* [Accounting: Situations and Samples]. Moscow, Finansy i statistika (in Russ.).
5. Ivashkevich V. (1974). *Problemy ucheta i kal'kulirovanija sebestoimosti produkcii* [Problems of accounting and calculation of the cost of production]. Moscow, Finansy (in Russ.).
6. Karpova, T. (2003). *Upravlencheskij uchet* [Management Accounting]. Moscow, Audit (in Russ.).
7. Lyshylenko O. V. *Bukhhalterskyi upravlinskyi oblik* [Accounting management accounting]. Kyiv, Tsentr navchalnoi literatury (in Ukr.).
8. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (2001). *Methodical recommendations on the planning of accounting and calculation of the cost of products (works, services) of agricultural enterprises*. Retrieved from <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm> (in Ukr.).
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013). *General Requirements for Financial Statements (National Accounting Standard 1)*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (in Ukr.).
10. Nidlz B., Anderson H. & Koldujell D. (1999). *Principy buhgalterskogo ucheta* [Principles of Accounting]. — Moscow, Finansy i statistika, 136–138 (in Russ.).
11. Ohiichuk M. (2009). *Finansovy ta upravlinskyi oblik na silskohospodarskykh pidpryemstvakh* [Financial and managerial accounting at agricultural enterprises]. Kyiv, Alerta (in Ukr.).
12. Ministry of Finances of Ukraine (1999). *Expenses (Regulation (standard) of accounting 16)*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (in Ukr.).
13. Ministry of Finances of Ukraine (2005). *Biological Assets (Regulation (standard) of accounting 30)*. Retrieved from <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm> (in Ukr.).
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999). *On Accounting and Financial Reporting in Ukraine. (The Law of Ukraine)*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (in Ukr.).
15. Suk, P. (2013). *Klasyfikatsiia ta yikh vykorystannia dlia potreb upravlinni* [Classification of costs and their use for management needs]. *Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi*, 4, 40–44 (in Ukr.).
16. Horngren Ch., Foster Dzh. (1995). *Buhgalterskij uchet upravlencheskij aspekt* [Accounting Management Aspect]. (Trans. from England). Moscow, Finansy i statistika (in Russ.).

УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено умови виникнення конкуренції та виробництва конкурентоспроможної продукції підприємства. Визначено характеристики конкурентоспроможності продукції як основної складової загальної конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано напрями діяльності підприємства зі створення умов щодо підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції, що випускається підприємствами.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції, управління конкурентоспроможністю продукції підприємства.

Summary. The terms of origin of competition and production of competitive goods of enterprise are explored. Descriptions of competitiveness of products are certain as basic constituent of general competitiveness of enterprise. Directions of activity of enterprise from creation of terms after the increase of efficiency of management by the competitiveness of products are offered by enterprises.

Key words: competition, competitiveness of enterprise, competitiveness of products, management by the competitiveness of products of enterprise.

Постановка проблеми. Виробництво конкурентоспроможної продукції підприємства — це стратегічна мета будь-якого підприємства, що не тільки сприяє ефективності його діяльності і виживання у довгостроковій перспективі, а також впливає на зростання економіки держави загалом. Відповідність продукції підприємства параметрам і показникам конкурентоспроможності, необхідним стандартам якості сприяють можливості підприємств конкурувати на вітчизняному і міжнародних ринках. Конкурентоспроможність національної економіки визначається багатьма чинниками, але основним серед них незмінно залишається конкурентоспроможність товарів та товарного виробництва.

Засновником теорії конкуренції вважається Адам Сміт. Він довів, що конкуренція є певним видом суперництва, що впливає на зміну цін, і визначив основні умови ефективної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції, розробці конкурентної стратегії присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Серед найвизначніших можна виокремити праці В. Місюка, В. Петрова, С. Кваші, М. Маліка, М. Портера, Н. Бондара, Т. Макаровської, Я. Базилука, І. Должанського, Т. Загорної, С. Кваші, Н. Краснокутської, І. Смоліна, В. Сокольського, О. Виноградова та ін.

Метою статті є дослідження необхідних умов для підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції підприємства як основного чинника ефективності його діяльності

Викладення основного матеріалу дослідження. Конкуренція (термін «конкуренція» походить від латинського слова *concurrere*, що означає «зіштовхуюсь») — це суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків. Такий вид економічних відносин існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, незалежні суб'єкти, їхня залежність пов'язана тільки з кон'юнктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції.

Першою умовою виникнення конкуренції є наявність на ринку великої кількості незалежно діючих виробників будь-якого конкретного продукту або ресурсу. Якщо виробництво зосереджено в руках одного власника, то панує монополія, яка, по суті, заперечує конкуренцію. Монополія і конкуренція — це антиподи.

Друга умова виникнення конкуренції — це свобода вибору господарської діяльності виробників. Кожен з них не тільки визначає, що виробляти, а й має право вносити будь-які зміни у виробництво, визначати його обсяги тощо.

© Г. І. Фролова, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Фролова Г. І. Умови підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції підприємства / Г. І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 74–76.

References (APA):

Frolova, H. I. (2017). *Umovy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia konkurentospromozhnistiu produktsii pidpriemstva* [Terms of increase of efficiency of management of competitiveness of products of enterprise]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 74–76. (in Ukr.)

Третьою умовою виникнення конкуренції є відповідність між попитом і пропозицією. Якщо, припустимо, попит перевищує пропозицію, то у покупця не має свободи вибору, оскільки через дефіцит уся продукція реалізується. Там, де є дефіцит, немає вільної конкуренції.

Четвертою умовою виникнення конкуренції слід вважати наявність ринку засобів виробництва. У конкурентній боротьбі велике значення має встановлення високої норми прибутку, яка, по суті, є орієнтиром у виборі господарської діяльності.

Однак вибір діяльності показує тільки можливість виробництва. Для того, щоб ця можливість перетворилась на дійсність, потрібно, маючи грошовий капітал, перетворити його на засоби виробництва.

У своєму розвитку конкуренція пройшла певний шлях удосконалення від простих до складніших форм. Конкуренція як явище була властива рабовласницькій, феодальній і навіть первісно-общинній епосі, її зародження й виникнення історично відносять до простого товарного виробництва.

Конкуренція між простими товаровиробниками (ремісниками, селянами) орієнтується на суспільну (ринкову) вартість товару [1].

Виробництво конкурентоспроможної продукції можливо у разі, якщо підприємство здатне ефективно задіяти всі ресурси. Це сприятиме випередженню основних конкурентів і зробить його більш прибутковим.

Для цього керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати і аналізувати ті зміни, які відбуваються у виробничій системі підприємства, діяльності конкурентів, на ринку визначеного товару, проводити коригування в політиці виробництва та реалізації товарів.

Такому коригуванню може підлягати: модернізація й удосконалення продукту, зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, удосконалення форм просування продукції, укріплення позиції підприємства на існуючих ринках та вихід на нові ринки, кооперація.

Актуальність дослідження, спрямованого на підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції підприємства, полягає в тому, що це основна складова загальної конкурентоспроможності підприємства в ринковій економіці і тільки вихід на ринок з конкурентоспроможним товаром дає можливість підприємству вижити в умовах ринку.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від низки таких факторів, як: конкурентоспроможність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках; вид товару та його

асортимент; місткість ринку (кількість щорічних продажів); легкість доступу на ринок; однорідність ринку; конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на певному ринку; конкурентоспроможність галузі; можливість технічних нововведень у галузі.

Практика ринкових відносин, взаємозалежне вирішення цих проблем і використання наведених принципів гарантує підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність продукції — це її властивість, а рівень конкурентоспроможності — показник цієї властивості, що виражається в умінні протистояти конкурентам на конкретних ринках у визначений період порівняно з продукцією конкурентів.

Таким чином, рівень конкурентоспроможності продукції характеризує продукцію як товар, який виражає міру її переваги на певному ринку товарів-конкуренту (аналогові).

Конкурентоспроможною є та продукція, за яку споживач готовий віддати кошти. Більш того, вибирає продукцію саме цього виробника порівняно з аналогічною продукцією інших.

Конкурентоспроможність продукції визначається сукупністю тільки тих його властивостей, що становлять інтерес для споживача, забезпечують задоволення цієї потреби і визначаються спроможністю продукції бути проданою на конкретному ринку, у максимально можливому обсязі і без збитків для виробника.

Конкурентоспроможною є не тільки якісна і та, що має високі технічні параметри, продукція. Їй мають бути властивими сукупність показників, які є привабливими для покупця і такими, що задовольняють його потреби. Усе інше може не братися до уваги. Інколи покупець задовольняє не якість продукції, а її ціна або сервіс, який супроводжує товар. У окремих випадках товар з більш високим рівнем якості може бути менш конкурентоспроможним.

Тому при виробництві товару слід враховувати запити споживачів.

Що стосується якості, то тут порівнюються лише однорідні товари, а з позиції оцінки конкурентоспроможності, де в основі є конкретна потреба, можливі зіставлення і неоднорідних товарів, якщо вони надають інші можливості та способи задоволення однієї і тієї ж потреби.

Конкурентоспроможність — поняття відносне, яке визначається конкретним ринком і часом продажу. Визначення конкурентоспроможності продукції має вестися безупинно і систематично, з обов'язковим врахуванням фаз життєвого циклу продукції.

Розвиток суб'єктів підприємництва, успіх у конкурентній боротьбі можливі тільки за умов

ефективного впровадження методів управління конкурентоспроможністю підприємства. Адже змінне, динамічне середовище, у якому функціонує підприємство, вимагає запеклої боротьби за свої конкурентні позиції, свій конкурентний статус.

Щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство має поставити перед собою завдання підвищення рівня конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства та його потенціалу. Це завдання не може бути вирішене без розробки і реалізації конкурентних стратегій, запровадження на підприємстві методів стратегічного управління.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства полягає в розробці системи ефективною системи управління, стратегії реконструкції та підвищення конкурентоспроможності виробництва і продукції, що виготовляють. Одним із ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності та стійкості вітчизняних підприємств є гнучкість його виробничих систем, здатність адаптуватися до змін умов функціонування з меншими витратами і без втрат. Пошук своїх споживачів, розроблення нових видів продукції самі по собі не можуть зберегти конкурентні переваги та стійкість підприємства, якщо якість виготовлення продукції не відповідає світовим стандартам.

Соціально-економічне значення підвищення якості й конкурентоспроможності продукції полягає в тому, що заходи спрямування сприяють формуванню ефективнішої системи господарювання за умов ринкових відносин.

Соціально-економічна ефективність підвищення конкурентоспроможності продукції, що виготовляється підприємствами, полягає передусім у тому, що високоякісна та конкурентоспроможна продукція завжди повніше й ліпше задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній; підвищення якості продукції є специфічною формулою виявлення закону економії робочого часу; конкурентоспроможна продукція забезпечує постійну фінансову стійкість підприємства та сприяє покращенню кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства [2].

Для підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції підприємствам пропонується враховувати як вітчизняний, так і зарубіжний досвід, який полягає у розробці програм підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Вона має включати такі напрямки:

- участь кожного працівника підприємства у виконанні такої програми та, відповідно, розробка методів мотивування виробництва продукції;
- підготовка та перепідготовка кадрів, підвищення їх професіоналізму;

- спрямування додаткових витрат на підвищення конкурентоспроможності продукції;

- здійснення контролю за рівнем конкурентоспроможності продукції на всіх стадіях життєвого циклу продукції;

- удосконалення податкового законодавства;
- зменшення рівня корупції та забюрократизованості процесів;

- впровадження нових технологій в організацію і виробництво продукції;

- розширення ринків збуту продукції, вихід на світові ринки;

- сприяння залученню додаткових інвестицій, у тому числі іноземних, для модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечивши при цьому відповідність форм інвестицій обсягам фінансування;

- поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості на підприємствах, зокрема впровадження сучасного комплексу систем управління якістю;

- підвищення рівня інноваційної діяльності;
- використання у виробництві нової техніки та технологій;

- запобігання витоку інтелектуальних кадрів;
- своєчасна реакція на зміни кон'юнктури ринку;

- в умовах євроінтеграції необхідним є запобігання диспаритету між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари і послуги, а також впровадження сучасного інструментарію захисту внутрішнього ринку та відстоювання інтересів національних виробників.

Висновки. Отже, запропоновані пропозиції з підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств, сформовані на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду, дадуть змогу українським підприємствам розробити систему ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю продукції підприємств, адекватного вимогам сучасного стратегічного менеджменту.

Література

1. Виноградов О. А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу / О. А. Виноградов // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 1. — С. 65–73.
2. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропівного ; вид. 2-ге, перероб. та доп. — К. : КНЕУ, 2001. — 528 с.

References

1. Vinogradov, O. A. (2006). *Metody analizu konkurentospro-mozhnosti vprovadzhennia innovatsii na zasadakh marketynhu* [Methods of analysis of competitiveness of introduction of innovations on bases of marketing]. *Aktualni problemy ekonomik*, 1, 65–73 (in Ukr.).
2. Pokropyvnyy, S. F. (ed.) (2001). *Ekonomika pidpriemstva* [Economy of enterprise]. Kyiv, KNEU (in Ukr.).

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ДОТРИМАННЯ КАСОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Вивчено процес організації обліку готівкових розрахунків на підприємстві. Наведено детальний рух готівки та умови її оприбуткування до каси підприємства. Висвітлено методи розрахунку граничної суми ліміту каси, які можуть застосовуватися підприємством. Розглянуто нормативну законодавчу базу граничної суми розрахунків готівкою.

Ключові слова: каса, ліміт каси, готівка, касова дисципліна, рахунок, матеріальна відповідальність, касові документи, звіт касира, гранична сума.

Summary. The process of accounting for cash settlements at the enterprise is studied. The detailed cash flow and the terms of its posting to the company's cashier are given. The methods of calculating the cash limit limit limit that can be used by the enterprise are highlighted. The normative legislative base of the limit amount of cash settlements is considered.

Key words: cashier, cashier's limit, cash, cash discipline, account, material liability, cash documents, cashier's report, limit amount.

Постановка проблеми. Процеси стрімкого розвитку ринкових відносин та посилення конкуренції на ринку впливають на грошові потоки суб'єктів господарювання, частка яких сьогодні займає найбільшу питому вагу в економіці країни. Ефективність платежів і оптимальне забезпечення операційної діяльності підприємства фінансовими ресурсами покладено на бухгалтера, який здійснює контроль за їх обігом згідно із чинним законодавством. Саме головний бухгалтер щоденно стикається з готівковими та безготівковими розрахунками підприємства і вимагає від нього дотримання граничних сум розрахунків, встановлених Національним банком України. Крім того, грошові активи потребують посиленої уваги до себе з боку керівних органів підприємства, а управління ними ґрунтується на даних обліку через правильну організацію контролю за рухом грошових потоків на підприємстві. Це вимагає поглиблених досліджень у вказаному напрямку, зумовлених постійними законодавчими та політичними змінами, які тривають в економіці країни, що робить це дослідження актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, пов'язані з організацією обліку готівкових та безготівкових розрахунків на підприємстві, є предметом постійних дискусій та наукового пошуку вітчизняних дослідників, серед яких необхідно виокремити таких, як: О. Г. Зима, Л. М. Демиденко, В. І. Дмитрів, І. С. Єршо-

ва, А. І. Луцик, І. О. Лютий, О. Майстеренко, Ю. Мелько, М. В. Романюк, О. К. Терентьева та інші. Проте дослідження нинішнього стану належного виконання вимог чинного законодавства з організації та дотримання касової дисципліни на підприємстві з урахуванням останніх змін потребує перегляду та детального розкриття основних її елементів.

Мета статті полягає у вивченні організації обліку грошових коштів, здійсненні аналізу нормативної бази, яка регламентує питання грошових коштів у касі підприємства, а також дослідженні умов розрахунків на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дотримання касової дисципліни на будь-якому підприємстві, встановлення належного порядку організації роботи каси, а також здійснення операцій з готівкою на підприємствах регламентуються Положенням про ведення касових операцій у національній валюті України, затвердженим Постановою Правління НБУ № 637 від 15.12.2004 (Положення № 637) [8]. Зазначені у Положенні № 637 вимоги поширюються як на всі вітчизняні підприємства, так і на підприємців. Проте вони не стосуються іноземних офіційних представництв, що користуються імунітетом і дипломатичними привілеями, а також представництв іноземних організацій і філій, які не здійснюють підприємницької діяльності. Взагалі, під касовими операціями слід розуміти операції підприємств (підприємців) між собою та з фізичними особами, що

© І. В. Шепель, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Шепель І. В. Актуальні питання організації касових операцій та дотримання касової дисципліни на підприємстві / І. В. Шепель // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 77–86.

References (APA):

Shepel, I. V. (2017). Aktualni pytannia orhanizatsii kasovykh operatsii ta dotrymanna kasovoi dysypliny na pidpriemstvi [Actual issues of organization cash operations and maintenance of cash discipline at the enterprise]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 77–86 (in Ukr.).

пов'язані з прийманням і видачею готівки під час проведення розрахунків через касу з відображенням цих операцій у відповідних книгах обліку [3]. Отже, підприємства повинні своєчасно здійснювати розрахунки готівкою між собою і з фізичними особами через касу шляхом наявної готівкової виручки у касі.

Усі готівкові кошти підприємства зберігаються у касі підприємства у сейфі або у закритій на ключ шафі. У процесі їх руху збільшення можливе за рахунок оприбуткування готівки в касі, а зменшення — за рахунок видачі готівки. Каса — приміщення або місце здійснення готівкових розрахунків, а також приймання, видачі, зберігання готівкових коштів, інших цінностей, касових документів [4]. Тобто на підприємстві у приміщенні

бухгалтерії має бути окремий робочий стіл і шафа або сейф, так звана «каса» підприємства, а використання каси для здійснення розрахункових операцій та їх документальне оформлення (операції з оприбуткування та видачі готівки) покладено в обов'язки касира підприємства. Крім зазначених обов'язків, касир підприємства несе повну матеріальну відповідальність за усіма цінностями, що є в касі підприємства, та відповідає за їх збереження. Отже, касир підприємства, який завідує касою, видачею і прийманням грошей та цінних паперів, несе повну як посадову, так і матеріальну відповідальність за касову дисципліну на підприємстві. На рис. 1 нами детально наведено рух готівки та умови її оприбуткування касиром до каси підприємства.

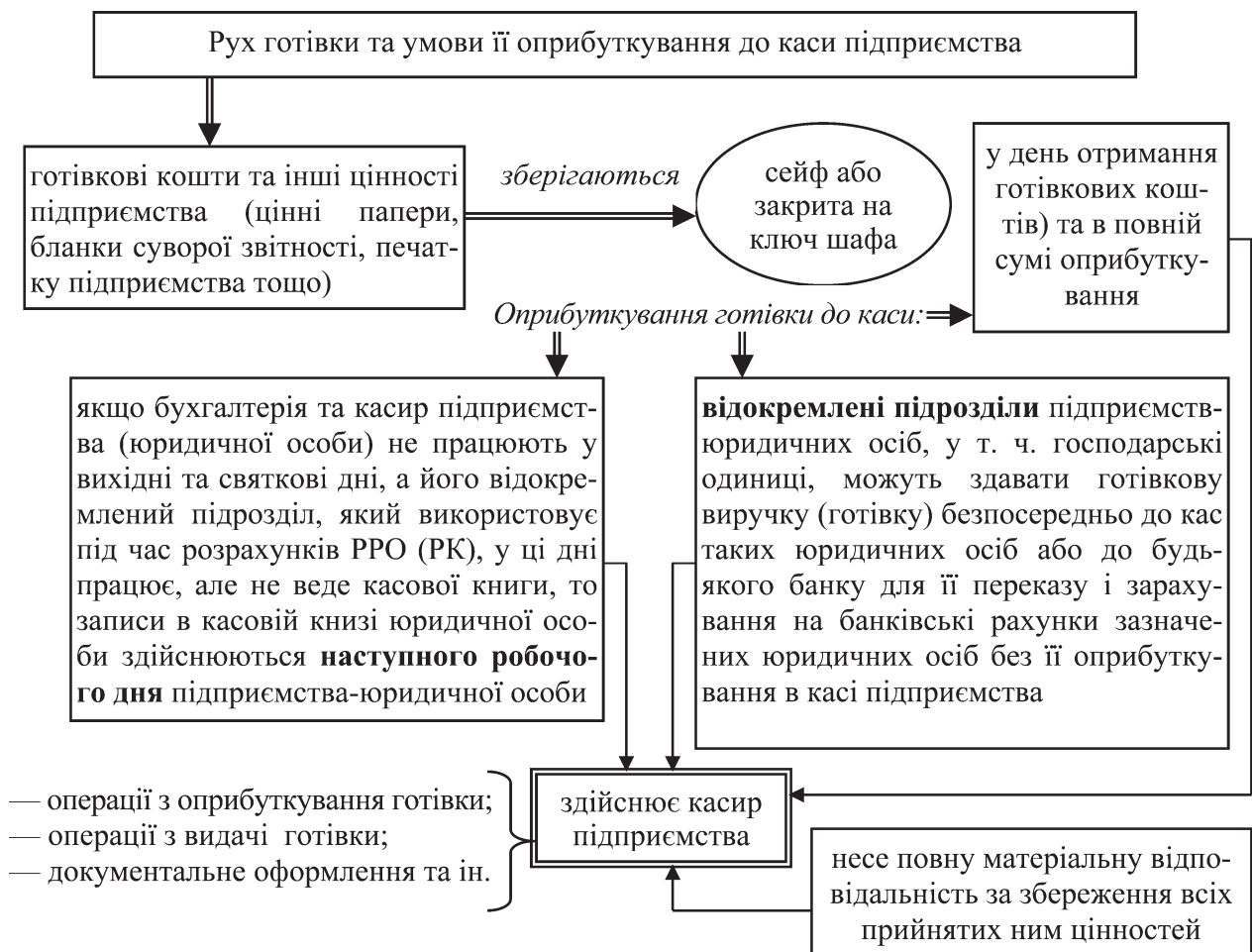


Рис. 1. Рух готівки та умови її оприбуткування до каси підприємства

У касі підприємства готівка може зберігатися в межах встановленого ліміту, якщо є лишки (понадлімітна сума) грошових коштів, то їх обов'язково необхідно здавати до установи банку. Також законодавством суворо заборонено зберігати в касі (сейфі або шафі, закритій на ключ) цінності, які особисто підприємству не належать. Так, особисті гроші касира або інших осіб не повинні зберігатися в касі підприємства. В обов'язковому

порядку касир підприємства повинен суворо дотримуватися касової дисципліни. Касова дисципліна — це загальна сукупність правил приймання, зберігання та видачі готівки, визначених внутрішніми документами підприємства, Положенням № 637 та іншими розпорядчими актами НБУ [8]. Нами визначені такі обов'язкові елементи, які слід зазначати у внутрішніх та зовнішніх документах підприємства (рис. 2).

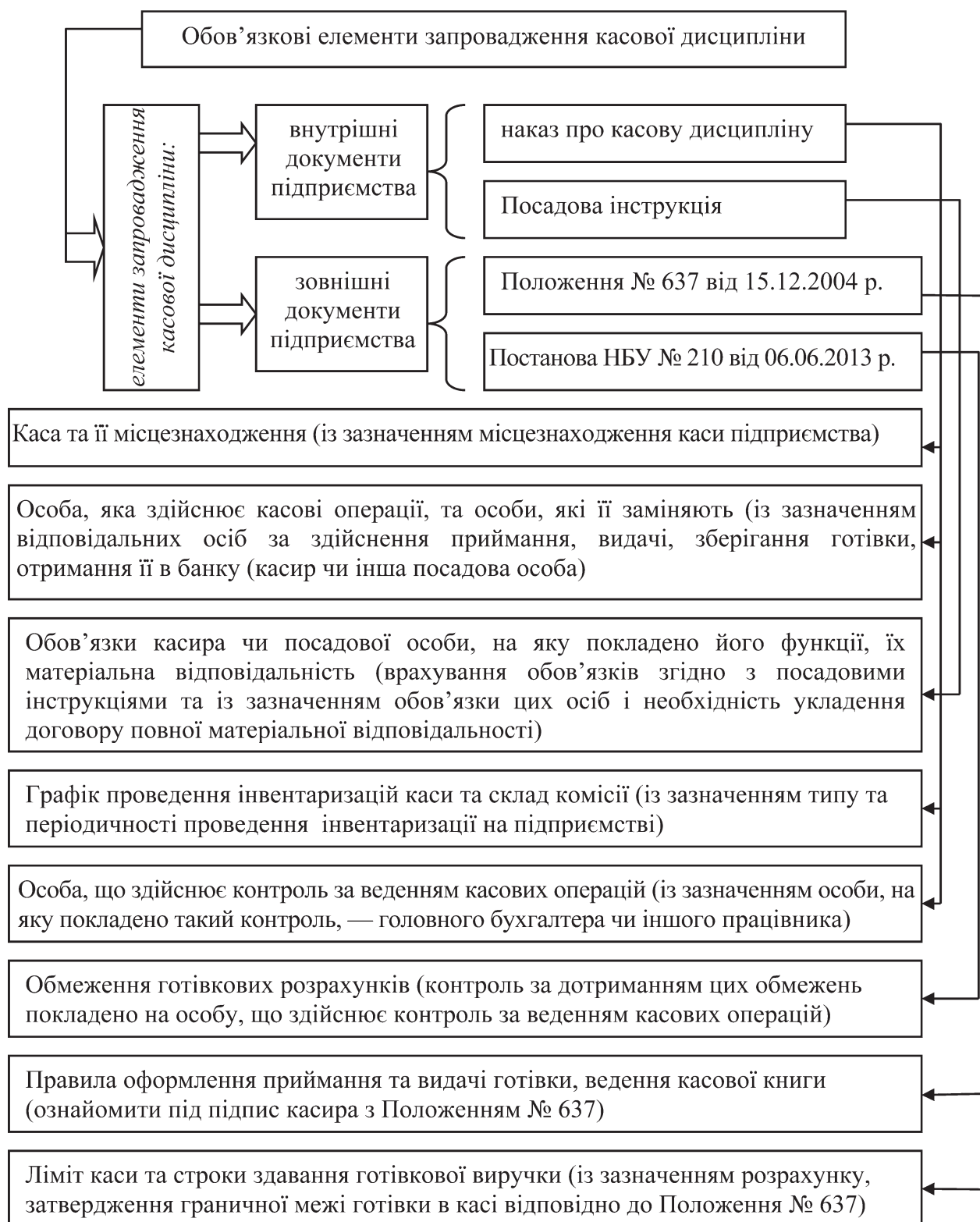


Рис. 2. Обов'язкові елементи запровадження касової дисципліни (згруповано автором за даними [8])

Для посилення контролю за дотриманням касової дисципліни на підприємстві керівник в обов'язковому порядку повинен підписати наказ про касову дисципліну, який відноситься до внутрішніх документів підприємства і укладається на власний розсуд. У свою чергу, серед зовнішніх документів слід виокремити елемент дотримання

ліміту каси, який здійснюється підприємством самостійно на підставі розрахунку встановлення залишку готівки в касі згідно з Положенням № 637. Згідно із цим положенням, ліміт залишку готівки в касі — це граничний розмір суми готівки, що може залишатися в касі у позаробочий час [8]. Проте для кожного окремого підприємства

головний бухгалтер складає окремий розрахунок. На сьогодні існують різні способи визначення ліміту касу підприємства, заслуговують на увагу такі методи:

- 1) прогнозний ліміт (як правило, його встановлюють нові підприємства або ті, хто раніше працював тільки з безготівковими розрахунками і тепер починає здійснювати операції з готівкою, проте тільки перші три місяці роботи);
- 2) ліміт на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки;
- 3) ліміт на підставі розрахунку середньоденної видачі готівки;
- 4) ліміт на період заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції (вітчизняні ви-

робники та переробники сільськогосподарської продукції підприємства можуть встановлювати (переглядати) ліміт каси на період заготівлі та перероблення за фактичними показниками касових оборотів за будь-які три місяці сезону виробництва (перероблення) сільськогосподарської продукції попереднього року).

Серед розглянутих способів визначення ліміту касу найпоширенішими є два методи: на основі розрахунку середньоденного надходження готівки до каси та на підставі розрахунку середньоденної видачі готівки з каси. Ці два методи розрахунку наведені на рис. 3.

Якщо підприємство через будь-яку причину не встановило ліміт каси, то його вважають рів-



Рис. 3. Методи розрахунку граничної суми ліміту каси підприємства (згруповано автором за даними [8])

ним нулю. Тоді вся готівка, яка знаходиться в касі на кінець робочого дня, вважається понадлімітною [1]. У цьому разі відповідальність у встановленому відповідним законодавством порядку несуть керівники підприємства, оскільки з їх вини не були створені необхідні умови, що забезпечують схоронність коштів під час їхнього зберігання і транспортування.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [9], підприємства можуть зберігати в касі не тільки готівкові кошти, але і цінні папери, грошові до-

кументи, які є бланками суворої звітності. До них відносяться трудові книжки і вкладні листки до них, квитанції дорожніх листків автотранспорту, бланки довіреностей тощо. Зберігання в касі готівки та інших цінностей, які не належать цьому підприємству, заборонено.

Розрахунки готівкою, що проводяться безпосередньо в касі, оформляються прибутковими (ПКО) і видатковими (ВКО) касовими ордерами. Обов'язок оформляти ПКО і квитанції до них, а також видаткові документи покладено на бухгалтера. Як і будь-які інші, документи потрібно за-

повнювати тільки чорнильною або кульковою ручкою, за допомогою друкарських машинок, комп'ютерних засобів або іншими способами, що забезпечують цілісність цих записів протягом установленого для зберігання документів строку. Приймання і видачу готівки за касовими ордерами можна проводити тільки в день їх складання. Якщо касові документи не були оплачені в цей день, їх анулюють і наступного разу бухгалтер виписує вже новий документ. На відміну від інших первинних документів у прибуткових і касових документах не можна робити будь-яких виправлень [11].

На підприємстві, отримуючи прибуткові касові ордери або видаткові документи, касир

зобов'язаний перевірити: наявність і справжність на документах підпису головного бухгалтера, а на видатковому документі — дозвільного підпису керівника підприємства або осіб, уповноважених ним; правильність оформлення документів, наявність усіх реквізитів; наявність перелічених у документах додатків. Якщо хоча б однієї з перелічених умов не дотримано, касир повертає документ до бухгалтерії для відповідного оформлення. Документальне оформлення касових операцій на підприємстві наведено на рис. 4. У процесі складання ПКО і ВКО фіксують підставу для їх складання і перелічують додані до них документи. Як свідчить практика, такими документами можуть бути службова записка, заява, розрахунок бух-

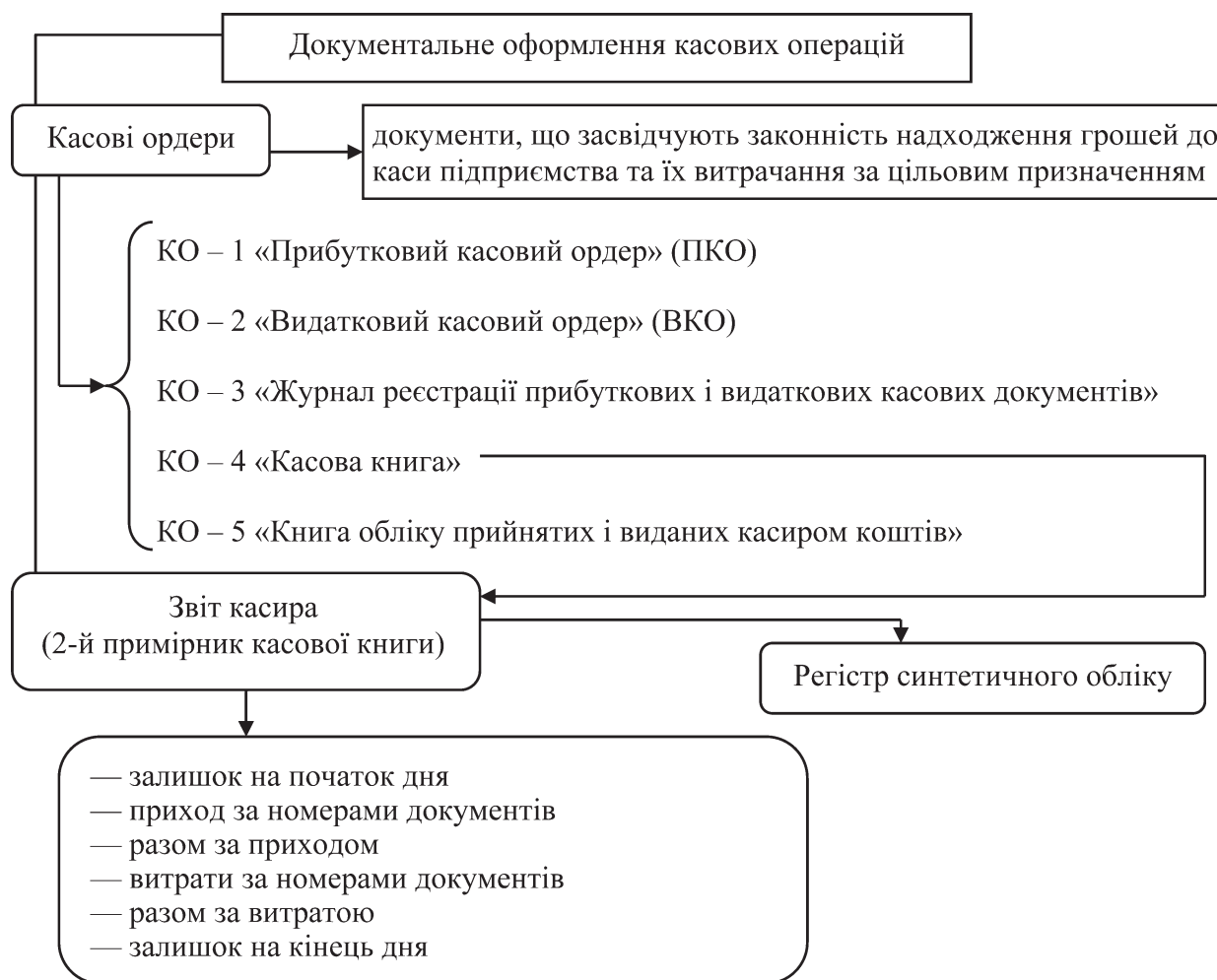


Рис. 4. Документальне оформлення касових операцій (згруповано автором за даними [6])

галтера. Безпосередньо після одержання або видачі готівки касир підписує ПКО або видаткові документи, а на доданих до них документах проставляє штамп та печатку підприємства (число, місяць, рік).

Крім цього, слід зазначити, що згідно з п. 2.3 Положення № 637 підприємства (підприємці) мають право здійснювати розрахунки готівкою між собою та/або із фізичними особами протягом

одного дня за одним або кількома платіжними документами в межах граничних сум розрахунків готівкою, установлених Постановою Правління Національного банку України № 407 від 25.11.2016 р. «Про внесення змін до Постанови Правління Національного банку України № 210 від 06 червня 2013 року «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою» [5], де встановлені такі обмеження:

— 10 тис. грн. — для розрахунків між собою для суб'єктів господарювання;

— 50 тис. грн. — для розрахунків, у яких хоча б однією стороною (платником або одержувачем коштів) є звичайна фізична особа. Таке ж обмеження встановлено і для розрахунків між фізичними особами за договором купівлі-продажу, який підлягає нотаріальному посвідченню.

Безготівкові розрахунки можуть здійснюватися без будь-яких обмежень, і банки зобов'язані забезпечити безготівкові перерахування на вимогу клієнтів у повному обсязі. Водночас гранична сума розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня залишається незмінною і становить 10 тис. грн. [10].

Обов'язки здійснювати операції, пов'язані з прийманням та видачею готівкових коштів через касу підприємства, зберігати в касі всі прийняті цінності, вести касову книгу тощо покладено на касира. Записи в касовій книзі касир проводить за операціями одержання або видачі готівки за кожним касовим ордером і видатковою відомістю в день її надходження або видачі [3]. За відсутності руху готівки в касі протягом робочого дня записи в касовій книзі в цей день можуть не проводити (п. 4.3 Положення № 637). Основні завдання та обов'язки касира на підприємстві регламентовані главою 4 Положення № 637 та Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників, затвердженим Наказом Мінпраці № 336 від 29.12.2004 р. Так, касир підприємства зобов'язаний [7]:

— здійснювати операції, пов'язані з прийманням та видаванням готівкових грошових коштів через касу підприємства;

— зберігати всі прийняті цінності; одержувати в установах банку готівку;

— робити записи в касовій книзі про операції з одержання і видавання готівки за кожним прибутковим касовим ордером і видатковим документом в день їх надходження або видавання;

— перевіряти наявність і достовірність підпису головного бухгалтера, а на видаткових документах — дозвільного напису керівника або уповноважених ним осіб, наявність всіх інших реквізитів на прибуткових касових ордерах та видаткових документах, а також зазначених у цих документах додатків (заяви, накладні, рахунки, довідки та ін.);

— повертати документи в бухгалтерію для відповідного оформлення у випадку недоодержання хоча б однієї з перелічених вимог;

— підписувати прибуткові касові ордери та видаткові документи одразу після одержання або видавання за ними готівки, а на доданих до них документах ставити штамп «Сплачено»;

— видавати квитанцію особі, яка здала готівку в касу; ставити штамп «Депоновано» або робити відповідний запис у платіжній відомості біля прізвищ осіб, яким не здійснено в установлений термін виплати, пов'язані з оплатою праці; складати реєстр депонованих сум, у платіжній відомості вказувати фактично виплачену суму і суму, яка підлягає депонуванню, звіряти ці суми із загальним підсумком за платіжною відомістю та ставити свій підпис;

— щоденно в кінці робочого дня виводити залишок грошових коштів у касі підприємства та передавати в бухгалтерію підприємства звіт касира (копію записів у касовій книзі) разом з прибутковими касовими ордерами і видатковими документами під підпис особи, яка здійснює контроль за веденням касових операцій; виконувати інші обов'язки стосовно збереження в касі грошових документів, цінних паперів тощо.

Наприкінці кожного дня касир підприємства зобов'язаний скласти звіт про одержану й видану готівку за відповідними касовими документами і здати залишок готівки та касові документи за проведеними операціями старшому касирові під підпис у книзі обліку виданих і прийнятих старшим касиром грошей (п. 4.6 Положення № 637). Якщо касир підприємства відсутній з поважної причини, наприклад, через хворобу, відпустку або з інших причин, обов'язки касира може виконувати [7]:

— інша особа на підприємстві за письмовим наказом керівника. Тимчасове виконання обов'язків іншим касиром прописується працівником у договорі про повну матеріальну відповідальність на час виконання ним обов'язків касира;

— у разі якщо обсяг касових операцій підприємства незначний, обов'язки касира покладають відповідно до письмового розпорядження керівника на бухгалтера чи іншого працівника, з яким укладають договір про повну матеріальну відповідальність;

— якщо на підприємстві немає інших працівників, крім керівника, то саме керівник має право підписувати всі касові документи одноосібно (лист НБУ № 11-117/708-1645 від 14.02.2012). У такому разі керівник має виконувати всі обов'язки касира, включаючи ведення касової книги. Проте укласти договір про повну матеріальну відповідальність керівника із самим собою немає сенсу.

Відповідальність за укладення з касиром договору про повну матеріальну відповідальність передбачено Положенням № 637 [8], а також цю вимогу закріплено у статті 135-1 Кодексу законів про працю України (КЗпП) [2]. Проте договір можна укласти лише в разі досягнення особою 18-річного віку, яка претендує на посаду касира.

Крім того, виконання касиром обов'язків згідно з його посадою має бути безпосередньо пов'язане з прийманням та видачею готівки, збереженням довірених йому матеріальних цінностей. Перелік випадків притягнення працівників до матеріальної відповідальності у повному розмірі шкоди, заподіяної з їхньої вини підприємству, наведено у статті 134 КЗпП. Зокрема, згідно з пунктом 1 статті 134 КЗпП до повної матеріальної відповідальності притягують працівників, із якими підприємство згідно зі статтею 135-1 КЗпП уклало письмовий договір про взяття працівником на себе повної матеріальної відповідальності за незабезпечення цілості майна та інших цінностей, переданих йому для зберігання або з іншою метою. Тобто повна індивідуальна матеріальна відповідальність обмежена умовами укладеного з касиром договору [2].

Науково-технічні досягнення, що створюють можливість при здійсненні розрахунків працювати краще, змушують суб'єктів господарювання слідкувати за нововведеннями в техніці, економіці, інформатиці та інших сферах людської діяльності. У розрахункових операціях одним із таких досягнень стала банківська платіжна картка (БПК). Вона, з одного боку, виправдала усі сподівання фізичних осіб, а з іншого — полегшила процес розрахунків між суб'єктами господарювання багатьох країн світу. Причому як для фізичних осіб, так і для суб'єктів господарювання спільним у використанні БПК є: отримання готівки в іноземній та національній валютах; проведення перерахування коштів з картрахунку на рахунок інших осіб; здійснення безготівкових розрахунків в іноземній валюті на відрядні та представницькі витрати та ін. Інші перева-

Таблиця 1

Переваги та недоліки при проведенні розрахунків за допомогою БПК

Переваги застосування БПК	Недоліки застосування БПК
Можливість проведення розрахунків цілодобово	Розташування банкоматів переважно у великих містах та районних центрах
Нарахування відсотків на залишок коштів на картрахунку	Неповний перехід організацій торгівлі, надання послуг та підприємств інших галузей економічної діяльності на проведення розрахунків ПК, тобто через спеціальні термінали або імпринтер
Можливість придбання товарів у мережі Internet	Необхідність плати за відкриття картрахунку, отримання картки та відсотків обслуговування руху грошових коштів
Проведення розрахунків без ліміту	Можливість проведення махінацій та незаконного використання чужих платіжних карток
Відсутня необхідність інкасації	Можливість утримання банками-неемітентами відсотків при знятті готівки тощо
Виконується принцип конфіденційності при отриманні зарплати за платіжними картками	
Можливість зняти кошти в будь-якому місті України та за кордоном за наявності коштів на рахунку	
При використанні корпоративної БПК є можливість відрядити працівника у відрядження	
Можливість отримання готівки як у робочий, так і у вихідний день тощо	

ги проведення розрахунків за допомогою БПК нами узагальнено в табл. 1, а також виокремлено їх недоліки.

Наведена в табл. 1 інформація свідчить, що при проведенні розрахунків за допомогою БПК переважають переваги у її використанні. Слід зазначити, якщо під розрахунками БПК розуміють і готівкові, і безготівкові розрахунки, то в обліку існує суперечність у віднесенні БПК або до грошових документів, або до «безготівки». Для оптимізації облікового процесу в організації касових операцій підприємства вважаємо за доцільне запропонувати обліковувати БПК на окремому позабалансовому рахунку «Банківські платіжні картки» («БПК»). На нашу думку, рахунок «БПК» повинен вестися з глибокою аналітикою, яка

зможе надавати інформацію щодо виду картки, сум залишків на картрахунку, працівників, які на даний момент мають у розпорядженні платіжну картку тощо. Аналітичний облік БПК можливо вести за їх номерами, а отриманий результат дослідження надасть змогу:

- спростити облік розрахунків БПК;
- зменшити рутинність роботи облікового персоналу;
- ефективно контролювати рух грошових коштів на рахунках у банку та полегшити отримання необхідної інформації внутрішніми користувачами.

Дотримання касової дисципліни на підприємстві здійснюється із застосуванням внутрішньогосподарського контролю грошових коштів

та систематичного спостереження за їх використанням. Рекомендуємо розпочинати перевірку операцій з грошовими коштами з інвентаризації готівки в касі, виявлення недостачі або лишки

грошових коштів. При цьому орієнтовний перелік питань, які підлягають контролю законності ведення касових операцій, та можливі їх ризики узагальнено в табл. 2.

Таблиця 2

Орієнтовний перелік питань, які підлягають контролю законності ведення касових операцій, та можливі ризики

№ з/п	Питання, які підлягають перевірці законності ведення касових операцій	Можливі ризики
1.	Дотримання правил щодо граничної суми готівкового розрахунку одного підприємства з іншим підприємством протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами	Відсутність моніторингу змін у законодавстві щодо граничної суми готівкового розрахунку одного підприємства (підприємця) з іншим підприємством (підприємцем) протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами Недостатній рівень кваліфікації облікового працівника
2.	Своєчасне та у повній сумі оприбуткування готівки	Несвоєчасне, неоприбуткування та неповне оприбуткування готівки Невідповідність записів у касовій книзі та прибуткових касових ордерах Невідповідність записів у корінцях грошових чеків та виписках банку Невідповідність строків оприбуткування готівки в касовій книзі, прибуткових касових ордерах та виправдних до них відповідних документів (рахунків-фактур, товарно-транспортних накладних, податкових накладних, тощо)
3.	Дотримання ліміту каси та строків здавання готівкової виручки	Перевищення ліміту каси, невчасне здавання виручки каси
4.	Дотримання термінів зберігання в касі готівки для виплат, які належать до фонду оплати праці та здійснюються за рахунок виручки	Перевищення ліміту каси
5.	Дотримання правил видачі готівкових коштів під звіт, у т. ч. на закупівлю сільськогосподарської продукції	Порушення строків звітування підзвітними особами Перевищення ліміту каси Видача готівкових коштів під звіт за відсутності звіту за раніше отримані під звіт суми Видача готівки особі, яка не зазначена у видатковому касовому ордері або видатковій відомості
6.	Дотримання правил видачі готівки за довіреністю	Відсутність в тексті ордера після прізвища, імені та по батькові одержувача готівки прізвища, ім'я та по батькові особи, якій довірено одержати готівку та напису «За довіреністю»
7.	Дотримання правил видачі готівки	Видача готівки з каси, що не підтверджена розписом одержувача Приймання і видача готівки здійснена в один день, а касовий ордер складено в інший
8.	Дотримання правил реєстрації касових ордерів	Незарєєстровані касові ордери у журналі реєстрації прибуткових і видаткових касових документів Відсутність журналу реєстрації прибуткових і видаткових касових документів
9.	Правильність оформлення прибуткових та видаткових касових ордерів	Відсутність підписів гол. бухгалтера, керівника підприємства на прибуткових та видаткових касових ордерах та які не засвідчені печаткою підприємства; Не зазначено підстави для складання прибуткових і видаткових касових ордерів і не наведені додані до них документи Відсутність окремих наведених у документах додатків до видаткових касових ордерів Правильність відображення номерів кореспондуючих рахунків Невідповідність між кореспонденцією рахунків у касових ордерах та касовій книзі
10.	Дотримання порядку ведення касової книги	Ведення декількох касових книг для обліку операцій з готівкою в національній валюті; виправлення в касовій книзі; невідповідність реквізитів та форми касової книги в електронному виді у встановленій формі
11.	Контроль за схоронністю готівкових коштів	Не створені належні умови для забезпечення схоронності коштів. Відсутність договору про матеріальну відповідальність з касиром
12.	Перевірка правильності роботи програмних засобів оброблення касових документів	Неправильний підрахунок залишків на початок та кінець дня при автоматизованому веденні касової книги

Підсумкові перевірки пропонуємо оформлювати у відомості дотримання касової дисципліни (табл. 3).

Виявлені порушення групуються у відомостях та реєстрах, які пропонуємо вести у виді табл. 4–7. Під час перевірки також слід встановити коло посадових осіб, які мають право підписувати касові документи.

Контролерам слід звертати увагу на умови збереження грошових коштів: забезпечення обладнання каси пожежною та охоронною сигналізаціями, сейфами й вогнетривкими шафами, дотримання умов транспортування готівки з банку до підприємства. В умовах автоматизованого ведення касової книги перевіряють правильність роботи програмних засобів обробки.

Таблиця 3

Відомість перевірки дотримання касової дисципліни

Питання	Відмітка (+/–)	Примітка
Наявність наказу про призначення касира		Дата затвердження
Наявність укладеного з касиром договору про повну індивідуальну матеріальну відповідальність		Дата затвердження
Наявність договору з банком про розрахунково-касове обслуговування		Дата затвердження
Чи встановлений ліміт залишку готівки в касі		Дата затвердження, згідно з яким договором
Чи правильно складено заявку-розрахунок ліміту залишку готівки		Відхилення (за наявності)
Чи забезпечується збереженість грошових коштів у касі, а також доставки їх із банку і здачі в банк		Умови зберігання готівки
Чи є касова книга		Кількість
Чи правильно ведеться касова книга		Виявлені відхилення
Чи встановлені терміни здачі звітів касирів		Терміни здачі звітів касирів
Чи дотримуються терміни здачі готівки		Відхилення
Чи створена на підприємстві комісія з проведення інвентаризації готівки		Дата, за яким наказом
Чи проводяться інвентаризації готівки		Періодичність, дата останніх, наявність відповідних документів

Таблиця 4

Реєстр касових документів з перевищенням ліміту готівкових коштів

№ з/п	Номер звіту	Дата	Фактичний залишок	Ліміт	Відхилення
1.	18	20.01.2017	1800	1650	150

Таблиця 5

Відомість дотримання встановлених граничних норм використання готівки

№ з/п	Номер звіту	Дата	Сума коштів, виданих одній особі	Ліміт	Відхилення
1.	18	20.01.2017	12000	10000	2000

Таблиця 6

Реєстр перевірки касових документів

№ з/п	Документ	Наявність підписів				Наявність позначки у відомості при видачі за довіреністю	Наявність паспортних даних при видачі за видатковим ордером	Інші відхилення за документом
		керівника	головного бухгалтера	касирів	одержувача			
1.	ПКО № 24	–	+	+	–	відсутня	відсутня	–

Таблиця 7

Реєстр касових документів, на яких відсутній або викликає сумнів підпис одержувача коштів

Видатковий ордер		Одержувач			Виявлені відхилення	Дані опитування одержувача	Примітки
№	Дата	ПІБ	Дата	Документ			
21	18.01.2017	Швец І. М.	18.01.2017	ВКО	відсутня довіреність	не отримували депоновану з/плату	підпис не відповідає власнику

Висновки. Для здійснення підприємством розрахунків готівкою необхідне дотримання касової дисципліни, встановлення належного порядку організації роботи каси. Відповідальність за своєчасне здійснення операцій з готівкою та касову дисципліну покладено на касира підприємства, який несе повну посадову та матеріальну відповідальність. Тобто саме касир відповідає за рух готівки та умови її оприбуткування до каси підприємства. Проте встановлення граничної суми розрахунків готівкою висвітлено Постановою Правління Національного банку України № 407. Ця постанова розрахована на: забезпечення стабільних надходжень готівки до банківської системи й прискорення її обігу; звуження сфери використання готівки та прискорення розвитку безготівкового сегменту. Відповідальність за дотримання порядку ведення операцій з готівковою покладено на підприємців і керівників підприємств. Осіб, винних у порушенні порядку ведення касових операцій з готівковою, притягують до відповідальності у встановленому чинним законодавством порядку.

На сьогодні готівкові кошти і розрахунки з ними суб'єктом господарювання з іншими суб'єктами та особами відходить у минуле. Альтернативою цієї форми розрахунків є електронні розрахунки та найрізноманітніші їх види, які пропонують банки сьогодні своїм клієнтам. Проте деякі суб'єкти господарювання залишили за собою використання готівкових коштів на підприємстві за такими видами операцій, як, наприклад: видача грошей під звіт працівникам підприємства на відрядження, отримання готівки за продані товари (послуги), виплата заробітної плати тощо, що і вимагає дотримання ними касової дисципліни.

Література

1. Касова дисципліна на підприємстві [Електронний ресурс] // Головбух. — Режим доступу : https://www.golovbukh.ua/article/6820-kasova-distiplna-na-pdprimstv?utm_medium=letter&utm_source=letternews&utm_campaign=letternews_22062017.
2. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Гайдукевич Л. Організація касової роботи підприємства та його підрозділів [Електронний ресурс] / Людмила Гайдукевич // Бухгалтер і закон. — Режим доступу : http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ007717.
5. Постанова Правління Національного банку України № 407 від 25.11.2016 р. «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України № 210 від 06 червня 2013 року «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою» [Електронний ресурс] // Бухгалтер і

закон. — Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=41706730>.

6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом Мінфіну № 88 від 24.05.95 р. (зі змінами і доповненнями Наказу № 427 від 11.04.2017) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.

7. Правильно організуємо роботу готівкової каси [Електронний ресурс] // Головбух. — Режим доступу : <https://www.golovbukh.ua/article/5988-qqq-16-m12-15-12-2016-pravilno-organizovumo-robotu-gotvkovo-kasi>.

8. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні № 637 від 15.12.2004 (зі змінами і доповненнями № 210 (z1109-13) від 06.06.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05>.

9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою Постанова № 210 від 06.06.2013 Правління національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>.

11. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н. М. Ткаченко ; 4-вид., доп. і перероб. — К. : Алєрта, 2011. — 1025 с.

References

1. *Kasova dystsiplina na pidpriemstvi* (2017). *Holovbukh*. Retrieved from http://www.golovbukh.ua/article/6820-kasova-distiplna-napdprimstv?utm_medium=letter&utm_source=letternews&utm_campaign=letternews_22062017.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). *Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). *Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti»* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Haidukevych, L. (2017). *Orhanizatsiia kasovoi roboty pidpriemstva ta yoho pidrozdiliv*. [Organization of cash work of the enterprise and its subdivisions]. *Bukhhalter i zakon*. Retrieved from http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ007717.
5. The National Bank of Ukraine (2013). *Pro vstanovlennia hranychnoi sumy rozrakhunkiv hotivkoiu. Bukhhalter i zakon*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/document/download?docId=41706730>.
6. Ministry of Finances of Ukraine (2017). *Polozhennia pro dokumentalne zabezpechennia zapysiv u bukhhalterskomu obliku*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
7. *Pravylno orhanizovuiemo robotu hotivkovo kasy* (2016). *Holovbukh*. Retrieved from <https://www.golovbukh.ua/article/5988-qqq-16-m12-15-12-2016-pravilno-organizovumo-robotu-gotvkovo-kasi>.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013). *Pro zatverdzhennia Polozhennia pro vedennia kasovykh operatsii u natsionalnii valiuti v Ukraini*. (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05>.
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999). *Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini*. (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. The National Bank of Ukraine. (2013). *Pro vstanovlennia hranychnoi sumy rozrakhunkiv hotivkoiu*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>.
11. Tkachenko, N. M. (2011). *Bukhhalterskyi finansovyi oblik, opodatkovannia i zvitnist* [Accounting financial accounting, taxation and reporting]. Kyiv, Alerta (in Ukr.).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.336.582.12:63

Т. І. Олійник,
Є. О. Олійник

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. У статті розкрито соціально-економічні чинники організації праці у сільськогосподарському виробництві з позиції зайнятості трудових ресурсів за їх освітньо-професійним рівнем у сільських територіях. Наведено обґрунтування оптимізації організаційної складової праці в період сплеску сезонної напруги виконання сільськогосподарських робіт.

Ключові слова: трудові ресурси, організація праці, державне регулювання, сільськогосподарське виробництво, освітній рівень.

Summary. The article deals with socio-economic factors of labor in agricultural production from the perspective of employment of labor for their educational and professional level in rural areas. The substantiation of optimization of the organizational component of the work during the seasonal surge voltage performance of agricultural work.

Key words: human resources, labor, government regulation, agricultural production, educational level.

Постановка проблеми. Організувати — значить створювати певну структурованість у виконанні поставленого завдання з поєднанням елементів: робота, конкретні завдання згідно із планом досягнення бізнес-мети. Оскільки у сільському господарстві роботу виконують працівники, то важливість досягнення наміченої цілі виходить із організаційної функції та конкретизації виконання поставлених завдань. При цьому необхідне точне визначення працівників для конкретної роботи із повним використанням засобів праці господарства та особистою відповідальністю за успішне виконання своїх обов'язків.

Організаційний аспект трудової діяльності в сільськогосподарському виробництві проявляється у створенні внутрішніх мотивів до дії і виступає сукупним результатом потреб з постійною їх зміною. Для того щоб заохочувати працівників, необхідно визначити їх потреби і забезпечити стимул у задоволенні цих потреб через сумлінну роботу. Заохочення до праці повинно діяти на рівні підсвідомості кожного індивідуума, виходячи із класичного твердження: «робоча сила — товар»; товар як результат використаної праці втілює вартість роботи і потребує своєї винагороди. У даному випадку необхідно мати на увазі, що якщо не виконується фактична робота при постановці чітких завдань, то найдосконаліша структура організації праці позбавлена сенсу.

Переважно це відноситься до умови обмеженості аграрного сектору трудовими ресурсами, що потребує найбільш повне і раціональне їх використання у виробництві як головної складової частини продуктивних сил, а втілення їхньої праці стане вирішальним фактором сільськогосподарського виробництва в умовах зменшення чисельності працівників. Останнє сприятиме впровадженню сучасних форм організації праці на основі соціально-економічного аспекту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми організації сільськогосподарської праці з точки зору соціально-економічного аспекту досліджувались відомими вітчизняними вченими-аграріями, у працях яких були висвітлені важливі її сторони і відпрацьовані механізми формування та використання трудових ресурсів, серед них: О. Ю. Амосов, Й. С. Завадський, Т. І. Заславська, В. І. Лишиленко, П. М. Макаренко, Л. Ю. Мельник, П. Т. Саблук, В. М. Трегобчак, В. В. Юрчиншин, К. І. Якуба та ін.

Численні їх дослідження з організаційно-виробничої складової трудового потенціалу підкреслюють, що ринкові зрушення в економіці, вплив технічного та соціального прогресу на сільськогосподарське виробництво визначально окреслюють розподіл праці і чітко визначають комплексний характер оптимізаційного розміру і

© Т. І. Олійник, Є. О. Олійник, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Олійник Т. І. Соціально-економічні аспекти організації праці сільськогосподарського виробництва / Т. І. Олійник, Є. О. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 87–91.

References (APA):

Oliinyk, T. I. & Oliinyk, Ye. O. (2017). *Sotsialno-ekonomichni aspekty orhanizatsii pratsi silskohospodarskoho vyrobnytstva* [Socio-economic aspects of the organization of labor in agricultural production]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 87–91 (in Ukr.)

кваліфікаційної придатності трудових ресурсів та їх мотивацію до виконання робіт.

Проте залишається багато актуальних і не вирішених питань, які полягають в недостатньому узагальненні об'єктивних причин відпрацювання оптимізаційного підходу до організації праці на основі соціально-економічної складової залучення та використання трудових ресурсів сільськогосподарським підприємством.

Метою статті є окреслення соціально-економічного впливу на організацію сільськогосподарської праці внаслідок факторної дії загальнодержавного, територіального і особистісного рівня формування та використання трудових ресурсів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічні передумови організації праці у сільському господарстві залежать від економічного розвитку суспільства в цілому і галузі господарювання зокрема. Поєднуючи ефективність функціонування економіки за її галузевою структурою і рівнем розвитку продуктивних сил із виробничою інфраструктурою, в кінцевому результаті досягається підвищення рівня зайнятості населення та його соціально-економічна складова.

З цих вихідних позицій визначається організація праці виробничих процесів у сільському господарстві, яка сприятиме залученню і використанню трудових ресурсів. Саме економіко-соціальні важелі господарств, достатня забезпеченість працівниками, які володіють необхідними знаннями та навичками з їх раціональним використанням сприятимуть досягненню високого рівня продуктивності праці, що матиме провідне значення у збільшенні обсягів сільськогосподарської продукції і позитивно вплине на кінцеві результати господарювання.

Соціально-економічні мотиви праці у сільському господарстві необхідно розглядати під кутом організаційної складової виробничих процесів, а саме виконання працівниками своїх функціональних обов'язків у розрізі видів виробництв, які мають свою специфічну залежність від трудомісткості виконуваної роботи, де виокремлюються дві їх основні групи [1]:

- 1) працівники основного виробництва (рослинництво, тваринництво);
- 2) працівники допоміжних господарств.

Проте специфіка сільськогосподарського виробництва потребує своєї корективи — це суміщення деяких професій одного і того ж кадрового складу працівників у рамках виконуваних ними робіт в цілому по господарству, що залежить від потреби в їх залученні та використанні. Особливістю організації праці у сільському господарстві є те, що працівник не має постійного робочого місця, на відміну від промисловості, і має бути готовим виконувати різні види робіт, які можуть

змінюватись як при щоденному їх виконанні, так і протягом робочого дня. Це передбачає використання широкого спектру знань і умінь з високим кваліфікаційним рівнем виконання робіт в межах їх виробничого процесу.

У таких умовах організація сільськогосподарської праці набуває свого універсалізму у розрізі видів робіт. У цьому разі працівники повинні володіти навичками виконуваної роботи, яка за своїм економічним змістом впливає на отримання матеріальної винагороди і, відповідно, визначення трудовитрат — економічної основи праці, що характеризує нерівномірність її виконання протягом року.

Крім того, підсилюють трудомісткість і окремі пікові періоди сільськогосподарських робіт, які вносять корективи до організаційної складової праці щодо необхідності залучення додаткової робочої сили. Оскільки переважна більшість господарств спеціалізується на виробництві продукції рослинництва, де зайнято близько 9 осіб на 100 га сільгоспугідь, то постійно відчувається нестача працівників. У тваринництві збільшення поголів'я продуктивних тварин або птиці також потребує додаткового залучення трудових ресурсів у даному виді виробництва продукції [2, с. 65].

Внаслідок цього актуальним постає питання побудови раціональної організаційної структури сільськогосподарської праці яка включає в себе як основних (штатних) працівників, так і передбачення їх резерву на основі залучення товаровиробником фахівців з даної галузі, як певне оптимальне відношення чисельності цієї категорії працівників до всієї кількості працівників у сільськогосподарському виробництві.

Від того, наскільки освічені та професійно підготовлені працівники, залежить мотиваційний аспект їх праці, як певний імпульс зростання темпів її продуктивності, оскільки вони є головними організаторами і виконавцями агротехнологічного процесу [3, с. 83]. При цьому наявність освітньо-професійного рівня, ділових та особистих якостей трудової діяльності є підґрунтям організації праці у сільському господарстві, що визначає і соціально-економічний формат кожного працівника — дорожче «продати» свої вміння.

Таким чином, тісне переплетіння виробничих процесів у сільському господарстві потребує визначення меж розподілу працівників між видами виробництв, що за характером і складністю виконуваних робіт набуває організаційної складової праці та економічного стимулу для самих працівників. Тобто відбувається розвиток певної організаційної форми аграрної праці, яка забезпечує найбільш високу продуктивність виробничих процесів з підвищеною гнучкістю до господар-

ських операцій при використанні стійкої кваліфікованої праці та зниженні всіх видів витрат.

Характеризуючи організаційний мотив праці за участі трудових ресурсів у сільському господарстві, необхідно зазначити, що вони певним чином обмежені можливостями людей до праці через залежність виробничих відносин, виконаної роботи та якості професійної підготовки і знаходять свій прояв у здібностях до праці з визначенням своєї ментальності. Тобто взаємодія суб'єктивного (жива праця) і об'єктивного (засоби виробництва) факторів загалом складають процес виробництва, де результатом їх взаємодії є отримана продукція, яка є відносним вартісним чинником матеріального заохочення працівників [4, с. 111].

Усе це формує складову частину продуктивних сил господарства, а під дією загальнодержавного, територіального та особистісного рівня з галузевим факторним впливом на нього формує і соціально-економічну складову організації праці у сільськогосподарському виробництві (рис. 1).

На нашу думку, така методична і сукупна практична цінність формування працеприкладання у сільському господарстві може бути реалізована тільки за рахунок відпрацювання нормативно-організаційних заходів щодо впровадження певних матеріальних стимулів та соціальних гарантій працівникам сільськогосподарського підприємства. Такий підхід сприятиме не тільки підвищенню матеріальної зацікавленості у виконанні робіт, але й мобілізації трудових ресурсів та їх ефективному використанню у виробничому процесі товаровиробника.

У цілому немаловажним аспектом організаційної складової аграрної праці є особиста відповідальність працівників за результати виробничого процесу, яка залежить від ступеня участі у виробничому процесі, ступеня власності на результати праці, що в цілому і буде становити особливість форми організації праці сільськогосподарського виробництва, яке на сьогоднішній день потерпає від дефіциту працівників. Підґрунтям організаційної складової виступає розмір отримуваних доходів



Рис. 1. Фактори формування організації праці у сільському господарстві (авторська розробка за [5, с. 92])

як фактор мотивації до праці і показник рівня добробуту працівників, забезпечення їх матеріальними та духовними благами із визначенням соціальних стандартів їх життєдіяльності. У ринкових умовах господарювання це виступає важливим фактором оптимізації співвідношення державного і ринкового регулювання доходів працездатного населення від оплати праці при умові вільного вибору громадянами форми зайнятості.

Але одним із найвпливовіших факторів організації праці є її умови як сукупність взаємопов'язаних виробничих чинників із характерним станом охорони праці, зайнятістю на важких або небезпечних чи шкідливих роботах. Покращення цієї складової з організації праці надасть сільськогосподарському підприємству значного підвищення свого соціально-економічного рейтингу як однієї із ключових позицій на ринку праці при залученні і використанні трудових ресурсів у виробництві продукції.

Проте право володіння земельною площею і засобами виробництва визначають принципову кількість залучення трудових ресурсів сільськогосподарським підприємством, що історично складається як природно-економічними умовами, так і демографічними особливостями зайнятості населення певного регіону країни і безпосередньо не залежить від обсягу виробництва продукції. Як правило, у виробництві зайнято стільки людей, скільки є в певному господарстві, а не скільки потрібно для виконання робіт у кращі агротехнічні строки. Ця обставина породжує нерентабельність виробництва і жадає якісної зміни в організаційному процесі використання трудових ресурсів.

Достатність (оптимальність) залучення трудових ресурсів сільськогосподарським виробництвом є необхідною складовою їх раціонального використання з досягненням високого рівня продуктивності праці, що має велике значення для збільшення обсягу виробництва продукції та підвищення його ефективності [6, с. 90].

Зокрема дотримання оптимальної величини в залученні господарством трудових ресурсів та раціональне їх використання справляє неабияку результативність, виражену основними його економічними показниками. Так, своєчасно виконані сільськогосподарські роботи сприяють зростанню обсягів виробленої продукції при зниженні її собівартості, отримання прибутку спонукає зростання грошових надходжень та ін.

У зв'язку з цим організацію праці необхідно розглядати в ракурсі визначення абсолютного показника працезабезпеченості аграрного виробництва, що характеризує оцінку їх зайнятості та відповідає залежності середньооблікової кількості працівників від площі сільськогосподар-

ських угідь господарства як основних критеріїв. Але сучасний стан справ аграрних товаровиробників характеризує незначний рівень механізації виробництва, майже повний знос сільськогосподарської техніки та неосаяжність придбання нових сільгоспмашин, що спричинює суттєву залежність результативності від рівня забезпечення уречевленої праці сільськогосподарського виробництва. Тому оцінкою організації праці у сільському господарстві має виступати кількісна та якісна складова при залученні трудових ресурсів, що дає можливість здійснення раціонального їх використання у досягненні результативності виробничого процесу.

Таким чином, організаційний аспект праці потребує соціально-економічної природи її формування щодо використання трудових ресурсів сільськогосподарським підприємством, яке має свою специфіку — певні управлінські заходи керівництва у вирішенні питань залучення трудових ресурсів, створення належних умов та мотивів праці з її розподілом за технологічними процесами виробництва. А з посиленням курсу державної політики на пріоритетність аграрного виробництва вирішиться і відтворювальна функція трудових ресурсів сільського господарства щодо подолання проблеми соціально-демографічного характеру (створення сільської інфраструктури, призупинення відтоку молоді) як одного із головних чинників формування сільської робочої сили. Вказаний напрям можливий при удосконаленні і сукупній реалізації організаційно-економічного та правового механізму регулювання соціальних процесів, стабілізації цінової політики (паритету цін), дієвого фінансово-кредитного механізму, децентралізації бюджетних програм розвитку сільськогосподарського виробництва та сільських територій.

Отже, очевидним є той факт, що в Україні давно назріла необхідність продуманої політики реформ, націлених на створення соціально орієнтованої ринкової економіки, які, виходячи з досвіду розвинутих країн світу з їх ліберальною системою захисту працівників, продемонструють найбільш високі адаптаційні можливості. Застосування цього досвіду дозволить у порівняно стислі терміни перейти до раціонального використання трудових ресурсів в аграрному секторі економіки, що притаманно постіндустріальному способу економічного розвитку.

Висновки. Концепція розвитку суспільства пояснює роль і значення трудових ресурсів, які є результатом фізичної та інтелектуальної праці з метою накопичення матеріальних благ країни чи регіону. У цьому разі макроекономічний показник накопичення національного багатства не може виступати повною мірою і адекватною ха-

рактеристикою суспільного розвитку, оскільки при цьому важко визначити рівень розвитку трудового капіталу у соціально-економічній формації. Такий підхід свідчить про зростання уваги до ролі і призначення неуречевленого накопичення капіталу для розвитку продуктивних сил, а саме: формування організаційної основи соціально-економічних стимулів до праці у сільськогосподарській галузі. Тому при аналізі результативності використаної праці необхідною умовою постає обов'язкове врахування кількісних і якісних характеристик персоналу в організації їх праці.

Література

1. Макаренко П. М. Людський капітал у системі аграрного виробництва і праці / П. М. Макаренко, О. П. Зоря, О. В. Сень // Вісник Полтавської аграрної академії. — 2012. — № 4. — С. 125–132.
2. Андрійчук В. Г. Продуктивність праці аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2002. — № 9. — С. 62–68.
3. Кучинська О. О. Вплив інтеграційних процесів на економічну активність населення, зайнятість та ринок праці / О. О. Кучинська // Економіка та держава. — 2008. — № 3. — С. 82–85.
4. Колеснікова В. В. Трудовий потенціал як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства АПК / В. В. Колеснікова // Держава та регіони. — 2009. — № 7. — С. 109–113. — (Серія : Економіка та підприємництво).
5. Попов В. М. Відтворення трудового потенціалу аграрного сектору економіки : [монографія]. / В. М. Попов — Кіровоград : Видавничий дім «Інгул», 2004. — 209 с.
6. Колокольчикова І. В. Методологія оцінки ефективності селянських (фермерських) господарств / І. В. Колокольчикова // Регіональні перспективи. — 2009. — № 6. — С. 89–91.

References

1. Makarenko, P. M., Zoria, O. P. & Sen, O. V. (2012). *Liudskiy kapital u systemi ahrarnoho vyrobnystva i pratsi* [Human capital in the system of agricultural production and labor]. *Visnyk Poltavskoi ahrarnoi akademii*, 4, 125–132. (in. Ukr.)
2. Andriyчук, V. H. (2002). *Produktyvnist pratsi ahrarnykh pidpriemstv* [Productivity of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, 9, 62–68. (in. Ukr.)
3. Kuchynska, O. O. (2008). *Vplyv intehratsiinykh protsesiv na ekonomichnu aktyvnist naselessnia, zainiatist ta rynek pratsi* [The impact of integration processes in the economic activity of the population, employment and labor market]. *Ekonomika ta derzhava*, 3, 82–85 (in. Ukr.)
4. Kolesnikova, V. V. (2009). *Trudovyy potentsial yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva APK* [Labor potential as a tool for increasing the competitiveness of agribusiness]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, 7, 109–113. (in. Ukr.)
5. Popov, V. M. (2004). *Vidtvorennia trudovoho potentsialu ahrarnoho sektora ekonomiky* [Play the employment potential of the agricultural sector]. Kirovohrad, Vydavnychyj dim «Ingul» (in. Ukr.).
6. Kolokolchikova, I. V. (2009). *Metodolohiia otsinky efektyvnosti selianskykh (fermerskykh) hospodarstv* [Methodology for evaluating the effectiveness of rural (farm)]. *Rehionalni perspektyvy*, 6, 89–91 (in. Ukr.).

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті проаналізовано рівень державної підтримки сільськогосподарських підприємств, її основні форми та рівень забезпечення від загальної потреби. Досліджено сутність понять «державна підтримка» та «державна допомога», форми їхнього впливу на сільськогосподарські підприємства. Розглянуто органи, які зацікавлені у реформуванні системи державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств за відповідними напрямками та строками реалізації.

Ключові слова: державна підтримка, фінансування, сільськогосподарське підприємство, бюджетні кошти, держава, ресурси.

Summary. The article analyzes the level of state support of agricultural enterprises, its basic form and level of the total need. The essence of the concepts of «state support» and «state aid» forms of their impact on agricultural enterprises. Considered bodies interested in reforming the system of state financial support agricultural enterprises in the relevant areas and timing of implementation.

Key words: State support and financing agricultural enterprise budget, state resources.

Постановка проблеми. Участь держави у сфері аграрної політики здійснює вагомий вплив за допомогою державних механізмів на сільськогосподарські підприємства і в першу чергу шляхом прийняття відповідних законів, запровадження різноманітних програм розвитку, надання соціальних пільг та соціального забезпечення суб'єктам сільськогосподарського виробництва. Проте це далеко не всі можливості напрямів аграрної політики держави. Слід зазначити, що аграрний сектор економіки є досить своєрідним, і хоча він залежить великою мірою від природно-кліматичних умов, все ж велику роль у розвитку цієї галузі господарства відіграє державне втручання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед теоретичних досліджень, увага яких приділена як практичним, так і теоретичним аспектам державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, механізму їх функціонування і регулювання, є низка наукових розробок: В. Валентинова, А. Верзуна, М. Гладія, М. Дем'яненко, І. Комарова, В. Крупського, П. Лойко, А. Мазура, С. Майстро, М. Месель-Веселяка, М. Мозгового, О. Ривака, В. Русана, Н. С. Танклевської, О. Терещенка, А. Юрченко та інших. Проте треба зазначити, що в зазначеній проблемі є ще багато недосліджених питань, які потребують не лише дискусійного вирішення, але й постановки. Позитивним фактом є те, що в науковому сприйнятті

ця проблема досліджується з різних точок зору і має вагоме підґрунтя для реалізації.

Метою статті є дослідження форм і методів державної підтримки сільськогосподарських підприємств України, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності, та обґрунтування концептуального підходу до формування системи державного регулювання сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сфері державного регулювання сільськогосподарського виробництва значна увага приділяється опосередкованим формам державної підтримки сільськогосподарських підприємств, що являють собою систему заходів зі створення сприятливих організаційно-економічних умов для їх функціонування та розвитку [6]. В умовах інтеграції України у ЄС було прийнято відповідні реформи, які сприяють цьому процесу.

Так, у 2013 р. розроблено Проект ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС», що виконується консорціумом на чолі з Crown Agents Ltd. Загальна мета Проекту полягає у сприянні розвитку сталої і послідовної системи управління державними фінансами шляхом створення всеосяжної та прозорої нормативно-правової бази і ефективної інституційної інфраструктури у сфері державних закупівель, а також удосконаленні підзвітності та професійної

© О. О. Синенко, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Синенко О. О. Фінансовий механізм державної підтримки сільськогосподарських підприємств / О. О. Синенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 92–95.

References (APA):

Synenko, O. O. (2017). *Finansovyi mekhanizm derzhavnoi pidtrymky silskohospodarskykh pidpriumstv* [Financial mechanism of state support of agricultural production]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 92–95 (in Ukr.)

етики органів державної влади у сфері державних закупівель і розвитку національної системи державної допомоги в Україні [1].

Згідно із Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [5], ухваленим у липні 2014 року, основні органи, які зацікавлені у реформуванні системи державної допомоги та відповідають за їх реалізацію, наведено на рис. 1.

Основна ціль цього проекту — надати уряду, зацікавленим державним органам і установам України, громадськості початковий аналіз цілей, масштабу, основних отримувачів загальних сум державної підтримки — суб'єктів господарювання в Україні за останні роки. Аналогічних досліджень в Україні не проводилось. При цьому доцільно визначити сутність понять «державна підтримка»



Рис. 1. Органи державної підтримки суб'єктів господарювання (згруповано автором за даними [5])

і «державна допомога» та форми їх впливу на сільськогосподарські підприємства (рис. 2).

Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» визначає державну допомогу суб'єктам господарювання як підтримку у будь-якій формі за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічній конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності. Заходи державної підтримки мають бути спрямовані на сприяння загальному економічному розвитку і сталому зростанню. Нині ідеологія державної підтримки орієнтована на економічний прагматизм, що виражається в збільшенні віддачі кожної гривні бюджетних коштів. Сільськогосподарські підприємства мають більш високий рівень віддачі фінансових вкладень за рахунок масштабів виробництва. З цих позицій цілком зрозуміла нинішня структура розподілу бюджетного фінансування розвитку аграрного виробництва. Однак вона не відповідає гостроті проблеми фінансового забезпечення для різних за обсягами виробництва сільськогосподарських підприємств [5].

У світовій практиці для розподілу бюджетних коштів на підтримку сільського господарства враховується не лише економічний, а й соціальний, культурний, історичний, екологічний аспекти. У цьому контексті будується й концепція сталого розвитку аграрного виробництва і сільських територій, яка домінує в економічній та аграрній політиці розвинутих країн. Наприклад, в США близько 70 % бюджетних дотацій отримують найменші за розмірами виробництва сільськогосподарські товаровиробники. Розглянемо рівень державного фінансування аграрних підприємств нашої країни та деяких розвинутих країн світу. Дані про фактичні обсяги середньої щорічної державної підтримки сільського господарства в окремих країнах світу наведені в табл. 1.

Як показують дані табл. 1, фактичні обсяги щорічної державної підтримки сільського господарства в розвинутих країнах світу суттєво відрізняються: від 210 у Новій Зеландії до 92 млрд. дол. США у країнах ЄС. Досвід розвитку сільського господарства європейських країн і забезпечення конкурентоспроможності їх аграрних підприємств на світовому ринку вказує на провідну роль держави та державної підтримки в цьому процесі [4].

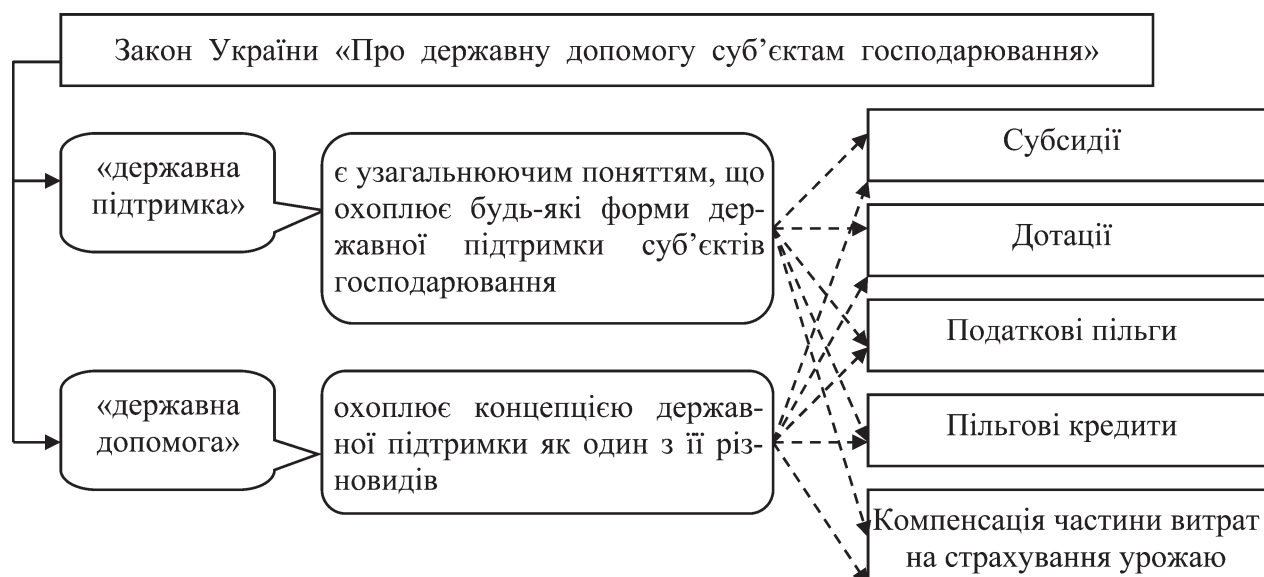


Рис. 2. Структура державної підтримки сільськогосподарських підприємств (згруповано автором за даними [5])

Таблиця 1
Обсяги державного фінансування сільськогосподарських підприємств розвинених країн (розраховано автором за даними [3])

Країна	Обсяги фінансування, млн. дол.
Австралія	450
Нова Зеландія	210
Канада	4850
США	23679
Європейський Союз	92390
Японія	35472

Для нашої країни, яка є членом Світової організації торгівлі (СОТ), державне фінансування сільськогосподарських підприємств поділяється на певні категорії: «зелений кошик», «синій кошик», «жовтий кошик». Перший включає в себе заходи державної підтримки, які не впливають або впливають несуттєво на торгівлю й виробництво [7]. Наприклад, маркетинг, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників, культурно-освітня діяльність у сільській місцевості, прикладні розробки у сфері розвитку сільськогосподарського виробництва.

На сьогодні механізм державного фінансування в аграрному секторі економіки України здатен забезпечити не більше 10–20 % загальної потреби. Відтак постійне недофінансування галузі на рівні 80–90 % призводить до суттєвого зниження ефективності використання бюджетних коштів та не спричинює стрімке підвищення показників розвитку галузі [7, с. 3]. Необхідні нові ефективні зміни у напрямі державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств. У цьому напрямі прийнято План заходів із ви-

конання Міністерством аграрної політики України та центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України (КМУ) через міністра аграрної політики та продовольства України, Програми діяльності КМУ і Коаліційної угоди, прийнятої у 2015 р. [6]. При виконанні Реформи сільського господарства до 2020 р. передбачаються певні зміни і для сільськогосподарських підприємств у частині державної фінансової підтримки:

1) до 1 червня 2017 р. розроблення нової системи оподаткування, яка стимулюватиме розвиток сільськогосподарського виробництва;

2) вдосконалення системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва, забезпечення її прозорості (менша кількість програм, чітке і недвозначне формулювання вимог до заявників) (II квартал 2015 р.);

3) державна підтримка фермерських господарств, малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників шляхом надання пільгових кредитів, у тому числі довгострокових, для фінансування проектів, спрямованих на виробництво (з можливою подальшою переробкою) сільськогосподарської продукції, та здешевлення страхових платежів (премій) за договорами страхування сільськогосподарських культур від ризику загибелі (починаючи з I кварталу 2016 року);

4) забезпечення законодавчого врегулювання та практичне запровадження фінансових інструментів на ринках сільськогосподарської продукції (аграрні розписки, ф'ючерсні і форвардні контракти, у тому числі укладені на світових товарних та фондових біржах) (I квартал 2015 року);

5) залучення в організований аграрний ринок малих та самозайнятих форм господарюван-

ня (особистих селянських господарств) за умови дотримання такими господарствами законодавчо встановлених вимог щодо якості та безпечності харчової продукції, законодавче закріплення сімейного типу господарювання (сімейних фермерських господарств) з наданням їм статусу сільськогосподарських товаровиробників, розвиток дрібних та сімейних фермерських господарств на засадах їх кооперації та об'єднання (IV квартал 2015 року);

б) приватизація державних підприємств, підпорядкованих Мінагрополітики, крім об'єктів природно-заповідного фонду загальнодержавного значення та пам'яток культури;

7) сприяння залученню інвестицій міжнародних фінансових установ та країн-стратегічних партнерів України (зокрема, Європейський Союз, США, Китай) для реалізації проектів у агропромисловому комплексі;

8) зміна ролі аграрного фонду шляхом розроблення та сприяння прийняттю у новій редакції Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарства України».

Висновки. Незважаючи на величезний потенціал, сільське господарство України досі залишається неефективним та неконкурентоспроможним, а ціла низка організаційних і фінансових проблем — нерозв'язаними. Потребує вдосконалення система державного регулювання та фінансування підприємницької діяльності в сільському господарстві, у т. ч. використання державою переважно фінансових, а не адміністративних важелів регулювання. Державна підтримка сільськогосподарського виробництва має бути орієнтована на інноваційний та інвестиційний розвиток сільськогосподарських підприємств. Державне фінансування сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах господарювання є об'єктивною необхідністю.

Література

1. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні за 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.eupublicprocurement.org.ua.

2. Крупський В. С. Можливості державної фінансової підтримки сільського господарства в Україні під час економічної кризи / В. С. Крупський // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.11. — С. 184–188.

3. Мазур А. Г. Державне фінансування сільськогосподарських підприємств / А. Г. Мазур // Економіка та управління АПК. — 2014. — № 2. — С. 35–39.

4. Майстро С. В. Напрями державної підтримки аграрного сектору та її вплив на конкурентоспроможність продукції на світовому ринку [Електронний ресурс] / С. В. Майстро. — Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05msvpsr.pdf>.

5. Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України № 1555-VII від 01.07.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.

6. Реформа сільського господарства : Проект Верховної Ради України VIII скликання «Коаліційна угода» 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/15654.3>.

7. Танклевська Н. С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємств / Н. С. Танклевська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — 2009. — № 2 (16). — С. 257–263.

References

1. The State Treasury Service of Ukraine (2015). Reporting on budget execution of the 2015. Retrieved from www.eupublicprocurement.org.ua (in Ukr.).

2. Krupskiy, V. S. (2009). *Mozhlyvosti derzhavnoi finansovoi pidtrymky silskoho hospodarstva v Ukraini pid chas ekonomichnoi kryzy* [Possibilities of state financial support of agriculture in Ukraine during the economic crisis]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 19.11, 184–188 (in Ukr.).

3. Mazur, A. (2014). *Derzhavne finansuvannia silskohospodarskykh pidpriemstv* [State financing of agricultural enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia APK* [Economics and management of agro-industrial complex], 2, 35–39 (in Ukr.).

4. Maistro, S. V. *Napriamy derzhavnoi pidtrymky ahrarnoho sektoru ta yii vplyv na konkurentospromozhnist produktii na svirovomu rynku* [The directions of state support to the agrarian sector and its impact on the competitiveness of products in the world market]. Retrieved from <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05msvpsr.pdf> (in Ukr.).

5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014). On State Aid to Business Entities (The Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1555-18> (in Ukr.).

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014). Agriculture reform Draft of the Verkhovna Rada of Ukraine of the VIII convocation «Coalition agreement». Retrieved from <http://minagro.gov.ua/node/15654.3> (in Ukr.).

7. Tanklevska, N. S. (2009). *Finansovyi potentsial yak kategoriia upravlinnia finansamy pidpriemstv* [Financial potential as a category of financial management of enterprises]. *Visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii*, 2(16), 257–263 (in Ukr.).

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ

Анотація. У статті досліджено питання визначення економічної сутності та теоретичних основ функціонування золотовалютних резервів, а також визначено основні джерела їх формування.

Ключові слова: Національний банк України, золотовалютні резерви, управління золотовалютними резервами, оптимальна структура резервів.

Summary. In the article of research of question of determination of economic essence and theoretical bases of functioning of gold-value backlogs. And also certain sources of addition to gold-value backlogs.

Key words: the National bank of Ukraine, gold-value backlogs, management by gold-value backlogs, optimal structure of reserves.

Постановка проблеми. Прагнення України до сталого економічного розвитку та фінансової стабільності повинно забезпечуватись незалежністю центрального банку як головного фінансового інституту. Головним завданням регулювання валютного ринку є управління золотовалютними резервами, саме вони виступають основним індикатором фінансової безпеки. У зв'язку з цим дослідження економічної сутності та теоретичних основ формування золотовалютних резервів є важливим явищем валютної політики, яку проводить центральний банк.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних основ, які визначають сутність золотовалютних резервів, а також їх призначення, знайшли свої відображення у працях О. Дзюблюка, М. Савлука, А. Мороза, М. Пуховкіної, О. Наговіцина, С. Циганова. Питання визначення рівня достатності золотовалютних резервів досліджуються в працях В. Коваленко, М. Сілантьєва, А. Лихачова, О. Лупіна. Дослідження правових засад формування, розміщення та використання коштів валютних резервів України відображено у працях А. Матіоса, А. Ковальчука.

Метою статті є визначення економічної сутності та теоретичних основ формування золотовалютних резервів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна роль золотовалютних резервів не повинна обмежуватись лише балансуванням платіжного балансу держави. Тому управління ними потрібно розглядати як незалежний та самостійний інструмент валютного й грошово-кредитного регулювання.

На думку Н. І. Ковальчука, золотовалютні резерви характеризуються як фінансові фонди з певною структурою, яка обумовлена їх цільовим призначенням і спеціальною метою створення — забезпечення стабільності грошової одиниці та платоспроможності держави [3].

Інший дослідник, О. Г. Наговіцин, розглядає золотовалютні резерви як запаси іноземних фінансових активів і золота, які належать державі та перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання і можуть бути реально використані на регулятивні та інші потреби, що мають загально економічне значення [4, с. 203].

Цікавим є визначення В. Козюка. На його думку, золотовалютні резерви є змінною, яка узгоджує внутрішню й зовнішню рівновагу економіки і є основним трансмісійним механізмом (разом із валютним курсом) у системному зв'язку між платіжним балансом і монетарною політикою, а також одним із визначальних каналів пристосування до нових зовнішніх рівноважних умов [5, с. 128].

Закон України «Про Національний банк України» дає чітке визначення золотовалютних резервів. Відповідно до нього — це резерви України, відображені у балансі Національного банку України. Ці резерви включають в себе активи, визнані як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків світовим фінансовим співтовариством [6].

Національний банк України має переважне право на збереження державного золотого запасу, державних дорогоцінних металів та каменів.

© В. О. Степанова, О. Ф. Вареник, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Степанова В. О. Економічна сутність та теоретичні основи формування золотовалютних резервів / В. О. Степанова, О. Ф. Вареник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 96–99.

References (APA):

Stepanova, V. O., Varenyk, O. F. (2017). *Ekonomichna sutnist ta teoretychni osnovy formuvannia zolotovalyutnykh rezerviv* [Economic essence and theoretical bases of forming of gold-value reserves]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 96–99 (in Ukr.).

В Україні існує незалежність та свобода, а також абсолютна безконтрольність Національного банку та його Правління відносно визначення загального обсягу, розміщення та використання валютних резервів. Це призводить до виникнення на макроекономічному рівні негативних наслідків, які викликають погіршення фінансової стабільності держави, що у свою чергу призводить до зниження фінансово-економічної безпеки. Наприклад, відповідно до ст. 15 та ст. 24 Закону України «Про Національний банк України» в Україні лише Правління центрального банку вправі приймати рішення «щодо мінімального розміру золотовалютних резервів Національного банку» [7] та здійснювати «управління золотовалютними резервами» [8].

У країнах з ринковою економікою вільноконвертована валюта зазвичай розміщена в найбільш надійних фінансово-кредитних установах та інвестується на вигідних для власника (держави) умовах в іноземні фінансові активи. До складу валютних

резервів деякі країни включають стабілізаційні фонди, призначенням яких є згладжування коливань валютного курсу в разі несприятливих змін цінової кон'юнктури і спекулятивних впливів міжнародних гравців фінансового ринку [9].

Основне призначення золотовалютних резервів у економіці держави зводиться до інтервенційного та трансакційного призначення.

У трансакційному призначенні золотовалютні резерви спрямовані на обслуговування зв'язків національної економіки зі світовою. Вони виконують роль запасу ліквідних коштів, які забезпечують платоспроможність країни на світовому ринку. Інтервенційне призначення спрямоване на підтримку зовнішньої та внутрішньої вартості національної валюти.

У сучасних економічних умовах господарювання структура золотовалютних резервів, яка формується в центральних банках більшості країн світу включає, в себе чотири основні компоненти (рис. 1).

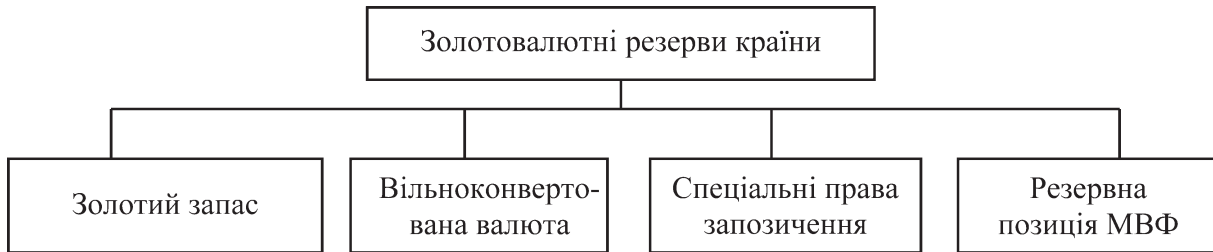


Рис. 1. Типова структура золотовалютних резервів (побудовано за даними [10])

Переважну частину золотовалютних резервів центральні банки країн найчастіше тримають у кількох валютах, що їх найширше використовують як міжнародні платіжні засоби, наприклад долар США, японські єни, євро та інші.

Запаси іноземних вільноконвертованих валют можуть існувати в таких формах:

1. Залишки на коррахунках та поточних у банках-нерезидентах, а також короткострокові банківські депозити.

2. Високодоходні цінні папери надійних емітентів.

3. Боргові документи, які є результатом офіційних операцій країни з центральними банками та урядовими організаціями інших країн світу й інших кредиторів.

Наступною складовою золотовалютних резервів виступає резервна частка країни в Міжнародному валютному фонді. За своїм розміром вона відповідає частині установчого внеску країни до МВФ, яка зроблена в резервних активах.

Обсяг та структура золотовалютних резервів залежить від таких факторів [11]:

1) від рівня розвитку зовнішньоекономічних відносин країни;

2) від рівня розвитку та стабільності банківської системи;

3) від значення найбільш важливих макроекономічних показників;

3) від напрямків валютної та монетарної політики Національного банку;

4) від орієнтації на участь країни у міжнародних фінансових ринках.

У сучасній фінансово-економічній літературі існує велика кількість теоретичних досліджень щодо формування золотовалютних резервів. Серед досліджених матеріалів відсутня практична схема щодо формування золотовалютних резервів. Отже, на рис. 2 нами наведена загальна схема формування золотовалютних резервів в Україні.

При цьому необхідно визначити основні джерела поповнення золотовалютних резервів, до яких відносяться такі [13]:

1. Валютні інтервенції центрального банку на валютному ринку.

2. Купівля монетарного золота та іноземної валюти.

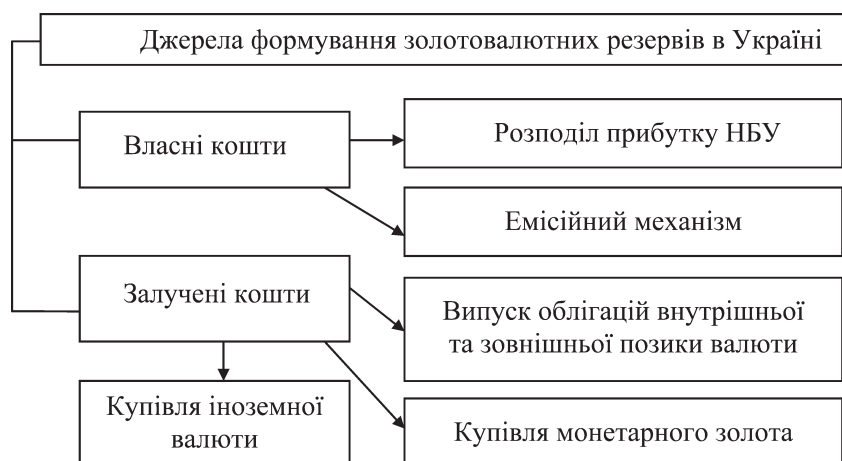


Рис. 2. Джерела формування золотовалютних резервів в Україні (побудовано за даними [12])

3. Отримання доходів від операцій з іноземною валютою, банківськими металами та іншими резервними активами.

4. Залучення Національним банком України валютних коштів від міжнародних фінансових організацій, центральних банків іноземних держав та інших кредиторів.

5. Використання певних валютних обмежень, зокрема, обов'язкових продажів частини експортної виручки.

Структура державних золотовалютних резервів значною мірою залежить від функціонуючих елементів діючої загальносвітової валютної системи. Далі більш детально розглянемо елементи всіх світових валютних систем [14, с. 529].

1. Відповідно до системи «золотого стандарту» основна частка офіційних резервів припадала на золото. Воно було не лише засобом міжнародних розрахунків, а й основним активом, якій забезпечував внутрішній банківський обіг в країні

2. Генуезька валютна система поклала початок використанню золотодевізного стандарту. У цей період відбувалось активне накопичення іноземних валют у структурі державних золотовалютних резервів. Ці валюти головним чином були розмінні на золото-девізи, а саме долар США, англійський фунт стерлінгів та французький франк.

3. Бреттон-Вудська валютна система поклала початок використанню золотовалютного стандарту. Відповідно до неї домінують позиції як у міжнародній торгівлі, так і у структурі валютних резервів зайняв долар США.

4. Ямайська (сучасна) валютна система. До золотовалютних резервів нарівні із долларом США були також включені більш стабільні європейські валюти.

Відповідно до чинного законодавства України тільки Національний банк України має право розпоряджатися золотовалютним резерви.

Національним банком України сформований золотовалютний резерв повинен використовуватися лише на такі цілі [15]:

1) продаж валюти на фінансових ринках для проведення сталої грошово-кредитної політики;

2) затрати за операціями з іноземною валютою, монетарними металами, а також іншими визнаними резервними активами на міжнародному рівні;

3) повернення Національним банком валютних коштів міжнародним фінансовим ор-

ганізаціям, іноземним центральним банкам та іншим кредиторам;

4) участь у формуванні капіталу і діяльності міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Оптимальний розмір золотовалютних резервів має важливе економічне значення, оскільки занижений обсяг їх погіршує платоспроможність держави на світовому ринку та обмежує регулятивні можливості держави у монетарній сфері. Завищений рівень призводить до заморожування значної частини національного багатства країни на тривалий період часу. Єдиного універсального правила щодо оптимізації розміру золотовалютних резервів, придатного для будь-якої країни і в будь-яких умовах, не існує.

У фінансовій теорії та фінансовому праві існує поняття «коефіцієнт Ренді» [16]. Відповідно до цього коефіцієнту обсяг валютних резервів повинен мати значення не більше ніж 30 % розміру державного бюджету.

Управління золотовалютними резервом країни є важливою складовою валютної політики центрального банку, яка, у свою чергу, впливає на використання основних інструментів валютного регулювання. Головною метою управління, на нашу думку, є максимізація їх використання, що можна досягнути за рахунок підбору оптимального співвідношення складу резерву, підбору обсягу самого резерву та диверсифікацією валютного запасу.

Задля уникнення втрат щодо управління золотовалютними резервами необхідно:

— слідкувати за змінами кон'юнктури на світових валютних ринках;

— здійснювати прогнозні оцінки стану міжнародних розрахунків країни;

— брати до уваги коливання обмінних курсів;

— враховувати різні чинників, які здійснюють вплив на обмінний курс національної валюти;

— орієнтуватися на потреби обслуговування зовнішнього боргу [17].

Для проведення ефективної діяльності відносно регулювання золотовалютних резервів необхідно мати сукупність факторів, що відображають кількість резервів та їх якість.

Висновки. Формування та ефективне управління золотовалютними резервами є пріоритетним завданням Національного банку України. Накопичення цих резервів є основною умовою забезпечення реалізації державної економічної політики. При їх формуванні та використанні треба виходити не тільки з того, що вони повинні мати тенденцію до збільшення, скільки з того, що їх структура та обсяг мають бути оптимальними. Формування належної структури золотовалютних резервів Національним банком дає йому змогу належним чином виконувати власні функції з регулювання валютних відносин передусім у плані підтримання зовнішньої стабільності національних грошей і рівноваги платіжного балансу.

Література

1. Лупін О. Б. Управління золотовалютними резервами Національного банку України : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : 08.04.01 / Акад. держ. податк. служби України. — Ірпінь, 2002. — 20 с.
2. Матіос А. Проблеми розміщення та використання валютних резервів української держави / А. Матіос, А. Ковальчук // Вісник національної академії прокуратури України. — 2010. — № 1. — С. 47–53.
3. Ковальчук Н. І. Золотовалютні резерви в контексті національної безпеки [Електронний ресурс] / Н. І. Ковальчук. — Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/law/2008_77/19_kovalchuk_ni.PDF.
4. Наговицин А. Г. Валютная политика / А. Г. Наговицин. — М. : Экзамен, 2000. — 512 с.
5. Козюк В. В. Валютні резерви в глобальних умовах / В. В. Козюк // Фінанси України. — 2007. — № 2. — С. 127–137.
6. Закон України «Про Національний банк України» № 5103-VI від 05.07.2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
7. Там само.
8. Там само.
9. Аксьонов Д. Управління золотовалютними резервами в зарубіжних країнах / Д. М. Аксьонов // Фінансовий ринок України. — 2009. — № 9. — С. 32.
10. Чабаненко І. Л. Золотовалютні резерви: проблеми формування та управління / І. Л. Чабаненко, В. Є. Фіногеева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. — Маріуполь, 2012. — Вип. 2, т. 1. — С. 217–220.
11. Черкашина К. Ф. Підходи до визначення оптимальної структури золотовалютних резервів / К. Ф. Черкашина // Наука й економіка. — 2012. — № 4 (28). — С. 86–90.
12. Власенко Є. Ю. Аналіз джерел формування золотовалютних резервів України / Є. Ю. Власенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. — 2013. — № 3 (23). — С. 41–47.
13. Черкашина К. Ф. Підходи до визначення оптимальної структури золотовалютних резервів / К. Ф. Черкашина // Наука й економіка. — 2012. — № 4 (28). — С. 86–90.
14. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / кол. авт. : А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К. : КНЕУ, 2005. — 556 с.
15. Закон України «Про Національний банк України» № 5103-VI від 05.07.2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
16. Матіос А. Шодо формування і застосування золотовалютних резервів в Україні та світі [Електронний ресурс] / А. Матіос, А. Ковальчук. — Режим доступу : <http://ru.tsn.ua/analitika/shchodo-formuvannya-i-zastosuvannya-zolotovalyutnih-rezerviv-v-ukrayini-ta-sviti.html>.
17. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні / Ф. О. Журавка. — Суми, 2009. — С. 146–156.

References

1. Lupin, O. B. (2002). *Upravlinnia zolotovaliutnykh rezervamy Natsionalnoho banku Ukrainy* [Management of the National bank of Ukraine gold-value backlogs] (Abstract of candidate's thesis, Academy of government tax service of Ukraine). Irpen (in Ukr.).
2. Matios, A. & Kovalchuk, A. (2010). *Problemy rozmishchennia ta vykorystannia valiutnykh rezerviv ukrainskoi derzhavy* [Problems of placing and drawing on currency reserves of the Ukrainian state]. *Visnyk natsionalnoi akademii prokuratury Ukrainy*, 1, 47–53 (in Ukr.).
3. Kovalchuk, N. *Zolotovaliutni rezervy v konteksti natsionalnoi bezpeky* [Gold-value backlogs are in the context of national safety]. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/law/2008_77/19_kovalchuk_ni.PDF.
4. Nahovytsyn, A. (2000). *Valiutnaia polityka* [Currency politics]. Moscow, Ekzamen (in Rus.).
5. Koziuk, V. (2007). *Valiutni rezervy v hlobalnykh umovakh* [Currency backlogs are in global terms], *Finansy Ukrainy*, 2, 127–137 (in Ukr.).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012). About the National bank of Ukraine (The Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (in Ukr.).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012). About the National bank of Ukraine (The Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (in Ukr.).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012). About the National bank of Ukraine (The Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (in Ukr.).
9. Aksonov, D. (2009). *Upravlinnia zolotovaliutnykh rezervamy v zarubizhnykh krainakh* [A management gold-value backlogs is in foreign countries], *Finansovyi rynek Ukrainy*, 9, 32 (in Ukr.).
10. Chabanenko, I. & Finohieieva, V. (2012). *Zolotovaliutni rezervy: problemy formuvannia ta upravlinnia* [Gold-value backlogs: problems of forming and management]. *Zbirnyk naukovykh prats PDTU*, 2 Vol. 1, 217–220 (in Ukr.).
11. Cherkashyna, K. (2012). *Pidkhydy do vyznachennia optymalnoi struktury zolotovaliutnykh rezerviv* [Going is near determination of optimal structure of gold-value backlogs], *Nauka y ekonomika*, 4 (28), 86–90 (in Ukr.).
12. Vlasenko, Ye. (2013). *Analiz dzherel formuvannia zolotovaliutnykh rezerviv Ukrainy* [Analysis of sources of forming of gold-value backlogs of Ukraine] *Zbirnyk naukovykh prats TDAU. Ekonomichni nauky*, 3 (23), 41–47.
13. Cherkashyna, K. (2012). *Pidkhydy do vyznachennia optymalnoi struktury zolotovaliutnykh rezerviv* [Going is near determination of optimal structure of gold-value backlogs], *Nauka y ekonomika*, 4 (28), 86–90 (in Ukr.).
14. Moroz, A., Pukhovkina, M., & Savluk, M. et al. (2005). *Tsentralnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka* [Central bank and monetary policy]. Kyiv: KNEU (in Ukr.).
15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012). About the National bank of Ukraine (The Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (in Ukr.).
16. Matios, A. & Kovalchuk, A. (2017). *Shchodo formuvannia y zastosuvannia zolotovaliutnykh rezerviv v Ukraini ta sviti* [Forming and application of gold-value backlogs is in Ukraine and world]. Retrieved from <http://ru.tsn.ua/analitika/shchodo-formuvannya-i-zastosuvannya-zolotovalyutnih-rezerviv-v-ukrayini-ta-sviti.html>.
17. Zhuravka, F. O. (2009). *Mekhanizm realizatsii valiutnoi polityky v Ukraini* [A mechanism of realization of currency politics is in Ukraine]. Sumy, 146–156 (in Ukr.).

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ: КЛАСИФІКАЦІЙНИЙ ПІДХІД

Анотація. У статті досліджено види факторингових операцій відповідно до класифікаційних ознак. Запропоновано розглядати класифікацію факторингових операцій з позиції системності таких класифікаційних ознак, як: спосіб погашення боргових зобов'язань, спосіб нарахування відсотків за факторинговими операціями і термін фінансування факторингових операцій з урахуванням організаційного та економічного підходів, що сприятиме оптимізації витрат на факторингове обслуговування.

Ключові слова: факторинг, класифікація факторингових операцій, економічний підхід, організаційний підхід.

Summary. The article deals with the types of factoring operations according to the classification criteria. It is proposed to consider the classification of factoring operations from the standpoint of the systemic nature of such classification features, such as: the method of debt repayment, the method of accrual of interest on factoring transactions and the term financing factoring transactions, taking into account organizational and economic approaches, which will facilitate the optimization of costs for factoring services.

Key words: factoring, classification of factoring operations, economic approach, organizational approach.

Постановка проблеми. У світовій практиці факторинг використовується як спосіб пришвидшення оборотного капіталу малого та середнього бізнесу шляхом відтермінування платежів. Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що застосування факторингу дає змогу не тільки підвищити платоспроможність і покращити ділову активність підприємств, але й позитивно впливати на економічний розвиток країни. Тому виникає необхідність дослідження видів факторингу на фінансовому ринку. Специфіка здійснення факторингових операцій обумовила появу різних видів та їх класифікаційних ознак. Економічно обґрунтована класифікація факторингу є важливою передумовою ефективного факторингового обслуговування, оскільки позитивно впливатиме на управління факторингом підприємств і в кінцевому підсумку — на збільшення їх фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питання класифікації факторингових операцій присвячено праці багатьох науковців, зокрема таких як: А. Токунова, В. Макарович, Л. Момот, О. Пальчук, А. Поддєрьогін, Н. Внукова, Л. Руденко, Г. Партин, А. Загородній, Р. Коцовська, А. Мороз, М. Гусаков та ін. Однак, з метою ефективного управління факторингом, доцільно розглядати класифікацію факторингових операцій з економічного та організаційного підходів.

Метою статті є дослідження класифікаційних ознак і видів факторингових операцій з позицій економічного та організаційного підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення факторинг як інноваційний вид кредитних послуг може слугувати основним джерелом фінансування господарської діяльності підприємств та способом підвищення ліквідності й зменшення фінансового ризику під час здійснення платежів [2, с. 98]. В. К. Макарович вважає, що важливе значення для розвитку ринку факторингових послуг має їх науково-обґрунтована класифікація [5].

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що вітчизняні науковці при вивченні цього питання найбільш зосереджували увагу на таких класифікаційних ознаках факторингових операцій, як місце перебування суб'єктів факторингової операції або місце їх проведення, спосіб повідомлення дебіторів та форма взаємовідносин підприємства і банку чи факторингової компанії. Менш поширеними класифікаційними ознаками факторингових операцій, які виокремлюють українські вчені, є: ступінь охоплення фактором розрахунків за реалізовану продукцію; повнота надання послуг та порядок оплати розрахункових документів підприємства.

Більш детально охарактеризуємо види факторингових операцій з точки зору їх класифікаційних ознак. Так, за місцем перебування суб'єктів факторингової операції або за місцем їх проведення факторингові операції поділяються на:

— внутрішні — операції, які здійснюються всередині однієї країни;

© І. В. Фарінович, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Фарінович І. В. Факторингові операції: класифікаційний підхід / І. В. Фарінович // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 100–104.

References (APA):

Farynovych, I. V. (2017). *Faktorynhovi operatsii: klasyfikatsiynyi pidkhid* [Factoring operations: classification approach]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 100–104 (in Ukr.).

— зовнішні, або міжнародні, тобто операції, які здійснюються між двома країнами.

За способом повідомлення дебіторів виокремлюють:

— конвенційний факторинг (відкритий), за якого підприємство-постачальник повідомляє свого покупця про участь фактор-фірми;

— конфіденційний факторинг (закритий), за якого підприємство-постачальник не повідомляє свого дебітора про участь у факторинговому обслуговуванні.

За формою взаємовідносин підприємства і банку чи факторингової компанії розрізняють:

— факторинг із правом регресу, за якого у випадку несплати боргових зобов'язань покупцем банк чи факторингова компанія має право пред'явити розрахункові документи підприємству-постачальнику до сплати;

— факторинг без права регресу, за якого банк чи факторингова компанія бере на себе усі ризики підприємства-постачальника.

За порядком оплати розрахункових документів підприємства розглядають:

— факторинг з попередньою оплатою, за якого оплату розрахункових документів здійснюють негайно (60–90 %);

— факторинг без попередньої оплати, за якого оплату розрахункових документів банк чи факторингова компанія здійснює в день оплати покупцем.

За повнотою надання послуг:

— повний факторинг, який охоплює весь спектр факторингових послуг;

— частковий, який виконує функцію фінансування поставок товарів.

За місцем знаходження фактора (банку чи факторингової компанії):

— імпорتنний, коли імпорт-фактор виступає основним гарантом свого клієнта;

— експортний, коли експорт-фактор фінансує свого клієнта (експортера).

За ступенем охоплення фактором розрахунків за реалізовану продукцію:

— оплата всієї реалізованої продукції;

— оплата частини реалізованої продукції.

Залежно від ініціатора підписання факторингового договору факторинг поділяється на: класичний; реверсивний. За видом зобов'язань — це: прості операції; вексельні операції. З позицій міжнародного факторингу М. П. Гусаков, І. М. Белова, М. О. Стреніна виокремлюють такі його види: двофакторний факторинг, прямий експортний, прямий імпорتنний [3, с. 192].

При двофакторному факторингу беруть участь чотири сторони (суб'єкти): експортер; імпортер; експорт-фактор та імпорт-фактор. Переваги такого факторингу полягають в тому, що для компанії, яка обслуговує імпортера, боргові

зобов'язання є не зовнішні, а внутрішні. Недоліком цього виду факторингу є висока вартість внаслідок залучення великої кількості суб'єктів.

Прямий експортний факторинг включає три сторони (суб'єкти): імпортер; експортер та експорт-фактор. Ця модель застосовується, коли експортер співпрацює з різними країнами. При цьому експорт-фактор забезпечує ці відносини. Прямий імпорتنний факторинг включає також три сторони (суб'єкти): експортер, імпортер та імпорт-фактор. Цю модель факторингових відносин зручно використовувати, коли експортер співпрацює з однією країною. У такому випадку імпорт-фактор забезпечує гарантію платежу за свого клієнта.

Необхідність класифікації факторингових операцій обумовлена умовами факторингового обслуговування, а також удосконаленням методики ефективності фінансування оборотних коштів за допомогою факторингу. Аналіз літературних джерел дав змогу систематизувати види факторингових операцій за різними класифікаційними ознаками (табл. 1).

Не поширеним серед науковців є поділ факторингу за місцем знаходження фактора; залежно від ініціатора підписання факторингового договору; за видом зобов'язань; за каналами надання інформації та залежно від ступеня використання факторинговою компанією власних коштів. Більшість авторів не вбачають потреби поділяти факторинг на імпорتنний та експортний (за місцем знаходження фактора), оскільки ці види факторингу відображають специфіку здійснення внутрішнього та міжнародного факторингу. Аналіз сутності факторингу, з точки зору різних авторів, дає змогу зробити висновок про різноманітність трактувань видів факторингу. Так, автори А. М. Мороз, Г. О. Партин, А. Г. Загородній та А. М. Поддєрьогін [7; 9; 10] розглядають конвенційний (відкритий) факторинг, за якого підприємство-постачальник повідомляє підприємству-покупцю про те, що право на одержання оплати переадресоване банку або факторинговій компанії та конфіденційний (закритий) факторинг, за якого контрагентів постачальника не повідомляють про переадресацію прав на одержання оплати банкові чи факторинговій компанії, тоді як Л. В. Руденко вважає, що конвенційний факторинг — це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхове кредитування, представництво, а конфіденційний — обмежений факторинг і полягає тільки в поступці права на одержання грошей, оплати боргів [11].

О. І. Пальчук пропонує ще одну класифікаційну ознаку факторингу — канали надання інформації, відповідно до якої факторинг поділяється на традиційний та е-факторинг. Тради-

Погляди вчених щодо класифікацій факторингових операцій
(узагальнено автором на основі джерел [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12])

Класифікаційні ознаки та види факторингу	Г. Партин, А. Загородній	А. Поддєрьогін	Р. Коцовська	А. Мороз	Л. Руденко	М. Гусаков	О. Пальчук	В. Макарович	О. Вовчак	Л. Момог
За місцем перебування суб'єктів факторингової операції або за місцем проведення: — внутрішні; — зовнішні.	+	+	+	+		+	+	+	+	+
За місцем знаходження фактора*: — імпорнтний; — експортний.			+							
За ступенем охоплення фактором розрахунків за реалізовану продукцію: — оплата всієї реалізованої продукції; — оплата частини реалізованої продукції.	+	+		+			+	+		
За способом повідомлення дебіторів: — конвенційний (відкритий); — конфіденційний (закритий).	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
За формою взаємовідносин підприємства і банку чи факторингової компанії: — факторинг із правом регресу; — факторинг без права регресу.	+	+	+	+		+	+	+	+	+
Залежно від ініціатора підписання факторингового договору: — класичний; — реверсивний.							+			
За повнотою надання послуг: — повний факторинг; — частковий.	+	+		+			+	+		
За порядком оплати розрахункових документів підприємства: — факторинг з попередньою оплатою; — факторинг без попередньої оплати або на певну дату.	+	+	+	+			+	+		
За видом зобов'язань: — прості; — вексельні.			+							
Канали надання інформації: — традиційний; — е-факторинг							+			
Залежно від ступеня використання факторинговою компанією власних коштів: — операції кредитні; — безкредитні операції.								+		

ційний факторинг автор розглядає як надання інформації щодо факторингового обслуговування та ведення документообігу через паперові носії, тоді як е-факторинг — це забезпечення необхідною інформацією щодо факторингового обслуговування в режимі online [8, с. 28]. В. К. Макарович вважає за необхідність виокремлення такої класифікаційної ознаки факторингу, як ступінь використання факторинговою компанією власних

коштів. Це дасть змогу визначити, за допомогою яких джерел фінансування здійснюється оплата постачальнику при використанні факторингу, що сприятиме прийняттю рішень щодо ведення бухгалтерського обліку факторингових операцій [5].

Класифікаційні ознаки та види факторингу з урахуванням організаційного й економічного підходів складено на основі джерел [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12] та доповнено автором (рис. 1).

* фактор — фінансова установа, яка має ліцензію на здійснення факторингових послуг.

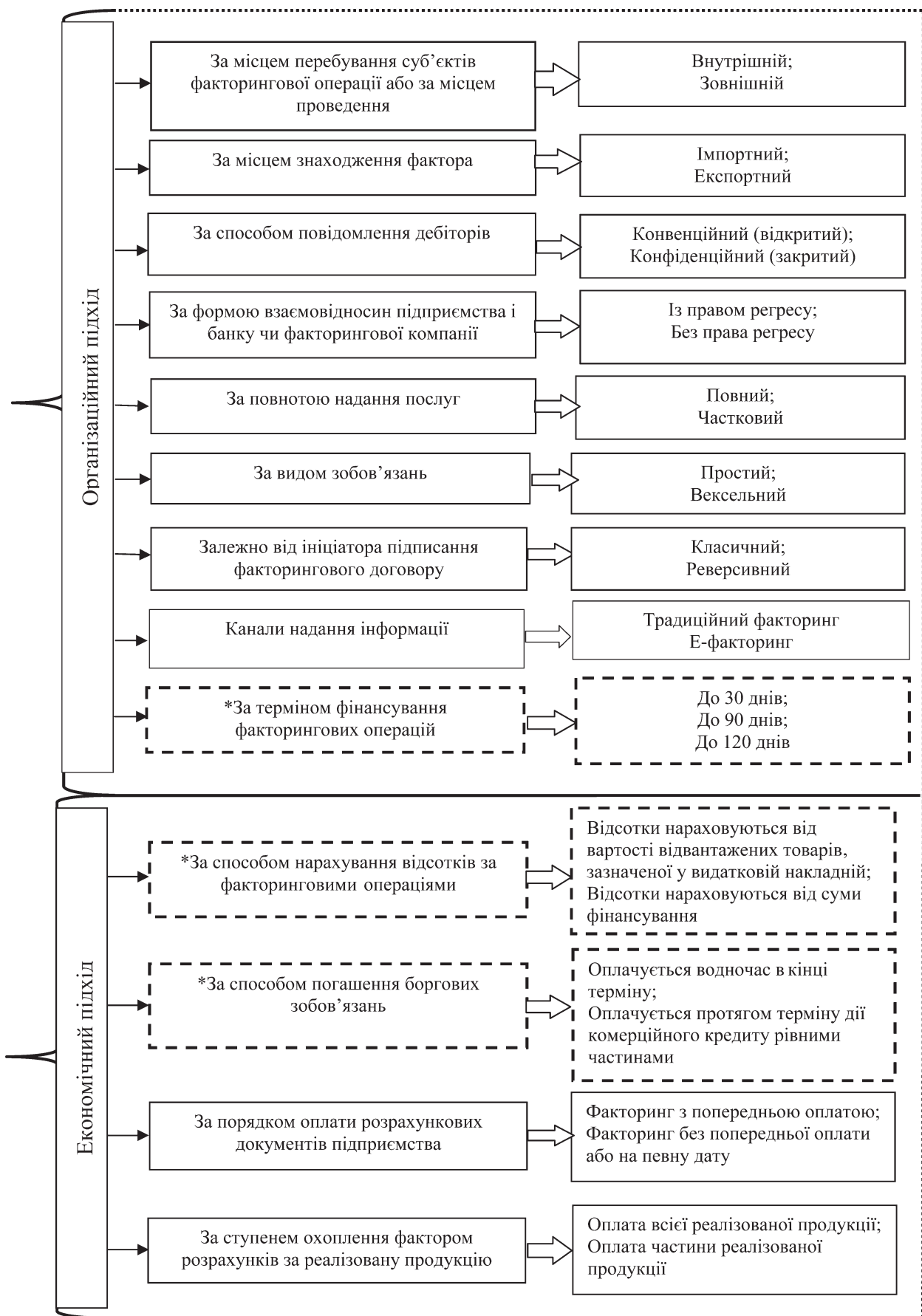


Рис. 1. Класифікаційні ознаки та види факторингових операцій (складено на основі джерел [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12] та доповнено автором*)

На думку автора, доцільно виокремити ще три класифікаційні ознаки факторингових операцій з точки зору економічного та організаційного підходів: спосіб нарахування відсотків за факторинговими операціями, спосіб погашення боргових зобов'язань та термін фінансування факторингових операцій.

За способом нарахування відсотків за факторинговими операціями розрізняємо факторинг, за яким відсотки нараховуються від вартості відвантажених товарів, зазначеної у видатковій накладній, та факторинг, за яким відсотки нараховуються від суми фінансування. За терміном фінансування факторингових операцій доцільно поділити факторинг на такий, що оплачується до 30 днів, до 90 днів та до 120 днів. За способом погашення боргових зобов'язань факторинг поділяємо на такий, що оплачується водночас в кінці терміну фінансування, та на такий, що оплачується протягом терміну фінансування рівними частинами (наприклад — щомісяця).

Поділ видів факторингу за такими класифікаційними ознаками дасть змогу підприємствам приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з оптимізацією витрат за цими операціями.

Висновки. Таким чином, розглянуто класифікацію факторингових операцій з точки зору двох підходів: економічного та організаційного. Класифікація факторингових операцій з точки зору організаційного підходу дає можливість систематизувати інформацію для прийняття та реалізації рішень щодо управління факторингом, тоді як економічний підхід дає змогу торговельним підприємствам оптимізувати витрати за цими операціями.

Література

1. Вовчак О. Д. Факторинг / О. Д. Вовчак, Г. Є. Шпаргалю, Т. Я. Андрейків. — К. : Знання, 2012. — 247 с.
2. Волохова Л. Ф. Аналіз ефективності факторингових операцій у комерційних банках / Л. Ф. Волохова, В. В. Захаренко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. — 2016. — Т. 21. — Вип. 8 (50). — С. 98–101.
3. Гусаков Н. П. Международные валютно-кредитные отношения / Н. П. Гусаков, И. Н. Белова, М. А. Стренина. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 314 с.
4. Коцовська Р. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Я. Грудзевич, М. Вознюк ; 3-тє вид. — К. : Алеута ; Львів : ЛБІ НБУ, 2003. — 500 с.
5. Макарович В. К. Факторинг: класифікаційний підхід для цілей бухгалтерського обліку / В. К. Макарович // Фінансова система України: проблеми та перспективи розвитку в умовах трансформації соціально-економічних відносин : зб. тез доповідей за матер. Міжнародної наук.-практ. конф. (Се-

вастополь, 16–18 травня 2013 р.) / ТНУ ім. В. І. Вернадського, 2013.

6. Момот Л. Факторинг та перспективи його розвитку в Україні / Л. Момот // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. — 2014. — Вип. 36. — Частина 1. — Том 1. — С. 126–130.
7. Мороз А. М. Банківські операції / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. — К. : КНЕУ, 2002. — 476 с.
8. Пальчук О. І. Факторинг на світовому ринку фінансових послуг : монографія / О. І. Пальчук. — К. : Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин, 2011. — 163 с.
9. Партин Г. О. Фінанси підприємств / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. — К. : Знання, 2006. — 379 с.
10. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — К. : КНЕУ, 2005. — 536 с.
11. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства : підручник / Л. В. Руденко. — Київ : Лібра, 2002. — 304 с.
12. Токунова А. В. Класифікації факторингу: сутність та проблемні питання / А. А. Токунова // Право і суспільство, 2014. — № 3. — С. 96–102.

References.

1. Vovchak, O., Shparhalo, H. & Andreykiv, T. (2012). *Faktorynh* [Factoring]. Kyiv, Znannya (in Ukr.).
2. Volokhova, L. & Zakharenko, V. (2016). *Analiz efektyvnosti faktorynhovykh operatsiy u komertsyynkh bankakh* [Analysis of the efficiency of factoring operations in commercial banks] *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, vol. 21, is. 8 (50), 98–101 (in Ukr.).
3. Husakov, N., Belova, Y. & Strenyna, M. (2006). *Mezhdunarodnye valyutno-kredytnye otnosheniya* [International monetary and credit relations]. Moscow, YNFRA-M (in Russ.).
4. Kotsovska, R., Rychakivska, V., Hrudzevych, YA. & Voznyuk M. (2003). *Operatsiyi komertsyynkh bankiv* [Operations of Commercial Banks]. Kiev, Aleuta (in Ukr.).
5. Makarovich, V. (2013). *Faktorynh: klasyfikatsiynyy pidkhid dlya tsiley bukhhalterskoho obliku* [Factoring: Classification Approach for Accounting Purposes] *Finansova sistema Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku v umovakh transformatsiyi sotsialno-ekonomichnykh vidnosyn : zb. tez dopovidey za mater. Mizhnarodnoyi nauk.-prakt. konf.* (Sevastopol, 16–18 May 2013) (in Ukr.).
6. Momot, L. (2014). *Faktorynh ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini* [Factoring and Prospects for its Development in Ukraine] *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, 36/1, vol. 1, 126–130 (in Ukr.).
7. Moroz, A. Savluk, M., Pukhovkina, M. & al. (2002). *Bankivski operatsiyi* [Bank operations]. Kyiv, KNEU (in Ukr.).
8. Palchuk, O. (2011). *Faktorynh na svitovomu rynku finansovykh posluh* [Factoring on the world financial services market], Kyiv, In-t svit. ekonomiky i mizhnar. vidnosyn (in Ukr.).
9. Partyn, H. & Zahorodniy, A. (2006). *Finansy pidpryyemstv* [Finances of enterprises]. Kyiv, Znannya (in Ukr.).
10. Poddyerohin, A. (ed.) (2005). *Finansovyy menedzhment* [Financial Management]. Kyiv, KNEU (in Ukr.).
11. Rudenko, L. (2002). *Rozrakhunkovi ta kredytni operatsiyi u zovnishnoekonomichnyy diyalnosti pidpryyemstva* [Settlement and credit operations in the foreign economic activity of the enterprise], Kyiv, Libra (in Ukr.).
12. Tokunova, A. (2014). *Klasyfikatsiyi faktorynhu: sutnist ta problemni pytannya* [Classification of factoring: essence and problem issues]. *Pravo i suspilstvo*, 3, 96–102 (in Ukr.).

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Анотація. У статті досліджено обліково-інформаційне забезпечення системи управління підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Запропоновано інформаційні статті активів, доходів і витрат, якими необхідно доповнити діючі форми фінансової звітності згідно з вимогами законодавства та потребами аналізу і контролю зовнішньоекономічної діяльності. У результаті дослідження методологічних і фактичних проблем інформаційного забезпечення аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності запроваджено загальний склад управлінської звітності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, обліково-інформаційне забезпечення, аналіз, контроль, фінансова звітність, управлінська звітність.

Summary. In the article the accounting and information support of the management system of enterprises of subjects of foreign economic activity is investigated. The information articles of assets, incomes and expenditures, which need to be supplemented with the current forms of financial reporting in accordance with the requirements of the legislation and needs of the analysis and control of foreign economic activity, are proposed. As a result of the study of methodological and factual problems of information support for the analysis and control of foreign economic activity, the general structure of management reporting was introduced.

Key words: Foreign economic activity, accounting and information support, analysis, control, financial reporting, management reporting.

Постановка проблеми. Здійснення ринкової трансформації національної економіки в умовах інтеграції у світовий економічний простір передбачає розв'язання важливих господарських завдань. Серед останніх суттєве місце посідає розвиток зовнішньоекономічного сектору нашої країни. Його оптимізація та ефективне функціонування є одним із головних напрямів стабілізації економіки України. Досягнення цієї мети можливе, зокрема, при використанні сучасних методів аналізу і контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємств як на державному рівні, так і на рівні окремих господарських одиниць. Усвідомлення всіх позитивних та негативних наслідків застосування зовнішньоекономічних операцій для економіки, екології, соціального захисту населення в Україні вимагає використання нових підходів до системи аналізу і контролю в цій сфері.

Дослідження питань аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємств виявило відсутність єдиного системного підходу до обліково-інформаційного забезпечення обліку і

аналізу експортно-імпортних операцій, що може призвести як до зниження їх ефективності, так і до порушень валютного, податкового та митного законодавства. Таке становище може характеризуватися наявністю певних прорахунків та неузгодженостей і підвищує можливість виникнення ризиків у діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем обліково-інформаційного забезпечення процесу управління діяльністю суб'єктів господарювання внесли науковці: Т. Безродна, М. Бондар, П. Буряк, Ф. Бутинець, А. Герасимович, С. Голов, М. Дем'яненко, Л. Міронова, С. Максимова, В. Пігош, С. Пілецька, В. Солнишкова, А. Ясінська та ін. Однак питанням обліково-інформаційного забезпечення аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності приділяється недостатньо уваги в наукових дослідженнях.

Метою статті є дослідження методологічних і фактичних проблем обліково-інформаційного забезпечення аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

© О. О. Книшек, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Книшек О. О. Обліково-інформаційне забезпечення аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі фінансової та управлінської звітності / О. О. Книшек // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 105–109.

References (APA):

Knyshek, O. O. (2017). *Oblikovo-informatsiine zabezpechennia analizu ta kontroliu zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva na osnovi finansovoi ta upravlinskoї zvitnosti* [Accounting and information providing of analysis and control of foreign economic activity of the enterprise on basis of financial and administrative reporting]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 2 (38), 105–109 (in Ukr.).

Виклад основного матеріалу дослідження.

Досягнення бажаного рівня показників різних аспектів та якостей підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності формується в процесі його діяльності за прийнятими відповідними управлінськими рішеннями, контроль за якими має бути підпорядкований спеціально розробленій системі критеріїв та організаційних процедур.

Якість інформаційного забезпечення має велике значення для правильності прийняття управлінських рішень, а основна інформація про зовнішньоекономічну діяльність суб'єкта підприємницької діяльності має формуватись саме з даних бухгалтерського обліку. Однак особливістю аналізу і контролю експортно-імпортних операцій є певна неузгодженість бухгалтерського законодавства з питань зовнішньоекономічної діяльності, зокрема існує багато проблем з відображенням експортних операцій у бухгалтерському обліку і побудови ефективної системи її оцінки, аналізу та прогнозування [6, с. 185].

Основним джерелом об'єктивної інформації для аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності є, як правило, публічна фінансова звітність підприємств. Так, відповідно до положень Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», а саме ст. 22, інформація про здійснення зовнішньоекономічної діяльності повинна знайти своє відображення у Балансі (Звіті про фінансовий стан) підприємства (форма № 1), Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2), Звіті про рух грошових коштів (форма № 3), Звіті про власний капітал (форма № 4), Примітках до фінансової звітності (форма № 5) [1]. Згідно із законом, в бухгалтерському балансі повинні окремо відображатися засоби (активи), що знаходяться у зовнішньоекономічному обороті, — товари, документи, цінні папери, а також їх джерела (пасиви) — кредити, заборгованість, одержані прибутки тощо. У звіті про фінансові результати, згідно із цим Законом, має окремо відображатися виручка від зовнішньоекономічних операцій і відповідні витрати. У примітках до річного фінансового звіту мають бути зроблені необхідні пояснення щодо наведених показників зовнішньоекономічної діяльності.

У той же час запропоновані Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» діючі форми фінансової звітності не містять відомостей, які б відображали факти або результати здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, і не передбачають можливості їх додаткового внесення, обмежуючись тільки визначеним колом статей, наведених у додатку 3 до НП(С)БО 1 [2].

Таким чином, підприємство як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності знаходиться у ситуації, за якої воно не в змозі виконати законодавчо встановлені вимоги щодо необхідності ведення відокремленого обліку зовнішньоекономічних операцій та показ у бухгалтерській фінансовій звітності результатів зовнішньоекономічної діяльності. Це відбувається через відсутність відповідних статей, які б показували результати зовнішньоекономічної діяльності в існуючих на сьогодні формах фінансової звітності. Пропонується доповнити додаток 3 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» відповідними додатковими статтями, які будуть відображати такі результати. Відповідно до положень НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» підприємства можуть додавати статті зі збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведених у додатку 3 до Національного положення (стандарту), за умови, що стаття надає інформацію, яка є суттєвою, та оцінка статті може бути достовірно визначена. Беручи до уваги той факт, що здійснення зовнішньоекономічних операцій у загальній діяльності підприємств набувають суттєвого значення, а в деяких випадках є визначальними, доповнення існуючих додаткових статей форм фінансової звітності є цілком виправданим і не буде суперечити чинному законодавству.

У табл. 1 та табл. 2 наведено статті, якими запропоновано наповнити діючі форми фінансової звітності згідно з вимогами законодавства та потребами аналізу і контролю зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).

Слід зауважити, що зазначена у запропонованих формах інформація не дає змогу повною мірою з'ясувати обсяги додаткових доходів та додаткових витрат і, відповідно, визначити ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а зображає тільки агреговані витрати та результати діяльності підприємства в цілому. Тому при здійсненні аналізу та контролю ефективності зовнішньоекономічної діяльності необхідно використовувати додаткові джерела інформації, зокрема форми статистичної звітності, такі як: звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування (форма № 5-ЗЕЗ), звіт про експорт (імпорт) послуг (форма № 9-ЗЕЗ), звіт про іноземні інвестиції в Україну (форма № 10-ЗЕЗ), звіт про інвестиції з України в економіку країн світу (форма № 13-ЗЕЗ); звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу (форма № 14-ЗЕЗ); декларація про валютні цінності, доходи та майно, що належать резидентів України і знаходяться за її межами [3; 4; 5].

Таблиця 1

Інформаційне доповнення до додатку 3 НП(С)БО 1 «Перелік додаткових статей фінансової звітності» в частині зображення зовнішньоекономічних операцій за формою № 1 Звіт про фінансовий стан (розроблено автором на основі джерел [1; 2])

Стаття	Код рядка
Нематеріальні активи, що використовуються для ЗЕД	1003
Основні засоби, що використовуються для ЗЕД	1013
Запаси, що знаходяться у зовнішньоекономічному обігу	1105
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) в результаті ЗЕД	1421
Цільові довгострокові кредити банків для ЗЕД	1511
Інші довгострокові зобов'язання, що знаходяться у зовнішньоекономічному обігу	1516
Цільові короткострокові кредити банків для ЗЕД	1601
Поточна кредиторська заборгованість за цільовими довгостроковими зобов'язаннями	1611
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, що знаходяться у зовнішньоекономічному обігу	1616

Проаналізувавши вищенаведені форми фінансової та статистичної звітності, нами встановлено, що в них відсутня достатня інформація для проведення аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства за запропонованими методиками (табл. 3).

Одним із найважливіших джерел отримання інформації про результати діяльності підприємства є управлінська звітність, яка складається на основі сукупності фінансових, збутових, маркетингових, виробничих та інших показників. Розкриті в управлінській звітності дані необхідні для аналізу та контролю окремих видів діяльності підприємства.

Проаналізувавши обліково-інформаційне забезпечення системи управління підприємств-суб'єктів ЗЕД, було виявлено, що на сьогодні існує низка проблем щодо формування системи управлінської звітності та ефективного використання інформації, що формується у відповідних формах.

У результаті дослідження методологічних і фактичних проблем обліково-інформаційного забезпечення аналізу та контролю ефективності ЗЕД визначено склад і структуру інформаційно-облікового забезпечення контролю та аналізу експортної діяльності (рис. 1), що включає:

— форми управлінської звітності: звітність виробничого сегменту, звітність адміністративно-збутового сегменту, звіт про фінансові результати від зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

Таблиця 2

Інформаційне доповнення до додатку 3 НП(С)БО 1 «Перелік додаткових статей фінансової звітності» в частині зображення зовнішньоекономічних операцій за формою № 2 Звіт про сукупний дохід (розроблено автором на основі джерел [1; 2])

Стаття	Код рядка
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що знаходяться у зовнішньоекономічному обігу	2001
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), що знаходяться у зовнішньоекономічному обігу	2051
Валовий прибуток від здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2091
Валовий збиток від здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2096
Інші операційні доходи від здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2124
Адміністративні витрати для здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2131
Витрати на збут продукції, що знаходиться у зовнішньоекономічному обігу	2151
Інші операційні витрати здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2181
Фінансовий результат від зовнішньоекономічної діяльності: прибуток	2191
Фінансовий результат від зовнішньоекономічної діяльності: збиток	2196
Інші фінансові доходи від здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2221
Інші доходи від здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2242
Фінансові витрати для здійснення зовнішньоекономічної діяльності	2251
Фінансовий результат від здійснення ЗЕД до оподаткування: прибуток	2291
Фінансовий результат від здійснення ЗЕД до оподаткування: збиток	2296
Витрати (дохід) з податку на прибуток від здійснення ЗЕД	2301
Чистий фінансовий результат від здійснення ЗЕД: прибуток	2351
Чистий фінансовий результат від здійснення ЗЕД: збиток	2356

— управлінську звітність за результатами внутрішнього контролю: звіт оперативного контролю відхилень параметрів відповідності якісних характеристик підприємства від митних вимог; звіт періодичного контролю додаткових доходів та додаткових витрат на основі показників абсолютної та відносної ефективності ЗЕД.

При розробці і затвердженні складу управлінської звітності підприємства також необхідно враховувати, що класифікатор статей має бути досить детальним для забезпечення корисною інформацією про доходи та витрати підприєм-

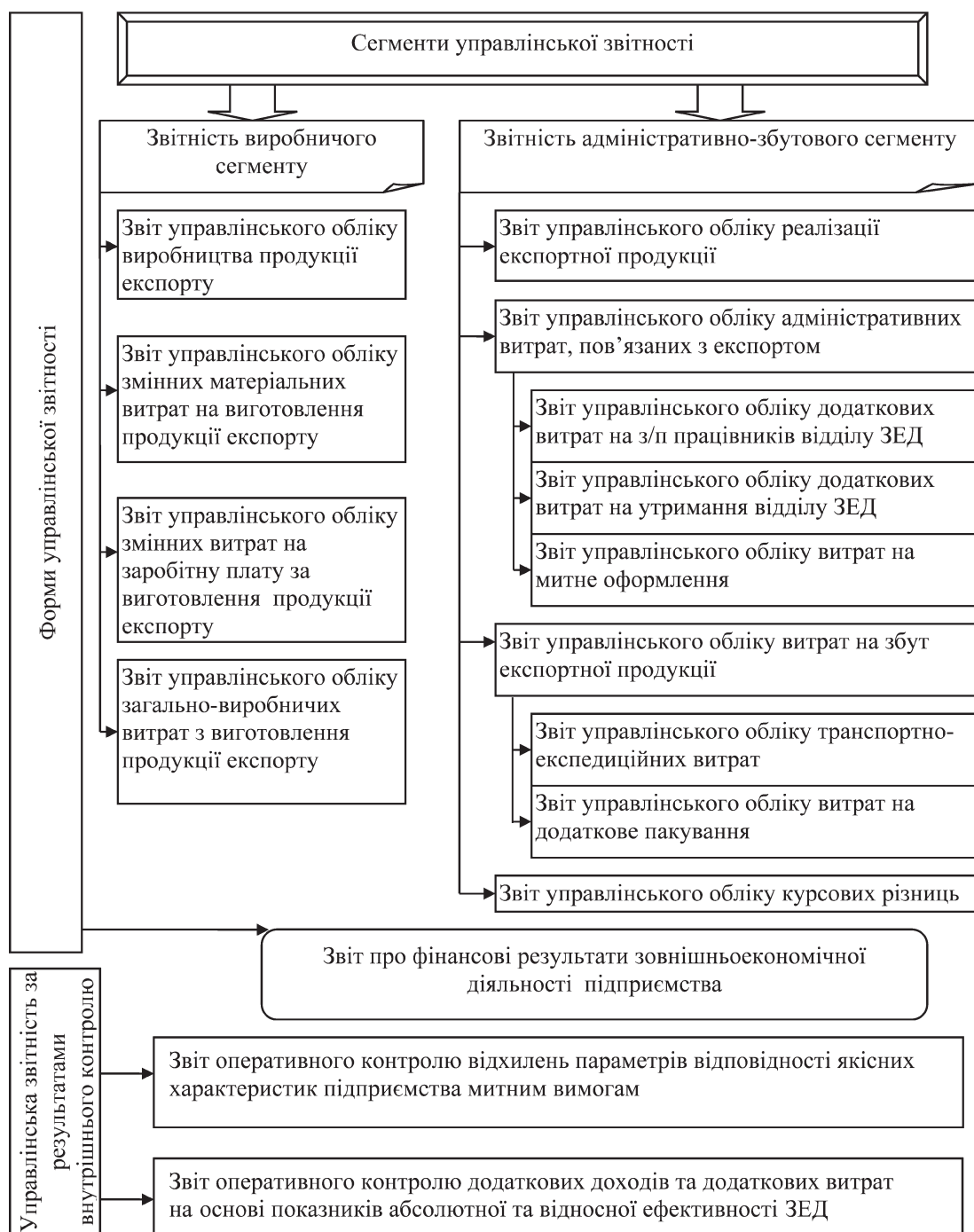


Рис. 1. Склад і структура інформаційно-облікового забезпечення контролю та аналізу експортної діяльності

ства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. При цьому потрібно розуміти, що чим більше рівнів деталізації буде виокремлено, тим більше часу і трудовитрат потрібно для складання управлінської звітності, але завдяки цьому можна отримати більш детальну аналітичну інформацію.

Висновки. Дослідження обліково-інформаційного забезпечення системи управління ЗЕД підприємств виявило, що на сьогодні не розроблена методологія формування системи управлінської звітності щодо експортних операцій.

Аналіз форм фінансової та статистичної звітності дозволив встановити, що в них відсутня необхідна інформація для проведення аналізу та контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Таким чином, запропоновано інформаційні статті активів, доходів і витрат, якими необхідно доповнити діючі форми фінансової звітності згідно з вимогами законодавства та потребами аналізу і контролю зовнішньоекономічної діяльності.

При формуванні облікової політики внутрішньогосподарського обліку підприємства важливо враховувати, що для досягнення внутрішніми ко-

Наявність вихідної інформації у фінансовій та статистичній звітності для аналізу і контролю ефективності ЗЕД
(узагальнено автором на основі джерел [1; 2; 3; 4; 5])

Фінансова та статистична звітність	Ціна одиниці експортної продукції	Кількість експортної продукції	Собівартість одиниці експортної продукції	Адміністративні витрати для здійснення експортної операції	Витрати на збут для здійснення експортної операції	Доход від курсових різниць	Витрати від курсових різниць
Баланс (ф. № 1)	–	–	–	–	–	–	–
Звіт про фінансові результати (ф. № 2)	–	–	–	–	–	–	–
Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3)	–	–	–	–	–	–	–
Примітки до фінансової звітності (ф. № 5)	–	–	–	–	–	+	+
Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування (ф. № 5-ЗЕЗ)	–	+	–	–	–	–	–
Звіт про експорт (імпорт) послуг (ф. № 9-ЗЕЗ)	–	–	–	–	–	–	–
Звіт про іноземні інвестиції в Україну (ф. № 10-ЗЕЗ)	–	–	–	–	–	–	–
Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу (ф. № 13-ЗЕЗ)	–	–	–	–	–	–	–
Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу (ф. № 14-ЗЕЗ)	–	–	–	–	–	–	–
Декларація про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами	–	–	–	–	–	–	–

ристувачами конкретних цілей та розробки концепції на майбутнє необхідний достатній і детальний обсяг інформації, у зв'язку з чим необхідно запроваджувати деталізацію синтетичних рахунків доходів і витрат діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД за видами продукції та географічними сегментами.

Отже, запропоновані напрями удосконалення форми і структури фінансової та управлінської звітності дозволять покращити інформаційну спрямованість фінансової інформації для проведення аналізу та контролю підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1390914252261232>.

2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1440605585366430>.

3. Про затвердження форм державних статистичних спостережень у сфері зовнішньоекономічної діяльності та інструкцій щодо порядку їх складання : Наказ Державного комітету статистики України № 471 від 11.08.2004 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1034-04>.

4. Про затвердження форми державного статистичного спостереження № 9-ЗЕЗ «Звіт про експорт (імпорт) послуг» та інструкції щодо її заповнення : Наказ Державного комітету статистики України № 266 від 15.07.2002 р. [Електронний ресурс]. —

Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0611-02>.

5. Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами : Наказ Міністерства фінансів України № 207 від 25.12.1995 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0018-96>.

6. Саченко Л. І. Удосконалення обліку зовнішньоекономічних операцій підприємств України / Л. І. Саченко, О. Л. Зелінська, А. П. Ходико // Вестник СевГТУ. — Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2012. — Вып. 116: Экономика и финансы. — С. 185–193.

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991). About foreign economic activity (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1390914252261232> (in Ukr.).

2. Ministry of Finances of Ukraine (2013). On Approval of the National Accounting Standards (Standard) 1 «General Requirements for Financial Statements». Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1440605585366430> (in Ukr.).

3. The State Statistics Service of Ukraine (2004). On approval of forms of state statistical observations in the field of foreign economic activity and instructions on the order of their compilation. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1034-04> (in Ukr.).

4. The State Statistics Service of Ukraine (2002). On approval of the form of state statistical observation 9-ZEZ «Report on export (import) services» and Instructions on its filling. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0611-02> (in Ukr.).

5. Ministry of Finances of Ukraine (1995). On approval of the form of the Declaration on currency values, income and property owned by a resident of Ukraine and located outside its borders. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0018-96> (in Ukr.).

6. Sachenok, L., Zelinska, O. & Khodyko A. (2012). *Udoskonalennia obliku zovnishnoekonomichnykh operatsii pidpriemstv Ukrainy* [Improvement of accounting of foreign economic operations of Ukrainian enterprises]. *Vestnik SevGTU: Ekonomika i finansy*, 116, 185–193 (in Ukr.).

АННОТАЦИИ

Ашмарина Т. И. Этапы развития экономики природопользования. — С. 9.

Аннотация. В статье рассматриваются этапы становления экономики природопользования в России, взгляды российских ученых-экономистов, внесших вклад в развитие теории экономики природопользования. Обоснована перспективность ноосферного подхода, который позволяет взглянуть на существующие проблемы природопользования с новых позиций.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ноосферные взгляды, природопользование, физическая экономика, экологическая экономика.

Нифатова Е. М., Ващенко А. А. Гендерная политика Украины: противоречия и социальные аспекты. — С. 13.

Аннотация. Статья посвящена выявлению противоречий и освещению социальных аспектов при формировании гендерной политики в Украине. Проведен сравнительный анализ глобального индекса гендерного развития, исследованы соотношения мужчин и женщин в разрезе профессиональных специализаций в Украине. Раскрыты основные цели политики гендерного равенства и ее практического применения. Выявлены факторы непосредственного влияния на стратегию занятости населения с учетом гендерного аспекта. Предложены пути преодоления гендерного неравенства в сфере экономики и предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: гендерная политика, показатель гендерного равенства, рынок труда, занятость.

Репилевская О. Ю. Зарождение и создание сельскохозяйственного кооперативного движения на юге Украины: прошлое и настоящее. — С. 17.

Аннотация. В статье рассмотрены две научные школы становления сельскохозяйственной интеграции кооперативного типа — западноевропейская и американская как основа зарождения кооперативного движения в Украине. Освещены научные подходы формирования теоретико-прикладной основы кооперативного движения в аграрной сфере. Проведен ретроспективный анализ зарождения и создания кооперативного движения в Украине и на юге страны. На основе исторического опыта развития кооперации рассмотрены современные особенности становления сельскохозяйственной кооперации в Украине.

Ключевые слова: кооперация, кооперативное движение, кооперативные общества, потреби-

тельский кооператив, ссудо-сберегательный кооператив, сельскохозяйственная кооперация, сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы, кооперативные выплаты, услуги кооператива.

Болотова Е. О. Научно-теоретические основы организационно-экономического обеспечения эффективности менеджмента персонала. — С. 25.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-теоретические основы организационно-экономического обеспечения эффективности менеджмента персонала. Проанализированы наиболее актуальные подходы к определению сущности организационно-экономического обеспечения эффективности менеджмента персонала в системе управления персоналом. Предложено авторское определение сущности дефиниции «организационно-экономическое обеспечение эффективности менеджмента персонала».

Ключевые слова: менеджмент, персонал, предприятие, эффективность, управление, функционирование, обеспечение, результат, оценка.

Лохман Н. В. Инклюзивный характер эффекта инновационной деятельности. — С. 30.

Аннотация. Инклюзивный характер эффекта от инновационной деятельности выражается в разной природе сфер деятельности, где он имеет место: финансы (экономический, инвестиционный, бюджетный эффекты), производство (ресурсный, экологический, социальный эффекты), маркетинг (рыночный, коммерческий, репутационный эффекты), НИОКР (технический, интеллектуальный, правовой эффекты). Эффекты от инновационной деятельности связаны между собой и могут иметь место как на самом предприятии, так и за его пределами. Связь между различными видами эффекта инновационной деятельности может меняться в зависимости от специфики инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффект; инновационная деятельность; связь; предприятие; функциональные зоны.

Пилипенко К. А. Компоненты трудового потенциала и группы факторов, влияющие на трудовой потенциал человека. — С. 35.

Аннотация. Рассмотрены особенности формирования, сохранения и развития основных составляющих и компонентов трудового потенциала Украины. Обоснована основная компонента трудового потенциала — здоровье и его влияние на трудовой потенциал человека. Определены

методические подходы к разработке развернутой классификации основных факторов, влияющих на трудовой потенциал человека, и проведено их группирование.

Ключевые слова: трудовой потенциал, заработная плата, рынок труда, населения, здоровье, занятость, рабочая сила, продолжительность жизни, работоспособность, демографическая политика.

Птащенко Е. В. Коммуникационные стратегии развития высокотехнологического маркетинга. — С. 42.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности высокотехнологичного маркетинга, специфику его использования на рынке. Дана сравнительная характеристика условий применения маркетинга и высокотехнологичного маркетинга. Коммуникационная стратегия, в широком понимании, это комплексная программа действий, которая должна быть направлена на выбор оптимальных инструментов маркетинговых коммуникаций, их сочетание и усиление их синергетического воздействия на потребителей. Рассмотрены особенности формирования коммуникационной стратегии на рынке высокотехнологичных товаров и особенности их развития.

Ключевые слова: высокотехнологичный маркетинг, маркетинг, маркетинговый комплекс, коммуникационные стратегии развития, коммуникационные стратегии развития высокотехнологичного маркетинга.

Птащенко Е. В., Мирошникова Е. Д., Христенко М. Ю. Интернет-технологии как эффективный инструмент продвижения образовательных брендов. — С. 47.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты применения интернет-технологий в сфере образования. Анализируются основные факторы, определяющие использование интернет-технологий вузами в качестве маркетингового средства. Дана характеристика основных инструментов интернет-технологий, через которые возможно продвижение образовательных услуг вузов.

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, интернет коммуникации, социальные сети, интернет-портал, веб-сайт.

Подиков Е. С., Савченко М. В. Инвестиционно-инновационная деятельность аграрных предприятий Украины как предпосылка повышения их конкурентоспособности на мировом рынке. — С. 50.

Аннотация. В статье рассматривается фактор развития инвестиционно-инновационной деятельности аграрных предприятий как основная предпосылка повышения их конкурентоспособности. Исследованы направления иннова-

ционной деятельности аграрных предприятий Украины в период с 2014 по 2016 гг. Определены особенности инвестиционно-инновационной деятельности предприятий аграрного сектора Украины. Рассмотрены основные предпосылки для активизации инвестиционно-инновационной деятельности в этом секторе на примере зарубежного опыта.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, конкурентоспособность, аграрный сектор, государственная поддержка.

Сакун А. Ж., Пантюк И. П. Системный подход к организации и управлению производственно-сбытовой деятельностью предприятий промышленности. — С. 55.

Аннотация. Рассмотрены теоретические и методические аспекты системного подхода, предполагающего рассмотрение предприятия как комплекса подсистем (производственной, сбытовой, складской, транспортной и иной деятельности), что в совокупности составляет систему организации и управления производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия.

Ключевые слова: управление, системный подход, сбыт, сбытовая деятельность, маркетинг, промышленное предприятие.

Силецкая Н. В. Роль имиджа в обеспечении устойчивого развития современного бизнеса. — С. 59.

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопросов роли имиджа в обеспечении устойчивого развития современного бизнеса. Определены сущность и основные элементы имиджа, влияние имиджа на повышение эффективности деятельности и усиление конкурентных преимуществ предприятия. Обосновано, что разработка теоретических положений и методического инструментария стратегического управления имиджем предприятия в условиях конкуренции является актуальной научной проблемой, которая имеет важное значение, от решения которой зависит конкурентоспособность имиджа предприятий. Предложены мероприятия относительно формирования позитивного имиджа предприятий.

Ключевые слова: имидж, позитивный имидж, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, репутация, формирование имиджа, рыночная среда.

Скрипник С. В. Методические аспекты формирования учетной информации о затратах и калькуляции себестоимости продукции в деятельности сельскохозяйственных предприятий. — С. 64.

Аннотация. Рассмотрена классификация расходов в финансовом и управленческом учете и методологические основы формирования учетной информации. Осуществлен анализ

структуры затрат управленческого учета продукции растениеводства и животноводства на сельскохозяйственных предприятиях Херсонской области. Приведены результаты анкетирования, проведенного среди главных бухгалтеров сельскохозяйственных предприятий. Приведена классификация затрат в управленческом учете для принятия управленческих решений сельскохозяйственными предприятиями.

Ключевые слова: расходы, калькулирование, производство, себестоимость, сельскохозяйственная продукция, планирование, контроль, управление, эффективность, отчетность.

Фролова Г. И. Условия повышения эффективности управления конкурентоспособностью продукции предприятия. — С. 74

Аннотация. Исследованы условия возникновения конкуренции и производства конкурентоспособной продукции предприятия. Определены характеристики конкурентоспособности продукции как основной составляющей общей конкурентоспособности предприятия. Предложены направления деятельности предприятия по созданию условий относительно повышения эффективности управления конкурентоспособностью выпускаемой продукции предприятиями.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, управление конкурентоспособностью продукции предприятия.

Шепель И. В. Актуальные вопросы организации кассовых операций и соблюдения кассовой дисциплины на предприятии. — С. 77.

Аннотация. Изучен процесс организации учета наличных расчетов на предприятии. Приведены подробное движение наличности и условия ее оприходования в кассу предприятия. Освещены методы расчета граничной суммы лимита кассы, которые могут применяться предприятием. Рассмотрена нормативная законодательная база граничной суммы расчетов наличными.

Ключевые слова: касса, лимит кассы, наличные, кассовая дисциплина, счет, материальная ответственность, кассовые документы, отчет кассира, предельная сумма.

Олейник Т. И., Олейник Е. О. Социально-экономические аспекты организации труда сельскохозяйственного производства. — С. 87.

Аннотация. В статье раскрыты социально-экономические факторы организации труда в сельскохозяйственном производстве с позиции занятости трудовых ресурсов по их образовательному-профессиональному уровню в сельских территориях. Приведено обоснование оптимизации организационной составляющей труда в пери-

од всплеска сезонного напряжения выполнения сельскохозяйственных работ.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, организация труда, государственное регулирование, сельскохозяйственное производство, образовательный уровень.

Синенко А. А. Финансовый механизм государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий. — С. 92.

Аннотация. В статье проанализирован уровень государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий, ее основные формы и уровень обеспечения от общей потребности. Исследована сущность понятий «государственная поддержка» и «государственная помощь», формы их влияния на сельскохозяйственные предприятия. Рассмотрены органы, которые заинтересованы в реформировании системы государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий по соответствующим направлениям и срокам реализации.

Ключевые слова: государственная поддержка, финансирование, сельскохозяйственное предприятие, бюджетные средства, государство, ресурсы.

Степанова В. А., Вареник О. Ф. Экономическая сущность и теоретические основы формирования золотовалютных резервов. — С. 96.

Аннотация. В статье исследованы вопросы определения экономической сущности и теоретических основ функционирования золотовалютных резервов, а также определены основные источники их формирования.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, золотовалютные резервы, управление золотовалютными резервами, оптимальная структура резервов.

Фаринович И. В. Факторинговые операции: классификационный подход. — С. 100.

Аннотация. В статье исследованы виды факторинговых операций в соответствии с классификационными признаками. Предложено рассматривать классификацию факторинговых операций с позиции системности таких классификационных признаков, как: способ погашения долговых обязательств, способ начисления процентов по факторинговым операциям и срок финансирования факторинговых операций с учетом организационного и экономического подходов, что способствует оптимизации расходов на факторинговое обслуживание.

Ключевые слова: факторинг, классификация факторинговых операций, экономический подход, организационный подход.

Книшек О. А. Учетно-информационное обеспечение анализа и контроля внешнеэкономической

деятельности предприятия на основе финансовой и управленческой отчетности. — С. 105.

Аннотация. В статье исследовано учетно-информационное обеспечение системы управления предприятий-субъектов внешнеэкономической деятельности. Предложены информационные статьи активов, доходов и расходов, которыми необходимо дополнить действующие формы финансовой отчетности в соответствии с требованиями законодательства и потребностями анализа и

контроля внешнеэкономической деятельности. В результате исследования методологических и фактических проблем информационного обеспечения анализа и контроля внешнеэкономической деятельности предложен общий состав управленческой отчетности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, учетно-информационное обеспечение, анализ, контроль, финансовая отчетность, управленческая отчетность.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Ашмарина Тетяна Ігорівна, доцент кафедри економіки Російського державного аграрного університету МСХА імені К. А. Тимірязєва, кандидат економічних наук, доцент.

127550, Російська Федерація, м. Москва, вул. Тимірязєвська, 49.

Наукові інтереси: ноосферна філософія, економіка, теорія та історія аграрної політики, небо-політика.

Ніфатова Олена Михайлівна, доцент кафедри підприємництва та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну, кандидат економічних наук, доцент.

01011 м. Київ, вул. Немировича-Данченка, 2.

Наукові інтереси: гендерна політика України.

Репілевська Оксана Юріївна, аспірант кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрного університету.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: економіка і управління аграрних підприємств.

Болотова Олена Олегівна, аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

61045, м. Харків, пр. Науки, 9-а.

Наукові інтереси: менеджмент персоналу, проблеми та напрямки підвищення ефективності менеджменту персоналу в умовах економіки знань.

Лохман Наталя Володимирівна, доцент кафедри підприємництва і торгівлі Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, кандидат економічних наук, доцент.

71107, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Ростовська, 2а, кв. 16.

Наукові інтереси: інноваційно-інвестиційна політика, антикризове управління, оптимізація витрат.

Пилипенко Катерина Анатоліївна, доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії, кандидат економічних наук, доцент.

36000, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.

Наукові інтереси: розвиток виробничо-збутової діяльності агропромислових підприємств.

Птащенко Олена Валеріївна, доцент кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, кандидат економічних наук, доцент.

61045, м. Харків, пр. Науки, 9-а.

Наукові інтереси: бренд-менеджмент, маркетинг, інноваційний менеджмент і маркетинг, маркетинг послуг, маркетинг освіти.

Подаков Євгеній Сергійович, доцент кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрного університету, кандидат економічних наук, доцент.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: облік, контроль і оподаткування аграрних підприємств.

Савченко Марина Владиславівна, аспірант кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрного університету.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: інвестиції, інновації, облік діяльності аграрних підприємств.

Сакун Аліна Жоржівна, доцент кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрного університету, кандидат економічних наук, доцент.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: розвиток виробничо-збутової діяльності агропромислових підприємств.

Пантюк Ігор Петрович, аспірант кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрного університету.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: логістика, виробничо-збутова кооперація промислових підприємств.

Сілецька Наталя Вікторівна, доцент кафедри економічної теорії та аналізу Херсонського державного аграрного університету.

73001, м. Херсон, провул. Солдатський, 9.

Наукові інтереси: економіка, інноваційно-інвестиційні фактори розвитку регіону.

Скрипник Світлана Валентинівна, доцент кафедри обліку і оподаткування Херсонського дер-

жавного аграрного університету, кандидат економічних наук, доцент.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: облік, контроль та оподаткування аграрних підприємств.

Фролова Галина Іванівна, доцент кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: інноваційно-інвестиційні фактори розвитку регіону.

Олійник Тетяна Іванівна, доцент кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: управління діяльністю аграрних підприємств.

Олійник Євген Олегович, доцент кафедри економіки підприємства Полтавської державної аграрної академії, кандидат економічних наук.

36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.

Наукові інтереси: управління та ефективність використання трудових ресурсів аграрного виробництва.

Синенко Олександр Олександрович, аспірант кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрного університету.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: економіка та управління підприємствами.

Степанова Вікторія Олександрівна, старший викладач кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Вареник Ольга Федорівна, старший викладач кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Фаринович Ірина Володимирівна, старший викладач кафедри фінансів, обліку і аналізу Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка», кандидат економічних наук.

82100, м. Дрогобич, обл. Львівська, вул. Братів Кіцилів, 12, кв. 2.

Наукові інтереси: розвиток факторингу в Україні та світі, управління факторингом підприємств.

Книшек Оксана Олексіївна, доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування Університету митної справи та фінансів (м. Дніпро), кандидат економічних наук.

49018 м. Дніпро, вул. Гідропаркова, 1, кв. 111.

Наукові інтереси: розвиток зовнішньоекономічної діяльності в Україні та світі, облік, контроль (аудит) та аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Шепель Інесса Вадимівна, доцент кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрного університету, кандидат економічних наук, доцент.

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23.

Наукові інтереси: облік, контроль і оподаткування аграрних підприємств.

БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ

Наукове видання

**ВІСНИК
БЕРДЯНСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ**

Випуск 2(38)'2017

Науковий економічний журнал

Українською, російською та англійською мовами

Технічний редактор *Д. В. Акіндєєв*

Адреса редакції:

Україна, 71118, м. Бердянськ, вул Свободи, 117-А
Тел. 8 (06153) 6-48-54

Підписано до друку 09.06.2017 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура «Newton С». Друк — лазерний.
Ум. друк. арк. 13,60. Обл.-вид. арк. 13,45.
Наклад 150 прим. Зам. № 104.

Друк ТОВ «УСПІХ ПРИНТ»
69035, Запорізька обл., м. Запоріжжя,
пр-т Соборний/вул.Південноукраїнська,
дом 161/7, оф. 12

Аспірантура

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу відкрито аспірантуру за спеціальностями:

08.00.03 — Економіка та управління національним господарством;

08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності);

08.00.05 — Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка;

08.00.07 — Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика;

08.00.08 — Гроші, фінанси і кредит;

08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз і аудит;

08.00.11 — Економіко-математичне моделювання

з відривом та без відриву від виробництва.

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вступники до аспірантури подають на ім'я ректора наступні документи:

- заяву,
- особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою,
- автобіографію,
- копію диплома про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086-О,
- посвідчення про складені кандидатські іспити,
- список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: за спеціальністю, із філософії та іноземної мови.

Паспорт, диплом про вищу освіту подаються вступниками особисто.

Приєм документів до 15 вересня.

Документи подавати або надсилати за адресою:

- Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, буд. 117-А, к. 309, відділ аспірантури.
- Довідки за телефоном **(06153) 6-48-57**.
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: <http://bumib.edu.ua/>.

Спеціалізована вчена рада

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу функціонує спеціалізована вчена рада К 18.143.01, яка має право приймати до розгляду та проводити захисти дисертацій на присвоєння наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальностями:

08.00.03 — «Економіка та управління національним господарством»,

08.00.04 — «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)».

- Довідки за телефоном: **(06153) 6-48-57**.
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: <http://bumib.edu.ua/>.