



НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



1 2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА:

ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 1 (01) 2016

Дніпропетровськ

2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Голова редакційної ради:

Большаков Володимир Іванович, доктор технічних наук, професор, академік АН ВШ України, дійсний член Академії будівництва України, заслужений діяч науки та техніки України, ректор Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Головний редактор:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи, завідувач кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Заступник головного редактора:

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Відповідальний секретар:

Макарова Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Білоконь Анатолій Іванович, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Євсєєва Галина Петрівна, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Залунін Володимир Федорович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Іванов Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Каховська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і регіональної економічної політики Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

Левчинський Дмитро Львович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Орловська Юлія Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Пашкевич Марина Сергіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Поповиченко Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Семенов Андрій Григорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

Трифонов Іван Володимирович, доктор технічних наук, доцент, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Шалопишников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Andrzej Gwiżdż, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополь, Польща).

Sébastien Menard, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

Ulian Galina, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 10 від 22 березня 2016 р.)

Сайт видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.342.14

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF CRONY CAPITALISM SYSTEM СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ КЛАНОВО-КАПІТАЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Shevtsova S.A.

PhD in Engineering, Associate Professor,
Department of Economic Theory and Law,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

The article is devoted to the issue of crony capitalism system in the different countries of the world. Globalization and technological boom increase the income gap of different segments of the population. The main reason of economic inequalities in many countries of the world is the strong links between government officials and business structures. The new type of economic system which is called crony capitalism undermines the centuries-old tenets of a free market economy. The article provides the systematization of all negative effects of this type of economic system in the world.

Keywords: economic system, crony capitalism, e-government, corruption, oligarchs, shadow economy.

Стаття присвячена проблемам кланово-капіталістичної системи в різних країнах світу. Глобалізація і технологічний бум збільшують розрив у доходах різних верств населення. Основною причиною економічної нерівності в багатьох країнах світу є існування тісних зв'язків між урядовими чиновниками та бізнес-структурами. Новий тип економічної системи – клановий капіталізм, підриває багатовікові принципи вільної ринкової економіки. У статті систематизовані негативні наслідки цього типу економічної системи у світі.

Ключові слова: економічна система, клановий капіталізм, електронний уряд, корупція, олігархи, тіньова економіка.

Статья посвящена проблемам кланово-капиталистической системы в разных странах мира. Глобализация и технологический бум увеличивают разрыв в доходах разных слоев населения. Основной причиной экономического неравенства во многих странах мира является существование тесных связей между правительственными чиновниками и бизнес-структурами. Новый тип экономической системы – клановый капитализм, подрывает многовековые принципы свободной рыночной экономики. В статье систематизированы негативные последствия этого типа экономической системы в мире.

Ключевые слова: экономическая система, клановый капитализм, электронное правительство, коррупция, олигархи, теневая экономика.

The actuality of the issue. Merger of bureaucracy with business structures has placed this problem as one of the most urgent issues at present. Globalization

and technological boom only increase the income gap of different segments of the population. Also, we are living in the age of plutocracy. It is especially noticeable in

comparison welfare of the uppermost layers of the population and all the rest. The most obvious examples of this fact are the USA and the UK, but this is a global phenomenon, peculiar to communist China, post-communist Ukraine and Russia, India and Canada. We see it even in such favorable democratic countries like Sweden, Finland and Germany.

The main reason of all economic inequalities is the strong links between government officials and transnational corporations. The last one has enormous resources of influence on people's social and business life in the country. Today the main problem of all economic activity in the world is new type of system, which is called crony capitalism, undermines the centuries-old tenets of a free market economy

Analysis of publications. Theoretical groundings of crony capitalism system were broadly studied by M. Booth, J. Davis, V. Gelman, S. Gregg, L. Kosals, H. Levis, G. Sharafutdinova, J. Stiglitz, K. Strassel and others. Scientific problems of cronyism in post-soviet Russia were the subject of multiple principle researches of L. Kosals, G. Sharafutdinova [8; 13]. The hierarchy and the vertical of power in Russian crony capitalism system were investigated by V. Gelman [6]. The factors of influence of crony capitalism and corruption on the socio-economic development of Ukraine were analyzed by O. Dlugopol's'kyi, S. Lazarenko, J. Nadeau [5; 9; 11]. The American style of cronyism was considered in the numerous works of such economic analysts as M. Booth, G. Davis, H. Levis, J. Stiglitz and others [1; 4; 7; 10; 14; 15; 16]. Still there is a rising actuality of systematization of all negative effects and consequences of this type of economic system in the world.

The purpose of the article is to determine the salient features and economic consequences of crony capitalism in the different countries of the world. Moreover, it is necessary to find a reasonable balance between the government and business structures.

The main material of the research. Crony capitalism is a term describing an economy in where success in business depends on close relationships between business people and government officials [3]. Obviously it includes businesses who lobby governments and legislators for

exemptions, monopolies, subsidies, access to "no-bid" contracts, price-controls, bail-outs, tariff-protection, preferential tax-treatment, and access to government-provided credit at below-market interest-rates.

The main features of cronyism between entrepreneurs and government officials are similar in all parts of the world. In surprisingly little time, all the bonds of trust and cooperation nurtured by the free price system become frayed or just disintegrate. The way that businesses and investors can make money in this type of system is by getting the government to rig markets in their favour – by erecting barriers to entry to restrict competition, by providing them with cheap credit or by allowing them to use their political connections to grab contracts and other privileges. These gains are not the fruit of value-adding economic activity. Rather than helping to grow the economy, they often merely redistribute wealth.

There have been far too many examples of this kind of behavior in recent years in the West, in Russia, in Latin America and in the most other parts of the world. Tragically, that world economic system has been moving away from commercial relationships and becoming ever more politicized.

Remarkably, the most developed and economic active countries have become the most affected by crony capitalism. They are populated with lawyers, lobbyists, contractors and others who derive their income from doing deals with politicians. Cronyism has been an important element of capitalism everywhere, but the relationship between cronyism, business, and politics and cronyism's effect on development vary greatly from nation to nation.

Unlike in a free market capitalist system, under crony capitalism it is more often profitable for businesses to spend resources lobbying legislators for monopoly status; noncompetitive bidding or contracts; modifications of tax penalties; deductions, claw-backs, or phase-outs handouts in the form of grants, loans, or tax advantages, and protections against competition in order to increase their profits.

What public officials want from private interests are: campaign contributions; direct campaign assistance, indirect campaign assistance; assistance with "mes-saging" money (illegal if a bribe, but not

necessarily in other cases, e.g. assistance with a loan or access to a "sweetheart" investment); support from "foundations" related to campaign contributors, regulatory fees to support agency jobs; jobs for friends, constituents, or eventually themselves; travel, entertainment, other "freebies"; power, control, and deference. The alliances and relationships formed between public officials and private interests may be counter-intuitive. A company may give more campaign money to a potentially hostile legislator than to a friendly one, in order to forestall trouble.

All these crony capitalist deals not only introduce lying, cheating, and corruption into the economic system. From a purely economic point of view, they also interfere with free economic prices and profits, the signals on which any economy relies. The result is economic chaos as well as corruption. Hobbled prices, linked to growing corruption, are enough to destroy any economy. Nor is it possible to restrain corruption without allowing truthful, unfettered prices. Oystein Dahle, a Norwegian businessman, perceptively noted that "the Soviet Union collapsed because it would not allow prices to tell the economic truth" [10, p. 105].

In recent years, the cronyism between corporations and government has increased. A major example of crony capitalism is The United States of America. The U.S. economy is rife with inefficient interventions—laws, regulations, taxes and subsidies that lead to inefficient markets. Many government regulations choke off entirely legal avenues of potential bank profits. The banking bailout is example of cronyism and corporate welfare. The poor lending practices of banks were undoubtedly part of the cause of the Great Recession. But banks, as well as government-sponsored enterprises such as Fannie Mae and Freddie Mac, were under tremendous pressure to make loans to unqualified borrowers [4]. Another reason is that crony capitalism is directly linked to the policies of the ruling elite: the reduction of taxes, the regulation of the financial sector, privatization, weak legal protection of trade unions. All this creates a system where the most of the revenue goes to the top.

For example, post-Soviet countries. Where all political changes are made so that they may go into the hands of a group

of "friends", not really taking into account the interests of all the others. The crony capitalism in New Russia was born after the collapse of the USSR. New Russian businessmen who had close links with government during privatization period in 1991-1998 want to get the best factories and industries of post-soviet country. From their turn guaranteed the government their political support in the run up to the presidential election scheduled for the summer of 1996. In this way the Tyumen Oil Company (TNK) passed into the hands of Alfa Bank headed by Mikhail Fridman; the YUKOS oil company became the property of Menatep Bank, headed by Mikhail Khodorkovsky and Sibneft was transferred to a holding company controlled by Boris Berezovsky [6, p. 56].

But in the beginning of 21st century Russian government tried to do the long-term and diverse reform against corruption and influence of oligarchs in Russia. However it didn't help. All problems in different sectors of economy of Russian Federation were found in 2008, during the financial crisis. About how, after the deepest financial crisis since the great depression hard to rebuild the banking system we can see now. Or about how it is difficult to make international corporations, including those whose conditional motto is "do no harm" to pay taxes at least approximately to the extent, that of the middle class.

Moreover, crony capitalism can exist in different economic systems like socialism, communism and mixed economy and so on. The great example can be Asian tiger. China is the ultimate crony capitalist state. It's leaders have sought to "manage" the reemergence of China onto the world stage, and in the process may have managed themselves right into a deep recession as only central planners can do. All the banks in China are run by members of the Chinese Communist Party as are the biggest Chinese firms outside of banking. Investments by foreign companies are tightly regulated and foreign companies are regularly shaken down by various means [2].

However, there is one more country in the center of Europe, where national economy is also affected by crony capitalism. Ukraine is the post-Soviet country which is trying to struggle with the problem of cronyism during last decades. But the problem

is really big. The influence of such type of economic system is presented in all sectors of national economy. For instance, Ukraine's oligarchs are a force to be reckoned with. Though less notorious than their Russian counterparts, Ukraine's billionaires together command a greater share of their country's wealth than their Russian counterparts. The wealth of only a dozen Ukrainian oligarchs makes up roughly one-fifth of the country's GDP. Having, for the most part, made their fortunes in the lawless transition period between Soviet and capitalist economies, these oligarchs thrive in the shadows, far away from the rule of law [11; 12]. Also, when crony capitalism dominates it is always the high level of shadow economy, which is also harmful to the development of market relations. As a result, about half of the GDP of Ukraine was "eaten" by shadow economy [9, p. 7-9].

Unfortunately, the e-government and the e-services are poorly developed in Ukraine, which contributes to corruption and abuse of power. Ukrainians sometimes have to wait for obtaining a permit or important documents for months, while in other countries these services or documents can be issued to get throughout the day. As a result, investors being aware of the high level of corruption and bureaucracy in Ukraine do not seem to be eager to invest in the national economy, thus making the country an outsider on the ease of doing business and the development of e-government. This consequently may adversely affect the image of the country as a whole. Therefore, to make the economic breakthrough of doing business and ease of service, the introduction of e-government is more relevant than ever.

Today, after the Revolution in 2013-2014 Ukraine has a unique chance to change country from crony-capitalism state to liberal democracy state with developed institutes and strong middle class. One of the most important things which the Ukrainians must do in order to be wealthy nation is to reduce the influence of government on their economic, social life and to build transparent and independent machine which will provide services and useful information. So, there are some steps which must make our government and Ukrainians in order to create really transparency e-government.

First of all, a unified concept of e-gov should be developed and approved. Also the creators have to describe a particular path of development, to take into account the different experiences of other countries, norms, directives and regulations of European Union and with the introduction of digital technology at the state level. Secondly, to create a single authority with extended powers, which will be able to coordinate the process of implementation of this concept and achieve real results. Furthermore, the financial side of implementation e-government must be solved at the beginning of creating such important system. Employees who will be responsible for the development of e-government, procurement of high quality equipment, servers and maintenance of the entire system should receive higher salaries. This will ensure that the government will not develop cyber-corruption, cyber-crime and would not undermine the national security of the country. Finally, one of the most important aspects: it is the attraction of highly qualified programmers, who will create a highly secure government network. In many countries these factors have built a transparent, efficient and secure e-government system.

Conclusion. It is widely agreed that crony capitalism generates significant economic rents, which result in a misallocation of resources and lower incentives for wealth creation. In addition, the corruption that accompanies cronyism constitutes a considerable impediment to growth and development. The most damaging aspect of crony capitalism is its tendency to discourage equitable distribution of resources and income at a time when such traits are central to economic success. Crony capitalism promotes monopolization of economy, the growth of social injustice and inequality, creating obstacles for development of entrepreneurship, degradation of healthy competition and provokes corruption.

There are one of the two opposing solutions that have been put forth to prevent crony capitalism. That solution is to increase government regulation of businesses. Opponents of this option however point out that large corporations and the politically well-connected have too much influence on the legislative process because, more often than not, the politicians and government bureaucrats involved

in that process are not able to withstand that influence. The second solution to truly stifle the mechanisms of crony capitalism is to remove the ability of the government to hand out favors and create transparency and openness in government spending. It is necessary to prevent corruption by using of effective anticorruption practices of the world countries. These measures will lead to a more transparent and equitable distribution of income that helps to improve

the welfare of the population and increase the rating of the country in many respects, including the ease of doing business. Thus, in the absence of crony capitalism, the economy is based on free market economy and as a result it leads to more competitive ability. Until this problem has a tendency to increase. In near future we will have more questions and discussion of solving this problem because crony capitalism will become a global problem.

REFERENCES:

1. Booth M. Crony capitalism and progressive desperation / Booth Michael // American Thinker. – 2014. – September 21. – Access mode: <http://www.americanthinker.com/articles/2014/09/crony-capitalism-and-progressive-desperation.html>.
2. China: The Ultimate Crony Capitalist State // Against Crony Capitalism. – 2012. – May 25. – Access mode: <http://www.Againstcronycapitalism.org/2012/05/china-the-ultimate-crony-capitalist-state>.
3. Crony capitalism // Wikipedia. The Free Encyclopedia. – Access mode: http://en.wikipedia.org/wiki/crony_capitalism.
4. Davis G. F. American cronyism: How executive networks inflated the corporate bubble / Davis Gerald F. // Sage Journals. – 2003. – May. – Access mode: <http://ctx.sagepub.com/content/2/3/34.short>.
5. Dlugopol's'kyi O. V. Modern viewpoints on the corruption and minimization of its negative influence on Ukraine's economy / Dlugopol's'kyi O. V., Ivashuk G. P. // Economy of Ukraine. – 2012. – № 9. – P. 13-24.
6. Gelman V. Y. The logic of "Capitalism for friends" / Gelman V. Y. – Access mode: <http://www.wleontief.ru/upload/program/Gelman.pdf>.
7. Gregg S. Inequality in a Crony Capitalism world / Gregg Samuel // The American Spectator. – 2014. – January 14. – Access mode: <http://spectator.org/articles/57418/inequality-crony-capitalism-world>.
8. Kosals L. Y. Crony capitalism in Russia / Kosals Leonid // Russian Magazine. – 2006. – Access mode: <http://magazines.russ.ru/nz/2006/50/ko17.html>.
9. Lazarenko S. Positive aspect of anticorruption practices of the world countries / Lazarenko S., Babenko G. // Economy and State. – 2014. – № 12. – P. 7-9.
10. Levis H. Crony Capitalism in America 2008-2012. Chapter 29 : Diagnosis / Levis Hunter // Against Crony Capitalism. – 2014. – May 23. – Access mode: <http://www.againstcronycapitalism.org/2014/03/crony-capitalism-in-america-2008-2012-chapter-29-diagnosis>.
11. Nadeau J. Ukraine's real problem: crony capitalism / Nadeau James // The Hill. – 2014. – January 14. – Access mode: <http://thehill.com/blogs/congress-blog/foreign-policy/195549-ukraines-real-problem-crony-capitalism#ixzz2qVrFUwax>.
12. Our crony-capitalism index. Planet Plutocrat // The Economist. – 2014. – May 21. – Access mode: <http://www.economist.com/news/international/21599041-countries-where-politically-connected-businessmen-are-most-likely-prosper-planet>.
13. Sharafutdinova G. Political Consequences of crony Capitalism inside Russia / Sharafutdinova G. – Notre Dame : University of Notre Dame Press, 2014. – P. 23-25.
14. Stiglitz J. E. Crony capitalism American-style / Stiglitz Joseph // Project Syndicate. – 2002. – February 11. – Access mode: <http://www.project-syndicate.org/commentary/crony-capitalism-american-style>.
15. Strassel K. A Crony Capitalism Showdown / Strassel Kim // Wall Street Journal. – 2014. – May 13. – Access mode: <http://wsj.com/articles/kim-strassel-a-crony-capitalism-showdown-1406849801>.
16. The new age of crony capitalism // The Economist. – 2014. – May 21. – Access mode <http://www.economist.com/news/leaders/21598996-political-connections-have-made-many-people-hugely-rich-recent-years-crony-capitalism-may>.

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

BACKGROUND NEED TO DEVELOP A METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION OF E-GOVERNANCE

Кобзар Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та права,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Уфимцева О.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та права,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті проаналізовані передумови розробки методики оцінки ефективності впровадження електронного урядування. Систематизовані фактори, які обумовлюють необхідність кількісної оцінки впливу інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток національної економіки. Систематизовані фактори, які необхідно використовувати для вимірювання ефективності виконання програм електронного уряду.

Ключові слова: е-уряд, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), ефективність.

В статье проанализированы предпосылки разработки методики оценки эффективности внедрения электронного правления. Систематизированы факторы, обуславливающие необходимость количественной оценки влияния информационно-коммуникационных технологий на развитие национальной экономики. Систематизированы факторы, которые необходимо использовать для измерения эффективности выполнения программ электронного правительства.

Ключевые слова: е-правительство, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), эффективность.

The article analyzes the background of the development of methods for assessing the effectiveness of implementation of e-governance. Systematized the factors that necessitated quantify the impact of ICT on the development of the national economy. Systematized the factors that should be used to measure the effectiveness of the e-government programs.

Keywords: e-government, Information and Communication Technology (ICT) efficiency.

Постановка проблеми. Перетворення світового співтовариства у нову форму на основі інформаційно-комунікаційних технологій обумовило впровадження програм створення електронного уряду національних економік світу. В основі реалізації програми е-урядування необхідно покласти принцип ефективності як раціональне співвідношення між

витратами на створення інформаційної системи «Електронний уряд» і цільовими ефектами, досягнутими завдяки її функціонуванню, причому вони можуть мати не тільки економічний, але й соціальний характер, направлений на покращення суспільного добробуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існуючі наукові розробки

у напрямку вдосконалення й впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та формування електронного уряду можна умовно поділити на декілька напрямків. Впровадження е-уряду в контексті реформ державного управління України розглянуто в роботах О. Янковського, М. Полатайко, Я. Мерило [1, 2, 3]. Економічний аспект функціонування «сітьової економіки» проведено в роботах С. І. Парінова, Т. І. Яковлевої [4]. Формування та реалізація будь-якого проекту неможливе без врахування його економічної ефективності. Проте, даний аналіз проводиться не систематизовано, стосовно окремих елементів та суб'єктів реалізації програми е-уряду. Відсутність комплексного підходу до обґрунтування економічної ефективності впровадження електронного уряду в кожній конкретній країні, утруднює практику виконання таких обґрунтувань.

В даній роботі розглядається економічний аспект впровадження електронного уряду в Україні як інструменту демократизації економічного життя суспільства.

Постановка завдання. Обґрунтування необхідності комплексного підходу до оцінки економічної ефективності впровадження електронного уряду з врахуванням накопиченого світового досвіду вимагає вирішення наступних завдань:

- аналіз існуючих наукових розробок стосовно проблеми створення електронного уряду;
- розгляд теоретичних засад оцінки впливу ІКТ на економічний розвиток;
- обґрунтування необхідності кількісної оцінки впливу ІКТ на розвиток національної економіки;
- систематизація факторів, які необхідно використовувати при вимірюванні результативності та ефективності виконання програм електронного уряду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність кількісної оцінки впливу ІКТ на розвиток країни обумовлена наступними факторами:

- сучасний підхід не здатний виміряти обсяг виробництва інформаційного сектора, що займає все більшу частку в економіці розвинених країн;
- існуючі макроекономічні показники не враховують вигоди від застосування

інформаційних ресурсів, пов'язаної з більш високою якістю продуктів, зручністю та більш якісним обслуговуванням споживачів, скороченням часу на здійснення деяких операцій;

- проблема вартісної невизначеності інформації приводить до недооцінки позитивних зовнішніх ефектів, що виникають у сфері виробництва та споживання інформації;

- віддаючи пріоритет вартісним показникам макроекономічного розвитку неможливо відбити та ранжувати досягнення суспільства в галузі нових постіндустріальних цінностей – свобода, здоров'я, ступінь задоволеності працею, прагнення до самореалізації та особистісного росту та інші;

- реалізація програм по створенню е-уряду у різних країнах потребує міжнародного співставлення досягнень в галузі інформатизації. Цей процес частково відображає Індекс готовності до електронного уряду, розроблений ООН, але до його складу не входить показник ефективності реалізації даних програм.

Міжнародне співставлення ступеню реалізації програм з розбудови е-уряду відображає Індекс готовності електронного уряду (United Nations E-Government Readiness Index), який раз у два роки публікується Департаментом з економічних та соціальних питань ООН. В 2014 році перше місце у світі по готовності до електронного уряду знову зайняла Корея з індексом готовності 0,95. На другому місці виявилася Австралія (0,91), на третьому – Сінгапур (0,907). В 2014 році Україна зайняла 87-е місце (0,503) серед 193 країн світу, пропустивши вперед такі близькі нам по економічному розвитку держави як: Болгарія (73 місце), Чехія (53), Словаччина (51), Чорногорія (45), Польща (42), Угорщина (39), Казахстан (28), Росія (27) і Естонія (15). [5].

Існує тісний зв'язок між Індексом готовності е-уряду та рівнем конкурентоспроможності. Країни з найбільш розвиненим сектором ІКТ володіють і найбільш високим рівнем конкурентоспроможності, оскільки інформаційні технології підвищують ефективність економіки в довгостроковій перспективі.

Спираючись на досвід країн, що успішно реалізують програми по ство-

ренню електронного уряду, можна виділити наступні необхідні кроки:

1. Створення організації, відповідальної за реалізацію електронного уряду. При цьому, держава повинна забезпечити ще на етапі планування публічне обговорення всіх ІТ-проектів, їхньої архітектури.

2. Розробити струнку законодавчу базу, що регулює відносини в сфері електронного уряду. Відповідно, у всіх країнах, що застосовують перераховані вище моделі прийняті закони, що стосуються:

- електронних цифрових підписів;
- електронної торгівлі;
- захисту даних;
- державних замовлень.

3. Провести реінжиніринг процесів взаємодії як усередині уряду, так і на рівні взаємодії державних установ з бізнесом і громадянами:

- організація електронного документообігу усередині уряду;

- максимальне переведення в електронну форму взаємин держави та цивільного суспільства;

- використання мережі Інтернет для організації інтерактивного зв'язку та встановлення ефективного зворотного зв'язку влади з населенням;

- формування діалогічної за формою комунікації, що забезпечує контроль за управлінською діяльністю уряду як у процесі прийняття рішень, так і в їхній реалізації.

4. Створити загальнонаціональну «шину» обміну даних, що включає:

- об'єднання державних реєстрів;
- трансформація загальнонаціональної інфраструктури передачі даних і доступу до Інтернету.

5. Реалізувати основні електронні сервіси на підставах:

- спрощення інформаційних сервісів;

- виключення дублюючих та надлишкових рівнів урядового управління;

- полегшення пошуку інформації та одержання послуг від федерального уряду для громадян, підприємців, урядових і федеральних службовців;

- націленість урядових структур на швидке задоволення потреб громадян.

Крім створення системи е-уряду, й прискорення розвитку е-комерції Дер-

жавна програма повинна включати створення системи е-здоров'я, е-освіти; розбудову інтелектуально насичених систем транспорту загального користування і створення електронних систем сприяння захисту природного середовища.

Реальний рівень інформатизації держави залежить не тільки від можливостей державного бюджету, але й від персональної зацікавленості держслужбовців, бізнесу та громадян. В реалізації програми «Електронна Україна» акценти можна змістити з бюджетного фінансування та урядової розробки відповідних сервісів на активну співпрацю з бізнесом, з галузевою спільнотою, з неурядовими громадськими, дослідницькими, науковими організаціями. Українські реалії вимагають іншого підходу. Головне завдання адаптації концепції е-уряду до сучасних потреб України Використовуючи наявні ресурси, Україна повинна зробити впровадження досягнень з ІКТ швидко й ефективно.

Зростаюча потреба у вимірювання показників ефективності впровадження програм е-уряду та характеристик ступеня його відповідальності світовим стандартам потребує складних і багатобічних досліджень, спрямованих на визначення відносної цінності різних програм е-уряду. Для доказу ефективності ініціатив необхідне проведення великого аналізу витрат реалізації кожної альтернативи (включаючи альтернативу – «не робити нічого»), аналіз задоволення основної мети програми та загальних зисків від програми. Не слід упускати можливості об'єднання зусиль різних відомств, оскільки інформатизація будь-яких процесів має мультиплікативний ефект: інформаційні блага від реалізації програми розподіляються усередині суспільства між різними користувачами та у різних виробничих процесах, при цьому вони накопичуються та створюють нові інформаційні блага.

Пріоритетним способом вимірювання результативності та ефективності виконання програм е-уряду складається в оцінці досягнення поставлених цілей, по-перше, щодо самих цих програм і, по-друге, щодо цілей відомств, що стали ініціаторами цих програм.

Уряди розвинених країн, а також регіональні органи влади застосовують

кілька методів оцінки ініціатив у сфері е-уряду. До їхнього числа відносяться:

- аналіз чистої приведенної вартості та внутрішньої норми прибутковості;
- визначення прибутку на інвестований капітал;
- оцінка ступеня задоволення користувачів;
- швидкість обігу коштів;
- оцінювання та зіставлення ефективних практик.

Такий вид аналізу допускає фінансування програм, які характеризуються високим ступенем витрат, за рахунок балансування тими програмами, що надають високий рівень переваг щодо витрат на їхню реалізацію. Однієї з важливих характеристик у цьому аналізі є відношення сукупного ризику до середніх очікуваних доходів по всіх інвестиціях певного портфеля. Управління ризиками є частиною таких досліджень.

Надання державою послуг за допомогою використання сучасних технологій має **прямий** позитивний ефект. Наприклад, у Канаді за підсумками 2004 року подача документа за допомогою он-лайн сервісу в середньому для організації обходилася вдвічі дешевше, ніж при організації взаємодії через традиційні канали (20 дол. замість 40 дол.). Впровадження служби планування службових поїздок у Німеччині призвело до 15% економії всіх транспортних витрат і до 50-відсоткової економії адміністративних витрат. Окрім цього, на регіональному і місцевому рівнях відбувається додаткова економія витрат. Федеральний уряд США щорічно робить у кіберпросторі 4 млн. угод по закупівлі товарів і послуг на суму не менш 17 млрд. доларів. 75% австралійців платять прибутковий податок через Інтернет. Мобільні Інтернет-кафе надають доступ в Інтернет і до електронної пошти жителям сільських районів.

Економічний ефект від впровадження програм е-уряду, переважно, має **непрямий характер**, тобто такий, що не має безпосереднього грошового виміру. Навіть стосунки держави із приватним сектором мають на увазі не тільки придбання товарів і послуг. Їх ціль – посилення конкурентоспроможності країни, збереження довіри інвесторів і підприємців, підтримка малого бізнесу та ключових галузей промисловості, забезпе-

чення чесної конкуренції та створення робочих місць.

Такий непрямий позитивний ефект впровадження е-уряду може спостерігатися у податковій системі. Можливості сплати податків через Інтернет дозволили країнам Центральної Азії та Східної Європи скоротити час для сплати податків на 220 годин і кількість податкових платежів – на 25 одиниць за рахунок можливості сплати податків через Інтернет. При цьому сукупне податкове навантаження скоротилося на 15,7% [6]. Переймання досвіду у цій сфері є край необхідним для країни. Хоча за результатами 2014 р. Україна покращила свої позиції, перемістившись у рейтингу країн за рівнем простоти податкової системи зі 181 на 176 позицію (при скороченні часу, що витрачається сплату податків зі 492 до 390 год. на рік, а податкової ставки з 55,4 % до 54,9 % [7]), але все одно податкова система України потребує негайної реформації, в тому шляхом переходу до звітності он-лайн.

Жорсткість контролю над діяльністю державного апарата дозволить істотно знизити рівень корупції на всіх рівнях. Так, за даними Transparency International Україна займає 142 місце зі 175 позицій за індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index) [8]. За умови впровадження е-уряду, прийняття рішень державними службами буде мати публічний характер. Таким чином, у випадку реалізації всіх вищевикладених принципів відбудеться вдосконалення державного апарата й підвищення ефективності його роботи.

Вагомим є істотне скорочення штату чиновників та підвищення вимог до їхньої роботи. З одного боку, тут проявляється тенденція інформаційного суспільства, коли вимоги до професійної компетенції громадян істотно підвищуються, з іншого боку, для здійснення діяльності електронного уряду великий штат чиновників просто не потрібний.

Завдяки впровадженню інформаційно-комунікативних технологій модернізуються не тільки економічна, але й науково-освітня, оздоровча та культурна сфери.

Співробітники, які будуть відповідати за розвиток електронного уряду, закупівлю високоякісного обладнання,

серверів і підтримку всієї системи, повинні отримувати більш високу заробітну плату. Це буде гарантувати, що уряд не буде розвивати кібер-корупцію, кібер-злочинність і не буде підривати національну безпеку країни. В нашому випадку, гроші для створення такої системи пропонує надати Європейський Союз і США. Нарешті, одним з найбільш важливих аспектів є залучення висококваліфікованих програмістів, які будуть створювати добре захищену мережу уряду. Мотивація у вигляді великої зарплати і кар'єрного просування дійсно працює. У багатьох країнах ці фактори створили прозору, ефективну і безпечну систему електронного уряду.

Загальні витрати та зиски при реалізації програми е-уряду можна система-

тизувати у наступному вигляді (рис. 1).

Для оцінки економічного ефекту можна скористатися двома підходами: підхід, який застосовується для оцінки впливу науково-технічного прогресу на довгострокову макроекономічну динаміку («залишок Солоу») [9] та створення комплексного індексу з підрахунку інтернет-економіки.

Задача створення комплексної системи індикаторів виміру ступеня розвитку ІКТ у різних країнах світу та методології її практичного застосування почала формулюватися наприкінці 1990-х рр. На теперішній час існують два підходи, що ілюструють міжнародний досвід – індекс готовності країн світу до використання е-уряду, сформований ООН і систему індикаторів для виміру рівня розвитку



Рис. 1. Систематизація витрат та зисків при реалізації програми е-уряду

е-уряду в країнах Європейського Союзу. Індекс ООН готовності країн до електронного уряду складається із трьох вихідних індексів (підіндексів) – підіндекс розвитку урядових веб-сайтів (Web Measure Index), телекомунікаційної інфраструктури (Telecommunication Infrastructure Index) і людського капіталу (Human Capital Index).

Європейська система розрахунку індикаторів була схвалена Радою міністрів ЄС в листопаді 2000 р. Цей список включає тільки три індикатори, що мають відношення до електронного уряду: частка базових послуг, доступних в онлайн-режимі; використання населенням урядових онлайн-послуг для одержання інформації або заповнення електронних форм; частка державних закупівель, що може бути виконана в онлайн-режимі. Дана система індикаторів дозволяють представити в узагальненому виді ступінь удосконалення онлайн-електронних послуг у країнах Євросоюзу, але також не дає можливості розрахунку економічному ефекту.

Система оцінки за допомогою індикаторів може бути застосована при виведенні загального індексу економічної ефективності реалізації програм е-уряду. Однак головний акцент при створенні даного загального індексу необхідно робити на економічній складовій з врахуванням витрат та зисків проекту.

Для визначення економічної ефективності через систему індикаторів можна застосовувати наступні дані. За оцінками компанії McKinsey [10], лише один напрямок – доведення охоплення мобільним зв'язком населення країн, що розвиваються, до рівня розвинених – забезпечить збільшення світового ВВП у межах 300-420 млрд. дол. і здатне створити 10-14 млн. нових робочих місць у таких галузях, як виробництво електронного обладнання та приладів, а також офшорних послугах і аутсорсингу. Так, збільшення на 10% інвестицій у зв'язок підвищує середньорічні темпи приросту ВВП, за деякими оцінками, на 0,6-0,7 відсоткових пунктів.

Консалтингова компанія Arthur D. Little і Технологічний університет Чалмерса (Швеція) повідомляють про результати спільного дослідження, проведеного у 33 країнах, що входять в

ОЕСД. Проведене дослідження підтвердило наявність зв'язку між середньою швидкістю доступу в Інтернет у країні та темпом розвитку економіки. Відповідно до результатів дослідження, подвоєння середньої швидкості Інтернету збільшує ВВП на 0,3% (рис. 2) [10].

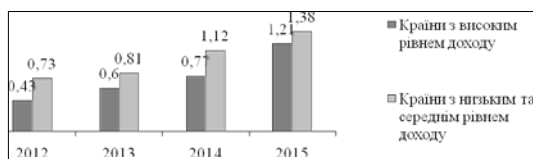


Рис. 2. Ріст ВВП (у %) при зростанні проникнення швидкісного Інтернету на 10 вп

Масове впровадження Інтернету, мобільного зв'язку та персональних комп'ютерів вимагає значних інвестицій, які часто виявляються невід'ємними для одних лише приватних компаній сектора ІКТ. По оцінках компанії McKinsey, для 15 країн Європейського Союзу витрати на подальше впровадження високошвидкісного Інтернету в найближчі два роки можуть перевищити 300 млрд. євро. У той же час промисловість ІКТ у ЄС генерує щорічно тільки 50 млрд. євро прибутку. Це означає, що компанії повинні направляти в розширення й облаштування інформаційних мереж не тільки весь свій прибуток, але й величезні додаткові кошти, – і це без обліку видатків на підтримку та ремонт таких мереж.

Ситуація виявляється ще більш напруженою в країнах, що розвиваються, де охоплення населення інформаційними технологіями істотно нижче, а обсяг необхідних інвестицій – на порядок вище.

Уряд України також розраховує на достатній економічний ефект від впровадження програми е-уряду та інших кроків з впровадження ІКТ, як інструменту демократизації економічного життя в суспільстві.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Обґрунтована необхідність комплексного підходу до оцінки економічної ефективності впровадження електронного уряду з врахуванням накопиченого світового досвіду та особливостей е-врядування в Україні.

2. Систематизовані фактори, які обумовлюють необхідність кількісної оцінки впливу інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток національної економіки.

3. Систематизовані фактори, які необхідно використовувати вимірюючи результативність та ефективність виконання програм електронного уряду.

Оцінка інформаційного потенціалу країни повинна проводитись як на базі запропонованих OECD та KOF Index of Globalization системи індикаторів, так й з використанням методики оцінки ефективності залучення ІКТ, розробка якої є найбільш актуальним напрямком в сучасній економічній теорії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Янковский. А. Электронное правительство: информация об архитектуре и проектах внедрения должна быть публичной. – Режим доступу: <http://www.isaca.org.ua/index.php/press-center/news/168-e-government-information-about-the-architecture-and-implementation-of-projects-should-be-public> . – Загол. з екрану. – Мов. рос.

2. Полатайко Н. Реформы в облаках. Европейский опыт e-government для Украины. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2015/04/22/7033090/>. – Загол. з екрану. – Мов. рос.

3. Мерило Я. Ритуальные пляски вокруг электронного правительства. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2014/12/9/7028533/>. – Загол. з екрану. – Мов. рос.

4. Паринов С. И., Яковлева Т. И. Экономика 21 века на базе интернет-технологий. – Режим доступу: <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm> . – Загол. з екрану. – Мов. рос.

10. Клименко І. В., Линьов К. О. Технологии электронного управления / І. В. Клименко, К. О. Линьов : Навч. посібник – К. : Вид-во ДУС, 2006. – 225 с.

9. Уфимцева О. Ю., Дрожак С. В., Штепа Т. Є. Розробка методики оцінки ефективності залучення інформаційних ресурсів / О. Ю. Уфимцева // Економічний простір : зб. наук. пр. / Придніпровська держ. акад. буд-ва і архіт. – Д., 2014. – № 85. – С. 104-113.

5. Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info> . – Загол. з екрану. – Мов. рос.

6. Paying Taxes 2014: The global picture. A comparison of tax systems in 189 economies worldwide. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2014.pdf> . – Загол. з екрану. – Мов. англ.

7. Рейтинги: Рэнкинг стран по уровню простоты налоговой системы. – Режим доступу: <http://rating.rbc.ru/graphs/full.shtml?2009/11/27/32632652> . – Загол. з екрану. – Мов. рос.

8. Индекс коррупции CPI-2014. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/corruption-perceptions-index-2014> . – Загол. з екрану. – Мов. укр.

10. Бетсис П. Cisco: курс на инновации. – Режим доступу: <http://dok.opredelim.com/docs/index-61496.html> . – Загол. з екрану. – Мов. рос.

УДК 330.1:658

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА АДАПТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» THE ESSENCE OF THE TERM “ENTERPRISE’S ECONOMIC ADAPTABILITY”

Турко М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті досліджено існуючі наукові підходи до трактування поняття «економічна адаптивність підприємства». Виявлено відсутність єдиного підходу до визначення цього терміну. Удосконалено визначення категорії «економічна адаптивність підприємства». Виділено види адаптивності підприємства в залежності від сторін його функціонування: виробничу, фінансову, трудову, інвестиційно-інноваційну. Кожен з видів адаптивності характеризує здатність підприємства пристосовуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі в площині конкретної сторони його функціонування.

Ключові слова: сутність, категорія, теоретичний підхід, адаптивність, підприємство.

В статье исследованы существующие научные подходы к трактовке понятия «экономическая адаптивность предприятия». Выявлено отсутствие единого подхода к определению этого термина. Усовершенствована определение категории «экономическая адаптивность предприятия». Выделены виды адаптивности предприятия в зависимости от сторон его функционирования: производственную, финансовую, трудовую, инвестиционно-инновационную. Каждый из видов адаптивности характеризует способность предприятия приспосабливаться к изменениям во внутренней и внешней среде в плоскости конкретной стороны его функционирования.

Ключевые слова: сущность, категория, теоретический подход, адаптивность, предприятие.

The existing approaches to the definition of the category “enterprise’s economic potential” are analyzed in the article. The absence of the common approach to the term definition is revealed. The definition of “enterprise’s economic adaptability” is improved. The types of enterprise’s adaptability depending on sides of the enterprise’s functioning types: productive, financial, labour, investment-innovative are pointed out. Each of the adaptability types characterizes the enterprise’s ability to adapt to changes in the internal and external environment from the specific side of the enterprise’s functioning types.

Keywords: essence, category, theoretical approach, adaptability, enterprise.

Постановка проблеми. Комерційні підприємства наразі змушені здійснювати свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції та політичної і економічної кризи. Вплив негативних факторів зовнішнього середовища має місце абсолютно у всіх галузях народного господарства. В таких реаліях питання гнучкості організаційної

структури підприємств, їх спроможності пристосовуватися до динамічних умов як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування набувають особливої значущості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної категорії «адаптивність» знайшли своє відо-

браження в працях багатьох вітчизняних і закордонних вчених, таких як А. Бойко, К.О. Бояринова, О.М. Власова, Т.В. Войтун, О.М. Колодіна, А.А. Кайгородцев, Т.В. Кондратьєва, Т.Т. Ластасєв, І.В. Максимчук, З.О. Османова, В.І. Отенко, І.П. Отенко, О.А. Сущенко, Є.В. Чиженькова, К.С. Чуйко, В.М. Ячменьова та ін.

Не дивлячись на широке відображення даної проблематики в наукових роботах, єдиного підходу до трактування зазначеної економічної категорії і досі не існує, що і обумовлює актуальність цього дослідження.

Метою статті є детальне дослідження існуючих підходів до визначення категорії «економічна адаптивність підприємства» та поглиблення розуміння її сутності.

Виклад основного матеріалу дослідження. К.О. Бояринова та Т.В. Войтун під адаптивністю підприємства розуміють «рівень його здатності і готовності реагувати на загрози зовнішні впливи та нівелювати їх» [1].

А. Бойко [2] розглядає адаптивність як здатність змінювати параметри та функції при зовнішніх впливах для забезпечення самого існування системи, при цьому пристосовуючись до шоків впливів із можливою трансформацією негативних результатів у позитивні. Слід зауважити, що автор вважає адаптивність однією з основних характеристик стійкості.

К.С. Чуйко розуміє під адаптивністю інтергальну властивість, що полягає в пристосуванні до внутрішньофірмових і макроекономічних змін та в багатоаспектності, що виражається в економічних стосунках [3].

О.А. Сущенко вважає, що під адаптивністю слід розуміти здатність структури стратегічного потенціалу оперативно реагувати на цілеспрямовані зміни у функціонуванні підприємства та можливість пристосування її окремих елементів до цих змін. При цьому під стратегічним потенціалом підприємства розуміється певним чином упорядкована відповідно до стратегічних напрямків його розвитку сукупність ресурсів та резервів, які дозволяють при їх комплексному використанні забезпечити реалізацію потенційних можливостей підприємства [4].

І.В. Максимчук розглядає адаптивність у контексті дослідження будівельного комплексу, розуміючи під даною категорією реакцію на зміну чинників зовнішнього середовища за рахунок перебудови стосунків і зв'язків між суб'єктами [5].

Ряд науковців, наприклад, О.М. Колодіна, З.О. Османова, І.П. Отенко, В.І. Отенко, В.М. Ячменьова, розглядають адаптивність як властивість або характеристику соціально-економічних систем. Слід зауважити, що підприємство беззаперечно є соціально-економічною системою.

Відповідно до В.М. Ячменьової та З.О. Османової адаптивність – це характеристика соціально-економічної системи, необхідна для визначення характеру та ступеню структурних змін на мезорівні [6].

В.І. Отенко, О.М. Колодіна визначають економічну адаптивність підприємства як його здатність реагувати на мінливість умов функціонування та розвитку і забезпечувати пристосованість у процесах з метою досягнення такого фінансово-економічного стану, що дозволяє зберегти економічну безпеку підприємства. Науковці наполягають на пріоритетності адаптивності перед іншими властивостями, оскільки вона відображає сутність базових процесів господарювання, охоплюючи майже всі життєво важливі для розвитку підприємства процеси, і, крім того, є засобом сприйняття і відображення інформації. Тому, як наслідок, якщо процеси адаптації підприємства здійснюються ефективно, наголошують науковці, то підприємство розвивається, якщо ні – є тенденція до погіршення показників фінансово-економічного стану. Іншими словами економічна адаптивність підприємства є здатністю передбачити і зреагувати на мінливість середовища шляхом здійснення змін, зберігаючи при цьому ефективність господарювання [7; 8].

І.П. Отенко вважає, що адаптивність окреслює ступінь пристосування до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства і є інтегральною характеристика економічної системи, яка поєднує такі ознаки як гнучкість, мобільність, маневреність та інші, що забезпечує «легкість» перегрупування між елементами системи без будь-яких

корінних змін в її структурі, відображає готовність системи управління підприємства функціонувати в умовах нестабільного зовнішнього середовища та визначається спроможністю управлінського персоналу використовувати нестандартні рішення на основі глибокого розуміння та передбачення тенденцій змін у зовнішньому середовищі [9].

О.М. Власова розглядає економічну адаптивність підприємства з позицій економічної раціональності поведінки суб'єктів господарювання як здатність підприємства до реалізації змін (проактивних та реактивних) у діяльності шляхом врахування цільових орієнтирів та забезпечення фінансово-економічної стійкості, ефективності й гнучкості виробничих процесів, компетентності управління, що дає змогу ідентифікувати і виокремити здатності підприємства до проактивних й реактивних змін [10].

Т.В. Кондратьєва підходить до розуміння адаптивності економічної поведінки фірми об'єднує в чотири групи, при цьому адаптивність трактується як [11]:

- процес пристосування системи до змін зовнішніх умов, з метою забезпечення найбільш ефективного режиму її функціонування;

- результат – новий стан фірми, одержаний в результаті проведення комплексу заходів щодо перебудови внутрішніх процесів під впливом факторів зовнішнього й/або внутрішнього середовища;

- властивість – здатність фірми реагувати на зміну ринкових умов з метою одержання сприятливих наслідків для діяльності;

- ресурс – запас стійкості фірми при проходженні періодів нестабільності та поглинання впливів без значних змін структури чи її руйнування.

З нашої точки зору «процес пристосування системи до змін зовнішніх умов, з метою забезпечення найбільш ефективного режиму її функціонування» є більш доречним визначенням для категорії «адаптація», що підтверджується трактуванням цього поняття в роботах таких науковців, як А.А. Кайгородцев, Т.Т. Ластаєв, З.О. Османова, Є.В. Чиженькова, В.М. Ячменьова [6, с. 12-14].

Адаптація – процес, необхідний для забезпечення ефективного функціону-

вання соціально- економічної системи і її елементів в нових умовах [6].

Адаптація – це процес пристосування системи до нових умов існування або діяльності [12].

Адаптація – процес пристосування параметрів господарюючих суб'єктів до невизначених умов навколишнього середовища, що забезпечує підвищення ефективності їх функціонування впродовж усього життєвого циклу [13].

Адаптація – це процес цілеспрямованої зміни параметрів, структур і властивостей системи у відповідь на зміни у відповідь на дії зовнішніх і внутрішніх чинників для забезпечення ефективного функціонування системи і її елементів [14].

Крім того, «новий стан фірми, одержаний в результаті проведення комплексу заходів щодо перебудови внутрішніх процесів під впливом факторів зовнішнього й/або внутрішнього середовища», на нашу думку, є результатом, наслідком «адаптації» і не може вважатися «адаптивністю».

А «запас стійкості фірми при проходженні періодів нестабільності та поглинання впливів без значних змін структури чи її руйнування» скоріше є кількісним вираженням «стійкості», ніж «ресурсом» і теж є не зовсім доречним при трактуванні категорія «адаптивність».

Тож, з нашої точки зору, найбільш доречним буде трактувати адаптивність як «здатність, спроможність» або з точки зору економічної системи як «її характеристику, властивість».

Таким чином, проаналізувавши різноманітні трактування категорії «адаптивність», пропонуємо розглядати «економічну адаптивність підприємства» як категорію, яка характеризує його здатність як відкритої системи пристосовуватися до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі для забезпечення бажаної ефективності діяльності.

З метою поглибленого розуміння категорії пропонуємо виділити види адаптивності підприємства в залежності від сторін його функціонування.

Так розглянемо наступні основні сторони функціонування підприємства:

- виробнича;
- фінансова;
- трудова;
- інвестиційно-інноваційна.

Виробнича сторона охоплює сферу безпосереднього виробництва товарів, робіт і послуг.

Фінансова – сферу фінансової діяльності підприємства.

Трудова – особливості використання трудових ресурсів на підприємстві.

Інвестиційно-інноваційно – сферу інвестиційної і інноваційної діяльності підприємства.

Тож кожен з видів адаптивності буде характеризувати здатність підприємства пристосовуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі в площині конкретної сфери його функціонування.

Таким чином, пропонуємо наступне розширене визначення «економічної адаптивності підприємства» – категорія, яка характеризує здатність підприємства як відкритої економічної системи пристосовуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі для забезпечення бажаної ефективності його діяльності, і включає виробничу, фінансову, трудову та інвестиційно-інноваційну адаптивності.

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на вищезазначене можна зробити наступні висновки:

1) вивченню поняття «адаптивність» присвячений ряд наукових робіт вітчизняних і зарубіжних вчених. Здебільшого ця категорія розглядається у площині тематики конкретних досліджень і єдиного підходу до її тлумачення і досі не існує;

2) необхідно розмежовувати поняття «адаптація» і «адаптивність», при трактуванні першого ключовим словом можна вважати «процес», другого – «здатність» або «спроможність»;

3) запропоновано трактування категорії «економічна адаптивність підприємства», яка, на відміну від існуючих, включає наступні види в залежності від сторін функціонування підприємства: виробничу, фінансову, трудову, інвестиційно-інноваційну. Кожен з видів адаптивності характеризує здатність підприємства пристосовуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі в площині конкретної сторони його функціонування.

Подальші дослідження повинні бути направлені на вивчення факторів, що впливають на економічну адаптивність підприємства, і формування методики її аналізу та оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бояринова К.О. Наукові підходи та детермінанти забезпечення інноваційної адаптивності промислового підприємства / К.О. Бояринова, Т.В. Войтун // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 111-116.
2. Бойко А. Концептуалізація стійкості національної економіки / А. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 1. – С. 5-19.
3. Чуйко К.С. Формирование адаптивности фирмы в условиях ускорения рыночных изменений: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / К.С. Чуйко. – М., 2007. – 25 с.
4. Сущенко О.А. Формування стратегічного потенціалу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.А. Сущенко. – Луганськ, 2002. – 19 с.
5. Максимчук И.В. Управление рисками, как фактор повышения инвестиционной адаптивности строительного комплекса : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И.В. Максимчук. – СПб., 2006. – 18 с.
6. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова, З.О. Османова // Проблеми економіки та управління: [збірник наукових праць]. – 2010. – № 684. – С. 346-353.
7. Отенко В.І. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його властивостей / В.І. Отенко, О.М. Колодіна // Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 43-47.
8. Отенко В.І. Экономическая адаптивность предприятия в противостоянии угрозам изменчивости среды / В.І. Отенко, О.М. Колодіна // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 2(1). – С. 89-92.

9. Отенко І.П. Методологічні аспекти управління адаптивністю підприємства / І.П. Отенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2008. – № 33-1. – С. 35-39.

10. Власова О.А. Формування системи управління економічною адаптивністю коксохімічного підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.А. Власова. – Харків, 2012. – 264 с.

11. Кондратьєва Т.В. Адаптивність економічної поведінки фірми: інституційний підхід: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Т.В. Кондратьєва. – Донецьк, 2010. – 18 с.

12. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: монографія / В.М. Ячменьова. – Сімферополь: Доля, 2010. – С. 346-353.

13. Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е.В. Чиженькова. – М., 2006. – 24 с.

14. Ластаев Т.Т. Механизм агропромышленной интеграции / Т.Т. Ластаев, А.А. Кудрявцев // Вестник КАССУ. – 2006. – № 4. – С. 10-12.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

STRATEGIC PARTNERSHIP OF UKRAINE: DECLARATIONS AND REALITIES

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ: ДЕКЛАРАЦІЇ ТА РЕАЛІЇ

Demchenko N.V.

Ph.D., Associate Professor,
Department of Management and Economics Enterprise,
National University of Pharmacy

Kozyryeva O.V.

Ph.D., Associate Professor,
Department of Management and Economics Enterprise,
National University of Pharmacy

The strategic partnership of cooperation is a higher step than conventional relationships. Conditioned by specific interests of the parties, such cooperation is possible between those partners who have mutual territorial claims and have mutual commitment to the territorial integrity. The objective of the paper is to study options for a strategic partnership in Ukraine by improving the institutional mechanism to coordinate the integration processes. The article is based on studies of foreign and domestic scientists.

Keywords: globalization, strategic partners, global market, economic, political and military spheres, cooperation, integration, competitiveness.

Стратегічне партнерство є пріоритетним щаблем співпраці в порівнянні зі звичайними відносинами. Обумовлена конкретними інтересами сторін, така співпраця стає можливою між тими партнерами, які не мають взаємних територіальних претензій, зате є взаємна прихильність принципам територіальної недоторканності й непорушності кордонів. Предметом дослідження є глобальні і конкретні проблеми, розглянуті питання економічної безпеки і партнерства в Україні. Метою роботи є вивчення варіантів для стратегічного партнерства в Україні шляхом поліпшення інституційного механізму для координації інтеграційних процесів. Стаття заснована на дослідженні творів зарубіжних та вітчизняних вчених.

Ключові слова: глобалізація, стратегічні партнери, світовий ринок, економічні, політичні та військово-технічні сфери, співробітництво, інтеграція, конкурентоспроможність.

Стратегическое партнерство является приоритетной ступенью сотрудничества по сравнению с обычными отношениями. Обусловленное конкретными интересами сторон, такое сотрудничество становится возможным между теми партнерами, которые не имеют взаимных территориальных претензий, зато имеется взаимная приверженность принципам территориальной неприкосновенности и нерушимости границ. Предметом исследования являются глобальные и конкретные проблемы, рассмотрены вопросы экономической безопасности и партнерства в Украине. Целью работы является изучение

вариантов для стратегического партнерства в Украине путем улучшения институционального механизма для координации интеграционных процессов. Статья основана на исследовании произведений зарубежных и отечественных ученых.

Ключевые слова: глобализация, стратегические партнеры, мировой рынок, экономические, политические и военно-технические сферы, сотрудничество, интеграция, конкурентоспособность.

Introduction. Globalization as one of the most significant processes in modern world economy is manifested not only in the expansion of the scope and substantive forms of international cooperation, involved into global system of countries, but also increased their interdependence.

The result of the deepening internationalization process are interdependence and interaction between national economies. It can be perceived and interpreted, as the country's integration into the structure, which becomes close to the single international economic system. Although great part of the global product is consumed in the producing countries, national development increasingly linked to global structures and become more versatile and diverse than it was in the past.

The process of globalization runs in a highly polarized world system in terms of economic power and opportunities. This situation is a potential source of risks, problems and conflicts. In these circumstances, countries are looking for some new forms of business cooperation, one of the form of which – is long term strategic partnership relations [1, p. 75; 2, p. 43; 3].

The relevance of this work lies in the fact that the strategic partnership today has an important role in the formation of Ukrainian foreign policy. Ukraine, like other countries in the world, chooses its strategic partners, and its selection is based on the strategic vision of its own way of development, clear recognition of national interests and ways to implement them.

That relationship with key strategic partners identified as the priority directions of Ukraine's foreign policy strategy, they determine stable positions on the international political scene, and, accordingly, internal political and economic development as well.

General principles of strategic partnership. Strategic partnerships, as a rule, is based on the following principles:

- common interests of partners in fruitful cooperation, mutual recognition of strategic relationships;

- willingness to consider the interests of other parties to achieve strategic objectives, even when such action is ambiguous in terms of appropriate personal gain;

- mutual renunciation of discriminatory actions against one another;

- long-term nature of the partnership, as it is set for a long time;

- availability of effective mechanisms to implement this relationship format;

- consolidation of the legal content and mechanisms in bilateral strategic partnership documents cooperation as strategic objectives should not change depending on the change in leadership in both countries;

- discipline, consistency and predictability, implementation partners of their obligations;

- high efficiency strategic partnership;
- impact of such cooperation should feel both sides, not only public and political elite, but also economic actors, ordinary citizens of both countries.

It should be noted that the analysis related to comparing Ukraine to other countries in the world rankings, allowed to define such global problems what affect it and that should be consider when drawing up the strategic development objectives of the country:

A. The social sphere:

A.1. The demographic component: depopulation and population aging by reducing life expectancy.

A.2. Income component: income polarization within the country; the backlog of Ukraine from the world's leading countries in terms of incomes of the population; lack of self-supply of the population for certain types of food.

B. The economic sphere:

B.1. Natural-resource component: the exhaustion of domestic fuel and energy resources; dependence of the economy

on the rise in price of fuel and energy resources.

B.2. Scientific and technological component: the gap from the world's leading countries in moving to a new technological structure; slowing down scientific and technical progress.

C. Environmental sphere: climate change and global warming; waste and recycling; atmospheric pollution; depletion of freshwater resources.

D. Political sphere:

C.1. The possibility of partners significantly promote the interests of Ukraine in the international arena;

C.2. Their attitude towards Ukraine as a strategic partner;

C.3. The active development of relations with Ukraine in the context of regional integration.

In addition, Ukraine's economy inherent following specific national issues:

- the economic sphere: low competitiveness of the economy; low levels of economic freedom; low levels of free enterprise; high tax burden, lack of reforms and the complexity of the tax; low level of attractiveness for foreign direct investment; low level of creditability and high probability of default.

- the environmental sphere: low level of renewable energy; lack of purposeful policy in the field of ecology.

- the sphere of government: political instability; low quality and efficiency of public administration; high levels of corruption.

Actual issues of the strategy partnership in Ukraine. Sustainable development in every country depends on ensuring its economic security. The main problems of economic security in Ukraine in the order of priority of their decision are the following [4, p. 24]:

- demographic security: a negative balance of natural population growth; high infant mortality; depopulation; low birth rate of the population; high demographic burden on the working-age disabled population;

- scientific and technological security: a low proportion of the state budget expenditures on science; low share of enterprises introducing innovations; a small number of specialists who perform scientific and technical work; poor value for the share of basic research, applied research, scientific

and technical development, scientific and technical services performed on its own; a small amount of industrial property embedded objects;

- macroeconomic safety: a significant negative balance of the current account balance; low level of relations GDP per head to the average value in the EU; a small proportion of disposable income of non-financial corporations in the gross disposable income; low level of relations GDP per head in the world average;

- food security: a population of under-consumption of vegetables, fruits, berries, nuts and grapes, milk and dairy products, meat and meat products;

- financial security: low share of long-term insurance; a large amount of cash; small volume of premiums; large amounts of trade balance deficit;

- energy security high energy intensity of GDP; small volumes of oil transit; insufficient investment in the fuel and energy complex; small volumes of coal mining;

- industrial safety: small volumes of liquidation of industrial assets; high degree of depreciation industry; low share of machine building in industrial production.

So, Ukraine, like any other country in the world has internal problems that are global, but specific to each state. Therefore, foreign policy should contribute the solving of pressing domestic problems and achieve the strategic goals of the country. One of the effective tools for implementing foreign policy is to establish strategic partnerships with partners that allow to combine efforts to achieve the vital internal and external strategic objectives.

The relations of strategic partnership involving their special status, that is a higher interstate relations in several important areas. Strategic partnership is the geopolitical interdependence, sometimes – geographical, cultural and historical closeness of the two states. In some cases, the search for strategic partners, driven by the desire of the state, become a regional or world leader.

Strategic partnerships can be built only after the formulation of their own strategic goals without it the country cannot define its strategic partners. Over the past six years, the strategic partners of Ukraine announced at least 20 countries in Europe, Asia, North and South America. Among

them – Azerbaijan, Belarus, Bulgaria, Georgia, Israel, Canada, China, Moldova, Germany, Poland, Russia, Romania, Slovakia, USA, Turkey, Hungary, Uzbekistan, Finland [5].

Unbalanced declaration of strategic partnership relations transforms this form of effective instrument of foreign policy of Ukraine for abstract political rhetoric, questioned the consistency of its foreign policy. Strategic goals of cooperation within the strategic partnership should not change

depending on the change in leadership in both countries. The strategic partnership is based on the following principles [6; 7]:

1. Mutual partners interest in effective cooperation, strategic nature definition of the partnership.

2. The willingness of the partners to consider the national interests of each other, creation of compromises to achieve common strategic goals.

3. It is desirable that strategic partnerships were equal.

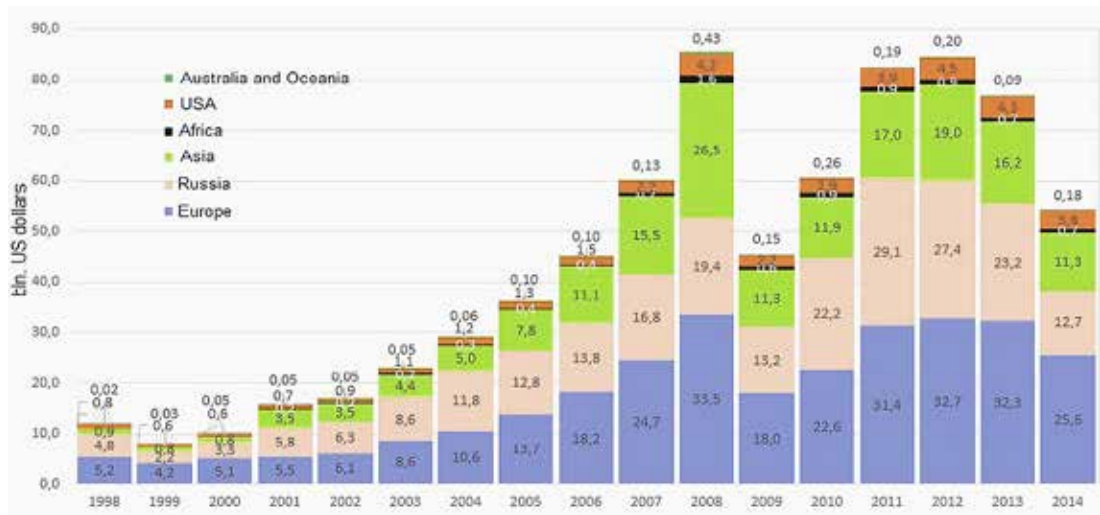


Fig. 1. Import of goods in Ukraine (1998-2014)

Source: State Statistics Committee, 2015



Fig. 2. Export of goods from Ukraine (1998-2014)

Source: State Statistics Committee, 2015

4. The long-term nature of the partnership.

5. The presence of mechanisms for implementing the strategic partnership.

6. Legal consolidation of the content and strategic partnership mechanisms in mutual documents.

7. Consistency and predictability of partnership, strict implementation of obligations.

8. High efficiency of strategic partnership.

The current practice of the declaration of strategic partnership relations causes the mostly skeptical attitude of parliamentarians and experts in Ukraine. Near two thousands respondents were interviewed in all regions of Ukraine. The theoretical sample error – 2.3% [8]. The consensus in opinion of citizens, experts and leaders of deputy groups consisting of around four strategic partners of Ukraine – Russia, USA, Germany and Poland – before the military conflict in the South-West of Ukraine (Table 1).

Key areas of strategic partnership, and in the opinion of the public and professionals, and leaders of parliamentary factions and groups, are: trade and economic, political and security spheres (Table 2).

The key areas of strategic partnership of Ukraine: economic, political and state spheres security. The signs of the vital importance of partnership in the economic sphere are: a significant proportion of partner countries in the export / import of goods and services, significant amounts of foreign investment, the presence of large joint projects in priority branches in Ukraine. From

the combination referred to indicators to strategic partners of Ukraine in trade can be attributed Russia and Europe (Fig. 1, 2). However, the current state of bilateral relations in this area cannot be considered a strategic partnership with Russia a reliable and mutually beneficial.

Main directions of development of strategic partnership between Ukraine. Motion for European Parliament Resolution nowadays identify: "At present Russia as a result of actions in Crimea and eastern Ukraine, can no longer be considered as, or considered" strategic partner" – the document says. In addition, members of the Europarlament require from Russia to "stop destabilizing effect on the EU borders", and also expressed concern over Russian support and funding of radical and extremist parties in the EU member states" [10].

A lot of bilateral agreements on cooperation and friendship, intergovernmental, interdepartmental, agreements within the CIS between Ukraine and Russia are still in force. Thus, Ukraine international politics is quite acquired attributes of duality. On the one hand, the Verkhovna Rada passed a resolution that it recognizes Russia as the aggressor, and the other – leaving the current The Agreement on Friendship, Cooperation and Partnership between Ukraine and Russia (Treaty on Friendship, Cooperation and Partnership between Ukraine and Russia). In the first paper of this doc-

Table 1
Priority of Ukraine's relations with other states in the polls

Country	Citizens, % of respondents	Experts % of polled
Russia	86,9	80,0
USA	65,5	66,0
Belarus	64,5	9,0
Germany	62,0	62,0
Kazakhstan	59,9	–
Poland	50,8	52,0
Canada	50,5	7,0
Uzbekistan	48,8	9,0

Table 2
The most important spheres of Ukraine's cooperation with strategic partners according to surveys

The scope of cooperation	Citizens, % of respondents	Experts % of polled
Trade and economic	65,0	74,0
Security (military and law enforcement)	36,0	41,0
Political	22,0	54,0
Financial	16,0	4,0
Scientific and technical	14,0	14,0
Environmental	8,0	4,0
Humanitarian	3,0	4,0

ument is written that Ukraine and Russia – strategic partners [11].

Denounced in June 2015 five inter-state Russian-Ukrainian agreements on military cooperation – a drop in the bucket in comparison with the number of acting. Ukrainian diplomats are trying to explain to his foreign colleagues why we have chosen this way and consider it the best, but that experts can not understand.

For Ukraine, the energy component of external relations is particular importance. Signs of the importance of partnership in the energy sector can be a considerable part of the partner country in the exports / imports of energy and services; significant amounts of foreign investments and credits allocated to the development of the energy sector; participation in international large-scale energy projects, the possibility of new energy technologies. When choosing a strategic partner of Ukraine it is necessary to take into account the need to diversify energy sources. The economy has recently significantly strengthened attractiveness of energy cooperation. Ukrainian specialists may be involved in the development of nuclear energy in Poland. Current plans include construction of the first nuclear power plant by 2020.

For today signed the Framework Agreement on construction in 2016 on the border Gas Interconnector length of 110 km and a capacity of 10 billion cubic meters. per year. For Ukraine, the implementation of such project is a strategic victory: first, the Ukrainian state will have access to gas from Polish LNG- terminal; Secondly, using the Interconnector, Kyiv will have access to the German gas market; Thirdly, the construction of 110 km of pipeline will positively affect the regional economy, ensuring growth of new working places and more. It should be emphasized that the expansion of technical capacity through the construction of interconnector will allow Ukrainian state in the short term, substantially reduce purchases of Russian gas [12].

The strategic partner of Ukraine also became Australia. At a meeting with the Director General of the Australian Bureau of safeguards and non-proliferation (ASNO) Robert Floyd representatives of the Ministry Energy and Coal Industry, and underlined the importance of strategic significance the diversification of energy sources to Ukraine, in particular in the field

of nuclear energy [13].

The growth of Ukraine's cooperation in the energy sector to the level of strategic opportunities, provided the implementation of major international energy projects, which will ensure the diversification of energy sources. In such a case, the real opportunity to become a strategic partner of Ukraine in this sphere have following states: Azerbaijan, Georgia, Germany, Poland, USA, Turkey and Uzbekistan.

"It is natural that in the modern Ukraine new content gets strategic partnership between Ukraine and the United States, which is manifested in different forms and at different levels – from the President, the Supreme Commander of the soldiers," – he said at the open ceremony of Ukrainian and American Military exercises "Fiarles Guardian-2015" on the range in Yavoriv Lviv region [14].

In the sphere of political relations between Ukraine and countries, announced its strategic partners, an important criterion is the potential of the real support of Ukrainian interests in the international arena. In this regard, the United States can be identified, as a country, the most noticeable impact on the development of the situation in the world, and has a strong position in international organizations. In turn, for the implementation of the foreign policy interests of Ukraine are also important and contacts with Russia and China – influential states, permanent members of the UN Security Council. To promote Ukraine into the EU is vitally important deepen contacts with Germany, Britain and France. It is very important that the individual strategic partners of Ukraine have competing objectives and Ukraine is often at the crossroads of conflicting interests. Moreover, such "problem situations", even when they decide to concessions by the Ukrainian side, often complicate her relationship with one partner, and does not improve with others. This is especially significant of such sensitive areas as the arms trade, peacekeeping operations, the construction of nuclear power plants, energy transit exports of high technology, cooperation within international organizations, whose interests intersect (NATO, the Tashkent Treaty, EU, CIS, GUUAM, and others).

Ukrainian-Polish relations over the past twenty years certainly have acquired

the features of this strategic partnership. Poland is deservedly considered the main lobbyist of Ukraine in Europe, and in Ukraine, the Polish experience is seen as an example of reform and European integration. Military cooperation between Ukraine and Canada and Germany is deepening. Important strategic partners of Ukraine are UK, Germany, France and Poland, and partners – Canada, Australia, Japan, the Baltic countries, Sweden, Norway and Romania. In the military sphere can be considered an important partnership that provides for its adequate military assistance in case of aggression or actually contributes to strengthening the defense capability of the state and create the conditions under which Ukraine could locate its own military conflict.

Main directions of the strategic decisions in Ukraine are the defense capability increasing; the armed forces reform, intelligence, counterintelligence and law enforcement agencies; public administration reform and the fight against corruption; integration into the European Union and the Distinctive Partnership with NATO; providing national security in foreign policy (the rejection of non-alignment, cooperation with NATO, the US, China, the UN, G7 and G20); ensuring economic, energy, environmental and information security.

The complex nature of relationship and poses the interests of Ukraine in the military sphere in dependence on the development of contacts between the two countries. In the case of military aggression Ukraine can count on political, economic, diplomatic, informational nature by almost all countries, the announced strategic partners (probably more significant, based on the capacity of countries, would support the United States, China, Germany, Canada). But, no state can give Ukraine really crucial military assistance. In the field of military cooperation, Ukrainian side most actively cooperates with countries, willing to provide financial support for such cooperation. This is primarily the US, UK, Canada, Netherlands, Germany.

Conclusions. The question of "strategic partnership" is closely linked to the issue of Ukraine's geopolitical choice. During the independence years political and scientific elite of Ukrainian state worked out several models of geostrategic foreign policy of

Ukraine, and in the context of these models the question "strategic partnership" is quite relevant, because it helps to identify and understand the main priorities of Ukraine in the international arena and the main goals that put forward the strategy of Ukraine's foreign policy to its national interests.

In Ukraine strategic partnership tool does not work in favor of its interests and used haphazard and chaotic. Strategic Partnership with Ukraine loses value to those countries from which Ukraine could get real benefit.

Most of the announced partnership are declarative. The shape of the existing memorandums, declarations and charters – the general documents that do not define specific areas of cooperation and contain detailed plans for implementation. The official list of countries who are strategic partners of Ukraine, does not exist. Twenty-proclaimed partnerships correspond to only eight real bilateral documents signed with Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Canada, Poland, United States and Uzbekistan. All other partnerships are either purely rhetorical verification – such as with China, Israel, Finland, Argentina, Slovakia, Germany and India – or collectively considered as a group with a common feature – such as geographical neighbors Ukraine, links to which are served in the order Verkhovna Rada of Ukraine "On main directions of foreign policy of Ukraine." This approach is equally absurd like "oral" passing laws and, as a result, devalues strategic partnership as a tool of foreign policy. The main strategic directions of state authorities activity to strengthen the position of European integration Ukraine – is accelerating the pace of reform, fighting corruption, building civil society, improve economic legislation. Thus, the problem of strategic partners selection and revision is important for Ukraine and needs further consideration. It is therefore necessary to adopt legislative documents, taking into account the common interests of partners; a list of areas of cooperation, common approaches to international problems; responsibilities and obligations of the parties; factors that may be contrary to the interests of the partner countries; institutional mechanisms for implementing the strategic partnership.

REFERENCES:

1. Kizim, M.O., Dodger P.V., Omarov S. A. (2010). Challenges and goals of Ukraine in the world of global problems of the world community: monograph. Kharkov: PH "INZHEK".
2. Geets, V.M. (2006). Simulation economic security: state, region, enterprise: monograph. Kharkov: PH "INZHEK".
3. Pivovarov, A. (2008). Instrument of strategic partnership in foreign policy of Ukraine. Bukovynskiy journal, 4, 63-70.
4. Artemov, I.V. (2008). Cross-border cooperation in European integration of Ukraine: monograph. Uzhgorod: Lira.
5. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2012). Free trade agreements in Ukraine. Retrived from <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/trade-agreements>
6. Shamraeva, V.M. (2012). Strategic Partnership as an instrument of foreign policy (historiography of the problem). State Building. 1, 16-20.
7. Izha M., Kaduk N., Ovchar A. (2013). Current trends and prospects of development of interregional cooperation. Actual problems of state administration. 4 (56), 3-6.
8. M. Pashkov, V. Chaliy (2000, December 2). Realities and prospects of strategic partnership. Razumkov Centre (sociological research). Retrived from http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=104
9. State Statistics Committee (2015). Export and import of goods in Ukraine. Retrived from https://ukrstat.org/operativ/operativ2015/zd/ztt/ztt_r/ztt0615_r.htm
10. Committee on Foreign Affairs (2015, May 13). The state of EU-Russia relation. Retrived from <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A8-2015-0162&language=EN>
11. Verhovna Rada (1998, January 4). Treaty of Friendship, Cooperation and Partnership between Ukraine and the Russian Federation. Retrived from http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/643_006
12. International Centre for Policy Studies (2015, April 7). Briefing "Ukrainian-Polish strategic partnership: challenges and opportunities». Retrived from <http://icps.com.ua/mtspd-proviv-kruhlyy-stil-ukrayinsko-polske-stratehichne-partnerstvo-vyklyky-ta-mozhlyvosti/>
13. Ukraine expands international cooperation to diversify energy sources. http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?jsessionid=27315EEF14AF299AA1F1B992D74F1ED9.app1?art_id=245038611&cat_id=3510908.09.2015
14. Poroshenko, P. (2015). Radio Svoboda. In war in Donbas strategic partnership between Ukraine and the US takes on new meaning. Retrived from <http://www.radiosvoboda.org/content/article/26967872.html>

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПИТАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

APPLICATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE WITH AN OBJECTIVE TO SOLVE THE PROBLEMS OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES

Загорельська Т.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена пошуку ефективних шляхів забезпечення фінансової безпеки вітчизняних підприємств, який вимагає аналізу, оцінки можливостей використання міжнародного досвіду вирішення цих проблем та визначення напрямів його адаптації до умов України. Цей аналіз обумовлений накопиченням світового досвіду позитивного для вирішення фінансово-економічних проблем підприємств, який в міжнародній практиці здійснюється переважно в межах антикризового управління. Розглянуто досвід країн Центральної, Східної Європи та Росії. Встановлено можливості його використання в умовах України.

Ключові слова: підприємство, фінансово-економічні проблеми, неплатоспроможність, банкрутство, міжнародний досвід, фінансова безпека.

Статья посвящена поиску эффективных путей обеспечения финансовой безопасности отечественных предприятий, который требует анализа, оценки возможностей использования международного опыта для решения этих проблем и определение направлений его адаптации к условиям Украины. Этот анализ обусловлен накоплением мирового опыта положительного решения финансово-экономических проблем предприятий, который в международной практике осуществляется преимущественно в рамках антикризисного управления. Рассмотрен опыт стран Центральной, Восточной Европы и России. Установлены возможности его использования в условиях Украины.

Ключевые слова: предприятие, финансово-экономические проблемы, неплатежеспособность, банкрутство, международный опыт, финансовая безопасность.

The article is devoted to research of the effective ways to ensure the financial security of domestic enterprises, which requires analysis, evaluation of the possibilities of application of international experience to handle these problems and identifying areas of its adaptation to the conditions of Ukraine. This analysis was done due to the accumulation of positive world experience solving the financial and economic problems of enterprises, which in international practice is carried out mainly in the framework of crisis management. Was analysed experience of the countries in Central and Eastern Europe and Russia. Was established the possibilities of its use in Ukraine.

Keywords: enterprise, financial and economic problems, insolvency, bankruptcy, international experience, financial security.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останній час посилено увага з боку науковців та практиків до проблем використання потенціалу світового

досвіду для вирішення фінансово-економічних проблем підприємств. Впровадження останнього десятиріччя збільшилась кількість наукових праць, спрямованих

на оцінку досвіду подолання кризового стану та здійснення антикризового фінансового управління підприємством. Ці аспекти знайшли відбиток в роботах Бродського Б., Глазкової С., Єршло Є., Жарковської О., Нікітіна Н., Процьківа О. та ін. Значна кількість напрацювань стосується вивчення нормативно-правових засад регулювання неспроможності підприємств. Найбільші досягнення в цьому напрямку мають Кузнєцов Л., Кулешов В., Мінакова І., Свіріденко О. Проте поза межами наукових досліджень залишається проблема адаптації механізмів та заходів з подолання фінансово-економічних проблем до вітчизняних умов, що знижує результативність їх впровадження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі міжнародного досвіду для забезпечення фінансової безпеки підприємства та встановлення напрямів його ефективного використання на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заходи з антикризового управління здійснювалися на двох рівнях. Проведення державних антикризових заходів обумовлене необхідністю підвищення технологічного рівня та зростання конкурентоспроможності продукції національного товаровиробника на світовому ринку. На рівні господарюючих суб'єктів вирішення фінансово-економічних проблем здійснюється в межах антикризового менеджменту та процедури банкрутства з використанням методів організаційно-управлінського характеру.

Значним та корисним для використання на вітчизняних підприємствах є досвід антикризового управління на підприємствах **Німеччини**, яка зіткнулась з фінансово-економічними проблемами на підприємствах та потребою їх санації при об'єднанні Західної та Східної частин країни. При прийнятті рішення про можливість відновлення платоспроможності підприємства розробляється План санації або План подальших дій, який супроводжується поступками з боку кредиторів у вигляді часткового відмовлення у вимогах, що здійснюється на засадах переоформлення позики на нових умовах. План санації підприємства розробляється безпосередньо підприємством

або зібранням кредиторів та приймається більшістю голосів. Його основні елементи мають бути взаємопов'язані з основними елементами Концепції санації підприємства. План санації формується на підставі ретельного аналізу ситуації на підприємстві, комплексного виявлення причин фінансових проблем підприємства. Акцент робиться на виявленні внутрішніх резервів санації підприємства на підставі аналізу виробничої програми підприємства, системи постачання підприємства матеріальними ресурсами; оцінки рівня витрат та організаційно-управлінських чинників. Особливої уваги заслуговують фінансові заходи Плану санації підприємств. Вони спрямовані на збільшення капіталу підприємства та включають: перетворення запозиченого капіталу підприємства в власний шляхом залученні дебіторів до участі у роботі підприємства; конверсію боргів через перетворення короткострокової заборгованості в довгострокові позики або довгострокові іпотечні кредити; стягнення вимог по відкритим рахункам підприємства тощо [12].

Згідно з накопиченим досвідом, в ході проведення санації підприємства обирають наступальну або оборонну стратегію. Проте практика фінансового оздоровлення та профілактики кризових ситуацій у Німеччині показала ефективність наступальної стратегії, яка передбачає диверсифікацію виробництва. Вона спрямована завоювання нових, додаткових ринків збуту продукції шляхом освоєння нових видів продукції, ціна на яку значно нижче, ніж у конкурентів. Паралельно підприємство приділяє значної уваги управлінню якістю продукції та витратами виробництва і реалізації. Але така стратегія потребує значних фінансових резервів та може бути використана лише стабільно функціонуючими підприємствами для профілактики виникнення фінансових проблем [4; 5; 6].

Основою антикризового управління в **Італії** є національне законодавство про банкрутство. З позиції профілактичних антикризових заходів та проведення фінансового оздоровлення підприємства в межах процедури банкрутства в Італії передбачено складання угод з кредиторами та надання майнових гарантій задоволення їх вимог та вста-

новлення контрольованого управління підприємством. Контрольоване управління підприємством встановлюється якщо підприємство має тимчасові фінансові труднощі, неспроможне забезпечити реалізацію власних фінансових зобов'язань і спрямовано на подолання випадкової фінансово-економічної кризи. В цей період підприємству надається відстрочення платежів на період до двох років та за власником підприємства зберігається право на управління майном та роботою підприємства. Але управління підприємством та виконання будь-яких операцій з його майном здійснюється під постійним контролем судових органів. Контрольоване управління припиняється при виході підприємства з кризи або, у випадку невдало обраної стратегії санації та розвитку, при поновленні процедури банкрутства та примусовій ліквідації підприємства [4].

Особливістю антикризового управління в Італії є цілеспрямоване втручання держави в процес антикризового управління підприємством. Це пов'язано з відсутністю в законодавстві про банкрутство норм врегулювання соціальних наслідків фінансово-економічних криз підприємств. Тож держава прийняла на себе обов'язки щодо контролю та підтримки діяльності підприємств, які опинились у кризовому становищі, з метою запобігання виникнення соціальних негараздів у суспільстві.

Національне законодавство про банкрутство **Франції** передбачає здійснення санації або реорганізації підприємств, які мають певні фінансово-економічні труднощі. Особливістю справ з банкрутства є те, що ініціатором справи з банкрутства може виступати комерційний суд. Після прийняття справи про неспроможність на розгляд в суд на підприємстві починається реабілітаційний процес. В цей період аналізується попередня діяльність підприємства та встановлюються основні проблеми; з'ясовується час, коли підприємство увійшло „у стадію несплати боргу”, встановлюється „період підозрілості” – визначається періоди, коли може бути опротестовані угоди, які мають заздалегідь неадекватний або невинуватий характер.

У період спостереження, який триває 15-30 днів, здійснюється оцінка підпри-

ємства, встановлюється доцільність та можливість реорганізації або ліквідації підприємства. Результатом етапу періоду спостереження є заключний звіт, в якому повинні бути викладені перспективи підприємства. На подальшому етапі, тривалістю 2-6 місяців, розробляється план продовження дій підприємства або його передачі в оренду. В цей період треті особи мають право внести пропозицію щодо покупки підприємства або його частки. Кожна пропозиція повинна бути відображена в плані санації підприємства, який потребує обов'язкового узгодження з судовим органом [4].

Вирішення проблем фінансової неспроможності підприємств та розробка нормативно-правової бази регулювання банкрутства в країнах **Східної Європи** здійснювалося в умовах погіршення фінансового становища більшості підприємств та розповсюдження неплатежів, обумовлених фінансовою нестабільністю, різким підвищенням відсотків по комерційних кредитах, та в умовах об'єктивних труднощів трансформації економічної системи цих країн.

Значним є досвід **Польщі** з антикризового управління підприємством. Згідно з національним законодавством для підприємств передбачені три варіанти санаційних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання виробничих потужностей та результативності всієї господарчої діяльності. Перший напрям санації підприємства здійснюється у межах цільових настанов економічних реформ та зводиться до об'єднання або розукрупнення підприємств, яке здійснюється як за поданням Ради трудового колективу, так і за поданням Міністерства фінансів. Йому передують оцінка стану підприємства, яка здійснюється спеціально створеними з цього приводу комісіями по оцінюванню ефективності господарчої діяльності та фінансово-економічного стану підприємства. Другий та третій напрями санації підприємств спрямовані на підвищення якості та ефективності менеджменту на підприємстві. Проте другий варіант передбачає передачу управління фінансово-економічною діяльністю підприємства фізичній або юридичній особі – управляючому на менш ніж на два роки, яке здійснюється на підставі договору

про управління підприємством. Договором передбачені обов'язки управляючого щодо поточного управління та управління змінами на підприємстві, критерії оцінки ефективності управління, відповідальність за підприємство, а також механізм винагороди за виконану роботу. При здійсненні управління підприємством на підставі договору про управління підприємством установчий орган відзиває директора підприємства та розпускаються органи самоврядування, функції яких перенесено на управляючого. Формується наглядова рада, третину якої складають працівники підприємства. Третій варіант санаційних заходів застосовується у випадку збитковості підприємства. Для проведення антикризових заходів на підприємстві власником підприємства створюється комісія, функції якої полягають у проведенні досліджень та оцінки господарчої діяльності підприємства, розробленні та впровадженні комплексу санаційних заходів.

Паралельно підприємства можуть самостійно здійснює оздоровчі заходи. Більшою мірою ці заходи спрямовані на зменшення собівартості продукції і включають скорочення чисельності зайнятих на виробництві; ліквідацію соціальної інфраструктури, що знаходиться на балансі підприємства; позбавлення від надмірних виробничих потужностей тощо [2; 5].

Осміслення необхідності проведення антикризових заходів на підприємствах **Болгарії** в умовах загальноекономічних труднощів, спричинених економічними реформами, обумовило активну підтримку підприємств з боку держави. Згідно з національним законодавством про банкрутство правове регулювання неплатоспроможності господарюючих суб'єктів та процедура банкрутства передбачає надання підприємству можливості його збереження на підставі впровадження санаційних заходів та подолання фінансової кризи. В цей період проводиться аналіз фінансово-економічного стану підприємства; досліджуються всі обставини, що спричинили неплатоспроможність підприємства; вивчаються вимоги кредиторів, а також заходи, спрямовані на їх термінове виконання та розробляється проект Угоди з

кредитором. Досягнення угоди з кредиторами та підписання офіційного документу свідчить про готовність кредиторів до сприяння реалізації заходів з відновлення платоспроможності підприємства-боржника. Найбільш поширеними серед них є: надання фінансової допомоги підприємству та надання відстрочки по платежах. В протилежному випадку, за розпорядженням суду, набирає чинності процедура ліквідації підприємства-боржника [13, с. 46-47].

На відміну від інших східноєвропейських країн, які при врегулюванні проблем неплатоспроможності підприємств обирали заходи стримування неплатоспроможності підприємств шляхом санації та надання пільгових кредитів, **Угорщина** зробила акцент на ринкових методах подолання фінансово-економічної кризи. Саме в Угорщині явище банкрутства підприємств та їх повна ліквідація не було розповсюдженим. Цьому сприяли тісні економічні зв'язки підприємств-кредиторів та підприємств-боржників в монополізованій економіці країни. В цей період вирішення фінансових проблем підприємств здійснювалось на засадах державної санації збиткових підприємств за рахунок державного бюджету. А положення закону про банкрутство були спрямовані на стимулювання збиткових підприємств щодо оновлення та модернізації виробництва з урахуванням інтересів кредиторів. Одночасно законодавством про банкрутство ураховувалась необхідність захисту прав підприємств, фінансово-економічні труднощі яких мають тимчасових характер. У цьому випадку підприємствам-боржникам надавалась тримісячна відстрочка початку процедури банкрутства, протягом якої підприємство повинно було розробити План виходу з кризової ситуації. У випадку його прийняття кредиторами процес банкрутства автоматично переривався. Проте якщо угоди між кредиторами та боржником не укладено, процедура банкрутства поновлювалась [7, с. 50-51].

Корисним для України є досвід антикризового управління на підприємствах **Російської Федерації (РФ)**. Його особливістю, яка й обумовлює науково-практичний інтерес для України, є фактична неспроможність використання стандарт-

них методик антикризового управління. Це обумовлене ознаками перехідного періоду та особливостями розвитку російської економіки, які знайшли прояву у комплексній дії на підприємствах практично всіх чинників ризику бізнесу. Тож позитивним є досвід фінансового оздоровлення підприємств РФ саме на засадах відходу від традиційних методів антикризових організаційно-управлінських дій до підприємницьких [1; 3; 8; 11].

На деяких підприємствах була впроваджена Стратегія антикризового розвитку, яка передбачала реалізацію двох етапів, та спрямовувалась на стримування негативних тенденцій у фінансово-економічній сфері. На першому етапі впроваджувалась Програма невідкладних заходів, спрямованих на відновлення керованості підприємством. Найбільш поширеними серед них були: встановлення жорсткого контролю (ручного управління) за вирішенням економічних проблем підприємства; мінімізація витрат; пошук нестандартних джерел поповнення обігових коштів; розробка та впровадження маркетингових принципів виробництва та реалізації продукції: створення на підприємстві маркетингової служби, формування маркетингової стратегії, орієнтація виробничого процесу на конкретного споживача; проведення кадрової політики, орієнтованої на роботу підприємства в кризових умовах; встановлення на підприємстві жорсткої дисципліни. Ці заходи дали позитивні результати. Наслідком їх впровадження стало зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, зниження собівартості, зменшилися темпи зростання запозичених коштів [10].

На другому етапі було впроваджено та реалізовано Програму „Фінансово-економічне оздоровлення та забезпечення сталого розвитку”. Її основною ідеєю був комбінований підхід, який забезпечував, з одного боку, згладжування негативних тенденцій та забезпечення контрольованих витрат виробництва, а з другого боку – формування тенденцій сталого розвитку підприємства на засадах підтримки стабільних обсягів виробництва та реалізації.

Якщо реалізація комплексу антикризових заходів не надавала позитивного ефекту, підприємство вступало на ста-

дію банкрутства. Згідно з національним законодавством про неспроможність (банкрутство) на підприємствах-банкрутах РФ використовується зовнішнє управління, спрямоване на відновлення платоспроможності [9, с. 433-501].

Висновки з проведеного дослідження. Світовий досвід антикризового управління підприємствами свідчить, що втручання держави в регулювання кризових ситуацій та вирішення фінансово-економічних проблем на рівні підприємств сформувалося під впливом сучасних соціально-економічних умов державного розвитку. По-перше, розвитком глобалізацій тенденцій та необхідністю в цих умовах підвищення рівня конкурентоспроможності продукції національних товаровиробників, стимулювання завоювання ними лідуючих позицій на світовому ринку. По-друге, тенденціями розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки та поширенням її принципів на діяльність підприємств. В цих умовах державні заходи антикризового управління спрямовано на збільшення обсягів основних фондів підприємства та підвищення технічного рівня підприємства; створення ефективних умов фінансування капіталовкладень корпорацій. Це досягається шляхом державного регулювання інвестиційної активності; податкового навантаження та структури податків; наданням державних кредитів та позик, зниженням ставок державних кредитів; державної підтримки інноваційного розвитку підприємств.

Одночасно для розвитку економіки країни через безперервні структурні зміни використовується процедура банкрутства, спрямовано на реструктуризацію та цивілізований виводу з ринку неефективних господарюючих суб'єктів. На рівні підприємства реалізації цієї процедури сприяє посиленню фінансової дисципліни, удосконаленню норм ділового обігу та фінансового управління; надає шанси фізичного збереження підприємства (або його частин) на засадах його повної санації.

Паралельно з державним сприянням виходу підприємств з кризового становища світовий досвід свідчить про необхідність пошуку підприємством власних методів виходу з кризи та шляхів фінан-

сового оздоровлення. В умовах звуження ринків збуту, загострення проблем забезпеченості матеріальними ресурсами, можливість збереження та розвитку у перспективі залишається лише у підприємств, які спроможні швидко реагувати на зовнішні та внутрішні зміни та можуть пристосовуватися до умов, що постійно змінюються.

При адаптації світового досвіду антикризового управління до умов вітчизня-

ної економіки необхідно урахувати, що набутий досвід управління підприємствами здійснювалось в сформованій ринковій економіці, в умовах діючих ринкових законів, на підставі ринкової конкуренції, в відносно стабільній соціально-економічній ситуації, де банкрутство сприймається як елемент ефективно діючого механізму ринкової економіки, спрямований на відсторонення з ринку слабких контрагентів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисное управление: Учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2005. – 357 с.
2. Глазкова С. Антикризисное управление предприятием. Польша [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ladiagroup.ru/bnode/43/artikle/639/index0.htm>
3. Ершло Е.В. Построение эффективных параметров реорганизации кризисного предприятия / Е.В. Ершло // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 96-103.
4. Зарубежный опыт управления несостоятельными предприятиями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://anicrisis-control.ru/about/clause/297/590008/>
5. Кулешов В.В. Специфика правового регулирования несостоятельности (банкротства) в Европейском Союзе / В.В. Кулешов // Закон. – 2007. – № 3(март). – С. 195-210.
6. Минакова И.В. Об интернационализации форм государственного регулирования несостоятельности предприятий / И.В. Минакова, Л.М. Кузнецов // Право и экономика. – 2007. – № 1. – С. 111-113.
7. Монич Ю. Банкротство в Венгрии: методы рыночного и государственного урегулирования / Ю. Монич // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 48-54.
8. Никитина Н. Антикризисное финансовое управление предприятием: исследование факторов внутренней и внешней среды / Н. Никитина // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 91-101.
9. Орехов В.И. Антикризисное управление / В.И. Орехов, К.В. Балдин, Н.П. Гапоненко: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 544 с.
10. Процкий О. Особенности финансовой стратегии по преодолению кризисного состояния предприятия / О. Процкий // Гос. информ. бюллетень о приватизации. – 2007. – № 8. – С. 18-25.
11. Пудова Т. Выживают сильнейшие / Т. Пудова // Босс. – 2004. – № 5. – С. 21-25.
12. Свириденко О. Соотношение публичноправового и частноправового регулирования несостоятельности в законодательстве Германии / О. Свириденко // Право и экономика. – 2007. – № 1. – С. 103-106.
13. Шабунина В. Неплатежеспособность предприятий – болгарский вариант / Шабунина В. // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 43-48.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.1

МАРКЕТИНГОВОЕ АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛЬЮ УКРАИНЫ

MARKETING ADAPTIVE MANAGEMENT OF BUILDING BRANCH OF UKRAINE

Саламацкая О.Ю.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета, экономики
и управления персоналом предприятия,
Приднепровская академия строительства и архитектуры

В статье рассмотрен маркетинговый подход к управлению строительной отраслью государства. Автор предлагает модель маркетингового адаптивного управления отраслью, которая включает в себя информационный, инновационный, интерактивный маркетинг. В статье приводятся содержательные элементы маркетингового адаптивного управления.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговое управление, адаптация, строительная отрасль.

У статті розглянуто маркетинговий підхід до управління будівельною галуззю держави. Автор пропонує модель маркетингового адаптивного управління галуззю, яка включає в себе інформаційний, інноваційний, інтерактивний маркетинг. У статті наводяться змістовні елементи маркетингового адаптивного управління.

Ключові слова: маркетинг, маркетингове управління, адаптація, будівельна галузь.

In the article the marketing going is considered near a management by building industry of the state. An author offers a marketing adaptive case frame industry that plugs in itself the informative, innovative, interactive marketing. To the article rich in content marketing adaptive custom controls are driven.

Keywords: marketing, building industry, marketing management, adaptation.

Постановка проблемы. Управление строительной отраслью государства на маркетинговых принципах выступает в качестве актуального задания нынешнего времени. Особное значение приобретает проблема повышения координации процессов развития всех субъектов отрасли и эффективности принятия управленческих решений для реализации

стратегических и оперативных задач. Значение теоретических и практических разработок по формированию эффективной маркетинговой политики растет, учитывая стратегическую важность строительной отрасли для развития национальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы развития строительства в Украине иссле-

дуют такие специалисты, как В. Анин, А. Гойко, Из. Гуцайлюк, В. Завгородний, Л. Левит, Мних, П. Микитюк, Т. Одаренко, Г. Подольский, Т. Пушкарь, И. Романютин, В. Рудницкий, Л. Сазонова, Т. Сидорченко Л. Стрембицкая, А. Шевчук, А. Удовенко, Н. Чумаченко и другие. Они раскрывают в основном разнообразные экономические аспекты становления и функционирования строительного комплекса, обходя своим вниманием маркетинг.

Изложение основного материала исследования. Маркетинговое адаптивное управление как концепция управления строительной отраслью делает акцент на ориентацию всей совокупности хозяйственных функций (производственной, сбытовой, кадровой, управленческой и тому подобное) на удовлетворение конкретного рыночного спроса разных целевых групп. В этом

случае, маркетинговая концепция является основой, целевой функцией, которая определяет все аспекты деятельности отрасли.

Маркетинговое адаптивное управление определяет всю смысловую деятельность строительной отрасли. Общая схема подсистем и элементов маркетинговой адаптивной управленческой системы строительной отрасли представлена на рис. 1.

Важным элементом представленной системы, который берет на себя организационную функцию, является цель, которая выступает в образе желательного будущего, то есть определенной модели состояния строительной отрасли, на которую направлено функционирование системы.

Центральная идея маркетингового адаптивного управления – встреча между возможностями субъектов

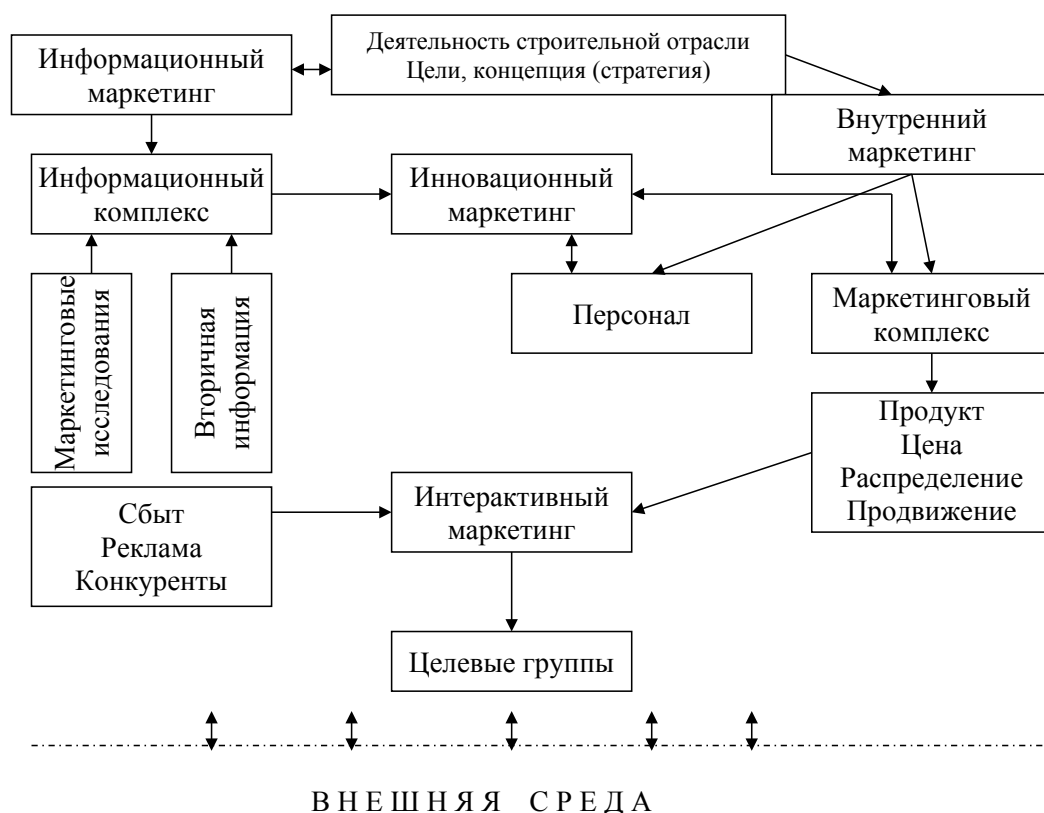


Рис. 1. Содержательные элементы маркетингового адаптивного управления строительной отраслью

Разработано автором

отрясли (предложением) и потребностями целевых групп потребителей (спросом) с целью достижения целей субъектов отрасли (предприятий, организаций, государства). Цели деятельности строительной отрасли представляют собой сложное соединение разных целевых установок, формирование которых определяется разнообразными факторами макро- и микросреды для каждой группы субъектов.

Со стороны предприятий, такими целями могут быть: удержание позиций на рынке; проникновение на новые рынки; получение прибыли, сверхприбыли; диверсификация и др.

Со стороны неприбыльных организаций, которые работают в строительной отрасли, стратегической целью выступает содействие развитию отрасли, которая уточняется в задании: формирование финансовой, корпоративной, рыночной инфраструктуры отрасли; интеграция отрасли в мировую экономику; научно-техническое развитие отрасли; развитие инновационной деятельности в отрасли.

Государство ставит в основном социальные цели относительно строительной отрасли: обеспечение жильем населения страны; – развитие инфраструктуры (дороги, мосты, культурно-спортивные центры); стимулирование развития строительной промышленности и смежных отраслей промышленности; рост поступлений в бюджет.

В соответствии с поставленными целями можно сформировать и набор маркетинговых стратегий. При маркетинговом адаптивном управлении строительной отраслью требованием, которое выдвигается к постановке целей, выступает их координация. Например, если государство хочет увеличить поступления в бюджет, то предприятия в настоящее время должны реализовывать стратегию роста и развития, то есть завоевывать новые рынки, получать сверхприбыли, а неприбыльные организации содействовать научно-техническому развитию. В таком случае, можно сосредоточить усилия и добиться определенного успеха в реализации единственной маркетинговой стратегии – стратегии роста и «снятия сливок».

Формированию целей деятельности строительной отрасли способствует

информационный маркетинг. В литературе широко представлено понимание информационного маркетинга:

- это и направление маркетинга, которое занимается редизайном, раскруткой и поддержкой сайтов, размещением баннеров;

- это и маркетинг в сфере информационных технологий, и деятельность, направленная на сбор и обработку маркетинговой информации;

- это маркетинг разнообразных информационных систем, их использования в продвижении товаров;

- это маркетинг в Интернете;

- это совокупность технологий управления сбытом информационных продуктов, который предусматривает продвижение широкого спектра услуг и товаров;

- это деятельность, связанная с продвижением не товаров и услуг, а идей и взглядов (в этом случае информационный маркетинг отождествляется с некоммерческим) [1].

Основной функцией информационного маркетинга является обеспечение предприятия информацией. Согласно схеме маркетингового адаптивного управления строительной отраслью информационный маркетинг включает маркетинговые исследования, вторичную информацию и формирует рекламную, сбытовую политику, тем самым, образуя информационный комплекс отрасли. Информационный маркетинг влияет на формирование целей деятельности строительной отрасли и выбор технологий их достижения. Систематические маркетинговые исследования конъюнктуры рынка, конкурентов (особенно, зарубежных компаний, которые присутствуют на отечественном рынке), потребителей, анализ собственных возможностей позволяют осуществить ориентацию всей деятельности отрасли на удовлетворение рыночного спроса и реализации целей субъектов.

Важную роль в управлении отраслью играет внутренний маркетинг, который включает персонал и, собственно, комплекс маркетинга (4 P). Под персоналом понимается кадровый состав как управленческого звена отрасли, так и собственно персонал предприятий и организаций, которые работают в строительной отрасли. Роль персонала важна

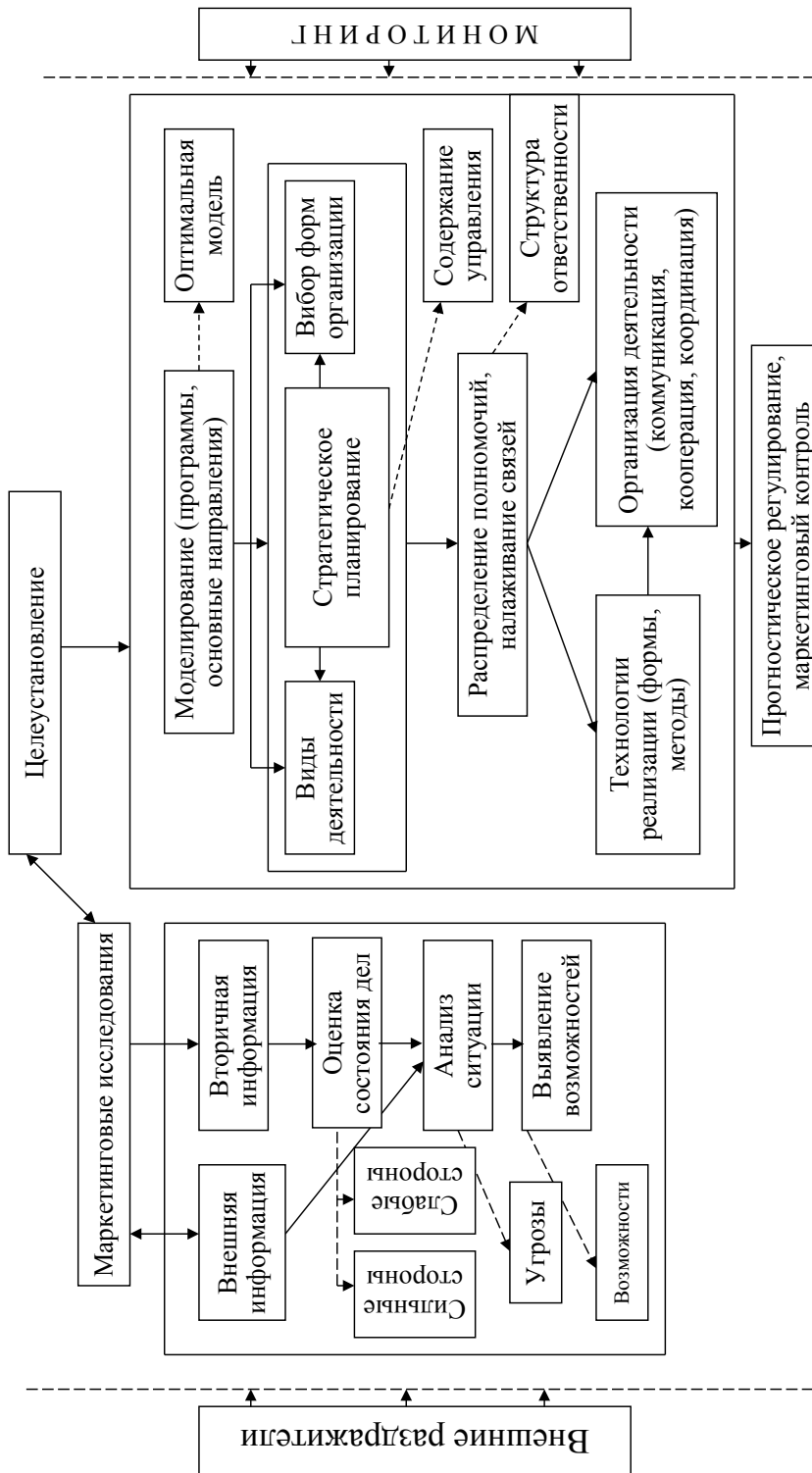


Рис. 2. Общая модель маркетингового адаптивного управления строительной отраслью

Разработано автором

с двух позиций, во-первых, как источник инноваций, во-вторых, с целью внедрения маркетингового адаптивного управления (здесь важны кооперирующие действия управленцев и исполнителей, что предусматривает понимание сущности предложенного подхода и готовности к его реализации).

В содержательную часть маркетингового адаптивного управления был включен инновационный маркетинг, который формируется на основе маркетинговой информации и воплощается через персонал отрасли.

В литературе можно встретить отождествление понятий "инновационный маркетинг" и "маркетинг инноваций". Антонюк Л.Л. отождествляет эти понятия с маркетинговыми исследованиями в процессе разработки нового продукта, использованием традиционных методов и инструментов маркетинга для создания и распространения инноваций [2]. Груба Г.И. определяет инновационный маркетинг как деятельность по улучшению продукции и маркетинга, маркетинг новых товаров [3]. Хотяшева О. – как деятельность по созданию уникальных условий реализации новых товаров [4]. Некоторые авторы под инновационным маркетингом понимают аналитический процесс, который предусматривает выявление рыночных возможностей инновационного развития; средство активного влияния на потребителей и целевой рынок в целом, что связано с выводением и продвижением инновации на рынок; функцию инновационного менеджмента, направленную на выявления возможных направлений инновационной деятельности, их материализацию и коммерциализацию [5]; систематическую активность (совокупность целеустремленных действий) на рынке относительно создания, выведения и продвижения инновации. В целом, соглашаясь с отдельными утверждениями, уточним, что в маркетинговом адаптивном управлении строительной отраслью под инновационным маркетингом мы понимаем процесс выявления, выведения и продвижения инновационной строительной продукции/услуг на рынок.

Эффективная реализация целей строительной деятельности во многом

зависит от маркетинговых методов, которые используются. И, если предприятия и организации пользуются традиционными инструментами маркетинга (продвижение, сбыт), то на уровне государственного управления они остаются недостаточно освоенными. Вместе с тем, использование традиционных маркетинговых технологий в современных высоко динамических условиях уже не приносит достаточную отдачу. Именно к новым технологиям маркетинга, соответствующим реальной ситуации относится интерактивный маркетинг.

Интерактивный маркетинг – это практика продвижения брендов, товаров и услуг с помощью цифровых носителей и каналов коммуникации, которая позволяет осуществлять контакт с целевым адресатом наиболее современным, уместным, интеллектуальным и эффективным способом [6]. В маркетинговом адаптивном управлении строительной отраслью в качестве такого бренда выступает вся строительная отрасль, товарами и услугами – строительные материалы, строительные услуги, продукты и услуги смежных отраслей. Основной акцент интерактивный маркетинг в данном случае делает на налаживании эффективной коммуникации с целевыми группами. Преимуществами использования интерактивного маркетинга в управлении строительной отраслью является невысокая стоимость сравнительно с традиционными каналами продвижения; доказанная эффективность; оперативность; взаимодействие с целевой аудиторией.

На рис. 2 представлена общая модель маркетингового адаптивного управления строительной отраслью, которая включает у себя необходимые элементы маркетингового и адаптивного подходов.

По данной модели может быть построено управление любым видом деятельности субъектов строительной отрасли на каждом звене – от государственного уровня до предпринимательского.

Выводы проведенного исследования. Разработана модель адаптивного маркетингового управления строительным комплексом, которая отражает влияние внешних и внутренних раздражителей и включает блок

маркетинговых исследований и блок общего процесса адаптивного маркетингового управления: постановка целей, стратегическое планирование, моделирование и оперативное планирование, распределение полномочий,

технологии реализации, организация деятельности, прогностическое регулирование и маркетинговый контроль, мониторинг с возможностью оперативного корректирования моделей и тактического плана.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Семенюк С. Інформаційний маркетинг та розвиток інформаційного ринку в Україні / С. Семенюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 4 (3). – С. 102-108.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Груба Г.І. Інноваційне наповнення інвестиційного процесу / Г.І. Груба // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 17. – С. 13-16.
4. Хотяшева О. Инновационный менеджмент: [учеб. пособие.] – 2-е изд. / О. Хотяшева – Издательский дом «Питер», 2007. – 378 с.
5. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: [монографія] / за ред. д.е.н. проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
6. Семенюк С. Інтерактивний маркетинг: стан розвитку в Україні / С. Семенюк, С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2(35). – С. 87-95.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.016

ЕКОНОМІЧНА ЕНЕРГІЯ КОРПОРАЦІЙ THE ECONOMIC POWER OF CORPORATIONS

Бородін М.О.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Щеглова О.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Галич Є.Г.

старший викладач кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Найбільш загальною причиною виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) є інтернаціоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, які переростають національні державні кордони. Інтернаціоналізація виробництва і капіталу набуває характеру експансії господарських зв'язків через створення найбільшими компаніями численних відділень за кордоном і перетворення національних корпорацій в транснаціональні. Вивіз капіталу стає найважливішим фактором у формуванні та розвитку міжнародних корпорацій. До числа конкретних причин виникнення ТНК слід віднести їх економічну ефективність, обумовлену великими масштабами виробництва в ряді галузей. Жорстка конкуренція, необхідність вистояти в конкурентній боротьбі сприяють концентрації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. В результаті стає виправданою діяльність в глобальних масштабах, з'являється можливість знизити витрати виробництва і отримати надприбуток. Розглянути питання розвитку корпоративного бізнесу в сучасних умовах. Розглянути особливості функціонування транснаціональних корпорацій, визначити завдання і напрями їх розвитку. Окреслено коло проблем, з якими стикається система внутрішніх взаємовідносин всередині сучасних корпорацій. В умовах глобалізації міжнародного бізнесу найбільш прийнятною стратегією є стратегія корпоративної диверсифікації, яка виступає засобом отримання додаткової вигоди від синергії, що виникає між видами бізнесу або між окремим бізнесом і корпоративною материнською структурою. У статті проведено паралелі між основними законами, що лежать в основі підстави і функціонування сучасних корпорацій і основними фізичними законами. При будь-яких фізичних, економічних, соціальних, політичних взаємодіях види енергії не виникають з нічого і не зникає, а лише перетворюються з однієї форми в іншу. У статті розглядається взаємодія енергетичних систем з точки зору закону збереження енергії і можливості вилучення наукової та практичної користі.

Ключові слова: об'єднання підприємств, корпорації, корпоративне управління, закон збереження енергії.

Наиболее общей причиной возникновения транснациональных корпораций (ТНК) является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, которые перерастают национальные государственные границы. Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей через создание крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций. К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства в ряде отраслей. Жесткая конкуренция, необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствуют концентрации производства и капитала в международном масштабе. В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах, появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль. Рассмотреть вопросы развития корпоративного бизнеса в современных условиях. Рассмотреть особенности функционирования транснациональных корпораций, определить задачи и направления их развития. Очерчен круг проблем, с которыми сталкивается система внутренних взаимоотношений внутри современных корпораций. В условиях глобализации международного бизнеса наиболее приемлемой стратегией является стратегия корпоративной диверсификации, которая выступает средством получения дополнительной выгоды от синергии, возникающей между видами бизнеса или между отдельным бизнесом и корпоративной материнской структурой. В статье проведены параллели между основными законами лежащими в основе основания и функционирования современных корпораций и основными физическими законами. При любых физических, экономических, социальных, политических взаимодействиях виды энергии не возникают из ничего и не исчезают, а только превращаются из одной формы в другую. В статье рассматривается взаимодействие энергетических систем с точки зрения закона сохранения энергии и возможности извлечения научной и практической пользы.

Ключевые слова: объединения предприятий, корпорации, корпоративное управление, закон сохранения энергии.

The appearance of transnational corporations (TNCs) was mostly caused by internationalization of production and capital on the basis of productive forces development that outgrow national borders. Production and capital internationalization gains a character of economic relations expansion through creating numerous overseas branches and national transnational corporations by the largest companies. The capital export is becoming a major factor in international corporation formation and development. The specific causes of TNCs appearance are their cost-effectiveness due to large scale production in a number of industries. The necessity to survive in stiff competition promotes production and capital concentration internationally. As a result, activities on a global scale become justified, therefore it is possible to reduce production costs and gain profit. The article examines the corporate business development in modern conditions. The article also analyzes the peculiarities of transnational corporations, as well sets objectives and their development. A range of problems faced by the system of internal relations within the modern corporation was outlined. In the context of international business globalization, the most appropriate strategy of corporate diversification becomes a means to obtain additional benefits from the synergies arising between types of businesses or between businesses and individual corporate parent structure. The article draws parallels between the basic laws underlying the foundation and functioning of modern corporations and the basic physical laws. Any physical, economic, social and political forms of energy interactions arise out of nothing and do not disappear, but are only converted from one form to another. The article discusses the interaction of energy systems from the point of view of the energy conservation law and from the possibility of extracting scientific and practical use.

Keywords: Organization of corporations, corporations, corporate governance, factor scale, mathematical system, system of equations, symbiosis.

Постановка проблеми. Найбільш загальною причиною виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) є інтер-

націоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають національно-дер-

жавні кордони. Інтернаціоналізація виробництва і капіталу набуває характеру експансії господарських зв'язків через створення найбільшими компаніями численних відділень за кордоном і перетворення національних корпорацій у транснаціональні. Вивіз капіталу стає найважливішим фактором у формуванні і розвитку міжнародних корпорацій. До числа конкретних причин виникнення ТНК варто віднести їхню економічну ефективність, обумовлену великими масштабами виробництва в ряді галузей. Жорстка конкуренція, необхідність вистояти в конкурентній боротьбі сприяють концентрації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. У результаті стає виправданою діяльність в глобальних масштабах, з'являється можливість знизити витрати виробництва і отримати надприбуток.

Українська економіка все більшою мірою піддається впливу глобалізаційних процесів в світовій економіці. Поряд з великими вертикально і горизонтально інтегрованими холдинговими компаніями і конгломератами тут функціонує безліч відносно невеликих груп взаємопов'язаних компаній. Актуальним питанням для підрозділів великих транснаціональних компаній в Україні в умовах глобалізації є формування комплексного механізму управління. Питання корпоративного управління, зокрема проблеми зіткнення інтересів власників компаній, менеджерів та інших зацікавлених сторін, перебувають під ретельним наглядом державних інститутів, учасників фондового ринку та інших дослідників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, досить поширеним є розгляд проблем в діяльності ТНК. Так, базою дослідження стали праці вітчизняних та російських авторів, таких, як: Г.Л. Азоєв, Г.І. Башинська, С.М. Березовенко, Є.О. Бесараб, М. Бортова, Ю. Вінслав, О. Вакульчик, О.Л. Драчова, М.І. Книш, Г. Коваленко, А.І. Кредісов, Г.П. Куліш, В.І. Лісова, а також дослідження відомих зарубіжних учених, а саме: І. Ансоффа, М. Гулда, М. Портера, Х. Рота, Р. Румельта, Ф. Рута, А.А. Томпсона, Р. Уотермена, Г. Фішера та інших, які у своїх роботах досліджували проблеми розвитку світової економіки в

умовах глобалізації, аналізували роль та місце транснаціональних компаній у світі та їх вплив на перебіг економічних процесів. Однак у вітчизняній літературі вивченню зміни підходів до формування конкурентних переваг ТНК та стратегій їх реалізації під дією глобалізаційних процесів приділялась незначна увага, що й зумовило вибір теми даної доповіді [1-6].

Постановка завдання. Основними проблемними питаннями, що висвітлюються, є формулювання та поєднання цілей і функцій материнської компанії при управлінні діяльністю дочірніх підприємств, а також виділення моделей прийняття участі материнською компанією в діяльності дочірніх. Ефективність такого взаємозв'язку здійснюється за рахунок різниці в законодавствах, що регулюють підприємницьку діяльність, працю, оподаткування таке інше. Різниця в економічних реаліях країн дозволяє отримувати прибуток ТНК. Можна казати про перетікання, рух ресурсного потенціалу. Перетворення однієї енергії в іншу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як правило, материнська компанія виконує по відношенню до своїх дочірніх і залежних товариств чотири основні функції, які пов'язані з особливостями діяльності зі створення вартості для акціонерів:

- 1) формування корпоративного бізнес-портфеля;
- 2) підвищення ефективності і віддачі від корпоративного портфеля;
- 3) управління вартістю та джерелами фінансування;
- 4) формування відносин із зовнішнім середовищем: державою, партнерами, клієнтами і т.і.

Для реалізації цих функцій необхідно здійснювати певні види діяльності. Як правило, в материнських компаніях подібним чином підходять до питань бізнес-планування та управління відносинами із зовнішніми сторонами. Однак, діяльність з формування бізнес-портфеля та підвищенню його віддачі знаходить найрізноманітніші форми в рамках різних моделей материнської компанії.

Можна виділити чотири загальні моделі корпоративних центрів. Розглядаючи ці моделі, слід пам'ятати, що вони являють собою лише умовні концепту-

альні схеми, що враховують «суть» того чи іншого підходу до організації діяльності материнської компанії.

У кожному окремому випадку важливу роль грають специфічні особливості, що впливають на основні функції, завдання та діяльність материнської компанії. Тому, як правило, описувані «у чистому вигляді» моделі необхідно адаптувати до конкретних ситуацій з урахуванням специфіки бізнесу та організаційної структури того чи іншого холдингу.

З однієї сторони знаходиться чистий холдинг, який складається з самостійних бізнес-одиниць, що мають вкрай слабкі зв'язки з материнською компанією. Опції материнської компанії в даній моделі полягають, перш за все, у фінансовому контролі шляхом контролю бізнес-планування, бюджетування, ретельного нагляду за формуванням прибутку і грошових потоків, а також використанні двох базових рішень: «наймають / звільняємо» при роботі з керівниками бізнес-одиниць та оцінки ефективності їх роботи [11].

При цьому материнська компанія не намагається координувати діяльність бізнес-одиниць або шукати синергетичні ефекти. З іншої сторони – оператор, який зазвичай розвиває тільки один напрямок бізнесу, але має кілька прибуткових підрозділів, які або працюють в різних регіонах, або виробляють різні товари.

У цих компаніях генеральний директор і працівники материнської компанії беруть найактивнішу участь у розробці стратегії, її поточної реалізації та координації тісно пов'язаних між собою видів діяльності.

У ТНК із складними структурами стратегії формуються як на рівні видів бізнесу, так і на рівні корпорації у цілому. Найважливішими характеристиками сучасної стратегії формування конкурентних переваг є масштаб діяльності корпорації, який визначає вид її бізнесу, рівень взаємодії складових, який показує, що знаходиться в основі узгодження бізнес-одиниць корпорації між собою, та метод управління масштабом і взаємодією. Розширення масштабів діяльності ТНК відбувається за рахунок внутрішнього розвитку, шляхом злиття і поглинання інших структур та створення стратегічних альянсів.

В умовах глобалізації міжнародного бізнесу найбільш прийнятною стратегією є стратегія корпоративної диверсифікації, що виступає засобом отримання додаткової вигоди від синергії, яка виникає між видами бізнесу або між окремим бізнесом і корпоративною материнською структурою. Корпорація, яка обрала стратегію диверсифікації, не прагне до взаємодії між окремими видами бізнесу, а намагається створити синергійний ефект фінансового та управлінського характеру, що охоплює усі її бізнес-одиниці. При ефективному управлінні види бізнесу в рамках стратегії корпоративної диверсифікації поєднують гнучкість окремо функціонуючих структур з перевагами спільного використання фінансових ресурсів.

Дана стратегія є внутрішньо суперечливою і містить у собі як переваги, так і недоліки. До переваг стратегії диверсифікації відносяться отримання виключних можливостей для дії на динамічному ринку, забезпечення стабільного потоку фінансових надходжень, уникнення подвійного оподаткування за рахунок реінвестування прибутку корпорації у нові види бізнесу, отримання додаткових вигод та компенсація низького потенціалу зростання. Однак стратегія диверсифікації не завжди виступає дієвим засобом компенсації низького потенціалу зростання корпорації, забезпечує більш низькі витрати на капітал і генерує високу норму прибутку.

Варто також зазначити, що спільні підприємства, які передбачають використання капіталу, технології і ліцензій партнера, та придбання іноземними фірмами підприємств різних форм власності на території сусідніх країн є домінуючими видами стратегій по залученню новітніх технологій компаніями України, що прагнуть до розвитку.

Ефективна сучасна структура ТНК побудована на розміщенні в різних країнах дочірніх підприємств, філій, виробництв. Ці підприємства можуть займатися, як продажем вже готової продукції ТНК, так і виробництвом комплектуючих, деталей, наданням виробничих, фінансових послуг. Всім відомо, що отримання прибутку в такому випадку здійснюється за рахунок розміщення виробництв у країнах з дешевою робочою силою.

Ефективність такого взаємозв'язку здійснюється за рахунок різниці в законодавствах, що регулюють підприємницьку діяльність, трудові ресурси, оподаткування таке інше. Різниця в ряді економічних реалій країн дозволяє отримувати прибуток ТНК. Можна говорити про перетікання, рух фінансових, трудових, інтелектуальних ресурсів. Напрошується аналогія з законами фізики, які лежать в основі роботи гідроелектростанцій. Перетворення однієї енергії в іншу. Різниця в рівні води до греблі і після дозволяє шляхом переробки енергії води отримувати електричну енергію – перетворення потенційної енергії води в кінетичну енергію.

З курсу фізики нам знайомий закон збереження енергії. Повна механічна енергія замкнутої системи тіл залишається незмінною:

$$E_{k1} + E_{p1} = E_{k2} + E_{p2}, \quad (1)$$

E_{k1} – потенційна енергія в деякий момент час;

E_{p1} – кінетична енергія в деякий момент час;

E_{k2} – кінетична енергія в наступний момент часу;

E_{p2} – кінетична енергія в наступний момент часу.

Закон збереження енергії можна представити у вигляді:

$$\frac{mv_1^2}{2} + mgh_1 = \frac{mv_2^2}{2} + mgh_2. \quad (2)$$

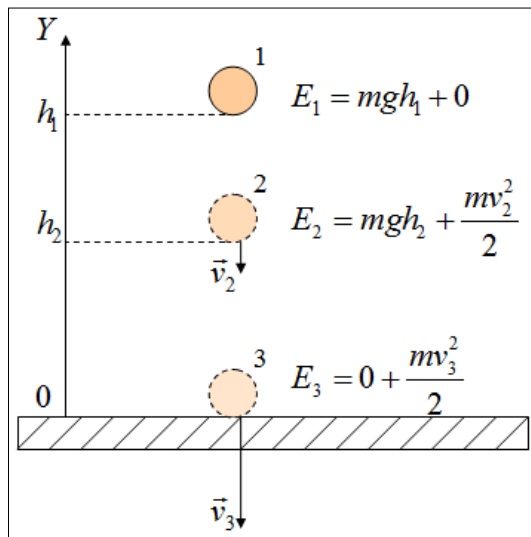


Рис. 1. Перетворення потенційної енергії в кінетичну

Якщо між тілами діють сили тертя, то закон збереження енергії видозмінюється. Зміна повної механічної енергії дорівнює роботі сил тертя. В роботі всіх систем є перешкоди, які можна представити як сили тертя в фізичному сенсі закону збереження енергії

Розглянемо вільне падіння тіла з деякої висоти h_1 . Тіло ще рухається (припустимо, ми його тримаємо), швидкість дорівнює нулю, кінетична енергія дорівнює нулю. Потенційна енергія максимальна, так як зараз тіло знаходиться вище за все від землі, ніж в стані 2 або 3.

У стані 2 тіло має кінетичну енергію (так як вже розвинуло швидкість), але при цьому потенційна енергія зменшилася, так як h_2 менше h_1 . Частина потенційної енергії перейшло в кінетичну. Стан 3 – це стан перед самою зупинкою. Тіло тільки-тільки доторкнулося до землі, при цьому швидкість максимальна. Тіло володіє максимальною кінетичною енергією. Потенційна енергія дорівнює нулю (тіло знаходиться на землі).

Повні механічні енергії рівні між собою, якщо нехтувати силою опору повітря. Наприклад, максимальна потенційна енергія в стані 1 дорівнює максимальній кінетичній енергії в стані 3.

Досвід показує, що механічний рух ніколи не зникає безслідно і ніколи воно не виникає саме собою. Під час гальмування тіла сталося нагрівання поверхонь. У результаті дії сил тертя кінетична енергія не зникла, а перетворилася у внутрішню енергію теплового руху молекул.

Зі всього вищесказаного можна провести паралелі між фізичними процесами та процесами, що є основою для функціонування транснаціональних корпорацій.

За будь-яких фізичних, економічних, соціальних, політичних взаємодіях енергія не виникає і не зникає, а тільки перетворюється з однієї форми в іншу. Також можна розглядати взаємодію фізичних, економічних, соціальних, політичних систем.

В більшості опублікованих робіт вирішуються окремі приватні проблеми корпоративного регулювання, причому превалює дослідження проблем акціонерних взаємовідносин, окремих інвестиційних рішень, фінансово-банківських підходів до ресурсного забезпечення корпорацій. Це ускладнює вироблення

практичних рішень в області процесу корпоратизації на національному рівні та ускладнює прийняття рішень керівництвом корпорацій з поточних проблем їх бізнес-діяльності в соціально-економічній обстановці в економіці України.

Система корпоративного управління являє собою організаційну модель, за допомогою якої корпорація представляє й захищає інтереси своїх інвесторів. Дана система містить в собі багато чого: від ради директорів до схем оплати праці виконавчої ланки й механізмів оголошення банкрутства. Тип застосовуваної моделі залежить від структури корпорації, що існує в рамках ринкової економіки, і відображає сам факт поділу функцій володіння й управління сучасною корпорацією.

Різну роль у діяльності корпорації відіграють органи управління: загальні збори, наглядова рада, виконавчий орган (правління), ревізійна комісія. Створення чіткої системи взаємодії цих органів є першочерговим завданням і об'єктом корпоративного управління.

Виходячи з припущення, що об'єднання підприємств представляє собою єдиний організм з'єднаний структурними зв'язками, потрібно і в аналізі об'єднувати всі підприємства єдиною системою. Математично економічну систему – ситуацію в об'єднанні підприємств можна представити як систему математичних рівнянь, де кожне рівняння через систему факторів $A_1, A_2, \dots, A_i$ моделює кожне підприємство окремо, об'єднуючи всіх в систему стандартних економічних показників взаємопов'язаних через різний їх вплив.

Потрібно виокремити зі всіх показників діяльності підприємств ті показники які б точніше показували наявну ситуацію на підприємстві, та через градаційну факторну шкалу включити їх в рівняння системи.

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n = b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n = b_2 \\ a_{31}x_1 + a_{32}x_2 + \dots + a_{3n}x_n = b_3, \\ \dots \\ a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots + a_{nn}x_n = b_n \end{cases} \quad (3)$$

де a_{nn} – коефіцієнти, які відображають вплив на невідомі економічні показники конкретної ситуації на тому чи іншому підприємстві, що входять до об'єднання;

b_n – коефіцієнти, які відображають в цілому по конкретному підприємству об'єднання, реальну картину економічної діяльності за конкретний проміжок часу;

$x_1, x_2, \dots, x_n$ – невідомі економічні показники (для даного об'єднання), значення (інтервали значень) які притаманні тільки цьому об'єднанню в силу його особливостей та часових кордонів – і які нам потрібно знайти.

Систему рівнянь можна переписати в матричному вигляді:

$$A \cdot X = B, \quad (4)$$

де A – основна матриця системи; B та X стовпці вільних членів та рішення системи рівнянь.

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix}, \quad (5)$$

$$B = \begin{pmatrix} b_1 \\ b_2 \\ \dots \\ b_n \end{pmatrix} \quad X = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_n \end{pmatrix}, \quad (6)$$

За кожний проміжок часу ми повинні сформувати економічні матриці та знайти невідомі величини економічних показників, на які нам потрібно орієнтуватися в подальшому функціонуванні корпоративної системи.

Находячи рішення в системі рівнянь ми знаходимо ті граничні значення економічних показників, що дають нам найбільш врівноважену роботу всіх підприємств разом.

Можна також розглядати ситуацію, коли в тих чи інших підприємствах об'єднання економічна, фінансова, господарська ситуація не відповідає умовам рівноваги. Тоді систему рівнянь можна представити як систему не рівнянь з якої ми можемо виокремити потрібні нам показники:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n < b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n = b_2 \\ a_{31}x_1 + a_{32}x_2 + \dots + a_{3n}x_n < b_3, \\ \dots \\ a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots + a_{nn}x_n > b_n \end{cases} \quad (7)$$

Поширення інтеграційних процесів передбачає насамперед посилення технологічних і відтворювальних взаємозв'язків щодо випуску кінцевої продукції, об'єднання підприємств з однаковою цілеспрямованістю та створення на цій основі ефективних організаційних структур інтегрованого типу. В умовах перехідної економіки інтеграційна компонента має враховуватися під час реструктуризації певних підприємств. У свою чергу об'єднання підприємств має прискорити їх адаптацію до вимог ринку, дасть змогу уникнути прорахунків в умовах ускладнення виробничої та комерційної діяльності, поліпшити ресурсне забезпечення для структурної перебудови виробництва та його технічного переоснащення, а також одержати від інтеграційної взаємодії синергетичний ефект, тобто зростання ефективності діяльності внаслідок з'єднання, інтеграції, злиття частин в єдину систему.

Також в аналіз діяльності об'єднань підприємств, на наш погляд, слід внести такі поняття, як симбіоз та химерність. Усі об'єднання підприємств можна розділити на ті, які були засновані в результаті симбіозу і ті, які можна назвати як химерні – тобто поглинені, завойовані. Виходячи з цієї передумови різна і вну-

трішній взаємозв'язок підприємств в цих типах об'єднань. Симбіоз передбачає рівні можливості, рівну участь, мотивацію, рівне бажання і прагнення до успіху. Химерний несе в собі поневолення, відсутність мотивації і загальної місії, управління всіма підприємствами тільки лише адміністративними методами.

Висновки з проведеного дослідження. Управління ТНК є потужним механізмом впливу на економічний розвиток країни, оскільки це дає змогу сконцентрувати значні матеріальні, фінансові та людські ресурси для подолання складних науково-технічних і виробничо-господарських проблем. Розвиток ТНК в Україні має сприяти зміні та вдосконаленню структури власності, мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів і залученню зовнішніх інвестицій. Тобто в сучасних динамічних умовах досить важливим є управління дочірніми компаніями і керівництву материнських компаній потрібно більше уваги приділяти цьому питанню, оскільки саме від цього і залежить прибутковість усієї компанії загалом. Моделювання діяльності ТНК за допомогою фізичних (природних) законів перетворення однієї енергії в інші дозволить по іншому прогнозувати деякі процеси, на яких базується діяльність ТНК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вакульчик О.М. Механізм оцінки результативності діяльності підприємств з корпоративним управлінням: дис. д-ра екон. наук: 08.06.01 / Національна металургійна академія України. – Д., 2004.
2. Головки Л. Інституційні проблеми розвитку корпоративних процесів в економіці України // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4).
3. Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация. / Ф. Губайдуллина. – Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 2. – С. 12-15.
4. Закон України «Про акціонерні товариства» (від 06.07.2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17>
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
6. Лук'яненко Д.Г., Кальченко Т.В. Стратегії глобального управління // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8-9. – С. 5-42.
7. Рабинович А. Управление холдингом: возможные варианты / А. Рабинович, Е. Крупская // Управление Компанией. – 2005. – № 2 (21). – С. 23-25.
8. Савельева Т., Проблеми розвитку великих корпоративних структур в економіці України // Персонал 2007. – № 9.
9. Сірко А.В. Становлення і розвиток корпоративного сектору в перехідній економіці : дис. робота на зд. д. е. н. : спец. 08.00.01, КНУ. – К., 2005.
10. Скопенко Н.С. Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 3. – Луцьк, 2010.

11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2000.
12. Рудик Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учеб-практич. пособие / Н.Б. Рудик. – М. : Дело, 2005. – 224 с.
13. Штундюк В.Д. ФПГ на орбите матричного платежного мониторинга / В.Д. Штундюк // Финансы и кредит. – 2006. – №10. – С. 34-36.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНИХ ЕФЕКТІВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГОД METHODICAL APPROACH TO DEFINITION OF SYNERGISTIC EFFECT OF INTEGRATION AGREEMENTS

Верхоглядова Н.І.

доктор економічних наук, професор,
проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Лисенко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Інститут підприємництва «Стратегія»

У статті обґрунтовуються методичні підходи до визначення синергетичного ефекту інтеграційних угод у промисловості. Проведено порівняння визначень понять економічний ефект та синергетичний ефект. Наведено основні визначення терміну «синергія». Акцентовано увагу на доцільності застосування синергійного підходу при здійсненні інтеграційних угод, оскільки це надасть додаткові переваги підприємству в конкурентній боротьбі.

Ключові слова: ефект, система, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, економічний ефект, синергетичний ефект, ефективність діяльності.

В статье обосновываются методические подходы к определению синергетического эффекта интеграционных соглашений в промышленности. Проведено сравнение определений понятий экономический эффект и синергетический эффект. Приведены основные определения термина «синергия». Акцентировано внимание на целесообразности применения синергетического подхода при осуществлении интеграционных соглашений, поскольку это даст дополнительные преимущества предприятию в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: эффект, система, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, экономический эффект, синергетический эффект, эффективность деятельности.

The article justified methodological approaches to determining the synergistic effect of integration agreements in the industry. Comparison of definitions of economic and synergistic effects was realized. The basic definitions of the term of "synergy" were given. The attention is focused on the feasibility of synergistic approach in the implementation of integration agreements, as this will provide additional benefits to the enterprise in the competition.

Keywords: effect, system, competitiveness, competitive advantages, economic impact, synergies efficiency.

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка характеризується домінуванням тенденцій інтегрування окремих одиниць бізнесу, особливо в промисловості. Аналіз сучасного ринку дозволяє зробити висновок про стрімке зростання інтересу до інтеграційних угод, що підтверджується збільшенням їх числа. І, тому,

застосування на практиці нових прогресивних підходів до організації діяльності інтегрованих бізнес-одиниць, одним з яких є синергетичний підхід, допоможе приймати правильні та ефективні управлінські рішення в конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вивчення ефек-

тивності злиттів і поглинань, загалом, та досягнення синергетичного ефекту, зокрема, є надзвичайно цікавою як для практиків, так і для теоретиків. Вагомий науковий внесок у дослідження проблем розвитку синергетичного підходу зробили І. Ансофф, М. Портер, Е. Кемпбелл, В.Б. Занг, В. Андерсон, Є.І.Ходаківський, І.Г. Грабар, Ю.С. Цал-Цалко, Л.І. Антошкіна, В.І. Мелькін. У їхніх працях розглянуто теми сутності синергії; впровадження, визначення та оцінки синергетичного ефекту. Однак питання визначення синергетичного ефекту в процесі здійснення інтеграційних угод потребує глибшого вивчення.

Постановка завдання. Все викладене раніше дозволяє сформулювати завдання даного дослідження, яке полягає в уточненні значення синергетики як науки, яка сприятиме виграшу підприємства в конкурентній боротьбі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному економічному середовищі злиття і поглинання є одним з найважливіших механізмів зростання вартості бізнесу, підвищення ефективності, конкурентоспроможності, диверсифікації ризиків і оптимізації інвестиційних портфелів за рахунок досягнення синергетичного ефекту.

Одним з основних напрямів аналізу процесів злиття і поглинання є виявлення їхньої мотивації, тобто причин, які стимулюють учасників ринку до здійснення інтеграції. Причому, як відзначають американські фахівці з оцінки бізнесу Ф. Еванс та Д. Бішоп, значна частина привабливості подібних операцій зосереджена навколо синергетичного ефекту, і кожне поглинання потрібно оцінювати в світлі ймовірності досягнення передбачених синергетичних ефектів [11].

Саме поняття «синергія» походить від грецького *synergeia*, що означає співробітництво, співдружність, сприяння. Загалом «синергія» означає збільшення ефективності діяльності в результаті поєднання, з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, завдяки емерджентним (виникнення нових якостей) отриманої системи [1].

Винахідником синергетичного напрямку і терміна «синергетика» є професор Штутгартського університету і директор Інституту теоретичної фізики і

синергетики Герман Хакен [1]. Сутність синергетичної теорії полягає в тому, що при інтеграції двох і більше одиниць бізнесу може бути досягнутий синергетичний ефект, який призводить до того, що результат діяльності об'єднаних підприємств перевершує суму окремих результатів діяльності розрізнених. При цьому слід відрізнити синергетичний ефект від економічного.

Економічні результати діяльності відображають у цілому ефективність використання економічного потенціалу компанії, який включає виробничий, фінансовий і кадровий потенціал, і характеризує загальні можливості, а також конкретні види економічної діяльності [8].

Ефект (стосовно економічної діяльності) – це загальний термін, що охоплює різні економічні та зовнішньоекономічні наслідки функціонування економічних систем. У літературі зустрічаються три найбільш поширені тлумачення даного терміну [2]:

1. Ефект – це результат, отриманий на виході системи. В даному випадку виміряти результат – означає дати зовнішню оцінку результатам функціонування системи.

2. Ефект – це різниця між корисною частиною випуску системи (її результатами) і витратами ресурсів на його виробництво.

В першому та другому визначенні розглядаються результати, що характеризують зміну самої системи – перш за все накопичення або споживання її ресурсів. Зазначена різниця, виражена у вартісних оцінках, – це і є економічний ефект. Отже, в цьому сенсі, в якості результату роботи підприємства за другим тлумаченням ефекту – приймається не обсяг випуску його продукції, а прибуток.

3. Ефект – це результат економічної діяльності, що виражається у задоволенні суспільних потреб в тих чи інших благах, тобто у збільшенні сукупної суспільної корисності. Це є найбільш загальним, економічним значенням терміну «ефект».

Економічному ефекту притаманні наступні характеристики [8]: він являє собою величину, отриману за допомогою синтезу заходів, пропонує різних елементів системи управління,

а також є величиною певної економічної якості.

Економічний ефект повинен будуватися на основі наступних принципів:

- економічні величини повинні бути чітко визначені і розмежовані одна від одної;
- при розрахунку деяких ефектів слід приводити величини до порівнянної бази, а не використовувати одну з величин на певний момент часу [2].

Ефект характеризує різні сторони функціонування, підприємства, тому може бути різних видів: фінансовий ефект; ефект виробництва; ефект якості виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг; ефект роботи машин і устаткування; ефект часу і терміну; соціальний ефект, ефект ринку тощо.

Взаємодія окремих учасників між собою обумовлює виникнення синергетичного ефекту [1]. Синергетичний ефект – це системна сума, що враховує

взаємодію окремих елементів, характеризується нелінійною динамікою. У таблиці 1. представлені основні визначення синергії розроблені зарубіжними та українськими вченими-економістами.

Як зазначає І. Ансофф, одним з основних способів кваліфікації синергізму є розподіл його за критерієм складових прибутку [3, с. 400]:

- торгівельний синергізм має місце у випадку, якщо товари поставляються по тим самим каналам розподілу, їх розробкою керує той самий менеджмент і вони зберігаються на одному складі. При цьому, загальна реклама, методи стимулювання збуту, репутація дозволяють домогтися збільшення доходу підприємства при фіксованих інвестиціях;

- операційний синергізм виникає в результаті більш високого ступеня використання виробничих потужностей і персоналу, розподілу накладних витрат, переваг загальних напрямків

Таблиця 1

Основні визначення поняття «синергія»

Автор	Визначення
Ансофф І., Єгерєв І.А. [2, с. 123]	Синергізм називається ефектом «2+2=5», який підкреслює, що фірма шукає такі товарно-ринкові комбінації, за яких ефект від суми більший, ніж сума ефектів складових частин
Люкшинов А. Н. [1]	Синергізм, синергія – варіант реакції на комбіноване, вплив двох або декількох факторів, що характеризується тим, що ця дія перевищує дію, яка чиниться кожним фактором окремо.
Мельник Л.Г. [2]	Синергія – збільшення ефективності діяльності в результаті сполучення, інтеграції окремих частин в єдину систему за рахунок «системного ефекту» (емерджентності)
Шершньова З. Є., Оборська С. В. [1]	Синергія – це ефект системної цілісності, що полягає в отриманні додаткових результатів, які перевищують суму ефектів діяльності елементів до включення їх до системи; є стратегічною перевагою добре організованих підприємств; формується за рахунок взаємопідтримки та взаємодоповнення різних бізнес-напрямків, окремих підсистем виробничо-управлінської системи підприємства, а також із залученням партнерів із-за меж підприємства.
Баришнікова Н. [8]	Синергія – це узгоджена, взаємопосилююча дія двох чи кількох підсистем загалом, у результаті якої єдина система дає більший ефект, ніж кожна її підсистема зокрема.
Кузьмін О.Є., Найчук-Хрущ М.Б., Шпак Н.О.[2]	Під синергією, як правило, розуміють феномен, коли дві компоненти, величини, речовини, два чинники тощо разом дають більший ефект, ніж сума їхніх ефектів.
Б. Карлоф [3 с.26]	Синергія – це стратегічні переваги, що виникають при об'єднанні двох або більшого числа підприємств у порівнянні з їх діяльністю окремо, що може бути виражено в зростанні продуктивності та (або) зниження витрат виробництва.

навчання, а також закупівлі великих партій сировини;

- інвестиційний синергізм може бути наслідком спільного використання заводського обладнання, загальних запасів сировини, перенесення результатів науково-дослідницьких робіт з одного товару на інший, експлуатації загального устаткування;

- управлінський синергізм багато в чому визначає загальний позитивний ефект. Він представляє по ряду компонентів прибутки в неявній формі. Тут, значна роль належить кваліфікованому менеджменту, який може позитивно вплинути на конкурентоспроможність підприємства з високим синергетичним ефектом.

Наочне уявлення про структуру синергії стосовно руху ресурсів дає модель професора Кінгстонського університету Робіна Метьюза [3]. Відповідно до неї, синергія виникає за рахунок двох основних джерел: субадитивності й суперадитивності. Природа субадитивності – зниження сукупних витрат компаній, що об'єднуються, при збереженні існуючих умов функціонування. М. Гулд, Е. Кемпбелл [3, с. 31] визначають синергію, як зв'язок між бізнес – одиницями, які призводять до створення додаткової вартості.

Управлінському погляду відповідає визначення синергії як: вміння конкурувати краще, ніж хто-небудь, коли-небудь міг очікувати. Це означає збільшення конкурентної переваги більше ніж необхідно фірмам, щоб вижити на своїх конкурентних ринках.

На основі проаналізованих визначень можна зробити висновок, що «синергія» – це результат процесу об'єднання окремих систем (підприємств, бізнес-одиниць), що призводить до підвищення конкурентоспроможності об'єднаної системи і зростання її вартості. На наш погляд інші наслідки дії синергії або входять в перераховані вище (зростання конкурентоспроможності і вартості), або не обов'язково пов'язані з синергією.

При оцінці складних економічних процесів врахування синергетичного ефекту є важливим, з тієї точки зору, що орієнтація на локальні вигоди окремих учасників цих процесів може призводити до прийняття рішень, не вигідних в цілому.

Основні відмінності синергетичного і економічного ефектів приведені в таблиці 2.

Слід зазначити, що перевищення вартості об'єднаної компанії над вартістю учасників угоди зі злиття або поглинання, на наш погляд, є ключовим показником, що дозволяє оцінити розмір синергетичного ефекту від об'єднання, і як наслідок, може використовуватися при оцінці ефективності проведення операцій зі злиття або поглинання компаній.

На основі аналізу вітчизняної та зарубіжної економічної літератури можна виділити наступні форми синергії при злиттях і поглинаннях, вони представлені на рисунку 1.

Розглянемо класифікацію синергії залежно від ресурсів, що підлягають інтеграції. За цією ознакою виділяють операційну, фінансову, управлінську, інвестиційну та інформаційну синергію.

Таблиця 2

Порівняльні відмінності економічного і синергетичного ефектів

Критерій	Відмінні характеристики	
	Економічний ефект	Синергетичний ефект
Сутнісний зміст	Вимірюваний у вартісному виразі результат зміни як різниці алгебри результату і витрат на досягнення результату.	Системна сума ефектів. Включає ефекти, що отримуються не тільки від складання локальних ефектів, але і від зміни взаємодій між ними.
Врахування якісних змін	Не враховує якісні зміни в цілому і окремих частин.	Враховує якісні зміни в цілому і окремих складових частин.
Пропорційність вкладеним ресурсам	Лінійна	Амбівалентний результат не тільки ресурсів, але і якісних характеристик.

Операційна синергія включає економію на масштабі, економію на гнучкості і прискорене зростання на нових або існуючих ринках. Економія на масштабі досягається за рахунок зростання продуктивності, зниження постійних витрат на одиницю продукції завдяки збільшенню обсягу виробництва, збільшення завантаження потужностей. Економія на гнучкості обумовлена підвищенням управлінської гнучкості, гнучкості збутової мережі та її ринкових досліджень, більш повним охопленням споживачів. Прискорене зростання виражається в розширенні ринку, створенні або зміцненні ринкової ніші, кооперації в області НДДКР, створенні нових продуктів, зміцненні ринкових позицій.

Фінансова синергія виражається в зниженні інвестиційних ризиків утвореної компанії (до них відносять діловий і фінансовий ризики). Зниження ділового ризику характеризується збільшенням стабільності грошових надходжень, зниження фінансового ризику виражається

в зміцненні платоспроможності компанії, що в підсумку повинно привести до зниження витрат на капітал, тобто здешевити залучення як власного, так і позикового капіталу

Управлінська синергія досягається за рахунок створення нової системи управління, характеризується меншими управлінськими витратами і більш ефективними управлінськими рішеннями

Інвестиційна синергія досягається збільшенням інвестиційної потужності компанії, можливістю реалізації більших інвестиційних проектів, проявляється в економії інвестиційних ресурсів

Інформаційна синергія обумовлена доступністю і ефективністю використання загальних інформаційних каналів, що дозволяє отримувати повну і достовірну інформацію про зовнішнє середовище організації

Розглянемо іншу класифікацію синергії за видами бізнесу, що інтегруються.

Політична форма синергії полягає в зростанні політичного впливу інтегрова-

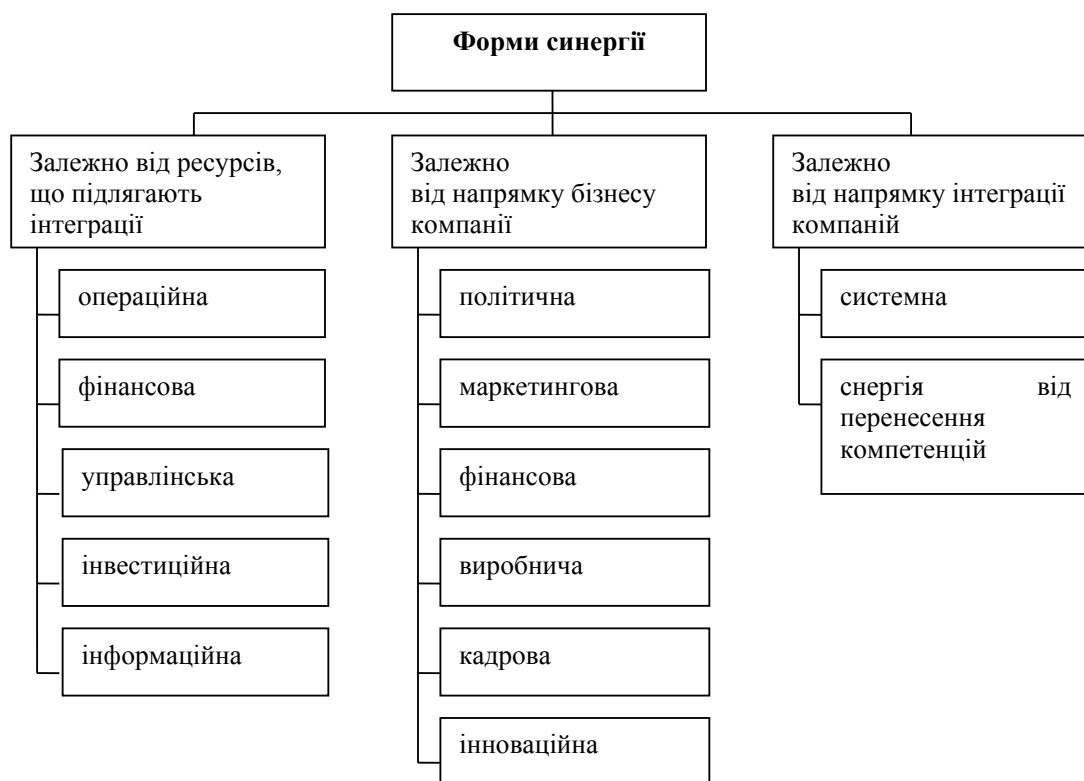


Рис. 1. Форми синергії при злиттях і поглинаннях

ної бізнес-одиниці в регіоні, подоланні бар'єрів і обмежень у сфері законодавства і зниження національних ризиків за рахунок виходу на міжнародний ринок.

Фінансова форма синергії складається в акумуляції грошових коштів на розвиток або створення окремих видів бізнесу.

Маркетингова форма обумовлена визначенням нових напрямків діяльності і нових ринків, а також спрощенням процесу виходу на нові ринки.

Виробнича форма синергії полягає у визначенні своїх виробничих можливостей і організації взаємних поставок для збільшення завантаження потужностей виробництва.

Інноваційна синергія полягає в поширенні нових технологій всередині корпорації.

Кадрова синергія обумовлена формуванням команди фахівців і ротацією кадрів між підрозділами компанії. Полягає в зростанні привабливості компанії для цінних кадрів за рахунок перспектив кар'єрного росту та надійності компанії.

Форми синергії також можна класифікувати в залежності від напрямку інтеграції бізнес-одиниць, в цьому випадку виділяють системну синергію і синергію від перенесення компетенцій.

Системна синергія досягається централізацією окремих бізнес-процесів або інтеграцією компаній по ланцюжку створення вартості. Дана форма синергії виражається в поліпшенні планування діяльності та зменшенні часу органі-

заційних простоїв, що, в свою чергу, дозволяє оптимізувати використання виробничих потужностей підприємства. Найяскравішим проявом використання системної синергії є створення вертикально інтегрованих нафтових компаній, що з'єднують в єдиний виробничий ланцюжок підприємства, що займаються геологорозвідкою, видобутком нафти, її переробкою і збутом нафтопродуктів.

Синергія від перенесення компетенцій полягає в тому, що одна з компаній, що здійснюють злиття або поглинання, володіє якоюсь унікальною компетенцією, здатною поліпшити конкурентоспроможність об'єднаної компанії на ринку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати проведених досліджень та світова практика свідчать, що активність на українському ринку злиттів та поглинань є досить великою. При цьому необхідно зазначити, що під час здійснення інтеграції допускається доволі багато помилок. Таким чином, якщо в процесі інтеграційної угоди вдається створити міцну економічну структуру, в якій всі компоненти управлінського, виробничого та соціального процесів діють злагоджено і цілеспрямовано, тобто синергетично, з урахуванням вимог і характеру зовнішнього середовища, стійкість і стабільність такого підприємства і буде віддзеркаленням його конкурентоспроможності на ринку. Отже, питання прояву ефекту синергії від злиттів чи поглинань має стратегічний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сутність ефекту синергії в процесі функціонування організації [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=25723>.
2. Ходаківський Є.І. Методологія наукових досліджень у парадигмі синергетики : монографія / Є.І. Ходаківський, В.К. Данилко, Ю.С. Цаль-Цалко // Вісник ЖДТУ та Житомирського державного технологічного університету, Житомирського обласного об'єднання громадської організації «Спілка економістів України». – Житомир : Вид-во "Рута", 2009. – 332 с.
3. Кемпбелл Э., Саммерс Лачс. Стратегический синергизм. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
4. Поплавська Ж.В. Синергізм в економіці / Ж.В. Поплавська // Вісник НАН України – 2001. – № 5.
5. Дмитришин О.В., Яцура В.В. Синергетичний підхід до здійснення підприємницької діяльності / О.В. Дмитришин // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. – Вип. 21.10. – С. 194–199.
7. Ушкаренко, Ю.В. Синергія кооперативної взаємодії / Ю.В. Ушкаренко // АгроСвіт : Науково-практичний журнал. – 2011. – № 12. – С. 11–16.
8. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.

9. Решетило В.П. Рыночный потенциал финансовых институтов и синергизм его реализации / В.П. Решетило // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – Економічна серія. – Х., 2004. – № 630.

10. Решетило В.П. Економічна синергетика формування ринкового трансформаційного потенціалу в перехідних системах / В.П. Решетило // Економіка: зб.наук. праць. / за ред. акад. АПН України І.Ф. Прокопенка. – Х.: ХДПУ, 2003.

11. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Ф. Эванс, Д. Бишоп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.

УДК 69.003:658.152

РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ НОРМУВАННЯ ВИТРАТ DEVELOPMENT OF EFFICIENCY CONTROL SYSTEM IN BUILDING ENTERPRISE ON THE BASE OF MODERN METHODS IN RATIONING COSTS

Герасимова О.Л.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена розробці системи управління результативністю підприємства в умовах невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища. Розроблено методику розрахунку впливу зміни структури витрат будівельного підприємства на показник рентабельності. Показані граничні значення співвідношень постійних та змінних витрат, які можуть негативно вплинути на ефективність виконаних робіт.

Ключові слова: управлінські рішення, прибутковість, постійні витрати, змінні витрати, кошторисна вартість, потенціал підприємства, внутрішнє та зовнішнє середовище, антикризове управління.

Статья посвящена разработке системы управления результативностью предприятия в условиях неопределенности внешней и внутренней среды. Разработана методика расчета влияния изменения структуры затрат строительного предприятия на показатель рентабельности. Показаны предельные значения соотношений постоянных и переменных затрат, которые могут негативно повлиять на эффективность выполненных работ.

Ключевые слова: управленческие решения, прибыльность, постоянные затраты, переменные затраты, сметная стоимость, потенциал предприятия, внутренняя и внешняя среда, антикризисное управление.

The article is dedicated to the development of efficiency control system of enterprises in the conditions of external and internal environment instability. It's developed the methodic of calculation in changes in the expenses structure of the building enterprise to the profitability indicator. It's shown the max values in correspondence of fixed and variable expenses which may negatively influence to the carried out works efficiency.

Keywords: management decisions, profitability, fixed expenses, variable expenses, estimated cost, enterprise potential, internal and external environment, anticrisis administration.

Постановка проблеми. Частково логіка управління піддається формалізації, тому роботи по моделюванню результативності використання потенціалу підприємства носять прогресивний характер. Але область управління ніколи не буде повністю формалізована. Більш того, багато що в управлінні взагалі не може бути охоплено правилами, законами та принципами. В сучасний період

ефективність формування потенціалу підприємства залежить від здатності своєчасно адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Компанії повинні оволодіти гнучкістю щодо управління бізнес-процесами, тобто вміти своєчасно реагувати на змін ситуації на світовому, внутрішньому чи галузевому ринках.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблеми нега-

тивного впливу економічної кризи на формування потенціалу підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів. Аналіз проведених досліджень показує, що негативний вплив на динаміку кризи, її глибину та наслідки надають не тільки об'єктивні, але й суб'єктивні фактори, в першу чергу, недосконалість структури та методів управління. Як відмічають А. Денисов та С. Жданов, «уровень экономического управления непосредственно на предприятиях не соответствует современным требованиям, рыночным условиям по оперативности и обоснованности принимаемых решений» [3, с. 4]. Автори розробили універсальний інструмент управління розвитком підприємства на базі нормування змінних витрат та фіксованого рівня прибутковості. Проблеми недосконалості управлінських підходів щодо управління результативністю в умовах турбулентної економіки були розглянуті в роботах В. Анфілатова, Є. Ванієвої, Г. Клейнера, Ф. Найта, Л. Шинкарука [1; 2; 4; 5; 8]. Втім, формування потенціалу для кожного підприємства є унікальним явищем, тому розробка довгострокової стратегії розвитку потребує прийняття адекватних управлінських рішень з врахуванням специфіки ціноутворення та організації виробництва.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка системи управління результативністю потенціалу підприємства в умовах невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища щодо зміни рівня прибутковості, внаслідок виникнення чинників, які впливають на співвідношення витрат.

Викладення основного матеріалу дослідження. В результаті попередніх досліджень автором були отримані формули (1, 2), які дозволяють враховувати вплив зміни співвідношення постійних та змінних витрат на показники результативності використання потенціалу підприємства, що в подальшому може позначитися на стабільності виробничо-економічних процесів.

$$P = \frac{K_v}{B_z} \left(\frac{1}{1 + \frac{B_n}{B_z}} \right) - 1, \quad (1)$$

$$\frac{B_n}{B_z} = \frac{K_v}{B_z} \left(\frac{1}{1 + P} \right) - 1, \quad (2)$$

де B_n – постійні витрати; B_z – змінні витрати; K_v – кошторисна вартість; P – рентабельність.

Позначимо відношення $\frac{K_v}{B_z} = \alpha$; $\frac{B_n}{B_z} = \beta$, тоді формули (1), (2) приймають вигляд

$$P = \alpha \left(\frac{1}{1 + \beta} \right) - 1, \quad (3)$$

$$\beta = \alpha \left(\frac{1}{1 + P} \right) - 1. \quad (4)$$

Наведемо у табличній формі (табл. 1) результати співвідношень $\frac{1}{1 + \beta}$, $\frac{1}{1 + P}$, в разі зміни показника α та P з інтервалом в одну десятку.

Результати табл. 1 можливо застосовувати в подальших розрахунках впливу співвідношення постійних та змінних витрат на результативність виробництва.

Результат формули (3) буде дорівнювати нулю в тому разі, коли $\alpha=1$, $\beta=0$, тобто для показника α мінімальним граничним значенням є величина більша за одиницю (в нашому випадку 1,1).

Таблиця 1
Розрахунки результатів співвідношень для різних показників α та P

α	P	Результат співвідношення $\frac{1}{1 + \beta}$, $\frac{1}{1 + P}$
0,1	0,1	0,909
0,2	0,2	0,833
0,3	0,3	0,769
0,4	0,4	0,714
0,5	0,5	0,666
0,6	0,6	0,625
0,7	0,7	0,588
0,8	0,8	0,555
0,9	0,9	0,526
1	1	0,5
1,1	1,1	0,476
1,2	1,2	0,455
1,3	1,3	0,435

Показник співвідношення постійних та змінних витрат також повинен бути більшим за одиницю, оскільки без постійних витрат навряд чи можна представити

собі існування будь-якої сучасної будівельної організації. Сумнівною є можливість перевищення постійних витрат над змінними, це можна уявити лише в разі призупинення діяльності.

В разі не перевищення рентабельності 100% та зміни показника $1,1 < \alpha < 2,2$, при $\beta = 0,1$ рентабельність буде змінюватися в наступних межах (рис. 1).

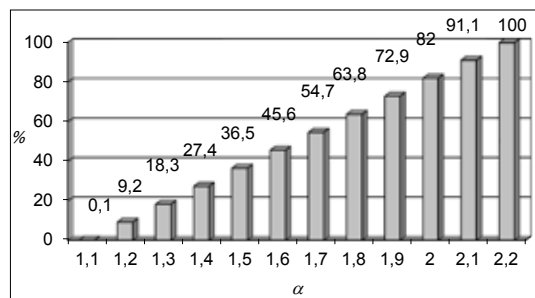


Рис. 1. Схема залежності рентабельності від показника α

Тобто, чим більше обсягів виконаних робіт приходить на одиницю змінних витрат, тим більш рентабельною є здана продукція. Якщо навпаки $\alpha = 2,2$ (є постійною величиною), $0,1 < \beta < 1,2$, тоді спостерігатиметься наступна динаміка (рис. 2)

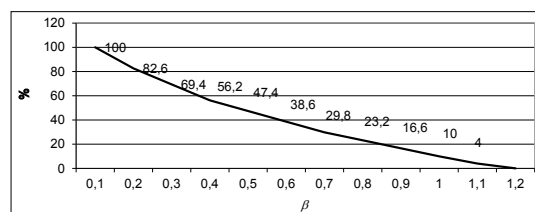


Рис. 2. Схема залежності рентабельності від показника β

В такому разі, збільшення питомої ваги постійних витрат у співвідношенні β приводить до зменшення рентабельності виробництва. В разі, якщо рентабельність є постійною величиною, наприклад: 3, 4, 5 або 6 %, а показник β змінюється в наступних межах: $0,1 < \beta < 1$, тоді для збереження результату формули (3) повинен змінюватися показник α . Тобто, при збільшенні постійних витрат, для збереження встановленого рівня рентабельності, треба збільшити обсяги виконаних робіт по відношенню до змінних витрат за закономірностями, що наведені на рис. 3.

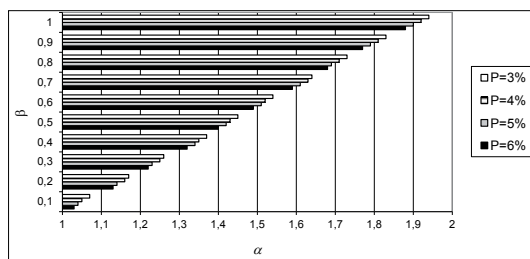


Рис. 3. Схема залежності рентабельності від показників α та β

Витрати підприємства, особливо в період кризи, слід розділяти не тільки на постійні та змінні (чи прямі та непрямі), а на постійні, змінні та ті, що регулюються.

В західній економічній теорії нормальний прибуток розглядається як визначена винагорода підприємців за виконання ними підприємницьких функцій через що він розглядається як елемент витрат виробництва. Економічний прибуток трактується як критерій реальної прибутковості підприємця. Вважається, що для підприємницької діяльності не настільки важливою є величина розрахункового прибутку, як величина економічного, що показує наскільки розрахунковий прибуток перевищує нормальний [3].

В закордонних фірмах доволі розповсюджений метод прямих (скорочених) витрат, коли здійснюється облік тільки змінних витрат, постійні ж відносяться безпосередньо на прибуток, з якого вони відраховуються до оподаткування. В даному випадку всі умовно-змінні витрати розглядаються як прямі, інші – відносяться на фінансові результати. В США сума прибутку в кошторисах окремим рядком не показується, вона автоматично включається в накладні витрати. Таким чином підприємці приховують свій прибуток в ціні продукції.

Для того, щоб ефективність діяльності виконавця робіт знаходилася у залежності від ефекту та собівартості робіт варто розглянути декілька підходів до визначення прибутку, що існують у світовій практиці. З точки зору інвестора було б більш вірним розглядати нормальний прибуток як винагороду та елемент витрат, що дозволило би вивести з тіні значні доходи підприємців та легалізувати фінансові потоки у будівництві.

Отже, визначення суми прибутку в

проектно-кошторисній документації та фінансовій звітності може призвести до розбіжностей у визначенні показників ефективності. Крім цього, замовнику важко контролювати витрати підрядника, особливо непрямі, тому доцільно розглянути широковживані у закордонній практиці поняття розрахункового, нормального та економічного прибутку (рис. 4).

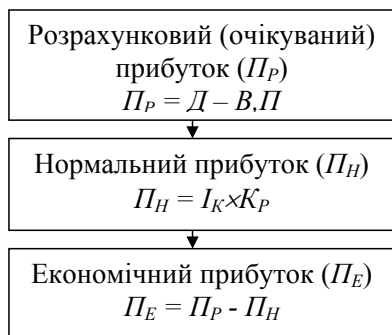


Рис. 4. Схема визначення розрахункового, нормального та економічного прибутку від інвестиційної діяльності

Д – доходи від діяльності; В,П – величина витрат, включаючи податки; Ік – величина інвестованого капіталу; КР – коефіцієнт рентабельності; ПВ – валовий прибуток

В ті чи інші моменти розвитку ринку або бізнес-процесів підприємства, співвідношення витрат по-різному впливає на показники результативності використання потенціалу підприємства. Антикризове управління підприємством з позиції стійкого розвитку повинне розглядати можливість підвищення ефективності цього процесу з врахуванням економії на масштабах виробництва. Також є доречним використання одного з популярних інструментів розвитку бізнесу, таких як метод прямих (змінних, скорочених) витрат, що дозволяє спростити калькулювання собівартості робіт та знайти варіанти управлінських рішень, виходячи із залежностей між постійними та змінним витратами.

Інформація, яка закладається в проект щодо його вартісних параметрів постійно змінюється, це ускладнює інтерпретацію отриманих даних, які базуються на вхідних даних проекту. Вся отримана та проаналізована інформація

повинна стікатися в одну точку – оцінку рентабельності.

Вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність будівельної компанії залежить не тільки від успішності менеджменту будівельної компанії. Інформацію про стан зовнішнього середовища керівникові отримати ще важче, чим інформацію стосовно внутрішнього стану підприємства. Треба дослідити тенденції розвитку ринку, використовуючи при цьому власні джерела інформації про стан профільної галузі, розробити довгострокові економічні прогнози.

Зарубіжний досвід калькулювання витрат за змінними (прямими) затратами дозволяє в період кризи коректувати постійні та змінні витрати в управлінській звітності підприємства з метою його виживання та успішного розвитку.

Скористаємося формулою визначення валового прибутку в США:

$$\begin{aligned} \text{ВАЛОВИЙ ПРИБУТОК (ПОКРИТТЯ)} &= \\ &= Ц - \text{Сума прямих витрат;} \\ \text{ВАЛОВИЙ ПРИБУТОК} &= \text{НЕПРЯМІ} \\ &\text{ВИТРАТИ (постійні витрати) + НОРМА} \\ &\text{ПРИБУТКУ.} \end{aligned}$$

Змінні витрати = Прямі витрати.

Цей метод дозволяє розглядати виробничу собівартість виключно як змінні витрати. Використання методу дозволяє отримувати максимальні прибутки з врахуванням завантаження потужностей підприємства. Наприклад, в період економічного зростання частину постійної заробітної плати, орендні платежі переводять в змінні витрати для максимізації прибутку, а в разі погіршення ринкової ситуації, коли обсяги робіт зменшуються, постійні витрати переводяться в змінні.

Висновки з проведеного дослідження. Останні роки, водночас із кількістю заморожених об'єктів зростали й постійні витрати на їх утримання, що приводило до зміни оцінки вартості по завершенні. Як відомо, зміна обсягів будівельно-монтажних робіт приводить до відносного скорочення (при їх зростанні) чи збільшення (при скороченні) умовно-постійних витрат. Питома вага умовно-постійних витрат для кожної будівельної організації є різною, тому важко знайти функцію впливу співвідношення

постійних та змінних витрат на прибутковість будівельно-монтажних робіт.

В роботі показана методика розрахунку впливу зміни структури витрат будівельного підприємства на показ-

ник рентабельності. Показані граничні значення співвідношень постійних та змінних витрат, які можуть негативно вплинути на прибутковість виконаних робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анфилов В.С. Системный анализ в управлении / В.С. Анфилов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Ваниева Э.А. Факторы, влияющие на экономическую устойчивость строительных предприятий / Э.А. Ваниева // Економіка: проблеми теорії та практики. – Т.ІІІ. – Дн-ськ: ДНУ, 2006. – С. 715-721.
3. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С.А. Жданов – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2002. – 416 с.
4. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.Л. Качалов – М.: Экономика, 2000. – 288 с.
5. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: Пер. с англ. / Ф.Х. Найт: Дело, 2003. – 224 с.
6. Полищук С. Природа расходов в системах калькулирования / С. Полищук, А. Литман // Управленческий учет и бюджетирование. – 2009. – № 11. – С. 6-9.
7. Тымкив К. Транспортный узел. Битва за Киев / К. Тымкив // Корреспондент. – 2010. – №43. – С. 33-35.
8. Шинкарук Л.В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л.В. Шинкарук // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 48-52.

НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА DIRECTIONS ENSURE SUSTAINABLE OPERATION CONSTRUCTION ENTERPRISES

Кононова І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

В статті розглянуто напрямки забезпечення стійкості функціонування будівельного підприємства. В основі управління стійкістю на основі адаптації до мінливих умов господарювання були розглянуті такі наукові підходи як системний, ситуаційний, процесний, сценарний, комплексний. Визначено результати, отримані при адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, що змінюється.

Ключові слова: стійкість, стійкість функціонування, будівельне підприємство, науковий підхід, управління стійкістю.

В статье рассмотрены направления обеспечения устойчивости функционирования строительного предприятия. В основе управления устойчивостью на основе адаптации к меняющимся условиям хозяйствования были рассмотрены такие научные подходы как системный, ситуационный, процессный, сценарный, комплексный. Определены результаты, полученные при адаптации предприятия к условиям внешней среды, меняется.

Ключевые слова: устойчивость, устойчивость функционирования, строительное предприятие, научный подход, управление устойчивостью.

The article describes the directions of ensuring the sustainability of construction companies. The basis of sustainability management through adaptation to changing economic conditions were considered such scientific approaches as a system, situation, process, scenario, complex. Identified results obtained by the enterprise adaptation to environmental conditions change.

Keywords: stability, stability operations, construction enterprises, scientific approach, management stability.

Постановка проблеми. Важливою характеристикою зовнішнього середовища підприємства є ступінь її невизначеності, яка виражається в рівні стабільності. Стабільна економічне середовище зумовила б сприятливі зовнішні умови діяльності будівельних підприємств, в яких вони функціонують. Вже згадана в цій роботі галузь – будівельна – має низку виняткових ознак і властивостей, які несуть в собі особливі умови функціонування. При цьому успіх будівельно-господарської діяльності підприємств залежить від чинників стійкості їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз і узагальнення існуючих підходів до визначення сутності поняття «стійкість» показало, що ряд авторів В. Гесць, Т. Клебанова, М. Кізім, Л. Мельник, В. Василенко, Л. Шамаєва, Б. Кучін, Л. Костірко, В. Ячменєва, А. Пилипенко в контексті адаптації підприємств розглядають їх стійкість як здатність економічних систем реагувати на вплив навколишнього середовища, не змінюючи траєкторію запланованого розвитку, але цей процес повинен бути стабільним, що передбачає збереження стійкості еко-

номічної системи підприємства в тимчасових координатах [1, с. 148–158].

Серед фахівців розвинених країн західної Європи, які зробили істотний внесок у дослідження цієї теми, необхідно виділити таких авторів, як: В. Оучи, Ф. Тейлор, М. Фоллет, А. Файоль, Г. Акофф, Д. Хан, А. Чандлер, Е. Мейо, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор і інші [3, с. 108–111].

Серед сучасних українських вчених питаннями адаптації економічних систем займаються Н. Кизим, Т. Клебанова, В. Тимохін, В. Прохорова, О. Кучеренко, А. Калініченко, В. Васюренко і інші [2, с. 345–363].

Постановка завдання. Метою статті є визначення напрямків забезпечення стійкості функціонування будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійкість функціонування підприємства, яка є запорукою успішного і стабільного функціонування будівельного підприємства, а іноді і його виживання в несприятливих і кризових умовах, не є постійною величиною і постійно змінюється під впливом змін станів внутрішнього і зовнішнього середовища. У зв'язку з цим управління стійкістю слід приділяти підвищену увагу.

Виходячи з трактування понять «стійкість функціонування підприємства» автором визначено сутність управління стійкістю функціонування будівельного підприємства як постійної, систематичної послідовності дій суб'єкта управління, яка визначається його впливом на об'єкт управління, результатом якої є утримання параметрів останнього в певних межах в умовах мінливої внутрішнього і зовнішнього середовища і його цілеспрямоване і ефективне функціонування.

Автором під факторами зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування будівельного підприємства розуміється сукупність умов, що сприяють спрямованому, закономірному зміні кількості і якості показників підприємства, що обумовлює його перехід до нових рівнів функціонування.

З огляду на той факт, що сьогодні в умовах зростаючої конкуренції прискорюються всі бізнес-процеси, зростає ризик невизначеності, що вимагає швидкої реакції, а стабільність зовнішнього

середовища в сучасних умовах є певним ідеалом, якого важко досягти, на даному етапі функціонування складних соціально-економічних систем в національній економіці України, забезпечення стійкості функціонування будівельного підприємства доцільно розглядати через призму його адаптації до негативних впливів навколишнього середовища, в якій вони функціонують і розвиваються.

Основними характеристиками зовнішнього середовища підприємства є: взаємна зв'язаність факторів (сила, з якою зміна одного фактору впливає на стан інших факторів); складність (кількість факторів, на які підприємство має реагувати); рухливість (швидкість зміни стану середовища); невизначеність (кількість інформації про середовище і рівні достовірності цієї інформації).

В основі управління стійкістю на основі адаптації до мінливих умов господарювання повинні бути покладені такі наукові підходи як: системний, який забезпечує цілісність механізму як системи з певною структурою; ситуаційний, який забезпечує безперервні дослідження зовнішнього середовища, до яких має пристосовуватися будівельне підприємство, використовуючи специфічні засоби, для адаптації до конкретних зовнішніх змін; процесний, який забезпечує безперервність застосування адаптаційних заходів на підприємствах; сценарний, використовує прогнозування висококваліфікованими експертами декількох можливих варіантів розвитку ситуації та пов'язаної з цим динаміки основних показників.

Слід зазначити, використання одного підходу не виключає застосування іншого, а навпаки передбачає комплексне взаємоузгоджене використання зазначених вище підходів до управління, оскільки кожен з них висвітлює окремий аспект управління і не охоплює діяльність підприємств а в цілому. Розглянуто підходи повинні застосовуватися при адаптації підприємства до мінливих зовнішніх умов одночасно, доповнюючи один одного, з метою отримання найбільшого ефекту адаптації. Комплексний підхід забезпечує інтеграцію економічних інтересів підприємства і його контрагентів в мінливих умовах, формує механізм узгодження їх інтересів і визначає рівень допустимих протиріч.

Забезпечення стійкості і стабільності функціонування будівельних підприємств шляхом їх адаптації до зовнішнього середовища на основі використання комплексного підходу до управління, передбачає визначення змісту основних складових зовнішнього середовища, якими є законодавче та підприємницьке поле. Законодавче поле обумовлює ефективність державного регулювання; стан конкурентного середовища, фінансового ринку, ринку інвестиційних товарів і послуг, трудових ресурсів, інновацій; рівень інфляції; податкові умови; зовнішньоекономічні можливості підприємств. Підприємницьке поле обумовлено підприємствами-конкурентами в будівельній діяльності; підприємствами-постачальниками, від яких залежить рівень матеріальних витрат в собівартості будівельних робіт; підприємствами, які надають інші послуги.

На нашу думку, у системі управління стійкістю функціонування підприємством одне з найголовніших місць займає оцінювання зовнішніх та внутрішніх впливів. При цьому слід враховувати, що в процесі функціонування будівельні підприємства мають адаптуватися як до зовнішнього середовища, частка факторів якого опосередковано впливає на стійкість підприємства, так і до зміни факторів, що напряду впливають на стійкість функціонування.

Оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу, конкретизована на рис. 1.

Як бачимо з рисунку 1, непрямий вплив на стійкість функціонування будівельного підприємства здійснюють такі групи факторів:

- Політико-правові фактори (зміни в системі оподаткування, зміни в політичній системі країни, зміни в кредитній системі, зміни законодавства, бюрократизація економіки, політична нестабільність, неефективність системи державного регулювання тощо);
- Демографічні фактори (зміна чисельності населення, зміна вікового складу населення, зміна розподілу населення за рівнем доходів, внутрішня та зовнішня міграція населення);
- Міжнародні фактори (проблеми відносин країни з іншими країнами, проблеми у відносинах країни з міжнародними організаціями, участь у міжнародних будівельних проектах, зміна зовнішньоекономічної політики держави, умови протікання процесів глобалізації);
- Науково-технічні фактори (повільне оновлення матеріально-речової бази будівельної індустрії, низький рівень інноваційних розробок у цій сфері, труднощі з впровадженням інновацій у життя, відсутність підтримки інноваційно-активних підприємств тощо);
- Економічні фактори (стан економіки, рівень інфляції, інвестиційна

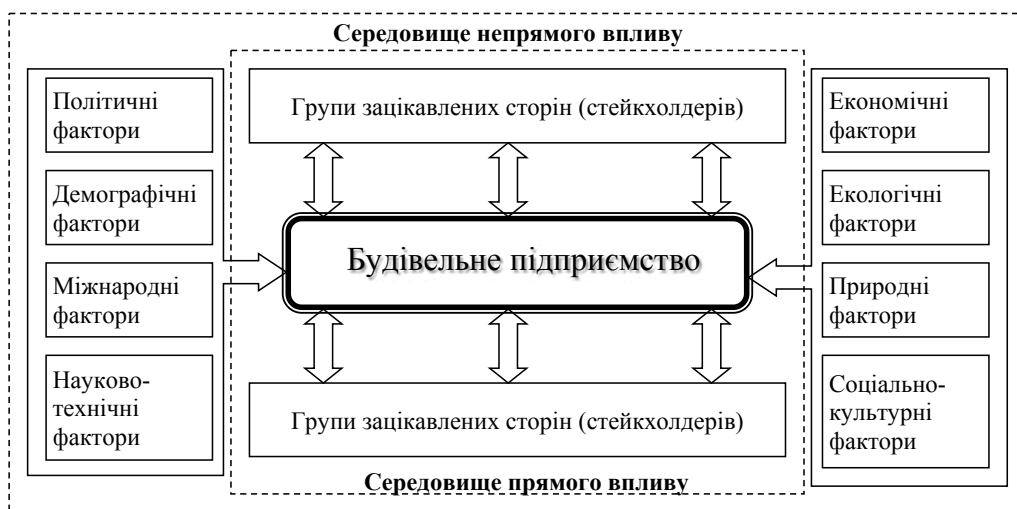


Рис. 1. Фактори зовнішнього середовища будівельного підприємства

привабливість економіки регіону, інвестиційний клімат у країні, розвиток інфраструктури, умови залучення кредитів, умови страхування будівельних проєктів, конкуренція на ринку будівництва, зміни кон'юнктури ринку, зміна цін на будівельні об'єкти, нестача кадрів робітничих спеціальностей);

- Екологічні фактори (рівень забруднення довкілля, зміна екологічного законодавства тощо);

- Соціально-культурні фактори (зміна рівня життя населення, соціальна нестабільність);

- Природні фактори (доступність та наявність ресурсів).

Зовнішнє середовище будівельного підприємства, що спричиняє свій вплив безпосередньо на дане підприємство (через прямі контакти з ним) отримало назву середовища прямого впливу.

На нашу думку, з точки зору забезпечення належного рівня стійкості функціонування будівельного підприємства запропонована система управління стійкістю функціонування дає змогу спрогнозувати негативні зовнішні впливи та нівелювати їх або звести втрати до мінімуму.

Ефективність застосування такої системи дає підставу для ствердження про принципову можливість забезпечення стійкості функціонування шляхом активізації зусиль будівельних підприємств щодо цілеспрямованої нейтралізації впливу зовнішнього середовища та стейкхолдерів у вигідному для підприємства напрямі.

Для того, щоб оцінити імовірність негативного впливу з боку зовнішнього середовища та стейкхолдерів підпри-

ємства, нами було проведено експертне опитування. При виборі експертів, крім компетентності, враховуються додаткові вимоги, такі як:

- креативність (здатність розв'язувати задачі, методи розв'язання яких повністю або частково невідомі);
- евристичність (здатність виявляти неочевидні проблеми);
- інтуїція (здатність вгадувати рішення без його обґрунтування);
- предикативність (здатність передчувати майбутнє рішення);
- всебічність (здатність розглядати проблему з різних точок зору).

З врахуванням цих вимог компетентність експерта визначається коефіцієнтом компетентності за формулою:

$$K_{kz} = \frac{K_{inf.z} + K_{arg.z}}{2}, \quad (1)$$

де $K_{inf.z}$ – коефіцієнт інформованості експерта; $K_{arg.z}$ – коефіцієнт аргументованості експерта.

Коефіцієнт інформованості експерта визначається за 10-бальною шкалою за формулою:

$$K_{inf.z} = \frac{I_z^\phi}{10}, \quad (2)$$

де I_z^ϕ – фактична оцінка інформованості експерта на основі експертної оцінки.

Для визначення аргументованості експертів використовуються дані, які вони мають у розпорядженні, залежно від складових аргументації (табл. 1).

Компетентність експерта оцінюють наступним чином:

- якщо $0,8 \leq K_{kz} \leq 1,0$ – висока; якщо $0,5 \leq K_{kz} < 0,8$ – середня; якщо $0 \leq K_{kz} < 0,5$ – низька.

Таблиця 1
Коефіцієнти аргументованості залежно від рівня впливу джерела на оцінку експерта

Джерела аргументованості	Коефіцієнти аргументованості		
	високий	Середній	низький
Теоретичні знання	0,3	0,2	0,1
Практичний досвід	0,5	0,4	0,2
Знання робіт вітчизняних авторів	0,05	0,05	0,05
Знання робіт іноземних авторів	0,05	0,05	0,05
Особисте ознайомлення із зарубіжним досвідом	0,05	0,05	0,05
Інтуїція	0,05	0,05	0,05

На першому етапі експертизи для визначення математичного очікування коефіцієнту вагомості було створено 5 груп по 20 експертів:

1 група – керівники структурних підрозділів та спеціалісти державних органів управління; 2 група – керівники та головні спеціалісти проектних організацій; 3 група – керівники та головні спеціалісти інвестиційних та будівельних компаній; 4 група – керівники та головні спеціалісти фінансово-кредитних установ; 5 група – наукові працівники НДІ та професорсько-викладацький склад вузів.

На другому етапі за результатами досліджень сформована група з 15 експертів з компетентністю, що дорівнює одиниці.

Як показали дослідження, для визначення імовірності негативного впливу зовнішніх факторів та стейкхолдерів доцільно використовувати методи імітаційного моделювання, практичне застосування яких наведено у наступному підрозділі.

Визначення впливу законодавчо обумовлених і підприємницьке-певних складових зовнішнього середовища на стан функціональних підсистем будівельних підприємств дає можливість врахувати їх негативний вплив в процесі функціонування будівельних підприємств і адаптувати їх до динамічної зовнішнього середовищі, забезпечуючи їх стійкий стабільний розвиток.

Визначення впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища і можливості їх усунення сприяє забез-

печенню сталого стабільного розвитку будівельно-господарської діяльності. Оцінку ситуацій можна проводити на підставі обробки даних зворотного зв'язку і контролю таких факторів. Тому в процесі функціонування економічна система будівельного підприємства повинна протистояти (зберігати певний стан і розвиватися) своєї навколишньому середовищу і перебувати з нею в рівновазі [4, с. 64–80].

Висновки. Адаптація підприємства до умов зовнішнього середовища, що змінюється, передбачає, на наш погляд, отримання таких результатів: реалізація запланованих обсягів продукції; своєчасне забезпечення підприємства необхідними ресурсами (фінансовими, сировинними, трудовими); виконання чинних в цей період угод з контрагентами та укладення нових комерційних угод з урахуванням кризових умов; не допустити підвищення собівартості будівельної продукції; проводити ефективну цінову і асортиментну політику з урахуванням кризових умов; проводити ефективну кадрову і стимулюючу політику на підприємстві; підтримання вже досягнутого рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому; досягнення запланованих фінансових результатів і нормативних значень показників, що їх характеризують.

Для досягнення вище зазначених результатів механізм адаптації до кризових умов повинен охоплювати всі сфери внутрішнього середовища підприємства і бути здатним впливати на них відповідно до змін кризових умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Алабугин А. А. Практические методы выбора методологии исследования, моделей адаптации и типа ситуации изменений социально-экономических систем / А. А. Алабугин // Управление устойчивым развитием социально-экономических систем эффективностью организационных изменений и персонала: междунар. науч.-метод. и Всерос. науч.-практ. конф., 15–16 мая 2001 г.: сборник стат. – Челябинск : Изд-во Юургу, 2001. – Т. 2. – С. 148–158.
2. Василенко А. В. Менеджмент сталого розвитку підприємств: [монографія] / А. В. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 648 с.
3. Герасимов Б. М. Економічна стійкість в діяльності підприємств / Б. М. Герасимов, М. Н. Рубцова // Вісник Одеського державного університету. – 2006. – № 8. – С. 108–111.
4. Романова А. И. Вопросы планирования экономической устойчивости строительных предприятий. Монография / А. И. Романова. – Казань: КГАСА, ИСЭПН АНТ, 2001. – 180 с.

УДК 658.5:330.1

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ASPECTS OF DEVELOPMENT OF USE OUTSOURCING IN ENTERPRISES

Морозова Є.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуті аспекти розвитку використання аутсорсингу в діяльності підприємств. Визначено три основні етапи розвитку досліджень означеної категорії: осмислення нагромаджених знань стосовно необхідності здійснення поділу праці на різних рівнях функціонування економічної системи; практична реалізація змісту аутсорсингу; формування світового ринку аутсорсингових послуг.

Ключові слова: аутсорсинг, поділ праці, теорія делегування повноважень, науково-технічний прогрес.

В статье рассмотрены аспекты развития использования аутсорсинга в деятельности предприятий. Определены три основные этапы развития исследований указанной категории: осмысление накопленных знаний касаясь необходимости осуществления разделения труда на разных уровнях функционирования экономической системы; практическая реализация смысла аутсорсинга; формирование мирового рынка аутсорсинговых услуг.

Ключевые слова: аутсорсинг, разделение труда, теория делегирования полномочий.

In the article aspects of research in outsourcing activity are considered. Three main stages of development studies definite category is identified: accumulated knowledge understanding about the necessity of labor distribution at different levels of the economic system, practical implementation of outsourcing content, forming the world market of outsourcing services.

Keywords: outsourcing, labor distribution, authority delegation theory, scientifically technical progress.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки України питання підвищення ефективності бізнесу стає особливо актуальним. При цьому на необхідність змін впливають такі фактори як експансія іноземних компаній, зростаючі вимоги до якості продукції, значний знос основних фондів виробництва та висока вартість нового обладнання. Необхідність пошуку шляхів підвищення рентабельності підприємств вимагає аналізу нових форм організації діяльності, серед яких однією з ключових є аутсорсинг, який в Україні сформувався відносно недавно, чого не можна сказати про економічно розвинені країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і методичних аспектів використання аутсорсингу на різних рівнях економічної системи знайшли відображення в роботах Анікіна Б., Івлєва А., Календжяна С., Дугінець Г., Зозульова О., Дубінського С., Таймала Л., Хейвуда Дж. тощо. Разом з тим, слід відзначити, що в існуючих підходах недостатньо уваги приділено розгляду еволюції пізнання ролі аутсорсингу в діяльності підприємств, що не дозволяє повною мірою визначити перспективи використання останнього українськими підприємцями.

Постановка завдання. Визначення аспектів розвитку використання аутсорсингу в діяльності підприємств.

Викладання основного матеріалу. Слід зазначити, що науковою базою виникнення аутсорсингу можуть служити як положення різних економічних шкіл в частині їх трактування поділу праці, так і постулати теорії менеджменту. Аналітичний огляд показав, що проблема поділу праці цікавила громадськість ще в давнину. Наприклад, античні автори (Сократ, Ксенофонт) підкреслювали позитивне значення «виконання кожної господарської функції відповідно до норми, за зразком» з метою збільшення доходу домашнього господарства [1].

Соціалісти-утопісти, визнаючи необхідність і користь поділу праці, разом з тим шукали шляхи ліквідації його шкідливих наслідків для розвитку людини. А. Сен-Симон висунув завдання організації координованої системи праці, яка вимагає тісного зв'язку частин і залежності їх від цілого. Ш. Фур'є для збереження інтересу до праці висунув ідею зміни діяльності.

В буржуазній соціології, з одного боку, відзначалася апологія капіталістичного поділу праці, а з іншого – його критика, підкреслення того факту, що поділ праці є однією з головних причин деперсоналізації особистості, перетворення її на об'єкт маніпуляції промислової системи капіталізму, бюрократичних організацій і держави, в безособовий елемент «масового суспільства». Особливе місце вивчення економічної категорії «поділ праці» займає в працях К. Маркса. На думку вченого, існує поділ праці як всередині суспільства, так і всередині підприємства. Ці два основних види взаємопов'язані і взаємообумовлені. Визначальною умовою поділу праці, за Марксом, є зростання продуктивних сил суспільства. «Рівень розвитку продуктивних сил нації виявляється найбільш наочно в тому, якою мірою розвинений у неї поділ праці». При цьому визначальну роль в його поглибленні відіграють розвиток і диференціація знарядь виробництва. Як і А. Сміт, К. Маркс вважав, що поділ праці сприяє розвитку продуктивних сил, зростанню продуктивності праці. Накопичення у людей виробничого досвіду і навичок до праці знахо-

диться в прямій залежності від ступеня поділу праці, від спеціалізації працівників на певних видах праці. Також зазначено, що технічний прогрес нерозривно пов'язаний з розвитком суспільного поділу праці.

У XX столітті, створюючи нову систему організації праці, Ф. Тейлор розклав на прості дії трудові операції на виробництві, щоб одержати найбільш економічний спосіб виконання всієї роботи в цілому. Однак перші випадки застосування аутсорсингу можна виявити вже до кінця XIX століття, коли в деяких країнах, законодавство яких засноване на прецедентному праві, рішення юридичних питань передавали фахівцям, що мають високу кваліфікацію та необхідний досвід.

В середині XX століття процес поділу праці дійшов до рівня управління, що зробило менеджмент модною наукою, яку керівники різного рівня активно вивчають в теорії й на практиці. За півстоліття виникло величезна кількість різних течій та напрямків, кожна з яких обіцяла своїм послідовникам процвітання і успіх в бізнесі. Принцип поділу праці в рамках сучасного менеджменту повинен координувати «розділений процес» в нове ціле, що забезпечує більш високу продуктивну силу праці та ефективність функціонування фірми. Інструментом у здійсненні такого завдання, на нашу думку, є аутсорсинг і його складові. З зародженням теорій менеджменту та поділу праці аутсорсинг в бізнесі став розвиватися двома доповнюючими курсами: для споживачів – підвищення ефективності бізнесу через зосередження на основному виді діяльності та для постачальників – мінімізація витрат шляхом надання одного виду послуг багатьом компаніям.

Також необхідно зазначити, що аутсорсинг є невід'ємною частиною теорії делегування повноважень, розробленої на Заході [2]. Незважаючи на свою самостійність, методика «аутсорсинг» є логічним доповненням ряду сучасних концепцій управління. Принцип «визначення виконавця і делегує йому повноваження» гармонійно вписується в концепції TQM, Lean management, BPR та ін. Саме ставка на найкращий не тільки фінансовий, але і якісний резуль-

тат (перфекціоналізм якості) дозволяють аутсорсингу кращим чином гармоніювати з законами нової економіки.

Що стосується практичного аутсорсингу, то в IT – сфері сучасна його концепція була створена компанією Electronic Data Systems (EDS) в 1963 році як тип договірних відносин між замовником послуг і фахівцем в необхідній області. EDS – найстаріша спеціалізована IT-аутсорсингова компанія, заснована в 1962 році в Далласі Росом Перро. Спочатку він централізовано підводив баланс для декількох банків, орендуючи нічний час на великих ЕОМ-мейнфреймах. Але коли EDS принесла General Motors річну економію в 44% (більше 4 млрд. доларів), Р. Перро, оцінивши перспективи починання, взяв на себе супровід всіх інформаційних потоків цієї корпорації.

Інші автори датують народження аутсорсингу 70-ими роками XX століття і пов'язують з автомобільним бізнесом. Саме застосування аутсорсингу дозволило компанії General Motors, на чолі з геніальним менеджером Альфредом Слоуном-молодшим (1875-1966), виграти боротьбу з компанією Ford Motors за панування на світовому автомобільному ринку. Новацією в проекті стала методологія аутсорсингу, застосовна їм за 70 років до появи цього терміну в науковій літературі в 1990 р., принаймні, у двох напрямках діяльності керівника: в організації систем управління компаніями і в організації виробництва. Реалізація на практиці першого напрямку дозволила здійснити реорганізацію General Motors таким чином, що менеджери отримали право самостійно приймати важливі рішення. Друге стратегічне рішення Слоуна базувалося на висновку Г. Форда, що спеціалізовані фірми виконують свої функції краще, ніж його власні підрозділи. Тому в основу організації виробництва він поклав метод кооперації вузькоспеціалізованих виробництв, як усередині своєї компанії, так і за її межами [3]. Дозволимо собі не погодитися з висновком Б. Анікіна, що практичні розробки теорії аутсорсингу в проекті Слоуна випередили теоретичні положення фундаментальної науки в даній галузі дослідження. Це твердження дійсно справедливо для застосування

поділу праці в управлінській діяльності, але підвищення ефективності при поділі праці у виробничій діяльності відзначалася ще Адамом Смітом.

С.О. Календжян визначив аутсорсинг як продаж власних потужностей по здійсненню будь-яких бізнес-процесів (ремонт, бухгалтерський облік, виліток заготовки), перехід на придбання відповідних продуктів або послуг на стороні.

У свою чергу, З.С. Айвазян стверджує, що аутсорсинг є ні що інше, як передача певних допоміжних функцій третій особі, що спеціалізується в цій галузі. Російський науковець В. Сіняєв, який провів дослідження щодо аутсорсингових процесів в будівельній сфері, визначив його як цілеспрямоване виділення окремих бізнес-процесів і делегування їх для виконання сторонній організації. При цьому, на його думку, аутсорсинг є стратегічним рішенням компанії, що бажають досягти підвищення якості, зниження витрат і часу виконання окремих переданих функцій.

Дж. Брайан Хейвуд у своїй роботі, присвяченій проблемі використання зовнішніх ресурсів в діяльності компаній, наполягає на тому, що при аутсорсингу здійснюється переведення внутрішнього підрозділу або підрозділу організації і всіх пов'язаних з ним активів до організації постачальника послуг, що пропонує надавати певну послугу протягом певного часу за обумовленою ціною.

Таким чином наприкінці XX ст. стало зрозуміло, що аутсорсинг – це не просто один із способів підвищення прибутковості підприємств, але і захід, що сприяє оптимізації їх організаційної структури та підвищення ефективності всієї діяльності, – за рахунок зосередження на основному предметі і передачі побічних, службових функцій зовнішнім фахівцям.

Що стосується дослідження аутсорсингу українськими авторами, то слід зазначити що існує незначна кількість публікацій за цією проблематикою. Причому певна кількість останніх присвячена розгляду міжнародних та галузевих аспектів розвитку аутсорсингових відносин. Також є публікацій, в яких наведено результати аналізу аутсорсингових відносин на мікрорівні. Так, О. Зозульов визначив, що за рахунок передачі на аутсорсинг більшості допоміж-

них функцій та виробництво комплектуючих, вітчизняні підприємства можуть зосередити ресурси на складальному виробництві та управлінні нематеріальними активами і таким чином підвищити ефективність власної роботи та здобути конкурентні переваги у боротьбі із закордонними виробниками [4]. На думку І. Матвія, перелік відомих підходів можна розширити наступними: «аутсорсинг – це спосіб вдосконалення виробничих відносин між підприємствами в умовах ринку» та «аутсорсинг – це спосіб ефективного функціонування підприємства за рахунок зосередження діяльності на головному напрямі». У першому підході відображено важливість взаємодії суб'єктів господарювання в умовах ринку, другий – підкреслює ефективність його використання.

Інший українській науковець С. Дубінський провів дослідження щодо розвитку трансформаційного аутсорсингу на прикладі ВАТ «Нікопольський південнотрубний завод». Це надало можливість отримати висновок що залучення зовнішніх аутсорсерів, які стали постачальниками послуг в клінінгу, ремонті обладнання, транспортних послугах дозволило зосередитися на основному виді діяльності, знизити витрати, підвищити якість робіт [5].

Ще один український науковець, І. Поповиченко присвячує свої дослідження визначенням особливостей використання аутсорсингу в будівельній галузі. Вона визначає аутсорсинг як розподіл деяких обов'язків фірми-будівника на інші компанії: наприклад, контроль, підбір та управління персоналом, закупівля, технічне обслуговування будівельної, транспортної та іншої техніки. Причому основна мета аутсорсингу в будівельній галузі – це зниження сукупних витрат, часу виконання отриманого замовлення за умови підвищення якості робіт [6].

Як ми бачимо, наведена сукупність визначень містить в собі деякі суперечливі за змістом тлумачення, що ускладнює чітке розуміння того, які послуги і в якому випадку можуть стати об'єктом аутсорсингу. До того ж сам термін «аутсорсинг» визначається багатьма економістами в залежності від розглянутих бізнес-процесів і організацій, які, так чи

інакше, мають виробничі чи інші взаємини на основі аутсорсингу, використовуючи його для «позначення різних напрямків ділової активності» [7].

Таким чином на підставі розглянутого еволюційного розвитку використання аутсорсингу в діяльності підприємств нами виділено три основні етапи дослідження означеної категорії. Перший етап (XVIII – середина XX ст.) охоплює період осмислення нагромаджених знань стосовно необхідності здійснення поділу праці на різних рівнях функціонування економічної системи. На другому етапі (50-80 рр. XX ст.) відбувається практична реалізація змісту аутсорсингу, перш за все в автомобілебудівній галузі США. В цей період вперше виникає термін «аутсорсинг» та робляться спроби наукового пояснення теоретичних аспектів використання аутсорсингу, наприклад через теорію делегування повноважень. Третій етап (з кінця XX – по теперішній час) характеризується використанням категорії аутсорсинг для визначення особливостей розвитку глобальних інформаційних мереж, формування світового ринку аутсорсингових послуг, а також спробами з'ясування чинників, що впливають на прийняття рішення стосовно впровадження аутсорсингу в діяльність підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження аспектів розвитку особливостей використання аутсорсингу в діяльності підприємств свідчить про необхідність комплексного вивчення цієї категорії та її основних видів. Аналіз вітчизняних і зарубіжних досліджень поняття «аутсорсинг» показав, що майже всі вони мають спільну основу – відносини аутсорсингу виникають у зв'язку з передачею певних функцій підприємства-замовника аутсорсингу аутсорсеру. Аутсорсинг є однією з сучасних моделей підприємництва, яка забезпечує додаткові конкурентні переваги. Враховуючи специфіку вітчизняних підприємств та необхідність розбудови наукомісткої економіки, особливої уваги заслуговує аутсорсинг в науково-технічній сфері діяльності, що надасть можливість підприємствам замовляти розробку інноваційних видів продукції та максимально задовольняти запити споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антология мировой философии: В 4 т. М.: Мысль, 1970 – Т. 2, 3.
2. Янг С. Системное управление организацией. Пер. с англ. под ред. С.П. Никанорова, С.А. Батасова. М., «Советское радио», 1972. – 456 с.
3. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
4. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8 (573). – С. 16-24.
5. Розвиток аутсорсингу на промислових підприємствах України в умовах фінансово-економічної кризи / С.В. Дубінський // Вестник Национального технического университета. – Х., 2010. – № 07. – С. 42-48.
6. Особливості застосування аутсорсингу для підприємств будівельної галузі / І.В. Поповиченко, К.О. Спірідонова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – С. 265-269.
7. Зиньков Д.В., Галлямов А.Н. Осуществление аутсорсинга для повышения устойчивости компании: Монография. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2006. – 88 с.
8. Календжян СО. Аутсорсинг: делегирование управления в стратегии развития компании. – М.: Каталог, 2001.

ВИКОРИСТАННЯ АУТСТАФФІНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

USAGE OF OUTSTAFFING FOR INCREASING OF EFFICIENCY OF UKRAINIAN COMPANIES

Спірідонова К.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Стаття присвячена аналізу сутності та значення використання аутстафінгу для зниження витрат та підвищення ефективності українських підприємств. Визначені порівняльні характеристики аутсорсингу та аутстафінгу. Особлива увага приділяється перевагам та недолікам застосування аутстафінгу. Наводиться розрахунок витрат на аутсорсинг одного співробітника.

Ключові слова: аутстафінг, витрати, аутсорсинг, будівельне підприємство, ефективність.

Статья посвящена анализу сущности и значения использования аутстаффинга для снижения затрат и повышения эффективности украинских предприятий. Определены сравнительные характеристики аутсорсинга и аутстаффинга. Особое внимание уделяется преимуществам и недостаткам применения аутстаффинга. Приводится расчет затрат на аутсорсинг одного сотрудника.

Ключевые слова: аутстаффинг, расходы, аутсорсинг, строительное предприятие, эффективность.

The article deals with the analysis of outstaffing usage for reduction of expenses and increasing of efficiency of Ukrainian companies. Comparative characteristics of outsourcing and outstaffing are determined. Special attention is paid to the advantages and disadvantages of outstaffing implementation. Estimation of expenses on the outsourcing of one person is given.

Keywords: outstaffing, expenses, outsourcing, building companies, efficiency.

Постановка проблеми. За сучасних умов уповільнення темпів зростання у більшості галузях народного господарства, зокрема в будівництві, що призводить до зменшення прибутковості будівельного підприємства, саме постійний й ретельний аналіз витрат та розробка шляхів з їх скорочення може мати максимальний вплив на прибуток. Особливу увагу в кризових та посткризових умовах підприємства приділяють запровадженню аутсорсингових та аутстафінгових схем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти розви-

тку аутстафінгу та аутсорсингу останнім часом займають важливе місце в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як Ж.-Л. Бравар, Р. Коуз, П. Линдерт, Г. Мюрдаль, Х. Перлмуттер, Дж. Стігліц, А. Харбергер, С. Хаймер, Дж.Хейвуд, Календжян С., Анікін Б. Відомий консультант Пауль Штрассман провів фундаментальне дослідження впливу ефекту аутсорсингу на бізнес замовника.

В той же час подальшої конкретизації вимагають питання, пов'язані з галузевими особливостями підприємств, що застосо-

вують аутсорсинг та аутстафінг у бізнес-практиці та відокремити особливості, властиві саме аутстафінговим схемам.

Мета статті – проаналізувати сутність, переваги та недоліки застосування аутстафінгу, а також вплив аутстафінгових та аутсорсингових процесів на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Основний матеріал. Аутстафінг (outstaffing – «поза штатом») визначають як фінансово-юридичний інструмент, що дозволяє формально вивести частину співробітників за межі штату компанії шляхом переведення їх у штат аутстафінгової компанії [1, с. 24]. Цю послугу зазвичай надають рекрутингові агентства, аутсорсингові компанії, і інші організації.

Компанія-провайдер стає формальним роботодавцем для працівників компанії-клієнта і бере на себе повну відповідальність за них. Провайдер оформляє працівників у свій штат та відповідає за виплату заробітної платні, податків, проведення роботи з персоналом.

На даний момент у США існують тисячі рекрутингових компаній, які щодня надають професійні послуги близько 2,5 млн. тимчасових працівників, а всього у світі щодня такі компанії влаштовують на роботу від 8 до 10 млн. осіб [2, с. 35].

Згідно з дослідженням сьогодні 81% американських компаній користуються послугами тимчасових співробітників, а в деяких зарубіжних компаніях до 80% працевлаштовані в штаті кадрових агентств.

Аутстафінг в будівництві можна визначити як стратегічне рішення компанії про залучення персоналу для виконання окремих функцій, напрямків бізнес-процесів з метою підвищення якості, зниження витрат та часу виконання.

Основна мета аутстафінгу в будівельному бізнесі – це зниження сукупних витрат, часу виконання отриманого замовлення та підвищення якості будівельної продукції.

Звичайно за штат виводиться обслуговуючий або допоміжний персонал, зокрема секретарі, рядові бухгалтери; перекладачі; менеджери середньої ланки; ІТ-фахівці.

Оскільки послуги аутсорсингу та аутстафінгу мають міжгалузевий характер необхідно обґрунтувати та визначити особливості аутсорсингових і аутстафінгових процесів для будівельної галузі.

Аутстафінг виник на заході в 70-ті роки під час економічного спаду.

В Україні попит на нього виник також після кризи – в 1998-му році. Однак

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика взаємовідносин сторін
у рамках аутсорсингу і аутстафінгу**

Характеристика	Аутсорсинг	Аутстафінг
Схема взаємодії сторін	Придбання послуг зовнішньої організації замість використання зовнішніх ресурсів	Використання персоналу зовнішньої організації замість власного персоналу
Ринок	Ринок послуг аутсорсингу	Ринок трудових ресурсів
Основні цілі використання	Концентрація на основній діяльності; Скорочення витрат; Забезпечення якості процесів; Вивільнення ресурсів	Концентрація на основній діяльності; Скорочення власного персоналу; Забезпечення контролю; Вивільнення ресурсів
Основна вимога до зовнішнього ресурсу	Якість надання послуги як комплексна характеристика	Кваліфікаційні вимоги до персоналу зовнішньої організації
Інноваційний потенціал	Стратегічне співробітництво в інноваційній сфері; Створення нових продуктів (послуг)	Використання інтелектуального потенціалу висококваліфікованого персоналу зовнішньої організації

в сучасних умовах попит на послуги аутстафінгу не такий високий, як на Заході, однак спостерігаються певні позитивні тенденції збільшення кількості кадрових агентств, що надають послуги аутстафінгу. Ймовірно, зі зростанням попиту на висококваліфікований персонал відбудеться і збільшення частки аутстафінгу на ринку.

Процедура застосування аутстафінгу в Україні на законодавчому рівні не врегульована. Конвенція МОП № 1812 – єдиний документ, який регулює подібну діяльність, – Україною не ратифікований, а значить, не входить до системи національного законодавства. При цьому жодні законодавчі перепони для використання процедури теж не встановлені. Тому застосування такої форми залучення персоналу, як аутстафінг, на підприємстві можливо і повинно розглядатися в кожному конкретному випадку з дотриманням норм чинного трудового законодавства.

Деякі дослідники виділяють аутстафінг в окремий напрям, але більш раціональним є підхід до аутстафінгу (вивід персоналу за штат) як різновиду аутсорсингу персоналу разом з підбором тимчасового персоналу (покликання задовольняти потребу підприємств в «гнучкій» робочій силі, надаючи працівників на неповний робочий день або на короткостроковий (від одного дня до декількох місяців) період) та лізинг персоналу (довгострокова оренда працівників) [4, с. 18].

Порівняння основних характеристик аутсорсингу та аутстафінгу наведена в таблиці 1.

Перш за все, аутстафінг застосовують компанії, які:

- мають обмеження з чисельності штату;
- планують скоротити чисельність персоналу без втрати кваліфікованих кадрів;
- планують найняти працівників у регіоні, не відкриваючи при цьому представництва
- реалізують тимчасові проекти;
- зацікавлені в зниженні адміністративних витрат на ведення кадрового обліку, розрахунків і виплату заробітної плати та пов'язаних з нею відрахувань.

Таким чином, використання аутстафінгу дозволяє компаніям:

- скоротити чисельність штату без втрати кваліфікованого персоналу;
- оформляти в штат кадрового агентства співробітників, що працюють на тимчасових проектах;
- підвищити привабливість підприємства для потенційних інвесторів;
- оформляти в штат кадрового агентства співробітників на час їх випробувального терміну;
- знизити навантаження з бухгалтерського та кадрового адміністрування;
- здійснювати діяльність у регіонах України, не відкриваючи при цьому представництва чи філії;
- залучати (збільшувати) кількість співробітників як на постійній основі, так і на тимчасові проекти (сезонні проекти).

Основні передумови для використання аутстафінгу:

- бажання компанії забезпечити максимальну гнучкість в управлінні персоналом і відповідність кількості робочої сили реальному обсягу роботи на певний час;
- необхідність зменшити кількість працівників у штатному розкладі;
- бажання зняти з компанії зобов'язання щодо трудових відносин з працівниками, особливо якщо їх легко замінити;
- потреба HR-служби та бухгалтерії передати окремі рутинні функції зовнішньому виконавцю (ведення трудових книжок та кадрової документації, розрахунків та виплат заробітної платні, оформлення лікарняних листів, відпусток, відряджень тощо);
- необхідність прийняти на роботу спеціаліста понад штатного розкладу, який затверджується раз на рік;
- бажання встановити випробувальний термін для працівника довшим, ніж визначено законодавством;
- бажання зекономити на податкових платежах (фірма може використовувати працю значної кількості осіб, зберігаючи до того ж статус малого підприємства, яке має право вести бухгалтерський облік за спрощеною схемою);
- бажання формально підвищити привабливість підприємства, оскільки зменшення кількості штатних працівників дає можливість покращити показники, які розраховують на одного працівника [5, с. 73].

Основні переваги використанні аутстафінгу:

- Підвищення конкурентоспроможності, зокрема можливість швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку за рахунок збільшення і скорочення залученої праці. Підприємству, що використовує аутстафінг, не потрібно тримати в штаті зайвих співробітників;

- Скорочення витрат на утримання допоміжних (обслуговуючих) служб: відбувається скорочення чисельності допоміжних служб (бухгалтерії, відділу кадрів, IT) внаслідок передачі частини обсягів робіт цих служб кадровим агенціям;

- Покращення фінансових та економічних показників, оскільки клієнт-замовник може віднести частину операційних витрат на собівартість. Відбувається зростання продуктивності праці внаслідок виведення частини персоналу за штат. У деяких випадках можлива мінімізація податкових виплат;

- Покращення іміджу підприємства, скорочуються ризики виникнення судових тяжб з персоналом, зменшується число випадків отримання травм на роботі, так як частина працівників є співробітниками іншої компанії;

- Покращення кадрового складу основного персоналу, так як з'являється можливість відбирати із співробітників агентства найкращих фахівців для переводу в основний склад, зосереджувати свої зусилля на розвиток власного персоналу;

- Подолання обмежень штатного розкладу: вирішення проблем розвитку бізнесу за рахунок замовлення необхідних послуг у лізингового агентства.

Основними ризиками використання аутстафінгу можуть бути:

- Неєфективна структура кадрів (невідповідність персоналу кваліфікаційним вимогам), що може призвести до зниження якості та обсягів продукції, що випускається, зриву термінів виконання замовлень, зниження конкурентоспроможності на ринку та, як наслідок, – недосягнення стратегічних цілей підприємства;

- Затягування періоду адаптації прийнятого працівника в сформованому колективі, не проходження ним випробувального терміну, внаслідок чого може виникнути зниження продуктивності праці, зростання травматизму, а також

підприємство може понести додаткові витрати на пошук нового працівника;

- Зростання плинності кадрів, що може спричинити збільшення витрат на підготовку або перепідготовку персоналу, зниження якості та обсягів продукції, що випускається;

- Неповне використання знань і умінь працівника, що призводить до виникнення додаткових витрат на підвищення кваліфікації або пошук і наймання на роботу додаткових співробітників.

Вартість лізингу персоналу розраховують, враховуючи такі елементи:

- компенсація заробітної платні працівника, податкових виплат;

- винагорода компанії-лізингодавцю (відсоток від заробітної платні працівника або фіксована сума).

Загальні витрати на аутсорсинг (аутстафінг) персоналу можуть досягати досить високих значень. В зв'язку з цим його використання вимагає попереднього обґрунтування фінансової доцільності. Ця оцінка проводиться на основі порівняння витрат на лізинг конкретного фахівця для виконання проекту і витрат на прийняття співробітника в штат для здійснення цієї ж діяльності. Зрозуміло, їх порівняння повинно здійснюватися тільки за умови, що і новими та лізинговими співробітниками будуть досягнуті необхідні результати робіт (оцінюється сукупність кількісних і якісних показників) [1, с. 43].

При розрахунку вартості лізингу персоналу враховують такі елементи:

- компенсація заробітної платні працівника, податкових виплат;

- винагорода компанії-лізингодавцю (відсоток від заробітної платні працівника або фіксована сума).

Загальні витрати на аутсорсинг одного співробітника розраховуються у відповідності з наступною залежністю [5, с. 140].

$$Sp = Ss + Sk = Kp \cdot Sm \cdot Km \cdot Pr \cdot Kp \cdot Sm \cdot Km,$$

де Sp – загальні витрати на аутсорсинг одного співробітника;

Ss – сума витрат на заробітну плату спеціаліста, взятого в лізинг;

Sk – витрати на винагороду аутсорсингової компанії;

Sm – середньоринкове значення місячної заробітної плати відповідної категорії фахівців;

K_m – кількість місяців аутсорсингу співробітника;

K_p – підвищувальний коефіцієнт заробітної плати аутсорсингового співробітника (від 1,5 до 2, 5);

P_r – відсоток від заробітної плати для розрахунку з аутсорсингової компанією (від 20 до 35%).

Витрати на аутсорсинг слід вважати однозначно доцільними, якщо значення S_p буде менше значення S_o (витрати на виконання аналогічних робіт новим співробітником, прийнятим в штат на постійній основі).

Висновки. Управління процесами підприємств будівельної галузі ускладняється сезонністю робіт, великою кількістю асортиментних позицій будівельних матеріалів, комплектуючого обладнання, а також відсутністю висококваліфікованих кадрів. Все це призводить до простой, зривів термінів виконання замовлень, низької якості готових робіт.

Сьогодні альтернативними варіантами скорочення витрат на оплату праці та підвищення якості виконаних робіт

можуть бути лізинг персоналу, аутстафінг та аутсорсинг. Це нові форми роботи з персоналом, які дають змогу підвищити зайнятість населення, оптимізувати кількість працівників на підприємстві та знизити витрати працедавця на персонал і виконання окремих бізнес-процесів.

Очікується, що в найближче десятиліття аутсорсинг стане одним з найважливіших факторів економічного розвитку. Його розквіт пов'язаний з швидким зростанням Інтернет-індустрії, IT-технологій і т.п. В Україні найшвидше поширюється така форма аутсорсингу, як офшорне програмування. Для українських підприємств позитивне значення аутсорсингу полягає в тому, що західні компанії не тільки надають робочі місця, але й залучають до роботи студентів, одночасно підтримуючи університети.

Оскільки послуги аутсорсингу та аутстафінгу мають міжгалузевий характер необхідно обґрунтувати та визначити особливості аутсорсингових і аутстафінгових процесів для будівельної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 187 с.
2. Бравар Жан-Луи, Морган Роберт Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – Днепропетровск: Баланс Бизнес-Букс, 2007. – 288 с.
3. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – 1 (91). – С. 104-109.
4. Зозульок О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульок, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16-24.
5. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности в деятельности компаний. – М.: Дело, 2003. – 272 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Шмиголь Н. М. Аутсорсинг як метод оптимізації суб'єкта господарювання / Н. М. Шмиголь // Держава та регіони. – 2011. – № 4. – С. 194-197.

УДК 338.24

ОБГРУНТУВАННЯ КРИТЕРІАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ З ОЦІНКИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ RATIONALE FOR CRITERIA-BASED INDICATORS TO ASSESS THE DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Щеглова О.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Бородін М.О.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена визначенню та обґрунтуванню критеріальних показників з оцінки і спонукання сталого розвитку будівельного підприємства. Виявлено ефективність функціонування підприємств, що оцінюється за допомогою індикаторів, які характеризують їх фінансовий стан та його окремі складові (платоспроможність, прибутковість, структуру капіталу, оборотність тощо). Проаналізовано методичні підходи, що доведені до рівня практичних рекомендацій і можуть бути використані будівельними підприємствами з метою підвищення ефективності свого економічного розвитку.

Ключові слова: критеріальний показник, будівельне підприємство, фінансова стійкість.

Статья посвящена определению и обоснованию критериальных показателей оценки и обоснованию устойчивого развития строительного предприятия. Выявлена эффективность функционирования предприятий, определенная с помощью индикаторов, которые характеризуют их финансовое состояние и его отдельные составляющие (платежеспособность, прибыльность, структура капитала, оборачиваемость и др). Проанализированы методические подходы, которые доведены до уровня практических рекомендаций и могут быть использованы строительными предприятиями с целью повышения эффективности своего экономического развития.

Ключевые слова: критериальный показатель, строительное предприятие, финансовая устойчивость.

The article is devoted to the definition and justification of criteria indicators for evaluation and substantiation of sustainable development of construction enterprises. The revealed performance of firms, defined using indicators which characterize their financial condition and its individual components (solvency, profitability, capital structure, turnover, etc). Analyzed the methodological approaches that are brought to the level of practical recommendations and can be used by construction companies for the purpose of increase of efficiency of its economic development.

Keywords: criteriile indicator, a construction company, financial stability.

Постановка проблеми. Багато питань з розвитку українських підприємств вирішено в останні роки. Ринкові умови, що постійно змінюються, об'єктивне загострення конкуренції на ринку будівельної продукції щодалі потребують поглибленого дослідження розвитку будівельних підприємств. Так, всього декілька років тому, особливо актуальними були дослідження з питань реструктуризації та приватизації будівельних підприємств, пристосування їх до нових ринкових умов, запровадження санаційних та антикризових заходів. Зараз, на наш погляд, для багатьох будівельних підприємств нагальним є питання наявності економічного механізму розвитку. Забезпечення стійкого, поступального, безперервного зростання окремих підприємств є актуальним як для будівельної галузі, так і для економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методологічні основи економічного механізму розвитку підприємств викладено в наукових працях таких вітчизняних та закордонних вчених, як: Абібуллаєв М.С., Алтухов П.Л., Ансофф І., Афанасьєв Н.В., Богатирьов І.О., Бушуєва Н.С., Гойко А.Ф., Єрмейчук Р.А., Іванісов О.В., Ілляшенко С.М., Карпушенко М.Ю., Колос І.В., Кононенко І.В., Куркін Н.В., Кучин Б.Л., Масленникова Н.М., Міхельс В.О., Пархоменко В.В., Пономаренко В.С., Потрашкова Л.В., Проценко В.Я., Путятін Ю.О., Пушкар О.І., Ревенко О.В., Рогожин В.Д., Рудика В.И., Сай Л.П., Солодовник Г.В., Тридід О.М., Хахалєв Д.О., Шевченко А.В., Шилук П.С., Шіковець К.О., Шульга Г.О., Якушев Е.В. та інші.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в удосконаленні економічного механізму поступального розвитку будівельних підприємств, що спрямований на досягнення ними економічного зростання та стабільності функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будівельними підприємствами України при обґрунтуванні стратегії свого розвитку та розв'язанні конкретних задач вже зараз застосовуються сучасні економічні методи і моделі, а також сучасні інформаційні технології. Визна-

ючи значний науковий внесок попередніх дослідників в створення економічного механізму розвитку підприємства, слід зазначити, що, на наш погляд, існуючі теоретичні та практичні надбання з питань розвитку потребують системного узагальнення та суттєвого вдосконалення.

Для характеристики економічного зростання підприємств в світовій і вітчизняній практиці застосовують критерії, які можна об'єднати в такі шість груп:

1. Збільшення обсягу реалізованої (випущеної) продукції або вартості активів підприємства.

2. Збільшення прибутку (зменшення збитків, збільшення доходів).

3. Ефективність використання капіталу.

4. Збільшення потенціалу підприємства.

5. Грошовий потік (вартість бізнесу).

6. Фінансова стійкість.

До першої групи належать роботи, які для характеристики швидкості економічного зростання компанії, спроможності нарощувати оборот застосовують показник «обсяг реалізованої продукції»[8].

До другої групи можна віднести збільшення розміру прибутку (зменшення збитку) в абсолютному вимірі.

Третю групу робіт складають ті, в яких автори за критерій розвитку приймають показники ефективності використання капіталу. Це показник економічного зростання компанії, індекс зростання капіталу, додана вартість, показники рентабельності.

Четверта група робіт присвячена розгляду показників приросту потенціалу підприємства в залежності від розмаїття внутрішніх і зовнішніх факторів.

До п'ятої групи належать роботи, в яких за критерій зростання прийнято збільшення обсягів грошового потоку.

Критерієм, що визначає успішність розвитку [4] є вартість бізнесу. Вартісний підхід в практиці управління в країнах СНД з'явився відносно недавно [2]. Він базується на тому, що головним стратегічним критерієм успішної діяльності підприємства є зростання вартості бізнесу. А найважливішим чинником росту вартості бізнесу є грошовий потік, що генерується підприємством в усіх сферах його діяльності. Особливістю даного

підходу є те, що підприємство розглядається як особливий інвестиційний проєкт, доцільність якого визначається здатністю задовольнити потребу інвестора у високих доходах. Умовою отримання високого доходу при цьому є генерація достатнього грошового потоку.

До шостої групи робіт можна віднести ті, автори яких характеризують розвиток підприємства за допомогою моделей фінансової стійкості, які розглянуті в працях [5]. Це моделі – тести з оцінки імовірності банкрутства Е. Альтмана, О.О. Терещенка, Бівера, Фулмера, Ліса, Сайфуліна тощо.

Отже для характеристики економічного зростання підприємств, в світовій і вітчизняній практиці, застосовують такі види критеріїв: збільшення обсягу реалізованої (випущеної) продукції, збільшення прибутку (зменшення збитків, збільшення доходів), ефективності використання капіталу, збільшення потенціалу підприємства, грошовий потік (вартість бізнесу), прийнятний рівень фінансової стійкості.

Дослідження статистичних даних будівельних підприємств дозволило зробити висновок, що застосування в якості критеріального показника обсягу реалізованої продукції (Q) або прибутку (П) навіть при сталій тенденції до їх зростання має деякі складнощі: зростання розмірів прибутку ще нічого не говорить про його подальше використання: чи на подальший розвиток підприємства, внаслідок чого має збільшуватись власний капітал підприємства, що є запорукою подальшого розвитку, чи на фонди споживання. Аналіз показників чистого прибутку будівельного підприємства ускладнений значною варіабельністю його значень (біля 200% за багаторічними даними будівельних підприємств). Досить стабільно, без значних коливань (в межах 30%) відбувається зміна виробничих фондів будівельних підприємств, що зростають [6].

Показники рентабельності капіталу, на наш погляд, для оцінки процесу розвитку непридатні. Їх зростання вказує лише на те, на скільки зросла віддача від використовуваних ресурсів, не виявляючи головне – як змінюється саме підприємство, відбувається зростання чи скорочення виробництва, прибутку,

куди спрямовуються отримані кошти. Оскільки показник ефективності відносний, його зміна може бути зумовлена: по-перше, – зміною (зростання або зменшення) чисельника; по-друге, – зміною (зростання або зменшення) знаменника; по-третє, – зміною (зростання або зменшення) і чисельника і знаменника водночас. Тому за даними публічної звітності підприємства зробити висновок про те, за рахунок чого саме зростає рентабельність капіталу, досить складно [1].

Процес розвитку досить адекватно відображає показник збільшення потенціалу будівельного підприємства. Але складність полягає саме у тому, що сам потенціал (потенційна можливість досягнення результату) потребує ретельної і досить складної оцінки. Те ж саме можна сказати і про «вартість бізнесу», яка визначається по-різному в кожному окремому випадку, має декілька способів розрахунку і на яку в значному впливають суб'єктивні, швидкоплинні ринкові фактори, що діяли в момент продажу. До того ж, в Україні існують проблеми визначення вартості (переоцінені або недооцінені підприємства) [3].

Показники фінансової стійкості призначені для оцінки імовірності настання кризового стану підприємства та своєчасного його попередження. Вони можуть слугувати для додаткової оцінки діяльності будівельних підприємств, але за їх допомогою не можна оцінити ступінь розвитку окремого підприємства.

Грошовий потік як узагальнюючий критерій розвитку будівельного підприємства виглядає досить привабливо з точки зору простоти розрахунків (форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», код рядка 400) [7]. Але сам факт збільшення чистого грошового потоку не свідчать про те, що кошти йдуть на розвиток підприємства. Зазвичай, додатний грошовий потік від інвестиційної діяльності спричинений реалізацією активів, що природно позначається на скороченні виробництва. Чистий грошовий потік при цьому не зменшується, а навпаки, може зростати. Грошові потоки можуть мати велику мінливість в часі – в один період рух відбувається інтенсивно, в інший – виплати і надходження можуть бути майже відсутніми. Це ускладнює застосування даного показника в про-

гнозуванні розвитку на довгостроковий, стратегічний період часу [3].

Узагальнюючу оцінку розвитку будівельного підприємства доцільно проводити за допомогою єдиного головного критеріального показника та підпорядкованих йому показниками з оцінки окремих напрямків діяльності підприємства. З наведеного переліку критеріальних показників, на наш погляд, найкращим є показник зростання власного капіталу. По перше, у цьому показнику фокусується ефективність всіх трьох напрямків діяльності підприємства: фінансової, інвестиційної, операційної. По друге, всі інші критеріальні показники є прямо чи опосередковано складовими даного показника або поглинаються їм. Обсяг реалізації, прибуток, грошовий потік, фінансові показники (ліквідність, фінансова стійкість тощо) є як би проміжними характеристиками окремих економічних аспектів діяльності підприємства [2]. Показник зростання власного капіталу може слугувати загальною, об'єднуючою ознакою розвитку будівельного підприємства. Стійке зростання власного капіталу характеризує також і потенціал економічного розвитку (можливості будівельного підприємства до здійснення радикальних технологічних змін, інноваційних перетворень тощо). Найбільш повно розвиток, як багатогранний про-

цес, можна відобразити сукупністю показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства. Але тут постає проблема їх взаємоузгодженості та взаємопідпорядкованості.

Висновки з проведеного дослідження. Існування великої кількості оціночних показників, з одного боку, можна розглядати як позитивний момент, тому що в ринкових умовах кожне підприємство, виходячи з ієрархії власних інтересів, має право самостійно формувати оптимальну їхню систему; однак, з іншого боку, таке різноманіття обумовлює появу відчутних труднощів, перш за все, пов'язаних із складністю узгодження одержаних за допомогою різноманітних показників і часто неоднозначних результатів. Тому, доцільно визначити окремі оціночні показники, відповідно, для економічних параметрів фінансової, інвестиційної, операційної діяльності, підпорядкувавши їх головному показнику. Наведена система показників формує базу для подальшої інтерпретації ситуації, оцінки параметрів фінансового стану та прийняття адекватних управлінських рішень, а також частково є базою для побудови діагностичних систем щодо оцінки ймовірності банкрутства підприємств, їхньої кредито- і конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятий: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка – Харьков: Изд. дом «Инжек», 2003. – 184 с.
2. Беленкова О. Ю. Система методів управління розвитком будівельного підприємства / О. Ю. Беленкова // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 38–42.
3. Беленкова О. Ю. Приріст власного капіталу як критерій розвитку будівельного підприємства / О. Ю. Беленкова // Інвестиції: практика та досвід – 2008. – № 3 (лютий) – С. 88–94.
4. Верстина Н. Г. Финансовый менеджмент в строительстве: что, зачем и как / Н. Г. Верстина, Ю. Я. Еленева, Ю. Н. Кулаков // Экономика строительства. – 2005. – № 1. – С. 24–35.
5. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз у будівництві.: [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / К. В. Ізмайлова – К.: Київ, 2007. – 236 с.
6. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2000. – 546 с.
7. Михельс В. А. Анализ производственно – финансовой деятельности предприятия методом «Гонки за лидером» / В. А. Михельс, В. П. Бондар, Ю.В. Дорошук // Будівельне виробництво. – 2006. – № 47. – С. 66–69.
8. Пархоменко В. В. Оцінка інвестиційного потенціалу будівельної організації : дис. ... канд. економ. наук: 08.07.03 / Пархоменко Вікторія Вікторівна. – К., 1999. – 19 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.354

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

PROBLEMS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE'S DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

Кобзар Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та права,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Кірієнко О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва,
Національний гірничий університет

Стаття присвячена аналізу сучасного стану розвитку економіки України та загрозам її економічної безпеки. Забезпечення економічної безпеки розглядається як один із найважливіших національних пріоритетів розвитку національної економіки. Відповідно до основних напрямків економічної безпеки визначаються її показники та рівень.

Ключові слова: економічна безпека, економічна незалежність, сталий розвиток, демографічна безпека, екологічна безпека, програма стабілізації розвитку.

Статья посвящена анализу современного состояния развития экономики Украины и угрозам ее экономической безопасности. Обеспечение экономической безопасности рассматривается как один из важнейших национальных приоритетов развития национальной экономики. Согласно основных направлений экономической безопасности определяются ее показатели и уровень.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая независимость, устойчивое развитие, демографическая безопасность, экологическая безопасность, программа стабилизации развития.

This article analyzes the current state of development of the Ukrainian economy and the threats to its economic security. Ensuring economic security is considered as one of the most important priorities in the development of the national economy. According to the main directions of economic security are determined by its indicators and standards.

Keywords: economic security, economic independence, sustainable development, demographic security, environmental security, stability program development.

Постановка проблеми. В сучасних умовах для нашої країни найбільш актуальною проблемою є визначення факторів, які несуть загрозу економічній незалежності, стабільності та забезпе-

чення економічної безпеки подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань економічної безпеки присвячено багато робіт

зарубіжних учених, таких як Я. Арвай, Д. Блейдс, Дж. Гелбрайт, П. Гутман, Е. Фейг, які визначали зміст даної категорії, теоретично обґрунтовували складові, основні напрямки та критерії оцінки її рівня. Значний вклад в розробку даної проблеми внесли українські учені: В. Гесц, В. Кириленко, В. Задорожений, О. Амота, А. Гальчинський, З. Верналія та інші, які розвиваючи загальнотеоретичні питання теми, досліджували її відносно національної економіки України, формували структуру і систему економічної безпеки.

Постановка завдання. На основі існуючих теоретичних досліджень, враховуючи складові і основні напрямки економічної безпеки, проаналізувавши сучасний стан розвитку економіки України за основними макроекономічними показниками та визначити основні загрози економічної безпеки за її рівнем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні два роки виявилися найскладнішими у розвитку нашої країни з моменту здобуття її незалежності. Позитивні і негативні зміни і події, які відбуваються у суспільстві в цілому, світовому співтоваристві, в межах нашої держави ставлять на порядок денний питання суверенітету, територіальної цілісності та незалежності, на жаль питання війни і миру, можливостей подальшого розвитку та, безумовно, економічної безпеки. При цьому складається враження, що більшість подій, а разом з ними проблем, які виникають, повторюються і замість того, щоб бути передбачуваними, а негативний характер їх недопустимим, в дійсності, ми маємо проблеми, для розв'язання яких відсутні механізми або бажання регулювання і вирішення, а тому небезпечно ускладнюють прогресивні зрушення в усіх сферах розвитку національної економіки.

Перш за все, це політична криза, яка склалася на сьогодні, дуже нагадує вже минулі роки і не просто загострюється, а досягла певної межі, за якою не тільки економічні, соціальні та інші виклики та ризики, а непередбачувані катастрофічні наслідки і це не може не викликати занепокоєння у суспільстві. Головне, всі розуміють, що ця криза не повинна продовжуватись, але боротьба за владу, власні амбіції і інтереси, які прикрива-

ються турботою за народ, переважають здоровий глузд і підштовхують країну до безодні, як визнають самі парламентарі в ЗМІ. Відсутність же ефективної роботи парламенту і уряду, нові суперечки, неможливість досягнення політичного компромісу ставить під загрозу національну взагалі та економічну, зокрема, безпеку України.

Критичність нинішнього стану полягає в тому, що або руйнівні процеси стануть незворотними і можуть призвести до втрати державності України, зміни її статусу, або ж можливо буде зупинити негативні процеси, зберегти самостійність, відновити повагу до країни у світі, до політиків і влади у власного народу, забезпечити подальший її розвиток. В таких умовах питання забезпечення економічної безпеки повинно стати, точніше, бути одним з найважливіших національних пріоритетів.

В Конституції України, до речі, чітко зазначено, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України забезпечення її економічної безпеки є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу [1].

При цьому, слід підкреслити, що ті позитивні зрушення, які стосуються незмінності стратегічного курсу розвитку, європейського його вектору, певні зміни в межах національної економіки, повинні бути більше орієнтованими на економіку та довгостроковий розвиток, а не на виживання лише сьогодні і не повинні відриватися від реальних внутрішніх проблем, які саме і носять загрозливий характер і вирішення яких є умовою реалізації стратегічних цілей суспільства.

Під економічною безпекою слід розуміти стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів, сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільний і стійкий розвиток, здатність до постійного оновлення та самоудосконалення [2].

Основними складовими економічної безпеки, відповідно до визначення є:

- економічна незалежність, що означає можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для

забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Економічна безпека держави є комплексною проблемою, яка включає в себе цілий ряд напрямків. Це демографічна безпека, виробнича, продовольча, енергетична, фінансово-грошова, екологічна та інші.

Показники економічної безпеки – це найбільш значущі параметри, що дають загальне уявлення про стан економічної системи в цілому, її стійкості і мобільності. Найважливіші показники внутрішньої економічної безпеки класифікуються в межах підсистем національної економіки, яка являє собою органічну єдність продуктивних сил, виробничих відносин та господарського механізму і до них відносяться:

- показники економічного зростання (обсяги виробництва і зростання ВВП, динаміка і структура національного виробництва і доходу, показники обсягів і темпів промислового та сільськогосподарського виробництва, галузева структура господарства, тіньовий сектор економіки та інші);

- показники, які характеризують природно-ресурсний, виробничий, науково-технічний потенціал країни (наявність та освоєність природних ресурсів, ефективність їх використання, рівень зайнятості і безробіття, наявність виробничих фондів та стан технічної бази виробництва, імпортна залежність економіки, обсяг і структура експорту та інші);

- показники дієвості господарського механізму, його динамічності, адекватності до сучасних умов розвитку, залежності від зовнішніх факторів (рівень інфляції, дефіцит бюджету та державний

борг країни, сальдо платіжного балансу, стабільність національної валюти, конкурентоспроможність);

- показники якості життя (ВВП на одну особу населення, мінімальні та середні соціальні стандарти, рівень диференціації доходів, здоров'я і працездатність населення, забезпеченість основних груп населення матеріальними благами та послугами, стан навколишнього середовища, тощо) [3].

Рівень економічної безпеки визначається за станом найбільш вразливого її напрямку, показники якого наближені до критичних значень. І хоча не всі показники мають критичні значення, за допомогою нормативів і аналізу динаміки змін можна робити висновки про загрози розвитку і економічну безпеку.

Головним індикатором розвитку національної економіки, за яким вимірюються обсяги виробництва, як відомо, є ВВП. Аналіз динаміки ВВП свідчить про те, що починаючи з 90-х років економіка країни знаходилась в умовах спаду, а зміни реального ВВП мали від'ємні значення, особливо в період кризи 1993-1994 рр., коли рівень падіння ВВП у 1994 р. склав (-22,9%) і така тенденція спостерігалась до 2000 р. За весь цей період виробництво ВВП скоротилось більше ніж у 2 рази [3]. У 2000 році темп росту реального ВВП склав 5,9%, позитивні тенденції мали місце до 2011 року, за винятком кризового 2009 року. Це свідчила про вихід економіки із кризи, але при цьому очевидно є певна нестабільність динаміки, яку економісти пояснювали політичною нестабільністю, як однією з причин. Зниження обсягу ВВП знову починається у 2012 році, коли приріст склав лише 0,2% до попереднього року (2011 р. – 5,5%). У 2013 році зміна обсягу ВВП оцінювалась у 0% і якщо таку ситуацію можна назвати критичною, то подальше падіння ВВП вже є наступною загрозою економічного розвитку. У 2014 році рівень падіння ВВП склав (-6,6%), при цьому тільки у 4 кварталі цього року (-15,2%) [4]. Ці дані статистичні служби наводять без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Безумовно, не враховувати ці обставини було б не

об'єктивно, оскільки вони пов'язані як із втратою частини (за оцінками експертів – 20%) економічного потенціалу, непередбачуваними військовими витратами, де стабілізацією соціально-економічної ситуації в країні. Але у 2015 році ВВП, у порівнянні з 2014 роком, зменшився ще на 9,9% і, з нашої точки зору, пояснити це лише подіями на Сході країни неможливо. Знову підсилюється значення такого чинника, як політична дестабілізація, яка викликає вже не тільки занепокоєння, а обурення і супротив, як у суспільства, з ростом недовіри до діючого парламенту та уряду, так і у наших партнерів. При цьому, зміна обсягу ВВП, розрахованого виробничим методом, у постійних цінах 2010 року, становила: у добувній промисловості (-14,3%) до попереднього року; у переробній промисловості (-13,7%); енергетичній галузі (-11,7%); будівництві (-12,4%); фінансовій і страховій діяльності (-27,7%). Позитивні значення, при цьому, мали лише такі види діяльності, як охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, скоріше за рахунок останнього та субсидій на продукти [5].

Слід брати до уваги і таку проблему, як галузева структура національного виробництва. Вже до початку 2010 року відбулися значні зміни в структурі виробництва продукції промисловості. Наприклад, у порівнянні з 1985 роком, збільшилось виробництво продукції чорної металургії з 12,6% до 27,7%, електроенергетики з 3,2% до 12,1%, при цьому суттєво скоротилося виробництво у машинобудуванні і металообробці з 28,3% до 13,4%, легкої промисловості з 11,6% до 1,6%, харчовій промисловості з 18,7% до 16,8% [6]. Такі зміни свідчать про деіндустріалізацію, в певному сенсі, так як знижуються виробництво в галузях, які виробляють готову продукцію. Ця тенденція зберігається і в сучасних умовах, при цьому дані галузі, в більшості своїй є експортоорієнтованими, що з нашої точки зору, несе загрозу перетворення країни в джерело постачання сировинних ресурсів. Конкурувати на зовнішніх ринках повинна вітчизняна готова продукція. На жаль, поки що, ми до цього не готові за об'єктивних обставин, як наприклад, ситуація з Харківським підшипниковим заводом, який

втративши свій основний ринок (російський) не може зразу переорієнтуватись, скажімо, на європейський ринок, оскільки там транспортна інфраструктура має свої особливості. У більшості ж випадків наша вітчизняна продукція просто не є достатньо конкурентноспроможною, тому що не відповідає більш високим європейським нормам та стандартам, і над цим ще слід цілеспрямовано, наполегливо працювати.

Більш того, необхідно розвивати власний ринок, орієнтуватись на внутрішнього споживача, розвивати національну економіку, будувати «Європу» в Україні, що означає працювати на рівні європейських стандартів.

Виробництво сільськогосподарської продукції за період з 1990 року по 2014 рік скоротилась на 11,1%. Суттєві зміни відбулися в структурі посівних площ, вони збільшилися за цей період під зерновими культурами з 45% до 57,2%, технічними з 11,6% до 56,1% і значно зменшилися під кормовими культурами з 37% до 7,7%. Результатом цих змін стало зростання виробництва продукції рослинництва на 22,1% та значне зниження виробництва продукції тваринництва – на 46,8%. Скорочення посівних площ під кормовими культурами сприяло зменшенню поголів'я корів на 70,1%, а це вже, само по собі, містить загрозу продовольчої безпеки і незалежності, які визначаються як стан виробництва, що здатний забезпечити потреби суспільства у продовольстві, його збалансованості та доступності [7]. Загрозливим є і той факт, що освоєність сільськогосподарських земель в Україні становить 71,7%, а це перевищує екологічно обґрунтовані межі. В розвинутих країнах цей показник у два рази менший, що ставить під сумнів можливість відміни мораторію на продаж землі саме зараз.

Світовий досвід свідчить про те, що стійкість економічного зростання та економічна безпека держави можливі лише за умови інвестиційного типу розвитку національної економіки. Це означає, що обсяг інвестицій повинен складати 20-25% від ВВП (рівень капіталізації), а рівень зносу основних фондів не повинен перевищувати 30-35% [8]. Загальний обсяг інвестицій по відношенню до ВВП в Україні ще у 2005 році відповідав нор-

мативу рівня капіталізації і становив – 24,3%, в 2010 році – 16,9%. Певна позитивна динаміка спостерігалась з 2010 по 2012 роки, коли знову інвестиції досягли мінімального значення нормативу капіталізації – 20,1%. У 2013 і 2014 роках відбулось різке падіння капітальних інвестицій до 17,6% і 14,0% відповідно, тобто вони стали майже у два рази менше нормативного рівня капіталізації [9]. Причиною, на наш погляд, є, знову ж таки, кризова ситуація в країні як економічна, так і політична, що знижує інвестиційну привабливість національної економіки для внутрішніх і зовнішніх інвесторів. При цьому, здійснюються капітальні інвестиції, в основному за рахунок власних коштів підприємств і організацій (70,5%), про що свідчить структура джерел фінансування за 2014 рік, за рахунок коштів іноземних інвесторів – 2,6%, а за витратами державного бюджету 1,2%. Продовжує зростати рівень зносу основних фондів, який у 2000 році складав 43,7%, а у 2012 році – 76,7%. Особливо катастрофічною є ситуація у сфері транспорту і зв'язку, де цей показник становить 96%, що перевищує загально прийнятий норматив більше ніж у два рази [5].

Означені тенденції економічного розвитку не могли не вплинути на науковий потенціал країни. Кількість спеціалістів, які виконували наукові і науково-технічні роботи за період з 1990 по 2013 роки скоротилась на 75,1%, а фінансування цих робіт складає 0,7% від ВВП [5], при тому що, навіть, за українським законодавством, цей показник повинен бути не меншим 1,5%.

Проблеми виробництва ВВП впливають на всі сфери життєдіяльності суспільства, на соціальну в першу чергу, а абсолютне та відносне зростання ВВП, як відомо, ще не означає підвищення рівня та якості життя кожного українця. Виробництво ВВП на душу населення в Україні становить менше половини світового рівня. У 2014 році номінальний ВВП на одну особу становив 36495,9 грн., а в доларовому вираженні за паритетом купівельної спроможності 3049,4 дол. США. У порівнянні з попереднім роком у гривнях ВВП на душу населення зріс на 13,9%, а в доларовому еквіваленті зменшився на 23,9%, що пояснюється зростанням курсу долара. Від'ємним цей

показник у гривні і в доларах за останні 10 років був лише у кризовому 2009 році. ООН визначила світову межу щомісячного доходу на особу у розмірі 520 дол. США, на рік – 6120 дол. США. Це означає, що якщо людина отримує менше, то вона живе за межею бідності. Суттєвим недоліком середнього показника є те, що він не відображає ту частину ВВП, яку кожен українець реально отримує. Але якщо припустити, що кожен громадянин отримує саме рівну частину, то висновок буде не втішним, ВВП на особу в Україні у двічі нижчий ніж норматив ООН, тобто всі живуть за межею бідності. В дійсності це не так, адже для нашої країни ще однією загрозою є диференціація доходів населення, зростання бідних і найбідніших його верств. Зубожіння більшості населення обумовлено високими темпами інфляції. Індекс інфляції у 2014 році становив 124,9%, а у 2015 році – 131,7%.

Складовою економічної безпеки, як було зазначено раніше, є екологічна безпека, яка виступає першочерговою умовою забезпечення сталого розвитку. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 50) визначає екологічну безпеку як стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей, що гарантується здійсненням широкого комплексу взаємопов'язаних екологічних, політичних, економічних, технічних, організаційних, державно-правових та інших заходів. Фактично, це гарантія проживання в екологічно чистому та сприятливому для життєдіяльності середовищі, на даний час і у майбутньому [10].

На жаль в Україні не створена система індикаторів, яка б дозволила комплексно оцінювати стан національної безпеки з урахуванням екологічної її складової. Реальний же стан екологічних проблем в Україні підтверджує наявність передумов екологічної небезпеки.

Загалом екологічно чистою в Україні вважається лише 6% її території. В Законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» відмічено, що «антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє природне

середовище в Україні у кілька разів перевищує відповідні показники у розвинутих країнах світу».

Використання стратегічних природних ресурсів на території нашої країни є аномальним і перевищує у 2-3 рази екологічно допустимі межі. Україна є однією із найбільш проблемних країн світу за даними міжнародного рейтингу екологічних досягнень (Environmental performance Index), розрахованому фахівцями Єльського університету (США) за 25-ти показниками, що характеризують дієвість державної політики держав щодо збереження екосистем, Україна серед 132 країн світу у 2012 році посіла 102 місце (у порівнянні з рейтингом 2010 року наша країна втратила 15 позицій).

Аналіз граничних значень показників стану безпеки в екологічній сфері свідчить про те, що серед індикаторів, які характеризують стан атмосферного повітря і водних ресурсів критичного значення набули – Індекс забруднення атмосфери (ІЗА), за яким граничне значення становить не більше 2,5 од., а фактичне – 8,0 од. (перевищення майже у 4 рази) та ступінь зносу водогінних та каналізаційних мереж, відповідно граничне значення не більше 35 %, а фактичне – 62,3% (перевищення майже у двічі). У сфері використання земельних ресурсів критичного значення досягли: частка природних територій у загальній площі (граничне значення не менше 35, фактичне – 7) та рівень відновлення ґрунтового покриву (граничне значення – не менше 1 од., фактичне – 0,4 од.). Порушений стан мають такі індикатори, як коефіцієнт екологічної стабільності у сфері використання земельних ресурсів та всі індикатори у сфері використання лісних ресурсів, а це означає, що вони на межі критичного значення [11].

Складною залишається демографічна ситуація. Населення України у 2014 році, у порівнянні з 1991 роком скоротилось на 12,5%. Чисельність наявного населення на 01.02.2016 становило 42738,1 млн. осіб, у порівнянні з попереднім роком воно зменшилось на 22,4 тис. осіб. Відбувається подальший процес старіння нації, а починаючи з 90-х років смертність майже у двічі перевищує народжуваність. У минулому році на сто померлих приходилось 56 новона-

роджених. Така ситуація має всі ознаки демографічної кризи, яка означає незахищеність держави, суспільства, ринку праці і кожного громадянина від демографічних загроз. З економічної точки зору, це втрата головного ресурсу економіки – ресурсу праці. Тільки за період з 2000 року по 2013 рік кількість економічно активного населення скоротилось на 3,7% і становить на сьогодні лишу 17930,5 тис. осіб, з них кількість зайнятого населення – 16,5 млн. осіб (у 2007 році – 23,3 млн). Економічна криза супроводжується різким зростанням рівня безробіття, який у 2014 році становив 9,5%, а у першому кварталі 2015 року – 10% і це саме високе значення з 2010 року. Відсутність роботи, старіння населення, зниження добробуту спричиняють таку ситуацію, коли 37,2% у структурі доходів населення займають соціальна допомога, та інші поточні трансферти [5].

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз свідчить про те, що економіка країни знаходиться у стані глибокої кризи, яка є загрозою національній і економічній безпеці. Якщо враховувати той факт, що рівень економічної безпеки визначається за наближенням показників результативності діяльності до критичних значень, то ситуація в усіх розглянутих сферах є критичною, або на межі критичної. Особливо небезпечною вона склалася в останні два роки і не лише із-за подій на Сході країни. Головною причиною, на наш погляд залишається політична криза, яка продовжується і з якою втрачаються надії на поліпшення економічного становища. В умовах, коли державний борг складає 98,2% від ВВП, жоден кредит МВФ не може врятувати країну, забезпечити її розвиток, оскільки кожен наступний транш буде використовуватись на виплати по попереднім позикам, отримані кошти не зможуть перезавантажити економіку. Виживання може і буде забезпечуватись, а розвиток – ні. В такому разі необхідно покладатись на власні сили і можливості. Для цього необхідно терміново розв'язати політичну кризу і всі зусилля направити на розбудову економіки, яка повинна стати дійсно новою, високотехнологічною, самостійною, конкурентоспроможною, ефективною.

Слід зазначити, що в країні мають місце всі передумови для цього. Існує, затверджена Президентом України, стратегія національної безпеки, Указ Президента «Про стратегію економічного та соціального розвитку України», Міністерством економічного розвитку і торгівлі розроблено

методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [12]. Тільки ситуація не поліпшується, а погіршується, катастрофічність якої полягає в загрозі безповоротності багатьох процесів, неможливості вирішити проблеми розвитку у короткий термін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної ради України (ВВРУ). – 1996. – № 30. – 141 с.
2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов / Г.С. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
3. Бухвальд Е., Гловацкая Н., Лазуренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели / Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазуренко // Вопросы экономики. – 1994, № 12. – С. 25-35.
4. Валовий внутрішній продукт України 1990-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kushnirs.org/macroeconomics_/uk/ukraine_gdp.html. – Загол. з екрану. – Мов. укр.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Загол. з екрану. – Мов. укр.
6. Валовий внутрішній продукт (ВВП) у 2015 р. порівняно з 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fin.org.ua/news/1184635>. – Загол. з екрану. – Мов. укр.
7. Статистичний щорічник України за 2000 рік. К. : «Техніка», 2001. – С. 598.
8. Аверьянова О.В. Система и структура обеспечения экономической безопасности / О.В. Аверьянова // Экономика, управление, финансы: Материалы IV международной научной конференции. – П. : Зебра, 2015. – С. 15.
9. Статистичний щорічник України за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statbooks.com.ua>. Загол. з екрану. – Мов. укр.
10. Закон України «Про охорону навколишнього середовища». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>. – Мов. укр.
11. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/content. Загол. з екрану. – Мов. укр.
12. Указ Президента України «Про стратегію національної безпеки України. Затв. наказом від № 105/2007 від 12.02.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/105/2007>. Загол. з екрану. – Мов. укр.

ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ON THE PERSPECTIVES IN DEVELOPMENT OF BUILDINGS ENTERPRISES IN UKRAINE

Ступнікер Г. Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

*Стаття присвячена дослідженню чинників, що впливають на активізацію діяльності підприємств будівельної галузі. Серед найбільш дієвих факторів виокремлено чинник зовнішнього (державного) впливу. Визначено, що узагальнюючим критерієм, завдяки контролю над яким забезпечується конкурентоспроможність будівельної продукції, є вартість будівництва. **Ключові слова:** будівельний ринок, будівельна галузь, вартість будівництва, витрати, розвиток.*

Статья посвящена исследованию факторов, которые влияют на активизацию деятельности предприятий строительной отрасли. Среди наиболее действенных выделен фактор внешнего (государственного) влияния. Определено, что обобщающим критерием, благодаря контролю над которым обеспечивается конкурентоспособность строительной продукции, является стоимость строительства.

Ключевые слова: строительный рынок, строительная отрасль, стоимость строительства, затраты, развитие.

Article is devoted to the factors researching which influence the activation in activity of building branch enterprises. Among the most effective, the factor of external (state) influence is outlined. It is defined that building cost is the generalizing criterion thanks to the control above it; it's carried out the competitiveness of building production.

Keywords: building market, building branch, building cost, expenses, development.

Постановка проблеми. Сприяння активізації виробничої діяльності підприємств будівельної галузі є одним з пріоритетів економічної політики держави, від якої залежать перспективи розвитку виробничого сектору національної економіки в цілому. При цьому умови функціонування підприємств галузі будівництва визначається також й фінансовою політикою комерційних банків, розмірами та галузевими пропорціями інвестицій, характером об'єктів спорудження (їх розмірами, ступеня складності та технічним рівнем), а також рядом вимог, які висуваються до будівництва, зокрема, найважливішими з них – тривалістю інвестиційного циклу і якістю будівельної продукції.

В свою чергу, розвиток вітчизняних підприємств будівельної галузі в значній мірі залежить від можливостей та обмежень, пов'язаних з кризовим становищем в економіці: від фінансування розвитку виробничої бази будівництва, поставок будівельної техніки, сучасних матеріалів, виробів та конструкцій, а також якості трудових ресурсів. Тому ключовим аспектом в розробці напрямків розвитку, що реалізуються в процесі виробничо-господарської діяльності підприємств будівельної галузі, особливо тих, що здійснюють будівельні роботи, є вартість будівництва.

Аналіз публікацій. Дослідники сучасних тенденцій розвитку житлової

сфери доходять висновку, що саме відсутність належного державно-управлінського впливу на функціонування будівельного ринку є причиною досить низьких фінансових результатів діяльності будівельних підприємств. Наприклад, Пинда Ю.В., досліджуючи фактори впливу на конкурентоспроможність будівельних робіт та продукції, визначає «неадекватну державну політику, невідповідність нормативно-правової бази вимогам ринку, обмежену доступність фінансування» [1]. В процесі досліджень науковець акцентує увагу на тому, що конкурентоспроможність робіт та продукції будівельних підприємств залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх факторів, до яких належать: частка капітальних вкладень у будівництво; тривалість будівельного процесу; якість будівельної продукції; інформаційна доступність; рівень матеріально-технічного забезпечення; енергозбереження; технічний стан основних засобів; рівень менеджменту у будівництві. Крім того, недоліками конкурентного середовища у будівельному комплексі визначено такі як посилення боротьби та конкуренції між органами державного управління за право прийняття рішень у сфері регулювання ринку нерухомості та поширення так званого «державного підприємництва» – лобіювання представниками державної влади інтересів тих чи інших підприємств, що монополізує ринок.

У своїх наукових працях В.Ф. Залунін вказує на те, що при розробці стратегії розвитку підприємства потрібно урахування впливу великої кількості чинників зовнішнього середовища – це, насамперед, конкурентна взаємодія з підприємствами, що випускають аналогічну продукцію або продукцію-замінник, зміна в перспективі кон'юнктури ринку збуту готової продукції і сировинного ринку. При цьому автор наголошує на тому, що світова історія будівництва повна невтішними прикладами по перевищенню запланованих показників тривалості та вартості. У вітчизняній будівельній практиці зриви запланованих термінів і перевищення лімітів вартості стали скоріше правилом, ніж винятком. Усе це призводить до невизначеності умов, на основі яких приймаються управлінські рішення. Тому досить актуальними є дослідження,

що стосуються аналізу впливу чинників ризику, розробки методик урахування цього чинника при розрахунку економічних і виробничих показників ефективності [2].

Послідовники наукової школи Н.І. Верхоглядової також пов'язують діяльність будівельних підприємств, продукція яких вирізняється особливою специфікою у порівнянні з іншими видами промислової продукції, з питаннями формування стратегії країни або регіону. Так, без чітких орієнтирів на рівні державної і регіональної влади та достатніх ресурсів, будівельні підприємства вимушені здійснювати свою діяльність в умовах підвищеного ризику [3].

З огляду на вищесказане, **мета статті** полягає у висвітленні основних чинників, що впливають на перспективи розвитку будівельних організацій в Україні за умови зростання їх виробничої активності.

Виклад матеріалу. Вважаємо за доцільне виокремити дві основні групи чинників впливу на розвиток підприємств, що здійснюють свою виробничо-господарську діяльність в галузі будівництва: чинники, пов'язані з дією зовнішнього середовища, які формуються під впливом державного регулювання, та чинники, що проявляють свою дію в аспектах внутрішнього середовища.

Проведені дослідження дозволяють встановити взаємозв'язок між рівнем регулюючої функції держави та рівнем розвитку будівельних підприємств. В період формування ринкових відносин в Україні галузь будівництва як складова економіки формувалася під впливом пануючої у світі неоліберальної та монетаристської парадигми, що базується на роздержавленні та повній відмові від державного регулювання ринкових процесів. Однак лише в ринкових економіках розвинених країн спрацьовує рівновага між попитом та пропозицією, оскільки держава є одним з найактивніших учасників ринку. Така модель стане дієздатною в Україні за умови, що владні структури матимуть високий рівень компетенції та далекоглядності для вирішення проблем будівельної галузі.

За період переходу економіки України до ринкових відносин, на жаль, не була усвідомлена актуальність застосування

економічно обґрунтованих інструментів розв'язання проблеми зниження собівартості будівельно-монтажних робіт. Це призвело до того, що впродовж останніх років в умовах загострення фінансово-економічних криз, в будівельній галузі відбувалося поступове зменшення питомої ваги прибуткових підприємств. Держава намагалася вирішувати цю проблему, приймаючи низку нормативно-правових актів, які мали б сприяти ефективності регуляторної політики в галузі будівництва [4,5]. З метою встановлення єдиних методичних засад формування собівартості будівельно-монтажних робіт для учасників будівельного ринку були розроблені методичні рекомендації, які регламентували структурні складові виробничої собівартості будівельної продукції [6].

На сьогодні існуючі проблеми ускладнюють процедуру ціноутворення на будівельному ринку. Статистичні дані свідчать про різке подорожчання будівельно-монтажних робіт в Україні. Так, вартість виконання будівельно-монтажних робіт зросла в 2013 році на 5,6% в порівнянні з попереднім 2012 роком, в 2014 – на 9,5% від вартості 2013 року. В свою чергу, вартість будівництва в період з січня по жовтень в 2014 році була нижчою на 22,1%, ніж у 2015 році. А в 2016 році ціни зросли вже аж в два рази. Варто зазначити, що при цьому зростаюча динаміка вартості спостерігається майже у всіх сферах будівництва. Найбільше цінове подорожчання стосувалося сегмента будівництва в частині трубопроводів, комунікацій і ліній електропередач, а на зведення житлових будинків доведеться витратити тепер на 22% більше. Різке підвищення цін найменше вплинуло на вартість зведення промислових будівель, що зросла на 15,2% [7].

Не зважаючи на суттєві проблеми у стимулювання розвитку будівельної галузі, що полягають насамперед недостатності бюджетних коштів для фінансування програм державних житлових програм, державою все ж таки здійснюється реалізація адміністративно-управлінських дій щодо удосконалення існуючих процедур щодо отримання дозволів і погоджень для ведення будівельно-монтажних робіт [8]. Оцінюючи стан виконання Плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності (далі – Плану),

затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 р. № 357-р., з метою забезпечення скоординованої взаємодії та узагальнення результатів щодо стану реалізації Плану, Державною регуляторною службою України налагоджено системну комунікацію з державними органами, відповідальними за виконання визначених завдань і заходів [9].

Прийнято Закон України від 09.04.2015 № 320 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства», яким спрощено процедури отримання технічних умов у сфері будівництва та зменшено з 15-30 до 10 робочих днів строки їх видачі (п. 60 Плану). Цим Законом України конкретизовано та затверджено вичерпний перелік підстав для повернення декларацій про початок виконання підготовчих та будівельних робіт для усунення виявлених недоліків (п. 87 Плану).

Варто зазначити, що світова криза, яка найбільш вразливо вплинула на вітчизняну будівельну галузь, спонукає державу запровадити заходи адміністративно-правового та економічного характеру щодо здешевлення складових, що формують вартість будівництва. Найбільш вагомий внесок у зменшення цих витрат належить:

- зниженню граничної межі відрахувань замовників будівництва на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури до 4 %;
- забороні безоплатної передачі житлової площі в новозбудованих будинках на баланс міста;
- скасуванню обов'язкових відрахувань на розвиток пожежної безпеки та плати за підключення об'єкту до мереж електропостачання;
- спрощенню дозвільної процедури при проектуванні та введенні до експлуатації будівель;
- встановленню чіткої процедури громадського обговорення розміщення об'єктів містобудування, що виключить зловживання з боку зацікавлених осіб.

Структурування витрат при будівництві об'єктів дозволяє встановити, що безпосередні витрати на виконання

будівельно-монтажних робіт становлять лише 54% загальної величини витрат, тоді як значна частина – 46% належать додатковим витратам, що безпосередньо не відносяться на вартість будівництва. Така значна величина (майже половина вартості будівельної продукції) обумовлена тим, що компенсації коштів на відселення громадян складають 15%, 14% вартості проекту відраховується на виконання технічних умов з приєднання об'єкту до мереж енергопостачання, 7% складають відрахування на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури міста або дольова участь, 6% витрачається на оплату обслуговування банківських кредитів, 4% коштує відведення земельної ділянки. Варто зазначити, що наведена структура також не містить вагової складової інвестиційної вартості проекту – неофіційні витрати та послуги посередників (хабарі). Так, серед яких 6% від доходу – витрати на корупцію [10].

У той же час існує різниця між ринковою вартістю та опосередкованою вартістю будівництва житла в регіонах, яка щоквартально визначається Мінрегіонбудом України [11]. Індекси зміни вартості будівельних робіт та опосередкована вартість спорудження житла розраховуються на підставі усередненої структури їх вартості та даних щодо зміни цін виробників промислової продукції за видами економічної діяльності, які відбулись упродовж розрахункового періоду. Виходячи з структури вартості будівництва, за якою питома вага матеріальних ресурсів становить понад 50 відсотків, індекс зміни вартості будівництва становитиме з урахуванням зазначеного менше 100 відсотків. Це також відноситься і до показників опосередкованої вартості.

На рис. 1 видно, що впродовж 2010-2014 рр. динаміка зростання опосередкованої вартості будівництва залишалася майже незмінною, тоді як у 2015 році ця величина зросла на 44,5%.

З огляду на незначну зміну вартості складових будівництва, показники опосередкованої вартості спорудження житла та індекси зміни вартості будівельних робіт станом на 1 січня 2014 року відповідали рівню 1 липня 2013 року.

Будівництво – це досить тривалий та фінансово складний процес, собівартість

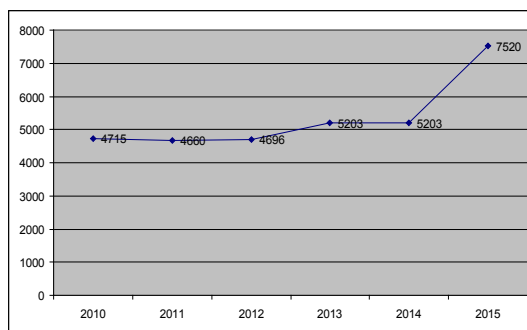


Рис. 1. Динаміка опосередкованої вартості будівництва 1 м², грн.

якого розраховується задовго до початку продажів будівельної продукції, і в якому вартість квадратного метра встановлюється з самого початку. Стихійна зміна ціни може спричинити за собою зміну всієї схеми фінансування. Тим більше, стверджувати про те, що на сучасному етапі розвитку економічних процесів в Україні попит на ринку нерухомості перевищує пропозицію, є не зовсім коректно. Так званий попит, на який часто посилаються при аналізі ринку, насправді не попит, а лише потенційна можливість. Попит повинен визначатися, виходячи з реальної купівельної спроможності споживача, тому його мають формувати покупці, які мають не просто бажання, а ще й реальну можливість купувати квадратні метри за пропонованою ринком вартістю.

Висновок. Отже, на нашу думку, застосування органами законодавчої та виконавчої влади дійових інструментів адміністративно-правового та економічного характеру дозволить розпочати процес зниження вартості будівництва, підґрунтям якого повинно стати насамперед суттєве спрощення дозвільної процедури відводу земельних ділянок, проектування та введення в експлуатацію будівель.

Саме держава, з огляду на соціальний характер будівельної галузі, покликана забезпечити вирішення відповідних проблем та створити сприятливі умови для підвищення виробничої активності підприємств будівельної галузі. Зі свого боку, за суттєвої державної підтримки підвищення мотивація будівельних підприємств щодо пошуку реальних засобів здешевлення вартості будівництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пинда Ю.В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.05 / Ю.В. Пинда ; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Л., 2009. – 19 с.
 2. Залунін В.Ф. Організаційно-економічні аспекти стратегії і тактики будівельних організацій в умовах ринку: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.02 / В.Ф. Залунін ; Нац. металург. акад. України. – Д., 2000. – 33 с.
 3. Верхоглядова Н.І. Ресурсний підхід до стратегічного управління діяльністю будівельного підприємства / Н. Верхоглядова, О.Ю. Щеглова, Ю.В. Лисенко // Економічний простір. – 2013. – № 70. – С. 185–194.
 4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння будівництву [Електронний ресурс] : Закон України від 16.09.2008 р. № 509-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/509-17>
 5. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва [Електронний ресурс] : Закон України від 25 грудня 2008 р. № 800-VI. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=800-17>
 6. Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт [Електронний ресурс] Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 № 573. – Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/?section=browse&CatID=50&ArtID=1161>
 7. Офіційний сайт інформаційного агентства УНІАН // <http://economics.unian.ua/realestate/1202871-vartist-budivelnih-robot-z-pochatku-roku-zroslo-na-22.html>
 8. Олійник Н.І. Удосконалення існуючої дозвільно-погоджувальної процедури у будівництві / Н. І. Олійник // Держава та регіони. – 2010. – № 1. – С. 75–80.
 9. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України // <http://dkrp.gov.ua/info/4516>
 10. Ступнікер Г.Л. Державне регулювання чинників ціноутворення на житловому ринку регіонів України в контексті зниження вартості будівництва / Г.Л. Ступнікер // Вісник академії. – 2014. – № 3 (192). – С. 58-63.
 11. Про показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України [Електронний ресурс] Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 27.10.2015 № 273. – Режим доступу : <http://old.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4934/27.10.15273.pdf>
- Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України <http://www.minregion.gov.ua>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338

ORIGINS OF FORMATION OF SOCIAL INNOVATION IN TRANSITION ECONOMY

ПОХОДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Bilskaya O.V.

Associate Professor,
Department of Economics and Management of National Economy,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

Purpose of the work is determination of the essence, source base and mechanism of formation of "social innovation" under the conditions of the transitional economy with a market mechanism for ensuring activity in the territory of countries, engaged in the development of a social state Organization of the conceptual and categorical apparatus of the social innovation will promote to justification of social policy measures and will exclude from the practice of managing the situation regarding a non-professional solution of problems of ensuring public progress.

Keywords: social innovation, concepts, approaches, destruction, formation mechanism, and concept.

Метою роботи є визначення сутності, джерелом бази якої є механізм формування "соціальних інновацій" в умовах перехідної економіки з ринковим механізмом для забезпечення діяльності на території країн, які здійснюють розвиток соціальної держави. Організація понятійного і категоріального апарату соціальних інновацій буде сприяти обґрунтуванню соціальної політики міри і виключить з практики врегулювання ситуації щодо непрофесійного рішення проблеми забезпечення суспільного прогресу.

Ключові слова: соціальні інновації, концепції, підходи, руйнування, механізм формування і концепції.

Целью работы является определение сущности, источником базы которой является механизм формирования "социальных инноваций" в условиях переходной экономики с рыночным механизмом для обеспечения деятельности на территории стран, которые осуществляют развитие социального государства. Организация понятийного и категориального аппарата социальных инноваций будет способствовать обоснованию социальной политики меры и исключит из практики урегулирования ситуации относительно непрофессионального решения проблемы обеспечения общественного прогресса.

Ключевые слова: социальные инновации, концепции, подходы, разрушения, механизм формирования и концепции.

Introduction. The driving force of economic development of the world community for centuries was and is innovations. However, in the full extent the innovation processes, despite a long history, have been

the subject of scientific study only in the XX century. And, what is the most important, so it was the identification of innovation solely with technical and technological changes first in the industry, and then in

other areas of economic activity. In the last decade of the XX century and largely with transition to the coordinate system of the XXI century in the industrialized countries, practically all spheres of human activity were gradually covered by innovations. But over time it became increasingly clear that the only technical innovation is not enough to overcome the challenges of the modern society. For the establishment of the institute of the welfare state, which is built in the territory of Ukraine and its effective functioning, we need a fundamentally new type of innovations that are able to create changes not only in the economic sphere but also in the social sphere, and thereby contribute to the formation of the civilization quality of the life of a decent person. They are called social innovations.

It should be emphasized that the issues of social innovation due to the reorientation of the national economy on an innovative path of development have become one of the main topics of problem and oriented research. But in general, "social innovation" and "social innovation processes" as the main content of the innovative model of ensuring the social progress are not new categories for the science.

The analysis of the literature sources of the raised issue gives an opportunity to state the compilation of several scientific currents on the interpretation of social innovation direction. This is natural as economists, sociologists, philosophers, psychologists, teachers, lawyers and politicians were involved and engaged in the development of this problem. At the same time some of them were interested and are interested in short-term one-way processes, and others – in long-term and multi-vector transformation. Moreover, theoretical development of specific fields of science by the experts would seem to frame the issue, carried out by them in different time intervals for restructuring the social state and the territory of different countries.

Innovation Theoretical Foundations in the social sphere were offered by the Russian-American sociologist P. Sorokin. It is natural that his achievements have been supplemented and developed by scientists of the developed countries in the context of the constitutional declaration of the social states after the Second World War. It

is about A. Giddens, P. David, D. Foreyya, S. Courtois, J. Nesbitt, K. Polanyi and others. But the results of their scientific thoughts were implemented to the classical type of formation first of the market economy, and then its immunization of the one or other dose of sociality. In post-Soviet time the development of the concept of a social state is carried out by something opposite, inversion principle with some backsliding on large-scale socialization through the state financing. In the context of such specificity among national scientists a number of representatives who initiated research on the social innovation also started to be separated, such as L. Antoniuk, L. Boyko-Boychuk, E. Kuchko, N. Letunovska, I. Meyzhys A. Poruchnyk, B. Savchuk, A. Sandyha, L. Fedulova, and others.

But knowledge was and remains a relative category. So the fact of holding some interpretations of social innovations of theoretical and methodological differences is natural. In addition, a reasoned decision as to the source base of social innovations has not been discovered until recently. As a result, not the whole set of processes and phenomena that make up the essence of the social are subject under the direct influence of the state. Moreover, the innovation social programs, taken for implementation at different levels of management, turn out to be incapable by their potencies of influence to adequately respond to the made destructive aspects in ensuring social dynamics. These realities certify in favor of the fact that the issue of implementation of its social purpose by the state through social innovation is as complex organization, some of them require further research in the context of streamlining the content of the mechanism of formation and technology implementation.

Guided by urgent requirement to strengthen the social component in ensuring social dynamics, within this article we have put a research problem, whose main task is the certainty with essence, source base and mechanism of formation of "social innovation" in the transitional economy with a market mechanism for ensuring activity in the territory, engaged in the development of the social state. Basically the represented is seen as a replication and extension, but something borrowed and qualitative upgrading to review investi-

gations (Azgaldov, G.G., & Kostin, A.V. [3]; Cherepanova, N.V. [4]; Elias, N. [6]; Grishkin, V.O. [7]; Huchek, M. [8]; Perlaki, I. [12]; Zinoviev, A.A. [20]).

Concept of nature of social innovations. The term "social innovation" is a phrase from the concepts of "social" and "innovation". Mostly the term "social" was identified and today is interpreted as "public".

In Soviet times the social research was narrowed to the extent caused by political expediency. Thus, in the "Dictionary of Russian language", the term "social" is defined as "public, referred to people's lives and their relations in the society" [9] and in the political dictionary of the Soviet era the concept of "social" is associated exclusively with "attitude to the social order" [10].

It is natural that with the deployment of democratization of public life and centrifugal processes that led to the declaration of independence of former Soviet republics in the late 90s of the twentieth century, the issue of the nature of "social" has actualized. However the regulation of the term "social" has not changed dramatically.

Modern explanatory dictionary editions are virtually the same footsteps with no desire to build a theoretical apparatus of sociality adequate to the situation occurred in the country. As a social content they present all the same, namely, "... linked to the life and relations of people in the society, the public" [19].

National experts of the sociological direction in the interpretation of the concept "social" reduce it to "... the attraction to another person against the will and desire of both or a combination of several of them in the community" [2] or "active communication between people" [1, pp. 95-96]. As for the views of economists about the nature of "social", they are reduced to either "... the system features, integrated effect of direct or indirect interaction between people" [5] or the "... Possibilities of a decent life in the society" [7].

Thus, the formula of sociality has not received the final character and if left open for further philosophy regarding the nature of "life" and "relations in the society". Taking into account this fact, our understanding of the nature of "social" is not something that is not compounded, but do not get adequate time of a formal nature. As a result,

we live in the linguistic world saturated with a term "social" in different meaningful combinations as relevant and irrelevant for it.

Indeed, you cannot find objections, because people in the process of life come into relations with each other. However, productive activities and meeting the needs of the economic entities are only possible in unity and mutual understanding. In reality, these attributes of social features are sufficiently contradictory. The given interpretation of the social aspect ignores these nuances of social relations. It seems that scientists fear unreliable social reality which forces to remain in positions of controversial decisions, adaptability to the situation, and so on.

A statement the German sociologist N. Elias [6] regarding the issue of social concept, who identified it with "structural changes associated with the growth of differentiation and integration" and "aimed at reducing differentiation and integration, is correct in this context.

The present requires disclosure of the logic of the latest social and economic and social processes on axis "equality-inequality". And in this case it is extremely important to focus on the fact that the dominance of inequality within certain limits is not an abnormal phenomenon, and appears in the market economy as an integral part of social evolution.

A prominent dissident Russian scientist A.A. Zinoviev [20] on this occasion said that "the paradox of history ... is that the tendency of inequality is more progressive and promising" and further "progress of inequality is the change of inequalities, which are improving the living conditions of the most active part of the society, and perhaps other members of the society". According to the statement of the modern intellectual K. Popper [11] "... the desire for equality, particularly in the economic sphere can be a threat ...".

Based on these methodological definitions, we can state that the term "social" for economic transition should be associated with standardized inequality in the society to the limits that define the motivational aspects of the work. The starting point of its establishment is the generation of the awareness of initial needs and interests by the workers, who being objective by their nature influenced by comparison with the

results of meeting the similar needs of other more active economic actors, are experienced as dissatisfaction with conditions of existence.

As for the term “innovation” it is necessary to take into account the fact that it consists of the concept “novation” and the prefix “in”. Then there is a question of substantial difference of this category from “novation”.

Some scientists regarding the prefix “in” refer to a translation in Latin as “in the direction” [3], and others, following the etymology of the term “in”, give it a value of “internal” and “inside” [4]. If guided by the first one, the innovation does not differ from novation or developments, which are also understood as “... any purposeful, positive and progressive change ...” [12] or “... purposeful change that makes the environment ... introducing new elements relatively stable” [13, p. 29]. Thus, “innovation” should be linked with the changes that are generated within the social and economic system.

In our opinion, adequate time would be appropriate at first to identify social innovation at the macro level with solutions that can change directly or indirectly, the social status of the subjects of social and economic processes at the appropriate stage of socialization reforms.

But we have to consider another as well. In the definition there is no focus on the source basis of the social innovation, and a very general approach is used, as a result of which it becomes universal, noting possible welfare increase from a weak reference to the realities of their generation.

Sources of formation of social innovations. The fact that the concept “innovation” was introduced in the scientific revolution in the XIX century at the suggestion of the famous Austrian economist J. Schumpeter (1982) is well-known. He understood by it “... a new quality or property of the means of production that can be obtained by improving the existing equipment”. Further J. Schumpeter showed the specter of innovation with more details also covering other factors and areas of social and economic activities. But the main thing is not the essence and typology of innovation, and the nature of their occurrence defined by it. This separation requires more attention because it is of fundamental method-

ological load. In this context, the emphasis of the author to the phrase “improvement of existing” draws attention. It turns out that innovation cannot be just designed object. Innovation appears not as just created novation and qualitatively transformed, previously known as a sample. Everything that we attribute to the new, the majority borrows “construction material” of the previous system state. Considering this, in our view, the key statement for understanding the emergence of innovation methodology should emphasize that the people apply such a thing as tradition to display the past in the present and in the future.

It is not about an abstract concept, but rather a massive phenomenon and that covers all the elements of social coexistence and directly related to the emissions of innovation and developments and, moreover, formats them according to the essence and social role. A tradition acts as one of the most effective mechanisms of human communities’ adaptation to the changing environment through regulation of norms and values. As a rule all changes in the agreed and existing community of people take place due to the reason of exhausting their possibilities of solving vital problems in ways that were used before. In the process of understanding the new reality, the society always deals with a certain amount of already identified states of the one or another state of the economy. This repetition is inherent in the most social and economic system. However, it cannot be considered as a repetition return back.

Involvement of the tradition in the processes of human activity unfolds in the form of a circle, which is essentially a “circle of circles” and finds explanation in bringing the tradition for functioning under the changed circumstances, to return back for identifying its braking elements and then move forward to adapt traditions through sub-functions in the already changed society. However, it is important to take into account the fact that the previous fixing traditions involved in the present serve as a source maintaining the dynamics of the directional process which continually brings social system to a desired state of the human community. So tradition involved in the process of social development, realizing the potential of streamlining processes in the social system ensures repeatability, predictability and accountabil-

ity and, thereby, contributes to their inclusion in the area of social expediency. All the aforementioned confirms the fact that the tradition is not something static, because at each stage of its involvement in social development processes there are actions for improving implementation of mechanisms potentially inherent in its structural roots. It should be noted that the tradition is not opposed to change, but rather creates a spatial and temporal context, which updates the changes. The point is that due to the positive traditions of the previous stage of social development as stable invariant elements, values, relationships and social relations transferred to the present. And it is the presence of invariant, that is something unchanging that determines the stability of the social and economic system.

It turns out that by its nature a tradition and novation are inextricably linked. They mutually stipulate, complement and reinforce each other.

Guided by the given statements we can believe that due to the appointment of the tradition of the social plan there is a constant setting of the target vector of social dynamics by metamorphic way and stochasticity of a set of proposals to ensure innovation and thus the evolution of some persistent macro-states at the relevant stage of social dynamics. The expressed gives reason to believe that social tradition in contrast to all other content types is a

relatively more complex phenomenon than a number of reasons. Social tradition is quite versatile. First of all, it includes many components. Secondly, it has integrative function, and its sub-functions stipulating it. Thirdly, it finds its expression in sufficient quantity of changing and unstable forms, methods, approaches, etc. Fourth, it is a landmark of innovation searches. Fifthly, the tradition of social content is a means of regulating social relations. Sixth, it is a means of securing a positive experience. Seventh, it is an effective means of socialization. Taking into account the aforementioned, we can confirm that social traditions are concentrate, and even a conglomerate of social values.

One of the possible ways of understanding a social tradition is a comparison of the recognized and described constructs. The tradition holds samples, forms of work organization, relationships, distribution, means and methods that have proven themselves in the past. Social traditions that make up the current value for the community, formed in the past and carry viable "old" maintaining stability while ensuring social positions. With regard to the origins of the formation of social innovation there are solutions that can change directly or indirectly selectively fixed social institutions in various sectors of the national economy. All interpretation, the meaning of which brings social innovations beyond improvement, development,

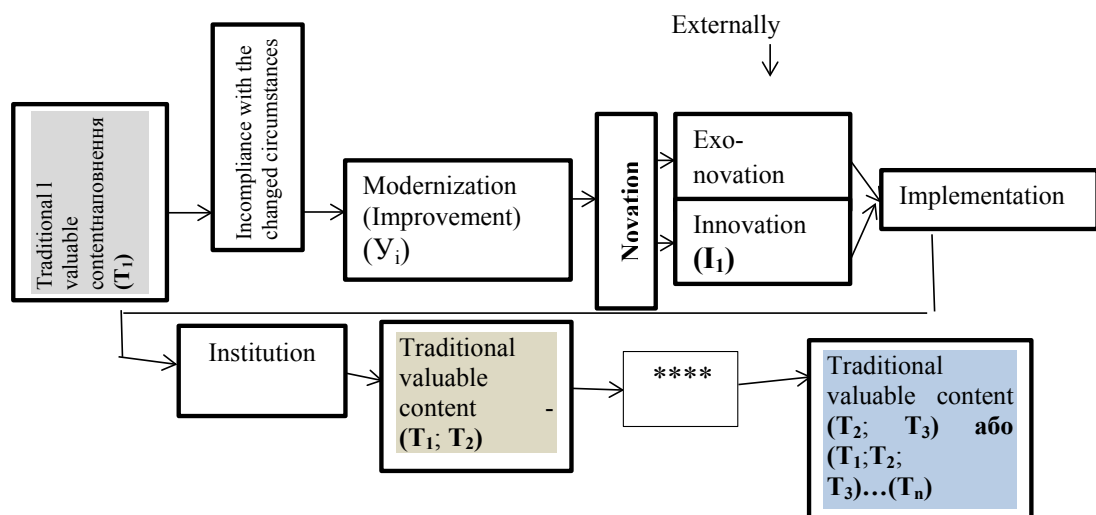


Fig. 1. Mechanism of cyclical renewal of institutional content of the Social Development regulation system

change, transform them automatically into something else that is somewhere nearby and only.

Innovation mechanism and foundation of social innovations. The design of the innovation mechanism of social development shall be built on the fact that updating of the existing social traditions because of the changed social circumstances has a permanent character. Every next cycle of updating valuable components of the social tradition of regulation of the functioning processes of the society does not appear as separated from the previous one, and is in internal communication with it.

Development based on novation is oriented on the change of valuable content of the existing tradition, its transfer to a new quality. Novation, as a rule, appears and is implemented through modernization of the tradition. In case if it is recognized by the society, it is institutionalized.

Due to the fact that the practice on the innovation issues is ambiguous and the specialized literature on this fact has not offered final decision, let's find it appropriate to support the scientists who believe that the result of improvements of the existing traditions is novation, the components of which are interior and exterior novation constructs. In this case the novation decisions borrowed from outside according to the semantics of composite conceptual apparatus, in our opinion, should be called as exo-novation, and internal – innovation.

The foregoing gives an opportunity to give the scheme of universal mechanism of innovation of social development in the national economy (See Figure 1).

The scheme presented in Figure 1 shows that the fixation of the novation means the transition from the traditional system with its valuable content (T_1) in a high-quality new state with valuable-formation system component (T_1, T_2), which did not exist in the past. The past content of the public system establishment with tradition (T_1) basically means providing it with a plurality of values, properties, characteristics and so that $T_1 = f / x_i, y_j, z_k, l_m, n_g, \dots$. It is possible to assume only hypothetically that the whole set of values, properties; characteristics and so on shall be subject to changes. This change is actually made in relation to the limited number of $T_1 = f / x_i, \dots, z_k, \dots, n_g, \dots$. If every-

thing happened according to the different scenario and the system in all of their content would become the new characteristics, it would lose its continuity. The complete system change that is coming to the state (T_2) marks the end of the existing system and replaces it by another. "In this case, – emphasized [17] – we do not have the right to talk about the processes of changes, transformation, modification or evolution of the system, and only the replacement or displacement of the system (or process) to another, completely different from it can be talked about".

From the aforementioned it is clear that the new appear either on the foundation of the past and stipulated by it, or against it. From this follows the recognition that the emergence of entirely new unrelated to the past in any context is impossible. And when we are talking about something new, we mean exclusively qual

itative characteristics. But it is not a blind adherence to it because doing so may cause certain difficulties or even block the way to the formation of innovation. Finally, always keep in mind that the transfer of the achievements of the past contemporaries solely because the tradition is to some extent absolutization of this process. There is a rational way to produce innovation through scientific and technical work. However, if you compare amounts in respect of purely scientific novation and novation stipulated by the traditions, the latter will surpass the first 9 times [15].

Quite clearly the potential of the chain "tradition – novation" was described by M. Porter [14, p. 64], emphasizing that "... most part of changes is evolutionary, not radical; accumulation of small changes often gives more than a major technological breakthrough".

Thus, the tradition (T_1), being the last in content, shall be reconstructed on the contemporary basis of today generally or in respect of certain values which makes not only partially reproduced (T_1), aut also updated (T_2). In this case the ontological sense the tradition (T_1) is not actually aimed at maintaining or mandatory change to (T_2). To the great extent it is something permanent in landmark changes (the first – $T_1 = \text{const}$, on the second – $T_2 = \text{const}$ etc.). It can be compared to the foundation, which constantly forms something purely new or

updated. The main purpose is to link the traditions of the past (T_1) to the future (T_n) through modernity (T_1, T_2).

In fact, following the description of the cycle novation updating of the economy, at first sight we can confirm its stereotype and structuring capabilities and algorithmic process of innovation. But this is an illusion. If the operation of technical systems has really stereotypes, the functioning of social systems is closely linked to the dynamics of other categories, namely development. Moreover, if the technical systems need accurate and unambiguous implementation of prescribed technology, social – after solving one problem, which brings to life a different and usually more complex, discover the means to solve it, and so on. It is natural that by virtue of the separated features the novation processes in the social dimension compared to the technical and technological sphere are implemented with a higher uncertainty about the consequences of their implementation and are characterized by difficulty in assessing the intended effect.

Guided by the tradition as social and civilization accumulated experience, it is by virtue of the speed of changes in the modern society is deformed and requires new orientation in life. In this sense tradition provides the necessary precondition for the implementation of creative processes, and innovation as their product becomes a potential source of new traditions. There is every reason to believe that the appointment of the tradition of the social plan is caused by setting a targeted vector of social dynamics by setting metamorphic aspect and stochasticity of a number of proposals to ensure innovation and thus the evolution of some persistent macro-states at the appropriate stage of social dynamics.

The fact that the relations between the terms “tradition-innovation” is more complex than it seems. Innovations with social overtones are made on the basis of improvement of component combinations of social traditions. In such a component range of social traditions a stream of improvements is quite diverse and in some ways not always focused. In this regard, there is a need to state that understanding of the social innovations requires their expansion by including para-social innovation and exo-novation antisocial ones to them. Other authors also have the idea

of isolating the innovations of negative or indifferent to ensure positive changes.

Thus, [18], providing classification of innovations, highlighted among them pseudo-innovation and anti-innovation. He referred those related to wrong ways of human ingenuity to the first ones, and to the second – those with reactionary nature and stipulating the reverse movement in any sphere of national economy. M. Huchek called innovation with such content as “simulated” and “unoriginal”.

In our view, social and organizational innovation and institutional nature of non-compliance in providing social dynamics associated with dead-end management solutions and inadequate response to change. The prefix “para” [Greek *para* near, at m in the contrary, a deviation from somewhat – or something “similar, but not identical”], which means deformation of the content designated with root part of the word “social” more accurately to reproduce the contents of “innovation” of the inhibitory nature. In the word “para-social” a prefix “para” give it a meaning of the antipode of social aspect in its traditional interpretation. Para-social aspect of social practice accumulates the total content of negative social issues.

Concerning the introduction of social innovations in practice the term “exo-novation anti-social”, then it is about improvements imposed on the society, which is generally alien to the society. We shall distinguish formal and sometimes seeming innovations from those that really are such that bring to a qualitatively new level of social dynamics in a particular social space. Innovations that are frankly alien to the society represent a threat to the society and are able to even disrupt it.

In our opinion, adequate time would be appropriate to identify social innovation at the macro level with solutions that can change directly or indirectly selectively fixed institutions in various sectors of the national economy at the appropriate stage of socialization transformation with compulsory positization of the social status of subjects of social and economic processes through constructs by mitigating revenue and income inequality.

Research Methodology. The methodological basis of the study is fundamental provisions of the economic theory of social-

ization of the market economy, the laws of dialectical logic and materialist understanding of social and historical development, the work of the leading foreign and domestic scientists, which highlights the problems of innovative development in general and social innovation in particular.

To solve this problem, a number of general scientific methods is used, such as analysis and synthesis during the critical evaluation of approaches of the domestic and foreign authors about the nature of "innovation", "novation" and "developments" of the systematic and structural in the design of the mechanism of the cyclic renewal of institutional content of the regulation system of social development, summarizing the justification of the conceptual terminological apparatus including social innovation and gradual refinement of social innovation formulas, abstract logic when making theoretical generalizations and forming conclusions.

Conclusions. The survey results give an opportunity to confirm the presence of non-compliance of the theoretical constructs of social innovation with the changes of the reality according to the results of development of the oriented social market economy in the post-Soviet republics. The idea of the nature of "social" is not something that is not compounded, but does not get adequate time of formal nature. The concepts "innovation", "novation" and "developments" that dilute the content of the category "social innovation" are identified. The source base of social innovation that generates para-social types of innovation and antisocial innovations has not been contoured until recently. It is difficult to rely not only on a theoretical breakthrough, but on the effective implementation of social innovation on the national territory without removing these destructions. The process of ordering and organizing the process of social innovation by certain rules and regulations will contribute, in our opinion, to the

generation of forms of social integration and regulation of relations between individuals and their collective combinations relatively independent and also independent of individuals. And on the way of modernization of the mechanism of design and involvement of potential of social innovation can provide a number of contradictions about eliminating differences desired and actual conditions of social life that should be set to identify and distinguish the nucleus and spheres of influence.

Conclusions of the scientific research. The necessity of introducing the term "social" as normalized inequality in the society to the limits that defines the motivational aspects of work, and "innovation" as the changes that are generated within the social and economic system in the scientific use. It has been offered to interpret social innovation as solutions that can change directly or indirectly selectively fixed institutions in various sectors of the national economy at the appropriate stage of socialization transformation with compulsory positivization of the social status of subjects of social and economic processes through constructs of mitigating the revenue and income inequality. The falsity of orientation in the development of programs of social innovation on purely rational methods of production of innovation through scientific and technical work has been proved. It has been revealed that the new appears either on the foundation of the past and stipulated by it, or against it. From this follows the recognition that the emergence of entirely new unrelated to the past in any context is impossible. But by virtue of multi-purpose of definition of the social aspect there is a problem of setting a targeted vector of social dynamics by leveling stochasticity and metamorphic aspect of a number of novation proposals and thus ensuring the evolution of some persistent macro-states at the appropriate stage of social dynamics.

REFERENCES:

1. Andrushchenko, V.P., & Mihalchenko M.I. (1996). Modern Social Philosophy. Course of lectures (2nd Ed., changed and amended). Kiev: Genesis.
2. Andrushchenko, V.P., & Goriach, N.I. (Ed). Sociology. Science of Society (1996).: Proc. Manual. Kharkov: Institute of Oriental Studies and International Relations; Rubicon.
3. Azgaldov, G.G., & Kostin, A.V. (2008). Intellectual property, innovation and qualimetry. Economic Strategies, 2 (60), 162-164.

4. Cherepanova, N.V. (2007). Tradition and Innovation. Moskau: social humanitarian University
5. Deeva, N.M. (2006). Potential of Socialization and its Regulation in the Economy: Theory, Methodology, Prospects. Dnipropetrovs'k: ART-PRESS.
6. Elias, N. (2001). On the Process of Civilization. Social-genetic and psychogenetic research. (in 2-V. T. 1.). Moskau – Sanct-Peterburg: University Book
7. Grishkin, V.O. (2005). Socialization of Economy of Ukraine: Theory, Methodology, Prospects. Dnipropetrovs'k: Porogi.
8. Huchek, M. (1995). Social and Economic content of innovation in the enterprise. Bulletin of Moscow University. Series 6 "Economy". 1. 62-71.
9. Ozhegov, S.I. (Ed). (1953). Russian dictionary. Moskau: State Publishing House of foreign and national dictionaries.
10. Ponomarev, B.N. (Ed). (1956) // Political Dictionary. Moskau: State Publishing House political literature.
11. Popper, K.R. (2004). Assumptions and denials: Growth of Scientific Knowledge . Moskau: Publishing House AST, LLC: CJSC NPP "Ermak".
12. Perlaki, I. (1980). Innovations in Organizations. Moskau: Economics
13. Prigogine, A.I. (1989). Innovations: Incentives and Disincentives. Moskau: Politizdat.
14. Porter, M. (1993). International Competition. Moskau: International Relations.
15. Karmazina, O. (Ed). Scientific and Innovation Activity in Ukraine (2014) : Statistical Collection. Kiev: State Statistics Service of Ukraine
16. Schumpeter, J. (1982). Theory of Economic Development: Study of business Profits, Capital, Credit, Interest and Cycle Conditions. Moskau: Progress.
17. Sorokin, P.A. (2006). Social and Cultural Dynamics. Moskau: Astrel
18. Yakovets, Yu. (2004). Epochal Innovations of the XXI century. Moskau.: Economics.
19. Yaremenko, V., & Slipushko, O. (Ed). (2001) // Ne Interpretation vocabulary in the Ukrainian Language. (V. 3). – Kiev: Publishing House "Akonit".
20. Zinoviev, A.A. (2008). Logistic Sociology: Selected Writings. Moskau: Product.

ЧАСТОТА НАСТАННЯ СТРАХОВИХ РИЗИКІВ І ТЯЖКІСТЬ ЇХ НАСЛІДКІВ

THE FREQUENCY OF OCCURRENCE OF INSURED RISKS AND THE SEVERITY OF ITS CONSEQUENCES

Лаухіна Л.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та права,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена порівняльному аналізу збереження матеріального благополуччя як індивідуума, так і групи людей, при настанні випадкових і непередбачуваних обставин.

Ключові слова: страховий захист, непередбачувані обставини, страхування майна, страхування життя і здоров'я, авіакатастрофи, автомобільні аварії.

Статья посвящена сравнительному анализу сохранения материального благополучия как индивида, так и группы людей, при наступлении случайных и непредсказуемых обстоятельств.

Ключевые слова: страховая защита, непредсказуемые обстоятельства, страхование имущества, страхование жизни и здоровья, авиакатастрофы, автомобильные аварии.

The article is devoted to comparative analysis of the conservation of the material well-being of both the individual and the group of people, upon the occurrence of a random and unpredictable circumstances.

Keywords: insurance coverage, unpredictable circumstances, property insurance, life and health insurance, plane crashes, car accidents.

Постановка проблеми. Сохранение материального благополучия как индивида, так и группы людей, при наступлении случайных и непредсказуемых обстоятельств.

Цель работы. Обеспечение страховой защиты материальных интересов граждан, предприятий, учреждений, организаций и других хозяйствующих субъектов различных форм собственности в виде полного или частичного возмещения ущерба и потерь, причиняемых стихийными бедствиями, чрезвычайными происшествиями и событиями в различных областях человеческой деятельности, а также выплаты гражданам денежных сумм при наступлении страховых событий за счет страхового фонда, создаваемого на основе страховых платежей участников страхования.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассматривая понятие

степени риска, прежде всего, необходимо уточнить два термина: частота наступления рисков и тяжесть последствий.

Рассмотрим, например, случай страхования от пожара. Следует ожидать большого количества небольших пожаров и сравнительно малого количества крупных. Это может быть представлено как большое число пожаров в домах, приведших к повреждению кухонь, и малое количество домов, сгоревших полностью. Человек может охотно согласиться вложить средства для создания запаса от потерь, которые часты и не слишком велики, но вряд ли согласиться сделать это и для случая редких, но крайне больших по величине потерь.

Этот вид зависимости между частотой наступления рисков и тяжестью последствий характерен не только для повреждений от пожаров или даже

для всего застрахованного имущества. Очень похожая картина возникает и при авариях на производстве.

На каждое крупное повреждение на производстве приходится тридцать небольших аварий, которые не привели к повреждениям. Подобные исследования повторялись несколько раз и приводили к аналогичным результатам. Типичным является: наличие небольшого количества серьезных происшествий или очень большого количества – незначительных.

Однако если они появляются, то влекут за собой очень большие потери. Примерами могут служить аварии на кораблях и самолетах. Если при этом есть ущерб он значительный.

Рассмотрев понятие неопределенности, пришли к выводу, что существуют различные уровни риска. Последним фактором риска, который мы рассмотрим, является причина возможных потерь.

Слово риск употребляем для обозначения как события, которое является причиной убытков, так и факторов, которые могут повлиять на величину потерь. Когда мы размышляем о причине, мы обязательно должны учитывать оба этих аспекта. Это можно увидеть, если вернуться к примеру с домами на берегу реки. Говорить буквально о риске наводнения не имеет смысла. Говоря так, на самом деле мы имеем в виду риск повреждений, и тот факт, что один из домов стоит непосредственно на берегу, влияет на результат.

Наводнение – это опасность, а удаленность дома от реки – это влияющий фактор. Опасность – это первопричина, от которой впоследствии могут появиться и убытки. Часто они появляются вне зависимости от желаний и возможностей заинтересованных лиц. Таким образом, под определение опасности попадают шторм, пожар, грабёж, автомобильная авария и взрыв.

Факторы, которые могут повлиять на результат, определяются как влияющие факторы. Сами по себе они не служат причиной повреждений, но могут уменьшать или увеличивать воздействие опасности на объект.

Рассмотрение влияющих факторов имеет огромное значение, когда страховая компания решает принимать или нет

некий риск и какую страховую премию назначить.

Влияющий фактор может быть материальным и нематериальным. Материальный фактор относится к физическим параметрам риска, таким, как тип конструкции здания, системы безопасности в магазине или на фабрике, или, например, при наводнении, удаленность домов от берега реки. Нематериальный фактор затрагивает субъективные аспекты, которые тоже могут влиять на последствия, как, например, отношение страхователя к застрахованному имуществу.

Далее рассмотрим классификацию рисков. Это отличается от исследования самого понятия риска, поскольку необходимо рассмотреть все риски и сгруппировать отдельные виды рисков. Из многих классификаций, которые существуют, выделим основные три.

Финансовый риск предполагает ситуацию, при которой существует неопределенность последствий. В финансовом риске результат может быть измерен в денежных единицах, и есть возможность установить некоторую стоимость предполагаемого исхода. Термин финансовый риск в таком контексте больше относится к результату, чем к природе самого риска.

Это легко увидеть в случаях материальных повреждений имущества, хищения имущества или потери прибыли в бизнесе вследствие пожара. Измерить убытки в денежном выражении можно также в случаях причинения вреда какому-либо лицу. Если были нанесены повреждения, то их оценка может быть сделана судом или по договоренности между адвокатом и страховщиком. Во всех этих случаях последствия рискованной ситуации могут быть подвергнуты финансовой оценке.

Имеются другие ситуации, где такой подход к оценке невозможен. Возьмем случай покупки нового автомобиля или выбора блюда из ресторанного меню. Тут тоже могут возникнуть рискованные ситуации, но их результатом будут не комфортность или раздражение, а финансовые потери. Мы могли бы даже зайти так далеко, что бы сказать, что крупные социальные решения в жизни – это примеры нефинансовых рисков:

выбор карьеры, выбор для супружества партнера, имеющего детей. Это может иметь или не иметь материального толкования, но главное, что результат измеряется не материальными, а другими, более человеческими критериями.

В мире бизнеса мы преимущественно имеем дело с рисками, которые имеют материально измеряемый результат.

Вторая классификация рисков также связана с последствиями. Она различает ситуации, где существует только возможность убытков и где результатом может оказаться и выигрыш.

Чистые риски подразумевают возможность ущерба или, в лучшем случае, «безубыточность» ситуаций. Исход может быть для нас либо неблагоприятным, либо оставить нас в том же положении, в каком мы были до случившегося события. Автомобильная авария, пожар на фабрике, кража товаров из магазина или со склада, травма на работе все это чистые риски. Ни в одной ситуации нет элемента выигрыша. Авария, пожар, кража, травма могут случиться, а могут и нет. Если событие не произойдет, то положение не изменится, выигрыша не получит никто.

Альтернативой этому является спекулятивный риск, при котором есть шанс выигрыша. Хорошим примером служит вложение денег в акции. Вложение может привести к убыткам или, возможно, к «безубыточной» ситуации. Однако причиной, по которой это делается, является перспектива получения прибыли.

В мире бизнеса имеются как чистые, так и спекулятивные риски. Рассмотрим в качестве примера производство продуктов питания. Производитель имеет большую фабрику со специальным оборудованием и технологическими линиями. Он производит ряд пищевых продуктов для внутреннего рынка и на экспорт. Рассмотрим риски, которым он может быть подвержен, по двум направлениям: чистые и спекулятивные риски.

- Возможны самые различные повреждения фабрики, механизмов, инвентаря, запасов. Это может произойти при пожаре, взрыве, урагане, умышленном ущербе или при других опасностях.

- Кроме этого имеется риск хищения. Похищена может быть готовая про-

дукция, сырье и даже оборудование с фабрики. Не нужно долго работать в страховой индустрии, чтобы понять, что изобретательности дерзких преступников нет предела.

- Ответственность также содержит в себе потенциальную опасность. Производитель может оказаться ответственным перед работниками за травмы на работе, перед работниками предприятия за травмы или повреждения имущества. Как изготовитель пищи, он несет ответственность перед потребителями, если, кто либо пострадает в результате употребления его продуктов.

- Если бы фабрика пострадала от пожара, это неизбежно привело бы к перерыву в производстве и, следовательно, к потере дохода.

Здесь так сильно подчеркивается разница между чистым и спекулятивным риском, чтобы прояснить тот факт, что чистые риски могут быть застрахованы, в то время как спекулятивные нет.

В качестве общего замечания нужно сказать, что страхование обычно неприемлемо для тех рисков, исходом которых может стать выигрыш. Легко увидеть, почему это так. На спекулятивные риски идут добровольно в надежде на выигрыш.

Был бы очень небольшой стимул трудиться для достижения этого выигрыша, если бы было известно, что страховая компания все равно оплатит неэффективные усилия клиента. В терминах влияющих факторов можно сказать, что в этом был бы заключен очень высокий нематериальный риск.

Однако нам следует уяснить, что чистый риск, который может последовать за спекулятивным риском, пригоден для страхования. Это значит, что нельзя застраховаться от риска потерь, вкладывая деньги в какую-либо компанию. Она может иметь прибыль, а может и не иметь. Однако можно застраховать материальные активы компании от рисков пожара, хищений.

Последняя классификация относится как к причине, так и к следствию риска. Фундаментальные риски – это те, которые возникают по причинам неподвластным ни одному человеку, ни даже группе людей. К тому же, последствия фундаментальных рисков ощущаются

большим количеством людей. К таким рискам относятся землетрясения, наводнения, голод, извержения вулканов и другие стихийные бедствия. Однако нельзя ограничивать фундаментальные риски только природными опасностями. Социальные изменения, политические вмешательства или войны также могут быть интерпретированы как фундаментальные риски.

В отличие от этого риска, который является без личным по источнику и широко охватывающим по воздействию, существуют и специфические риски, которые в большей степени связаны с отдельными личностями как по причинам, так и последствиям. К ним относятся многие риски, которые уже упоминались: пожар, хищения, ущерб и травмы на производстве, автомобильные аварии.

В основном, специфические риски пригодны для страхования, в то время как фундаментальные – нет. Однако иногда трудно быть категоричным, поскольку взгляды рынка страхования время от времени меняются. Можно сказать, что фундаментальные риски – это риски обычно неконтролируемые и всеохватывающие, воздействующие на всех без разбора, ответственность за их последствия должно нести все общество в целом. Часто большое значение имеет географический фактор, особенно по отношению таким опасностям, как землетрясения и наводнения. Во многих частях мира страховщики считают эти риски фундаментальными и поэтому неприемлемыми для страхования.

Основное назначение страхования – действовать как механизм передачи риска.

Третьим ключевым понятием, которое мы рассмотрим, является защита. Передача риска не может предотвратить травмы или болезни, поэтому человека нельзя защитить от опасностей реально угрожающих его жизни. Что можно реально защитить – так это имущество лица (или корпоративной организации).

Постановка задания. На основе изложенного можно сформулировать задание исследования, которое касается, главным образом, оценки несчастных случаев, которые могут произойти, и вероятности их появления. Оценка

риска применяется к большому количеству отдельных аспектов, связанных с разумом, телом и имуществом человека или имуществом компании. Страхование защищает материальное положение, давая его владельцу ресурсы для возмещения убытков или для поддержания человека, чей дух и тело пришли в состояние, при котором необходимы расходы либо для восстановления нормального здоровья, либо для содержания его комфортных условиях как инвалида.

Доход людей, достигших возраста нетрудоспособности, обеспечивается пенсиями, которые являются формой защиты, и это (среди других моментов) полностью оправдывает включение личных пенсий и программ пенсионного обеспечения в число объектов страхования.

Понятие защита, далее, включает обеспечение денежными средствами (или, в некоторых случаях эквивалентное возмещение – такое, как право авиационного страховщика на замену «утраченного» самолета идентичной моделью), которое оставляет имущество страхователя после происшедшего риска таким, как если бы событие риска не осуществилось. Имущество – Это все, чем владеет собственник. Имущество лица или компании может включать: землю, здания, мебель, банковские счета, одежду, промышленные акции, авторские права на написанные произведения, автомобиль, патенты на изобретения и тысячи других вещей. Стоимость дохода, который владелец извлекает из этого владения, также может быть застрахована. Владелец может защитить свое имущество от любого известного риска до той степени, до которой он желает застраховаться от такого риска.

Стоимость страхования оплачивается страховыми премиями.

Четвертым и, во многих отношениях, самым важным понятием в страховом деле является то, чему до сих пор не уделялось достаточного внимания. Это вопрос о стоимости.

В экономической теории предполагается, что стоимость измеряется в терминах «меновой стоимости» вещи, которая сводится к цене, по которой она продается на рынке. Такая концепция

абсолютно недостаточна с точки зрения страхования.

Преобладающее большинство богатства любой страны, в том числе вещи, которые защищаются страхованием, не продаются каждый год на рынках. Коренной принцип в удовлетворении страховых претензий – это возмещение, которое может быть определено так: «точная компенсация ущерба, который претерпело имущество владельца (в том числе в некоторых ситуациях умственное и физическое здоровье или благополучие владельца) вследствие события, которое привело в действие застрахованный риск». Преобладающее количество урегулированных претензий принимает форму выплаты денежных средств, позволяющих владельцу поврежденного, утраченного, украденного или разрушенного предмет пойти на рынок и оплатить ремонт или приобрести предмет-заменитель, что вернет владельца то же материальное состояние, в котором владелец находился до наступления страхового события. Чтобы обеспечить возмещение ущерба, страховщик должен выплатить современную цену.

Изложение основного материала исследования. Это обязательно означает, что взимаемая страховщиком страховая премия должна корректироваться при каждом возобновлении страхования. Этим обеспечивается то, чтобы общий фонд был достаточным для выплаты всех компенсаций по законным страховым претензиям, которые возник-

нут в течении периода действия полисов, уплаты всех административных расходов, а также мог принести прибыль акционерам страховой организации.

При проведении этой оценки страховщик должен действовать с высшей добросовестностью. Выплачивая предъявителям страховых претензий то, что подлежит возмещению, и ничего сверх того, страховщик сводит к минимуму свои затраты и, таким образом, имеет возможность взимать со своих клиентов наименьшие из возможных страховых премии. Все страхователи должны полностью уплатить страховые премии за установленный период времени. За этот же период только часть владельцев полисов подает страховые претензии. Поэтому подавляющая часть участников страхового пула выигрывает от установления страховых премий на низком уровне. Это простое заключение является основным правилом страхового бизнеса. Каждый клиент хочет получить максимальную защиту при низких страховых премиях. Оптимизация наступает, если во всех случаях выплачивается точное возмещение справедливых страховых претензий.

Выводы:

1. Существуют различные уровни риска.
2. Чистый риск, который может последовать за спекулятивным риском, пригоден для страхования.
3. Основное назначение страхования – действовать как механизм передачи риска.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Нэлмэн У. Роль страхования в управлении рисками банков // Финансовые услуги. – 2013. – № 2. – С. 56-60.
2. Савченко И. Экологические риски и хозяйственная деятельность // Бизнес. – 2012. – № 5. – С. 11-12.
3. Шахов В.В. Введение в страхование: экономический аспект. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 192 с.
4. Шахов В.В. Страхование. – М.: ЮНИТИ. Страховой полис, 2003. – 311 с.
5. Шиминова М.Я. Страхование: история, действующее законодательство, перспективы. – М.: Наука, 2003. – 174 с.
6. Воблый К.Т. Основы экономики страхования. – К.: АНКІЛ, 2003. – 228 с.
7. Шиминова М.Я. Страхование: история, действующее законодательство, перспективы. – К.: Наука, 2003. – 174 с.

УДК 657.1.012

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ І ВИПЛАТИ ДОПОМОГИ У ЗВ'ЯЗКУ З ТИМЧАСОВОЮ ВТРАТОЮ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ

THE FEATURES OF THE CALCULATION AND PAYMENT OF BENEFITS FOR TEMPORARY DISABILITY

Макарова Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
????

У статті визначено правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування, гарантії працюючих громадян щодо їх соціально-го захисту у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, вагітністю та пологами, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, охорони життя і здоров'я відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 року № 1105-XIV. Обґрунтовано порядок нарахування і виплати допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності працівникам відповідно до нормативно-законодавчої бази.

Ключові слова: оплата праці, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, тимчасова втрата працездатності, працівник, роботодавець.

В статье определены правовые, финансовые и организационные основы обязательного государственного социального страхования, гарантии работающих граждан по их социальной защите в связи с временной потерей трудоспособности, беременности и родах, от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, охраны жизни и здоровья в соответствии с Законом Украины «Об общеобязательном государственном социальном страховании» от 23 сентября 1999 года № 1105-XIV. Обоснован порядок начисления и выплаты пособия по временной потере трудоспособности работникам в соответствии с нормативно-законодательной базой.

Ключевые слова: оплата труда, общеобязательное государственное социальное страхование, временная потеря трудоспособности, работник, работодатель.

The article sets out the legal, financial and organizational basis for obligatory state social insurance, the guarantees of working citizens according to their social protection due to temporary disability, maternity, accident at work and occupational diseases, the protection of life and health in accordance with the Law Ukraine "On Compulsory state social insurance" dated September 23, 1999 № 1105-XIV. The procedure of calculation and payment of benefits for temporary disability to employees in accordance with the regulatory and legislative framework. Is substantiated.

Keywords: wages, the obligatory state social insurance, the temporary disability, employee, employer.

Постановка проблеми. У зв'язку з втратою чинності з 1 січня 2015 року Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» від 18 січня 2001 року № 2240-III [1], особливої уваги заслуговує дослідження особливостей нарахування і виплати допомоги у зв'язку

датності та витратами, зумовленими похованням» від 18 січня 2001 року № 2240-III [1], особливої уваги заслуговує дослідження особливостей нарахування і виплати допомоги у зв'язку

з тимчасовою втратою працездатності відповідно до нормативно-законодавчої бази. Для отримання адекватної інформації про виплати сум працівникам за дні тимчасової непрацездатності необхідно організувати їх належний облік, який є основною інформаційною базою для управління даними виплатами, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження. Змін зазнала структура фондів соціального страхування. Відбулося злиття Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України та Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, та на їх основі утворено Фонд соціального страхування України.

Нині Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 року № 1105-XIV [2] регулює питання, пов'язані з призначенням та наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг за страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, і питанням загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, які спричинили втрату працездатності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням відображення в бухгалтерському обліку витрат підприємства, пов'язаних із виплатами у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності приділяється значна увага як науковцями, так і практиками. Зокрема Н. І. Верхоглядова [8], Ю. Г. Кім [9], І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська [10] детально розглядають процедури нарахування і виплат лікарняних працівникам.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Між науковцями та практиками не досягнуто єдності, щодо відображення в бухгалтерському обліку виплат допомоги з тимчасової непрацездатності як за рахунок підприємства, так і за рахунок Фонду соціального страхування.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтувати порядок нарахування і виплати допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності працівникам відповідно до нормативно-законодавчої бази.

Виклад основного матеріалу.

З 1 січня 2015 року втратив чинність Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» від 18 січня 2001 року № 2240-III (далі – Закон № 2240) [1], яким визначався порядок призначення та надання допомоги з тимчасової втрати працездатності та допомоги по вагітності та пологах.

Норми, що визначалися Законом № 2240, відтепер прописано в новій редакції Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 року № 1105-XIV (далі – Закон № 1105) [2].

З 1 січня 2015 року Законом № 1105 [2] визначено правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування, гарантії працюючих громадян щодо їх соціального захисту у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, вагітністю та пологами, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, охорони життя і здоров'я.

Змін зазнав не лише Закон № 1105 [2], а й структура фондів соціального страхування. Відбувається злиття Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України та Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, та на їх основі утворено Фонд соціального страхування України.

Закон № 1105 [2] фактично розділено на дві частини, одна з яких регулює питання, пов'язані з призначенням та наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг за страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, друга – питання загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, які спричинили втрату працездатності.

Допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною) та допомога по вагітності та пологах, як і до 2015 року, надається застрахованій особі у формі матеріального забезпечення, яке повністю або частково компенсує втрату заробітної плати (доходу) (ст. 22, 25 Закону № 1105) [2].

На сьогоднішній день розрахунок лікарняних виплат регламентуються кількома законодавчими актами:

– Порядок оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві, за рахунок коштів роботодавця, затверджений Постановою КМУ від 26.06.2015 р. № 440 [6].

– Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, затверджений 26.09.2001р. №1266, та змінений Постановою КМУ від 26.06.2015 р. № 439 [7].

– Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23.09.1999 р. № 1105-XIV [2].

Новий, а точніше оновлений Порядок розрахунку набув чинності вже з 4 липня 2015, лікарняні листи, відкриті до цієї дати розраховуються по-старому.

Змін відбулося досить багато і кардинально. Лікарняні листи оплачуються за календарними днями, відповідно і розрахунок середньої заробітної плати проводиться за календарний день.

Період звернення працівника за посібником обмежений терміном 12 місяців з дня відновлення працездатності. Таким чином оплачувати можна тільки ті листки непрацездатності, по яких не минуло

12 місяців з дати одужання («приступити до роботи» в бланку листка непрацездатності), зазначеного в такому листку.

Формула нарахування оплати за листком тимчасової непрацездатності за (1):

$$Л = 3Псер \times С : 100 \times К, \quad (1)$$

де Л – сума лікарняних;

3Псер – розмір середньоденної заробітної плати;

С – відсоток оплати листка непрацездатності, який встановлюється залежно від страхового стажу;

К – кількість календарних днів хвороби.

Зверніть увагу: оплаті підлягають календарні дні, що припадають на період тимчасової непрацездатності, а не робочі, як це було раніше.

Розрахунок суми допомоги по вагітності та пологах здійснюйте за звичною формулою (2):

$$Д = 3Псер \times Кв, \quad (2)$$

де Д – допомога по вагітності та пологах;

Кв – кількість календарних днів, що припадають на відпустку у зв'язку з вагітністю та пологами.

Розмір виплати за листком непрацездатності залежить від страхового стажу працівника. Чим більший стаж, тим більший відсоток виплати отримає співробітник. Далі в табл. 1 наводимо відсотки оплати днів непрацездатності.

Таблиця 1

Відсоток оплати днів тимчасової непрацездатності за листком непрацездатності в залежності від страхового стажу

Страховий стаж	% середньої зарплати
До 3 років	50
Від 3 до 5 років	60
Від 5 до 8 років	70
Понад 8 років	100
Пільгові* категорії працівників незалежно від страхового стажу	

* Особи, віднесені до 1-3 категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи згідно зі ст. 14 Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» від 28.02.91 р. № 796-XII; один з батьків або особа, яка їх замінює та доглядає за хворою дитиною віком до 14 років, що постраждала від Чорнобильської катастрофи; ветерани війни та особи, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» від 22.10.93 р. № 3551-XII; особи, віднесені до жертв нацистських переслідувань згідно із Законом України «Про жертви нацистських переслідувань» від 23.03.2000 р. № 1584-III; донори, які мають право на пільгу на підставі ст. 10 Закону України «Про донорство крові та її компонентів» від 23.06.95 р. № 239/95-ВР

Перші п'ять днів тимчасової непрацездатності оплачує роботодавець, починаючи з шостого дня оплата проводиться за рахунок коштів Фонду соціального страхування.

Тепер і для частини лікарняного, що сплачується за рахунок коштів підприємства та для частини, оплачуваної за рахунок коштів фонду, встановлені єдиний відсотки оплати.

Постає питання, як же проводити розрахунок страхового стажу. В узагальненому понятті страховий стаж – це період роботи, коли за працівника сплачувався страховий внесок у розмірі, що не менший ніж мінімальна заробітна плата. Іншими словами, якщо в період з 01.01.2014 по 31.12.2014 року працівнику нараховувалося 50% від розміру мінімальної заробітної плати, то страховий стаж працівника за період 2014 буде не 12 місяців, а тільки 6.

Виходить, що за даними трудової книжки бухгалтер не зможе підрахувати страховий стаж працівника, тому що факт трудових відносин не означає сплату страхових платежів у потрібному розмірі. Таким чином найправильнішим варіантом визначення страхового стажу для підприємства є вимога до працівника при прийомі на роботу надавати довідку з пенсійного фонду про страховий стаж.

Суму середньоденної заробітної плати тепер і для лікарняних, і для декретних, обчислюють за єдиними правилами (3):

$$\text{ЗПсер} = \text{ЗП} : \text{Крп}, \quad (3)$$

де ЗП – нарахована за розрахунковий період сума заробітної плати;

Крп – кількість календарних днів у розрахунковому періоді.

Перше. Відтепер встановлено верхню межу виплати за лікарняним листком. Середньоденна зарплата не може перевищувати максимальну величину бази справляння ЄСВ у розрахунку на один календарний день. Нагадаємо, що максимальна місячна величина бази справляння ЄСВ у 2016 році дорівнює двадцяти п'яти прожитковим мінімумам, на сьогоднішній день ця сума складає $25 * 1378 = 34\,450$ грн. Якщо цю величину розділити на середньомісячну кількість календарних днів (30,44), то виходить, що максимальна денна виплата за лікарняним листком становить: $34\,450 : 30,44 = 1\,131,73$ грн.

Друге. Розрахунковий період для розрахунку середньої заробітної плати збільшився з 6 місяців до 12 місяців. При цьому враховуються тільки повні місяці роботи. Розрахунковий період – це період, за який робимо розрахунок середньої зарплати для оплати днів тимчасової непрацездатності / відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами.

Як і раніше, місяця розрахункового періоду, повністю не відпрацьовані працівником з поважних причин (з 1-го до 1-го числа), виключайте з розрахункового періоду. При цьому в п. 3 Порядку № 1266 [7] даний вичерпний перелік таких поважних причин:

- тимчасова непрацездатність;
- відпустка у зв'язку з вагітністю та пологами;
- відпустка по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку або шестирічного віку за медичним висновком;
- відпустку без збереження заробітної плати (йдеться тільки про ту неоплачувану відпустку, яка надається працівникам на законних підставах, тобто згідно

Таблиця 2

Загальні правила визначення розрахункового періоду

Стаж роботи в установі	Правила визначення розрахункового періоду
Більше 12 календарних місяців	12 повних календарних місяців роботи (з 1-го до 1-го числа), що передують місяцю настання страхового випадку (п. 25 Порядку № 1266)
Менше 12 календарних місяців	Фактична кількість повністю відпрацьованих календарних місяців (з 1-го до 1-го числа), що передують місяцю настання страхового випадку (п. 26 Порядку № 1266)
Менше одного календарного місяця	Фактично відпрацьований час (календарні дні) перед настанням страхового випадку (п. 27 Порядку № 1266)

ст. 25, 26 Закону України «Про відпустки» від 15.11.96 р № 504/96-ВР.) [2].

При обчисленні кількості календарних днів у розрахунковому періоді не враховуються тільки дні, не відпрацьовані з поважних причин. Решта днів, не відпрацьованих працівником у розрахунковому періоді з інших причин (наприклад, дні щорічної відпустки), а також святкові і неробочі дні, що припадають на розрахунковий період, беруть участь у розрахунку.

Що стосується військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу та інших осіб, які одержують грошове забезпечення, то для них календарні дні тимчасової непрацездатності та відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами з розрахункового періоду не виключаються.

Третє. Зміни торкнулися так само тих працівників, які працевлаштовані за сумісництвом. Для застрахованих осіб, які на момент настання страхового випадку працювали за сумісництвом, розрахунковий період визначають окремо за кожним місцем роботи (п. 30 Порядку № 1266) [7]. При цьому при розрахунку суми виплат бухгалтеру слід враховувати суму, яка була нарахована за основним місцем роботи співробітника-сумісника, оскільки загальна сума виплати лікарняного по обом підприємствам не повинна перевищувати максимальної величини. Таким чином, бухгалтер уже не зможе нарахувати лікарняні працівнику-суміснику без довідки з основного місця роботи.

Також стосовно розрахунку лікарняних/декретних суміснику, сумарна заробітна плата, з якої розраховуються виплати, за місяцями розрахункового періоду за основним місцем роботи та за місцем роботи за сумісництвом не повинна перевищувати розміру максимальної величини бази справляння ЄСВ.

Як бачимо, при розрахунку лікарняних за оновленим Порядком № 1266 [7] не має значення, нарахована виплата за відпрацьованим час чи ні. Крім того, не може не тішити той факт, що не потрібно робити перерахунок заохочувальних і компенсаційних виплат, які мають разовий характер, якщо вони нараховані в місяці, який не був відпрацьований працівником повністю з поважних причин.

Четверте. Не менш цікава норма визначена частиною 4 статті 19 Закону № 1105 [2], а саме: застраховані особи, які протягом 12 місяців перед настанням страхового випадку за даними Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування мають страховий стаж менше шести місяців, мають право на матеріальне забезпечення відповідно до цього Закону в таких розмірах:

1) допомога по тимчасовій непрацездатності – виходячи з нарахованої заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески, але в розрахунку на місяць не вище за розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом у місяці настання страхового випадку;

2) допомога по вагітності та пологах – виходячи з нарахованої заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески, але в розрахунку на місяць не вище двократного розміру мінімальної заробітної плати та не менше за розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом у місяці настання страхового випадку.

Тож, якщо стаж роботи співробітника за останні 12 місяців перед настанням тимчасової непрацездатності менше 6 місяців, сума лікарняних визначається виходячи з фактично нарахованої заробітної плати, з якої сплачувався ЄСВ, але в розрахунку на місяць не вище розміру мінімальної заробітної плати. Стаж менше 6 місяців можливий у таких випадках:

- працівник тільки починає свою трудову діяльність;
- працівник вийшов з відпустки по догляду за дитиною віком до 6 років;
- працівник до працевлаштування не працював понад 6 місяців;
- працівник працює на умовах неповного робочого часу, внаслідок чого страховий стаж за останній рік склав менше 6 місяців.

Таким чином, якщо тимчасова непрацездатність настала в липні 2015 року, і при цьому стаж працівника менше 12 місяців, то денна виплата за лікарняним листком не може перевищувати: $1218: 30,44 = 40,01$ грн.

П'яте. Змінився підхід до виплат, які включаються до розрахунку і виплат, що виключається з розрахунку серед-

ньої заробітної плати. Згідно з пунктом 32 Порядку № 1266 [7] сума заробітної плати для розрахунку лікарняного обчислюється роботодавцями на підставі відомостей, що включаються до «Звіту про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеска на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що подаються до ДФС».

Це означає, що тепер в розрахунок включаються всі виплати, включені графу 18 таблиці 6 звіту про ЄСВ. Виняток – сума лікарняних і допомоги по вагітності та пологах. Вони не беруть участь у розрахунку середньої зарплати, незважаючи на те, що відомості про їх суми вказують у звіті з ЄСВ. Так як період хвороби не включається до розрахунку, то і дохід цього періоду в розрахунок не бере участь.

Висновки з проведеного дослідження. Норми, що визначалися Законом № 2240 [1], відтепер прописано в новій редакції Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 року № 1105-XIV [2].

З 1 січня 2015 року Законом № 1105 [2] визначено правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування, гарантії працюючих громадян щодо їх соціального захисту у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, вагітністю та пологами, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, охорони життя і здоров'я.

Змін зазнав не лише Закон № 1105 [2], а й структура фондів соціального страхування. Відбувається злиття Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України та Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, та на їх основі утворено Фонд соціального страхування України.

Закон № 1105 [2] фактично розділено на дві частини, одна з яких регулює питання, пов'язані з призначенням та наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг за страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, друга – питання загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, які спричинили втрату працездатності.

Допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною) та допомога по вагітності та пологах, як і до 2015 року, надається застрахованій особі у формі матеріального забезпечення, яке повністю або частково компенсує втрату заробітної плати (доходу) (ст. 22, 25 Закону № 1105 [2]).

Виділимо найсуттєвіші особливості нарахування і виплати допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності відповідно до нормативно-законодавчої бази:

Лікарняні листи оплачуються за календарними днями, відповідно і розрахунок середньої заробітної плати проводиться за календарний день. Період звернення працівника за посібником обмежений терміном 12 місяців з дня відновлення працездатності. Оплаті підлягають календарні дні, що припадають на період тимчасової непрацездатності, а не робочі, як це було раніше. Розмір виплати за листком непрацездатності залежить від страхового стажу працівника. Перші п'ять днів тимчасової непрацездатності оплачує роботодавець, починаючи з шостого дня оплата проводиться за рахунок коштів Фонду соціального страхування. Встановлено верхню межу виплати за лікарняним листком. Для застрахованих осіб, які на момент настання страхового випадку працювали за сумісництвом, розрахунковий період визначають окремо за кожним місцем роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» № 2240-III [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2240-14>

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 1105-XIV від 23.09.1999 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>

4. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17.

5. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» № 291 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=50269&cat_id=50097.

6. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві, за рахунок коштів роботодавця» № 440 від 26 червня 2015 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/440-2015-p>

7. Постанова Кабінету міністрів України «Про обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням» № 1266 від 26 вересня 2001 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1266-2001-p>

8. Верхоглядова Н. І. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навч. посіб. / Н. І. Верхоглядова. – К. : ЦУЛ, 2010. – 354 с.

9. Кім Ю. Г. Бухгалтерський та податковий облік: Первинні документи та порядок їх заповнення / Ю. Г. Кім. – К. : ЦУЛ, 2014. – 600 с.

10. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І. Б. Садовська. – К. : ЦУЛ, 2013. – 688 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.663

ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ

INFLUENCE OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE ON HIS FINANCIAL STABILITY

Грабовський І.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Представлені аспекти впливу управління оборотними активами підприємства на його фінансову стійкість. Представлені форми фінансування діяльності та фактори формування фінансової стійкості підприємства. Проаналізовані переваги та недоліки використання підприємством власного та запозиченого капіталу.

Ключові слова: оборотні активи, власний капітал, запозичений капітал, платоспроможність, ліквідність фінансова стійкість.

Представлены аспекты влияния управления оборотными активами предприятия на его финансовую стойкость. Представленные формы финансирования деятельности и факторы формирования финансовой устойчивости предприятия. Проанализированные преимущества и недостатки использования предприятием собственного и заемного капитала.

Ключевые слова: оборотные активы, собственный капитал, заемный капитал, платежеспособность, ликвидность финансовая устойчивость.

Presented impacts of managing working capital for the company's financial stability. Presented forms of financing activities and factors of enterprise financial stability. Formed composition and structure factors turnover of current assets.

Keywords: working capital, equity capital, borrowed capital, solvency and liquidity of financial stability.

Актуальність проблеми. Фінансова стійкість підприємства – здатність підприємства зберігати рівноважну структуру активів та пасивів, що гарантує його поточну та перспективну платоспроможність, а також інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня фінансових ризиків. Фінансова стійкість являється ключовою категорією і діяльності будь-

якого підприємства, оскільки її втрата автоматично означає втрату платоспроможності, а отже і пряма загроза банкрутства. Банкротами стають ті підприємства (а отже і припиняють своє існування у даному вигляді), які не в змозі розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемами управління оборот-

ними активами та фінансовою стійкістю займалися багато російських та українських вчених: Бланка І.А., Бочаров В.В., Леонтьев, Лебедько С.А., Радионов Р.А., Сироткин С. А., Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Савицкая Г.В. тощо [1–10]. Та питання впливу стану та ефективності управління оборотними активами підприємства на фінансову стійкість підприємства не досліджено.

Метою роботи дослідження впливу стану та ефективності управління оборотними активами підприємства на фінансову стійкість підприємства

Викладення основного матеріалу дослідження. Ключовим аспектом фінансової стійкості підприємства є оптимальне співвідношення різних джерел фінансування діяльності підприємства (рис. 1) виходячи з двох принципово різних позицій: перше: вигідніше робити бізнес на запозичених коштах; друге: запозичені кошти створюють фінансові ризики, які в крайньому випадку означають банкрутство підприємства.

Саме пошук межі, яка б задовольняла обом вимогам, є метою управління фінансовою стійкістю підприємства.

Слід зауважити, що третє джерело фінансових ресурсів, а саме кошти, що поступають в порядку перерозподілу для більшості підприємств не варто

розглядати як значне джерело. Навіть, якщо і є певні бюджетні трансферти, то відповідно до вітчизняних реалій кошти поступають після виконання всіх робіт і на момент дійсної потреби в них фактично відсутні.

Виходячи з вище зазначеного можна зробити висновок, що мова фактично йде про співвідношення власних та запозичених коштів.

Складність питання полягає в тому, що жодне велике чи навіть середнє підприємство не в змозі фінансувати свою діяльність лише за рахунок власних джерел, оскільки потреби в фінансових ресурсах випереджають за обсягами і, саме головне, у часі наявності цих ресурсів. Проблема полягає в тому, що потреба в фінансових ресурсах формується справа → ліворуч (рис. 2), а рух коштів навпаки, т.б. спочатку треба фінансові ресурсу для того щоб закупити сировину, поставити її, виробити продукцію, поставити продукцію покупцю, і тільки після цього отримати від покупця фінансові ресурси. Спочатку платимо, потім отримаємо. Отже процес розірвано в часі і чим триваліший цей процес, тим більше необхідно підприємству коштів для фінансування поточної діяльності (рис. 3). На практиці дуже рідко, щоб підприємство мало лише

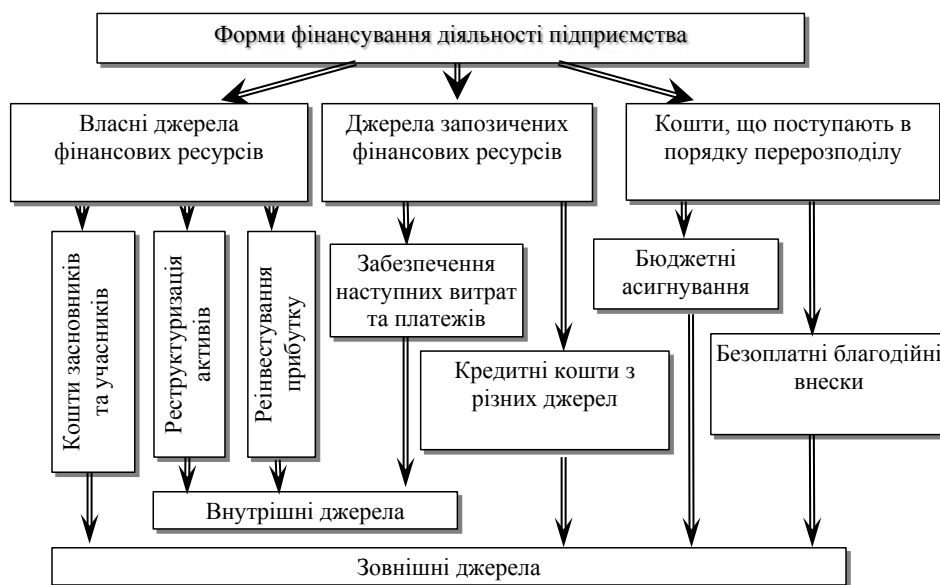


Рис. 1. Форми фінансування діяльності підприємства

один процес і переходило до наступного тільки коли повністю завершить попередній процес. А отже існує певна кількість паралельних процесів, що автоматично різко збільшує потребу в фінансових

ресурсах. Фактично маємо прогресивне зростання, оскільки треба фінансувати всі тоновані етапи на рис. 3.

Як вже зазначалося вище, фінансувати свою діяльність лише за рахунок



Рис. 2. Причино-наслідковий зв'язок обсягів виробництва → потреби в обігових активах → фінансової стійкості

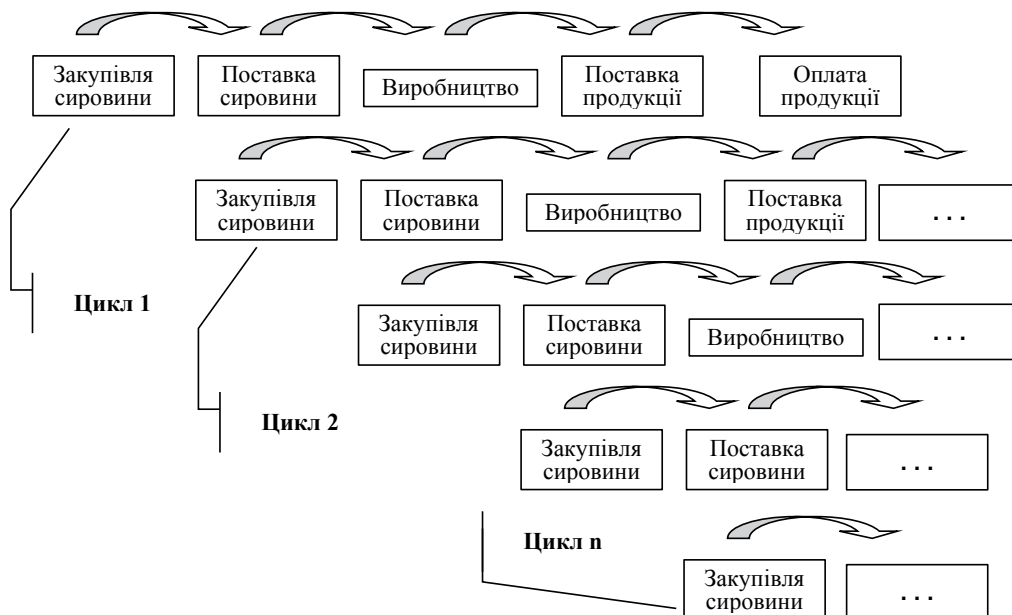


Рис. 3. Формування потреби в обігових коштах та відповідних фінансових ресурсах

власних джерел не тільки практично не можливо, але й не вигідно для самого підприємства.

Для підтвердження цієї тези розглянемо принципи переваги та недоліки різних форм фінансування.

Як власний так і запозичений капітал мають свої переваги та недоліки, при цьому переваги власного капіталу є недоліками запозиченого і навпаки. Отже зупинимось лише на перевагах та недоліках власних джерел фінансування, що тим не менше дасть нам чітке уявлення і про запозичені.

Серед головних переваг власних джерел фінансування можна виділити наступні:

Перше: простота залучення (особливо за рахунок внутрішніх джерел). Рішення про залучення приймаються власниками та керівниками підприємства і на це не треба згоди третіх сторін. Залучення кредитних коштів залежить від рішення потенційного кредитора і впливати на нього підприємство може лише опосередковано. Це рішення так чи інакше має суб'єктивний характер і може бути і не дивлячись на всю очевидність ситуації може бути не на користь позичальника.

Друге: більш висока здатність генерувати прибуток. Власний капітал при своєму використанні не потребує обов'язкових виплат відсотка за користування в усіх його проявах. Ключове слово в даному випадку «обов'язкових», звичайно, що власники підприємства також бажають отримати певні відсотки від капіталу, що був розміщений у підприємства, але це не обов'язкові платежі, т.б. якщо для їх здійснення не має можливостей, вони можуть бути відтерміновані на невизначений строк. Отже не виплачуючи судний відсоток підприємство збільшує свій прибуток. Навпаки, кредитні кошти завжди залучаються на умовах терміновості, повернення та платності, що знижує кінцевий прибуток.

Третє: забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності як в поточному, так і в довгостроковому періоді. Таким чином, фінансові ризики зводяться до мінімуму. Кредитні кошти навпаки, генерують фінансові ризики і чим їх більше, тим вище ризики.

Разом з тим, власний капітал має і суттєві недоліки, серед яких акцентуємо увагу на наступних:

Перше: обмеженість обсягу залучення, а відповідно і можливостей значного розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства. При якісному фінансовому менеджменті підприємство по закінченню певного періоду може збільшити обсяги своєї діяльності лише на розмір чистого грошового потоку, який в чистому вигляді буде дорівнювати сумі чистого прибутку та амортизаційних нарахувань. За умов якісного менеджменту у підприємства майже не існує можливостей щодо залучення власних коштів шляхом реструктуризації активів. Отже, чистий прибуток та амортизаційні відрахування – це всі власні кошти, на що можна розраховувати. Як показує досвід, це досить обмежене джерело і лише за умови, коли підприємство має прибуток. В умовах, наприклад, кризи або жорсткої боротьби за ринок, коли прибуток може бути або мінімальним, або підприємство отримує певні збитки, це джерело взагалі зводиться до нуля. В цілому, як показує практика, зростання обсягів виробництва в понад 15% відсотків жодне підприємство не може профінансувати за рахунок власних коштів, це означає автоматичне збільшення кредитних ресурсів. Фактично ж зростання понад 10% вже призводить до росту заборгованості. Існує і інший шлях залучення капіталу з власних джерел – збільшення уставного фонду, але по-перше: це нормативно досить складна і тривала процедура, по-друге: не може підприємство під кожну свою поточну потребу збільшувати уставний фонд.

Друге: більш висока вартість порівняно з альтернативними запозиченими джерелами формування капіталу. Як це не парадоксально звучить, але власний капітал дорожчий, і значно дорожчий, за запозичений. Вартість власного капіталу визначається сумами виплат власникам підприємства, або іншими словами, сумами прибутку який вилучається з обігу і не ре інвестується знову в діяльність підприємства. Світовий досвід показує, що виплати власникам підприємства в відносному значенні значно перевищують виплати за запозиченими коштами і це є нормально. По-перше:

власник коштів лише тоді буде згідний вкласти свої кошти в те чи інше підприємство, якщо буде розуміти, що альтернативна вартість (наприклад, банківський депозит) помножена на розмір ризику буде нижчою, в іншому випадку таке інвестування втрачає сенс. Отже підприємство має підтримувати такий рівень виплат, який буде привабливим для власника капіталу. По-друге: власники капіталу отримують дохід на протязі всього періоду життєдіяльності підприємства, це може бути і п'ять років, і десять, і двадцять і більше, в той час як погашений кредит вже не потребує платежів. Якщо додати всі виплати підприємства на протязі, наприклад, десяти років, та розділити на розмір уставного фонду підприємства, то отримаємо досить значну величину. До того ж, розмір виплат власникам нараховується не від розміру уставного фонду, який за умови успішного функціонування підприємства у відносному значенні за 10-20 років може мати досить низьку частку у загальному розмірі власного капіталу підприємства, а виходячи з отриманого прибутку за певний період.

Третє: не використовується можливість приросту коефіцієнту рентабельності власного капіталу за рахунок запозичених коштів.

Такими чином, підприємство, що переважно використовує власний капітал має найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку (оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового об'єму активів в періоди позитивної кон'юнктури ринку) і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

І навпаки, підприємство, що використовує запозичений капітал має великі можливості фінансування свого розвитку, є більш гнучким в цьому аспекті, а також можливості щодо приросту фінансової рентабельності (рентабельність власного капіталу, ROE), однак в більшій мірі генерує фінансові ризики і загрозу банкрутства.

Таким чином, можна прийти до висновку, що фінансова стійкість – це наслідок певних процесів (рис.4). Фінансова стійкість як категорія є вторинною по підношенню до певних категорій.

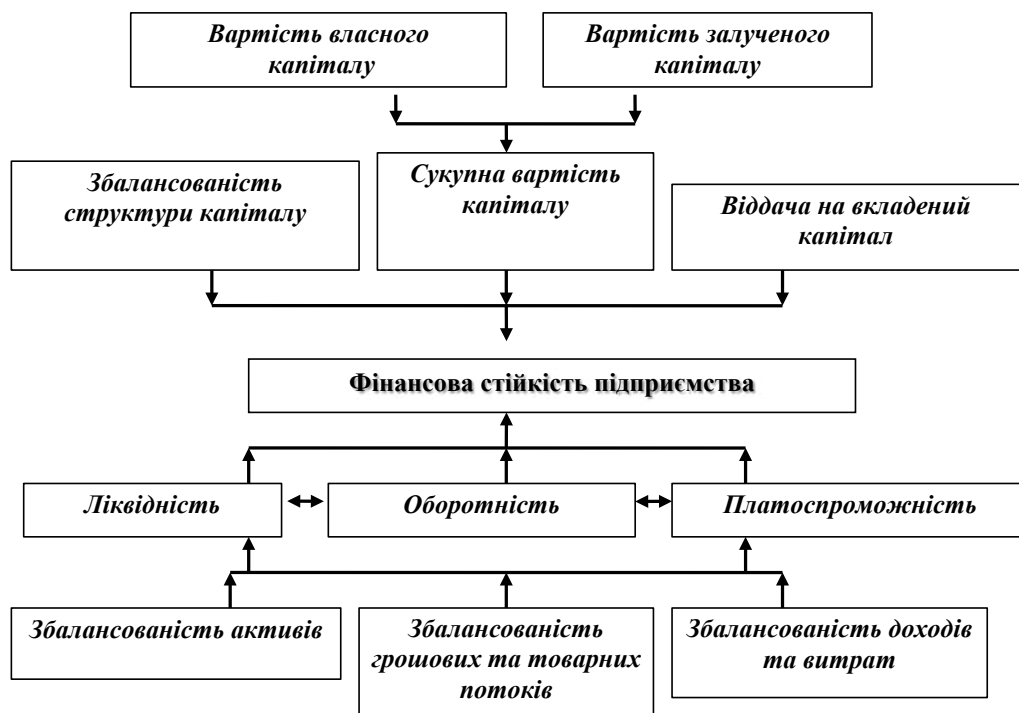


Рис. 4. Фактори формування фінансової стійкості підприємства

Постає питання, як фінансувати цей приріст оборотних активів. Варіанти чотири:

1. За рахунок амортизаційних відрахувань або продажу основних фондів, що відповідно знизить суму першого розділу активів. Але, по-перше, підприємство ще не реалізувало продукцію, значить не віднесло витрати на виробництво та не отримало дохід, значить грошей не має. По-друге, реалізувати основні фонди економічно неефективно та тривало у часі, а кошти необхідні підприємству зараз.

2. За рахунок збільшення власного капіталу. Оскільки не має доходу не має і прибутку, а збільшувати уставний фонд неможливо (див. вище).

3. Реструктуризація оборотних активів. Наприклад, реалізація готової продукції, погашення дебіторської заборгованості, реалізація ТМЗ. В кожному випадку існують свої аспекти і зробити це не просто.

4. Збільшення заборгованості. Єдиний можливий вихід з ситуації, в даному випадку не важливо яке конкретне джерело обере підприємство: кредит банку різного терміну та форми чи відстрочку платежу постачальника, важливе інше,

це збільшує загальну заборгованість підприємства на відповідну суму.

Таким чином, головне питання фінансової стійкості – яке оптимальне співвідношення власного та запозиченого капіталу можна вважати оптимальним виходячи з усіх вищезазначених умов? Можна сміливо стверджувати, що єдиної відповіді на це питання не має і бути не може, ні 50/50, ні 60/40, ні будь-які інші співвідношення оптимальними не можна вважати. На нашу думку, найбільш точно це питання висвітлене в роботах Л. Чалапко, [9–10], де доведено, що на оптимальне співвідношення власного та запозиченого капіталу в короткостроковому періоді впливають чотири основні фактори:

- 1) оборотність оборотних активів;
- 2) ліквідність та платоспроможність;
- 3) рентабельність операційної діяльності;
- 4) структура і склад кредиторської заборгованості.

Таким чином, ми бачимо, що основу складає стан та ефективність управління оборотними активами. Навіть склад та структура кредиторської заборгованості – це наслідок стратегії управління оборотними активами підприємства, а

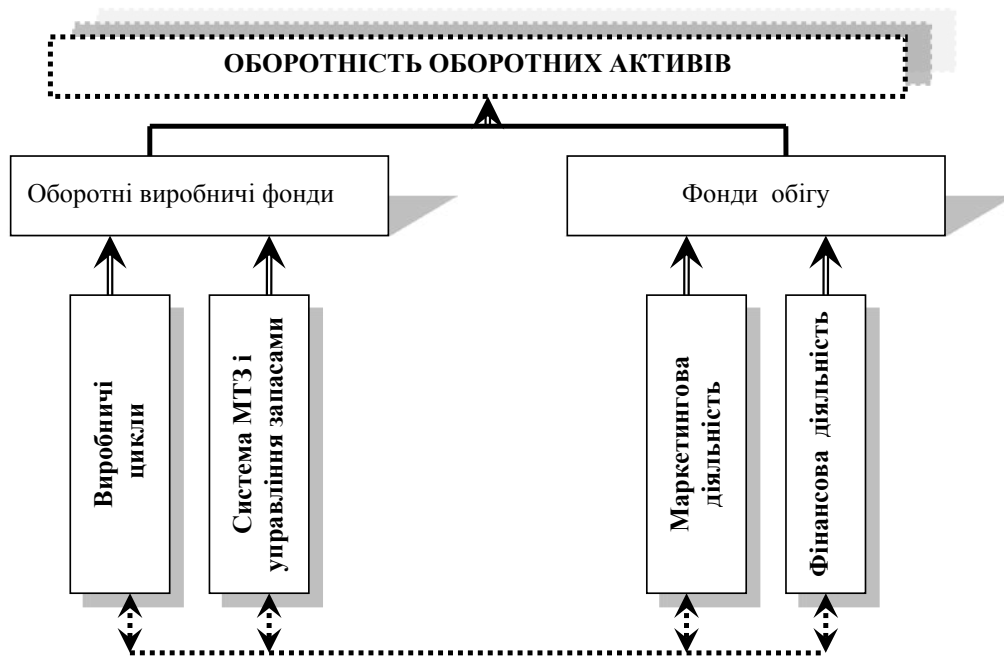


Рис. 5. Склад і структура факторів оборотності оборотних активів

саме визначення стратегії фінансування оборотних активів.

Як ми бачимо на рис. 5 на оборотність оборотних коштів впливає чотири основні фактори.

Система матеріально-технічного постачання і управління запасами. Сама по собі повинна бути налаштована на два ключові аспекти: забезпечення безперебійного виробництва і економічну ефективність. Проте дані критерії не завжди співпадають з вимогами фінансової ефективності. Наприклад, з погляду економічної ефективності вигідно використовувати модель управління ТМЗ з масштабними закупівлями і мінімальною кількістю поставок, крім того, це забезпечує стабільність виробничого процесу і контрольованість запасів. Проте очевидно, що така модель знижує показник оборотності, а значить і фінансову ефективність.

Технологія виробництва і як наслідок тривалість виробничих циклів. Ключовим елементом тут є незавершене виробництво, його величина і тривалість знаходження ресурсів у стадії незавершеного виробництва.

Маркетингова політика. Якщо підприємство працює на невизначений ринок без яких-небудь планів і прогнозів реалізації, то практично вся продукція зберігається в стані «готова продукція». Якщо маркетологи підприємства чітко не уявляють собі хто споживач, скільки і коли необхідно виробити продукції, то це веде до збільшення її запасів і зниження оборотності активів. В даному випадку навіть не йдеться про те, що підприємство виробляє продукцію, на яку немає попиту на ринку. Подібні помилки маркетологів навіть не будемо розглядати. Крім того, якщо структура продукції, що виробляється така, що підприємство виробляє великий асортимент продукції, але малими партіями (дрібносерійне виробництво), це так само автоматично понизить оборотність активів, оскільки відділ маркетингу вимагатиме наявності запасів готової продукції. Проте наявності навіть мінімальних запасів з широкої номенклатури істотно збільшує вкладення в оборотні кошти. Єдине рішення даної проблеми – робота під замовлення, що в ринковому середовищі і в умовах жорсткої конкуренції не можливе.

Фінансова діяльність. Тут існує два аспекти: фінансова дисципліна відносно дебіторів (строки відстрочки платежу, обсяги дебіторської заборгованості, фінансові методи стимулювання продажів (знижки, умови оплати і т.ін) тощо) і недопущення довготривалого перебування активів підприємства в грошовій формі. Фінансова політика відносно дебіторів багато в чому пов'язана з маркетинговою політикою, яка для збільшення загальної цінності товару включає відстрочення платежів, кредитування, систему знижок і т.д.

Рентабельність операційної діяльності. Чим вище даний показник, тим раціональніше організована поточна діяльність підприємства, яку дозволяють в найближчій перспективі забезпечувати стабільні доходи підприємства. Таким чином, чим вище рентабельність операційної діяльності, тим нижче ризик в поточній діяльності підприємства, що дозволяє понизити оптимальний рівень співвідношення власного та запозиченого капіталу. Однак операційна рентабельність – це фактор. Який багато в чому залежить від політики в сфері управління оборотними активами. Яким чином підприємство може підвищити рентабельність продукції що виробляється? Всі відповіді на це питання можна згрупувати в декілька напрямів:

- 1) зниження витрат на виробництво;
- 2) підвищення обсягів виробництва;
- 3) підвищення цін на продукцію.

Почнемо з останнього, підняти ціни на продукцію в умовах ринку просто так без видимих причин неможливо, це автоматично понизить конкурентоспроможність підприємства. Необхідно збільшувати загальну цінність для споживача, наприклад, підвищуючи якість продукції, додаючи нові функціональні особливості продукції, підвищуючи якість бренду компанії тощо. Але все це не можливо зробити знову ж таки без додаткових витрат. Просто так підвищити ціну – це найменш раціональний крок.

Підвищення обсягів виробництва – це дуже перспективний шлях, але, по-перше, підприємство повинне мати внутрішні можливості для цього кроку, а по-друге, має бути попит на продукцію, виробити продукцію можливо, але ж її треба ще реалізувати. Постає питання –

кому? В умовах ринку виробників багато, ринок насичений, дефіциту не має, всі споживачі, що бажають купити вже можуть це зробити. Єдиний вихід – це активна маркетингова політика, але це знову ж таки витрати на маркетинг, причому особливості цих витрат полягають у тому, що вони не мають зворотного функціонального зв'язку, т.б. якщо підприємство збільшить, наприклад, рекламний бюджет на 50%, то ніяких гарантій, що збільшаться продажі, наприклад, на 7%, або 10% або на якесь чітко визначене значення не має.

Отже, найбільш привабливим лишається зниження витрат, прямих або змінних, чи постійних або непрямих. Тут, звичайно, необхідний АВС – аналіз витрат, який дозволить визначити статті витрат, які перш за все необхідно змінювати. Як показує досвід, основною статтею витрат є матеріальні витрати, т.б. витрати сировини. Отже, якщо вдасться знизити ці витрати на 5%, то при тих самих умовах це дасть загальну економію витрат, а значить і підвищить рентабельність наприклад, 10% дадуть загальне зростання. В такому випадку постає питання, як знизити ці витрати? Напрямів всього три:

1. Знизити матеріалоємність виробництва. Для цього необхідні значні дослідження, зміна в технологічних процесах, можливо додаткові вливання фінансових ресурсів в основні фонди тощо. Досить складний та витратний шлях.

2. Підвищити контроль, що дозволить знизити витрати від браку, перевитрати матеріалів, крадіжки тощо. Але цей напрямок дуже обмежений, та при цьому на успішному підприємстві з якісним менеджментом ці аспекти і так зведені майже до мінімуму.

3. Закупівля великих обсягів сировини та отримання додаткових знижок. Як альтернатива – власне виробництво напівфабрикатів. В будівництві це може бути власне виробництво вікон, виробництво бетону тощо, т.б. зворотній процес аутсорсінгу. Так чи інакше, це автоматично призводить до збільшення залишків оборотних активів, в даному випадку за рахунок залишків матеріалів та сировини, що прямо впливає на показники оборотності. Але це найбільш реальний і дієвий шлях.

Отже, показник операційної рентабельності може бути безпосередньо пов'язаний з оборотністю оборотних активів підприємства і цей зв'язок буде зворотній.

Платоспроможність підприємства. Платоспроможність підприємства – це наслідок збалансованого фінансового плану. По своїй суті платоспроможність, як і ліквідність підприємства, забезпечуються оптимальним обсягом і структурою оборотних коштів і збалансованістю грошових потоків. Характерним показником платоспроможності, є:

$$ПЛ = \text{ВООП} / \text{ПЗ}, \quad (1)$$

де ПЛ – платоспроможність;

ВООП – вхідний одноденний операційний потік, грн.;

ПЗ – поточна заборгованість, грн.

Він показує, скільки необхідно підприємству днів для того, щоб за рахунок надходжень від основної діяльності покрити поточну заборгованість. Як чисельник можна використовувати різні значення, наприклад, тільки суму стійких пасивів або четверту частину загальної суми заборгованості, оскільки дуже низька ймовірність того, що підприємству доведеться гасити всю заборгованість одночасно.

Даний показник прямо не залежить від оборотності активів і рентабельності операційної діяльності, проте істотно посилюється під їх дією. Таким чином, можна відзначити, що чим вище платоспроможність підприємства і його ліквідність, тим більше підприємство може дозволити собі запозичення.

Висновки:

1. Визначено ключові аспекти фінансової стійкості, зазначено, що фінансувати свою діяльність лише за рахунок власних джерел не тільки практично не можливо, але й не вигідно для самого підприємства.

2. Проаналізовані переваги та недоліки власного капіталу та запозиченого. І сказано, що переваги власного капіталу є недоліками запозиченого і навпаки. Також доведено, що власний капітал має більш високу вартість порівняно з альтернативним запозиченням.

3. Підприємство, що переважно використовує власний капітал має найвищу фінансову стійкість, але обмежує

темпи свого розвитку (оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового об'єму активів в періоди позитивної кон'юнктури ринку) і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

4. Підприємство, що використовує запозичений капітал має великі можливості фінансування свого розвитку, є більш гнучким в цьому аспекті, а також можливості щодо приросту фінансової рентабельності (рентабельність власного капіталу, ROE), однак в більшій мірі

генерує фінансові ризики і загрозу банкрутства.

5. Головне питання фінансової стійкості – яке оптимальне співвідношення власного та запозиченого капіталу можна вважати оптимальним. Можна сміливо стверджувати, що єдиної відповіді на це питання не має і бути не може, ні 50/50, ні 60/40, ні будь-які інші співвідношення оптимальними не можна вважати. Тому доведено, що чим вище платоспроможність підприємства і його ліквідність, тим більше підприємство може дозволити собі запозичення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2000. – 270 с.
2. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / Бочаров В. В., Леонтьев В. Е. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
3. Грабовський І. С. Методичні аспекти визначення ефективності управління обіговими коштами підприємства на основі показників обіговості / І. С. Грабовський, А. І. Баранов // Кримський економічний вісник. Науковий журнал. – Сімферополь. – 2013 – № 5 (06). – С. 99-103.
4. Лебедько С. А. Оборотный капитал холдинга: принципы и эффективность управления / С. А. Лебедько // Финансовый директор. – 2007. – № 1. – С. 41.
5. Радионов Р. А. Управление сбытовыми запасами и оборотными средствами предприятия / Р. А. Радионов, А. Р. Радионов. – М. : Дело и сервис, 2003. – 268 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие – [7-е изд., испр.] / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2006. – 704 с.
7. Сироткин С. А. Оборотные средства и оборотные активы в современной экономике / С. А. Сироткин // Региональная экономика и управление : электр. науч. журн. – 2007. – № 1(9). – С. 65.
8. Економіка підприємства: навч. посібн. / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан та ін. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : "Каравела"; Львів : "Новий світ-2000", 2007. – 360 с.
9. Чалапко Л. Д. Методика диагностики платежеспособности и ликвидности деятельности предприятия. / Л. Д. Чалапко, И.С. Грабовский // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, ДНУ. – 2007. – Випуск 222, том 1 – С. 154–166.
10. Чалапко Л. Д. Методичні основи формування політики управління оборотними активами підприємств будівельної галузі / Л. Д. Чалапко, А. І. Баранов. // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 4 (34). – С. 110–118.

УДК 336.7

BANKING BUSINESS MODELS IN UKRAINIAN BANKING SYSTEM

БІЗНЕС МОДЕЛІ БАНКІВ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Onyshchenko Yu.I.Ph.D., Associate Professor, Department of Banking,
Odessa National Economic University

The purpose of the paper is to work out and characterize bank business models that are formed in Ukraine. Our research we will spend among banks that are functioning on the Ukrainian financial market and are not on the stage of liquidation, so the sample under study in our work is comprised of 131 banks which are different in their ownership structure and size. The core of the methodology is a statistical clustering algorithm that allows identifying the groups of banks (clusters) with similar business models as banks with similar business model strategies have made similar choices regarding the composition of their assets and liabilities. Such survey is conducted at the first time among Ukrainian banks. The main differences which are between European and Ukrainian bank business models are marked out. Recommendations concerning improving of bank business models in Ukraine are given.

Keywords: bank, bank business models, traditional bank business model, banking activity, Central Bank, financial regulation.

Метою роботи є виділення і характеристика бізнес моделей банків, які сформувалися в Україні. Наше дослідження ми проводили серед банків, які функціонують на українському фінансовому ринку і не перебувають в стадії ліквідації. Таким чином, вибірка в нашій роботі охоплює 131 банк, які відрізняються за структурою власників і розміром. Основою дослідження став статистичний кластерний алгоритм, який дозволив визначити групи банків (кластери) зі схожими бізнес моделями. Подібне дослідження серед українських банків проводилося вперше. Основні відмінності між європейськими та українськими бізнес моделями банків були виділені. Рекомендації щодо поліпшення бізнес моделей банків України були розроблені.

Ключові слова: банк, бізнес-моделі банку, традиційна бізнес-модель банку, банківська діяльність, Центральний банк, фінансове регулювання.

Целью работы является выделение и характеристика бизнес моделей банков, которые сформировались в Украине. Наше исследование мы проводили среди банков, которые функционируют на украинском финансовом рынке и не находятся в стадии ликвидации. Таким образом, выборка в нашей работе охватывает 131 банк, которые отличаются по структуре собственников и размеру. Основой исследования стал статистический кластерный алгоритм, который позволил определить группы банков (кластеры) с похожими бизнес моделями. Подобное исследование среди украинских банков проводилось впервые. Основные различия между европейскими и украинскими бизнес моделями банков были выделены. Рекомендации относительно улучшения бизнес моделей банков Украины были разработаны.

Ключевые слова: банк, бизнес-модели банка, традиционная бизнес-модель банка, банковская деятельность, Центральный банк, финансовое регулирование.

Introduction. Today, Ukrainian banking system is on the new stage of its development that is connected with overcoming of

negative influence of the world financial crises and reforming of banking sector with the aim of providing stable and effective

banking activity in Ukraine. This process is complicated by instable internal political and economic environment. But successful banking sector reforming depends on the accounting of all its features such as the structural evolution of the financial system and financial markets; the macro-economic environment in which banks and their customers operate; the decisive impact of EU and national regulation; the competitive environment in banking markets; the existing banking business models. The defining of banking business models contributes to a better understanding of financial and economic performance, risk behavior, and governance at a system level. It also serves to monitor banks' behaviors and their contribution to systemic risk, which can be useful for its regulation.

The current paper aims to identify business models of Ukrainian banks.

The article is organized in five sections. In the second section, we characterize the traditional banking business model. In the third section, we work out the system of indicators which lets us to classify banks. In the fourth section, we form clusters of banks and characterize them defying business models and highlighting systematic differences in the performance of banks in different groups. In the last section, we look into differences between bank business models that are formed in Europe and Ukraine.

Traditional banking model. Banks according to their market strategy and balance sheet structure choose to be different from one another. In a competitive pursuit of growth opportunities, banks choose a business model to leverage the strengths of their organization. So bank business models are not static and evolve over time and under the influence of financial market development.

Before finding out the main banking models that are formed in Ukrainian banking system it is natural to begin with a review of the traditional model of the banking firm that was the dominant model for decades and formed the basis of standard text-book analyses of the banking firm [6]. In this traditional model, financial intermediation is the dominant business of banks which lies in accepting deposits and utilizing their comparative advantages to transform deposits into loans.

A bank is "an institution whose current operations consist in granting loans and receiving deposits from the public" [11]. This definition underlines that the bank main activity is acceptance of deposits and offering of loans, which distinguishes them from other financial intermediaries. However, banks typically conduct a broader range of activities, which can be subsumed under the following three functions [11]:

- banks provide the public with liquidity (money) and payment services through their deposit-taking business;
- banks transform assets in terms of denomination, quality and maturity, as well as manage the associated risks;
- banks process information and monitor borrowers using specialized technologies. This activity lets them often establish long-term relationships with their clients, which may further mitigate the negative impacts of adverse selection and moral hazard on the resource allocation process.

So, in the basis of bank activity organization lays a traditional business model that can change in time under the pressure of different factors. On our opinion, to understand the traditional business model of a bank is easier with help of using the Business Model Canvas [2]. The traditional bank business model is represented in table 1.

So, as we can see from the table 1, the banks are an intermediary between the depositor and the borrower. The traditional business model of a bank is very simple: offer lower interest rate to the depositor and higher interest rate to the borrower. It is important to underline that all depositors and borrowers can be segmented into retail customers, corporate enterprises (small companies, mid-size enterprises and large corporations) and financial intermediaries (often another banks). Also bank can invest its funds into the different types of securities, so the issuers of securities can be referred to the customer segment.

Banks offer different value propositions such as passive banking operations (sourcing of funds, property and legal affairs and maturity), active banking operations (short-and long-term active jobs), neutral banking business (banking transactions and intermediary commission of banking transactions) and its own banking

Table 1

The traditional business model of the bank (using Business Model Canvas)

8. Key partners Investment partners Technology vendors Central Bank Regulatory agencies Credit agency Rating agencies	7. Key Activities Department operations Branch operations Bookkeeping Call center operations IT operations	2. Value Propositions Deposit Products (lower interest rates) Loan Products (higher interest rates) Investment (higher interest rates) Trust management (commission)	4. Relationships Personal assistance Automation (where possible)	1. Customer Segments Depositors: <i>-retail customers</i> <i>-corporate enterprises</i> <i>-financial intermediaries</i> Borrowers: <i>-retail customers</i> <i>-corporate enterprises</i> <i>-financial intermediaries</i> Issuers of securities
	6. Key resources Physical and IT Infrastructure Loan Assets		3. Channels Branches ATMs Call centers Internet Mobile Devices	
9. Cost Structure Interest expenses Channel costs		5. Revenue Streams Interest income Fee income		

operations (short-term and long-term banking business) that reach different customer segments in the form of deposit and loan products, investments into the profitable projects, and, of course, trust management. Banks use multiple channels to reach out to their customers such as opening bank branches and establishing ATMs at convenient locations, providing call center, Internet and Mobile banking.

Today, with development of IT technologies and in order to reduce their channel costs and operational risk banks are interested in automation. Electronic banking (e-banking) is a contemporary form of banking that involves the use of modern information and telecommunication technologies in carrying out banking transactions from home, the office, or from business trip, 24 hours a day, 365 days in a year [7].

Banks developed new business models and moved away from the traditional model. Several trends in bank business models emerged in the recent years [6]:

- banks increasingly diversified into more lines of business activity some of which had previously been inhibited by regulation;
- bank assets expanded at a substantially faster rate than that of retail deposits creating an ever-widening ‘funding gap’;

- the rise in bank loans substantially exceeded the rise in banks’ risk-weighted assets held on the balance sheet;

- securitisation of loans became a central business strategy for many banks;

- investment and trading activity increased sharply, and the proportion of traded assets in the total balance sheet rose substantially in many cases;

- banks reduced their holdings of liquid assets as they developed greater access to wholesale funding markets;

- the extent of maturity transformation also increased sharply as increasing use was made of short-maturity money market funding sources;

- an increased dependency on wholesale and money market funding;

- a powerful trend emerged towards using credit derivatives as a means of supposedly shifting credit risk.

So the development of financial system leads to the appearing of different banking models from the traditional one that mainly depends on the banking activity direction in customer service on the financial market.

Classifying banks: the database and the methodology. Our research we will spend among banks that are function on the Ukrainian financial market. On the first of January, 2015 there was registered 163 banks in the banking system of Ukraine.

But we have to underline that 32 banks are on the stage of liquidation what is connected as with economic and political crises in Ukraine, so with Central Bank policy. So the sample under study in our work is comprised of 131 banks which are different in their ownership structure and size.

The core of the methodology is a statistical clustering algorithm. To our mind, the use of cluster analysis allows to identify the groups of banks (clusters) with similar business models. The idea is that banks with similar business model strategies have made similar choices regarding the composition of their assets and liabilities.

Cluster analysis is the task of grouping a set of objects in such a way that objects in the same group (called a cluster) are more similar (in some sense or another) to each other than to those in other groups (clusters). Cluster analysis itself is not one specific algorithm, but the general task to be solved. It can be achieved by various algorithms that differ significantly in their notion of what constitutes a cluster and how to efficiently find them. Popular notions of clusters include groups with small distances among the cluster members, dense areas of the data space, intervals or particular statistical distributions.

Among the methods of cluster analysis the most distribution got the method of k-means clustering. In centroid-based clustering, clusters are represented by a central vector, which may not necessarily be a member of the data set. When the number of clusters is fixed to k , k-means clustering gives a formal definition as an optimization problem: find the k -cluster centers and assign the objects to the nearest cluster center, such that the squared distances from the cluster are minimized. Most k-means-type algorithms require the number of clusters – k – to be specified in advance, which is considered to be one of the biggest drawbacks of these algorithms.

We make no a priori decisions as to which choice variables are more important in defining business models or as to the general profile of these models. Assuming that a business model is an "abstract representation of an organization, be it conceptual, textual, and/or graphical, of all core interrelated architectural, co-operational, and financial arrangements designed and developed by an organization presently

and in the future, as well as all core products and/or services the organization offers, or will offer, based on these arrangements that are needed to achieve its strategic goals and objectives." [1] and accounting the traditional bank business model that was worked out earlier, we decided that bank business model depends, first of all, on the customer segments. Only by defining customer segment bank starts to work out its further business model.

To account for these factors collectively seven instruments were used to form the clusters. These were:

- Bank loans (as % of assets). The indicator measures the scale of wholesale and interbank activities, which proxy for exposures to risks arising from interconnectedness in the banking sector.

- Bank liabilities (as % of assets). This indicator identifies the share of liabilities of other banks, including deposits, issued debt, and funds obtained from central banks. Banks with greater interbank funding requirements, often due to an excessive reliance on short-term funding, faced severe problems in the earlier phases of the crisis.

- Enterprise loans (as % of assets). This indicator identifies the share of loans to enterprise and shows what part of credit resources directed to supporting and providing of economic branches development.

- Enterprise liabilities (as % of assets). This indicator identifies the share of deposits from enterprises, in the total balance sheet, indicating a reliance on more traditional funding sources and preference of corporate segment.

- Household loans (as % of assets). This indicator identifies the share of loans to households and shows what part of credit resources directed to retail market.

- Household liabilities (as % of assets). This indicator identifies the share of deposits from households in the total balance sheet, indicating a reliance on more traditional funding sources.

- Trading assets (as % of assets). These are defined as non-cash assets other than loans; a greater value would indicate the prevalence of investment activities that are prone to market and liquidity risks.

The procedure of objects clustering on the base of k-means method is realized in a calculable application package

“STATISTICA” in the module “Cluster analysis”. Cluster analysis was carried out on the base of activity indicators of 131 Ukrainian banks on January, 1, 2015.

It is important to highlight that cluster analysis is an inexact science. The assignment of individual banks to a specific cluster, or model, depends crucially on the choice of instruments and procedures, such as the proximity metric, procedures for forming clusters and the stopping rules used.

Bank business models in Ukraine: results of clustering. The clustering analysis identified four models as the most distinct form of clustering. Table 2 gives the descriptive statistics for the four models resulting from the cluster analysis based on the seven selected balance sheet indicators. Next, an overview of the main structural attributes of the clusters is provided. It is important to highlight once again that the instruments used in the clustering are a subset of the entire set of variables in the sample. Comparison of clusters is given on figure 1.

The first business model group was named “Focused retail”, and it is characterized by a high share of enterprise loans on the balance sheet and high reliance on stable funding sources including deposits. In fact, customer (enterprise and household) deposits are about two thirds of the overall

liabilities of the average bank in this group. This is the largest group in our research with 74 banks. So this group of banks, in practice, realizes the main task of banking system: transformation of household savings in credit resources for the enterprises that can provide economy growth in future.

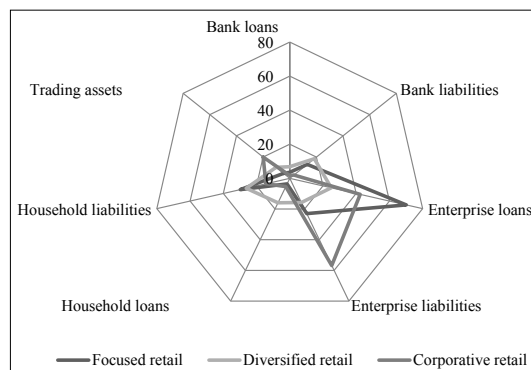


Figure 1. Comparison of clusters (values of ratios to total assets in per cent)

Sources: authors' calculation

The second business model group was labeled as “Diversified retail”. The banks in this group can be described as universal banks, so they don't have prefers in the one direction of banking activity. They function on the financial market using all channels of attraction and placing resources. This group counts 39 banks.

Table 2

Descriptive statistics for each cluster

Types of model		Bank loans (% assets)	Bank liabilities (% assets)	Enterprise loans (% assets)	Enterprise liabilities (% assets)	Household loans (% assets)	Household liabilities (% assets)	Trading assets (% assets)
Model 1 – Focused retail (74 obs.)	Mean	3,51	13,15	70,14	22,97	3,66	29,76	4,69
	St.dev.	5,016	15,330	12,419	10,461	4,181	18,134	6,583
	Var	25,16	235,01	154,23	109,43	17,48	328,83	43,34
Model 2 – Diversified retail (39 obs.)	Mean	6,84	18,40	24,99	15,75	15,97	26,24	10,30
	St.dev.	13,838	18,318	16,995	12,569	18,724	23,320	13,725
	Var	191,50	335,56	288,84	157,97	350,57	543,84	188,37
Model 3 – Corporate retail (18 obs.)	Mean	1,66	3,08	42,37	56,83	5,43	14,37	19,94
	St.dev.	3,201	3,840	19,019	14,130	8,502	12,356	23,760
	Var	10,25	14,75	361,74	199,66	72,29	152,68	564,56

The third business model group we labeled "Corporate retail" as primarily banks of this group serve enterprises attracting financial resources, giving loans and even making investments. This group counts only 18 banks.

Table 3 characterizes the three business model profiles depending on all seven chosen variables. There is specified the average ratio of all variables for all banks that were classified in the corresponding business model (columns).

As we can see from the table, the "Focused retail" model includes banks with the next average structure of their balance sheet: enterprise loans are on the level of 62.22% and prevail in structure of assets; enterprise and household liabilities are practically on the same level of 25.11% and 28.68% respectively. The "Diversified retail" group is characterized by almost uniform structure, so bank liabilities are on the level of 13.75%, enterprise loans – 33.46%, enterprise liabilities – 20.63%, household loans – 14.51%, household liabilities – 28.68%. The third business model "Corporate retail" comprises banks whose main clients are enterprises that are confirmed by the value of variables which characterize the average bank of the group. So, enterprise loans and liabilities constitute 55.75% and 38.75% accordingly. We don't give out bank loans and trading assets as they are on the lower point in the structure of balance sheet of all banks despite the group that is concern with the economic situation and with practically absence of stock market in our country.

Comparison with another researches in this sphere. During 2014 there were taken two researches among European

banks in this sphere. Ayadi and de Groen [3].classify European banks into four business models, which they named as investment banks, wholesale banks, diversified retail and focused retail. Rungporn Roengpitya, Nikola Tarashev and Kostas Tsatsaronis [10] identify three business models which they labeled as "retail-funded", "wholesale-funded" and trading.

We must underline that in this researches the investment bank model corresponds to trading model that includes banks that have substantial trading activities and in funding are focused on less stable and less traditional sources, such as debt, liabilities and, more importantly, repurchase agreements.

The two wholesale models correspond to each other and characterize banks of this group as banks with a heavy reliance on interbank funding and lending which are also very active in non-traditional uses of these funds, including trading assets (i.e. all assets excluding cash, loans and intangible assets).

And at least, the diversified and focused retail models in the first research together correspond to retail-funded model in the second one. So retail-oriented banks used relatively non-traditional funding sources and continued to expand during the crisis, implying that the reliance on multiple sources of financing has reinforced the group's growth prospects. The main difference between the diversified and focused retail models is that while the diversified retail model banks have a greater reliance on debt markets, focused retail model banks rely primarily on customer deposits.

Our research in the Ukrainian banking system shows that on the financial market of Ukraine are absent banks with

Table 3

Business models profiles (average value of ratios to total assets, %)

Chosen variables	Focused retail	Diversified retail	Corporate retail
Bank loans	3,21	7,39	2,62
Bank liabilities	14,21	13,75	8,63
Enterprise loans	62,22	33,46	55,75
Enterprise liabilities	25,11	20,63	38,75
Household loans	4,79	14,51	4,29
Household liabilities	28,68	25,31	20,89
Trading assets	7,15	9,60	11,42

Sources: authors' calculation

investment and wholesale business models. Identified business models ("Focused retail", "Diversified retail" and "Corporate retail") of Ukrainian banks relate to the retail-oriented banks. Let's study this problem deeper.

The absence of investment bank is connected with weakly developed stock market in Ukraine. Thus, as to the legislation in Ukraine all banks can be only created in the form of Joint-Stock Company and their shares must be in free float on the stock market. But last one don't become more developed and its capitalization is on the low level in comparison with world stock markets (look figure 2)

Figure 2 shows the world according to free-float equity market capitalization and

we can't even see Ukraine on it, that confirm that market capitalization of our country is very low on the level of nearly 4 \$bn.

Ukrainian banks can't also make their investments on the world financial markets according to the foreign exchange control that is provided by Central Bank of Ukraine. If someone wants to make their investments abroad, he must receive the individual license for the certain term depends on the goal of investment.

Connected to the wholesale banks, they can be defined as those one who provide services to other banks or large corporations. The absence of this type banks in Ukraine can be explained by two main reasons.

Firstly, the banks in the Ukrainian banking system are too small in relation to the



Figure 2. The world according to free-float equity market capitalization (\$bn)

Sources: Bank of America, 2015

Table 4

The main indicators of the largest world banks on January, 2015, \$bn

Bank name	Country	Assets	Capital
Industrial&Commercial Bank of China Limited	China	3320,9	62,5
China Construction Bank Corporation	China	2697,9	40,3
Agricultural Bank of China Limited	China	2573,9	58,8
BNP Paribas SA	France	2513,6	32,6
Bank of China Limited	China	2457,4	58,1
Banking system	Ukraine	1316,9	148,0

Sources: Bank ranking (2015), Key performance indicators of banks in Ukraine

world banks. The assets of all Ukrainian banks are lower than the assets of the largest world banks. (look table 4).

As we can see, assets of Ukrainian banking system are on the level of 1316.9 \$bn. whereas assets of the biggest world bank – Industrial & Commercial Bank of China Limited are 3320.9 \$bn. that is in 3 times more.

Secondly, the high cost of financial resources on the Ukrainian financial market doesn't make interbank funding and lending attractive to the banks as constant type of banking activity, but this channel can be used as tool to maintain liquidity.

The decision of these two problems in Ukraine leads to the development of banking system that has to play the main role in economic growth of the country. To achieve this goal it is necessary to combine efforts of banking system, under the control of the National bank, government, parliament and President, that must be sent to realization of general task

Conclusions. The traditional business model of bank on the base of Business

Model Canvas was worked out. Banks developed new business models and moved away from the traditional model. The trends in bank business model development had been found.

The bank business models that were formed in Ukraine had been identified on the base of cluster analyses using balance sheet characteristics of 131 Ukrainian banks. The cluster analyses were taken on the base of seven chosen indicators: bank loans, bank liabilities, enterprise loans, enterprise liabilities, household loans, household liabilities and trading assets. We found that in Ukraine there were formed three types of bank business models: "Focused retail", "Diversified retail" and "Corporate retail". The description of each model was given according to the variance value in each cluster. It was established that bank business models that functioned in Ukraine differed from those that characterize European banks. The main reasons of absence such bank business models as investment and wholesale were analyzed.

REFERENCES:

1. Al-Debei, M. M., El-Haddadeh, R., & Avison, D. (2008). "Defining the business model in the new world of digital business." In Proceedings of the Americas Conference on Information Systems (AMCIS) (Vol. 2008, pp. 1-11).
2. Alexander Osterwalder. (2004). The Business Model Ontology – A Proposition In A Design Science Approach. PhD thesis University of Lausanne. Retrieved from http://www.hec.unil.ch/aosterwa/PhD/Osterwalder_PhD_BM_Ontology.pdf
3. Ayadi, R and W de Groen (2014): Banking business models monitor 2014 – Europe, Centre for European Policy Studies and International Observatory on Financial Services Cooperatives. Retrieved from <https://www.ceps.eu/system/files/Banking%20Business%20Models%202014.pdf>
4. Bank of America, Merrill Lynch (2015) LBofAML's Transforming World Atlas, 04 August 2015 Retrieved from <http://www.bofaml.com/content/dam/boamlimages/documents/PDFs/bofamlatwatlas.pdf>
5. Bank ranking (2015) – Top banks in the world. Retrieved from <http://www.accuity.com/useful-links/bank-rankings/>
6. David T Llewellyn. (1999). Institutional structure of financial regulation and supervision: the basic issues. Paper presented at a World Bank seminar Aligning Supervisory Structures with Country Needs Washington DC. Retrieved from <http://siteresources.worldbank.org/INTTOPCONF6/Resources/2057292-1162909660809/F2FlemmingLlewellyn.pdf>
7. Cirovic M. (2001). Bankarstvo, Bridge Company, Beograd, 2001.
8. David T. Llewellyn, Richard Reid. (2012). Future risks and fragilities for financial stability, Vienna: SUEF. Retrieved from https://www.suerf.org/docx/s_57f04bb2975420e3b4c73920c687cad7_3399_suerf.pdf
9. Key performance indicators of banks in Ukraine. Retrieved from http://www.bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=37942&cat_id=37937
10. Rungporn Roengpitya, Nikola Tarashev, Kostas Tsatsaronis (2014) Bank business models BIS Quarterly Review, December 2014. Retrieved from http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1412g.htm
11. X. Freixas and J. C. Rochet. (1997). The Microeconomics of Banking, MIT Press. Retrieved from https://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262062701_sch_0001.pdf

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.479.5

**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ
І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА****ANALYSIS METHODS OF COST ACCOUNTING
AND PRODUCTION COSTING CALCULATION
OF CONSTRUCTION ENTERPRISES****Іваницька Т.Є.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто економічна сутність категорій «методи обліку витрат» та «методи калькулювання». Запропоновано класифікація методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції за ознаками, яка була поділена на три основні групи. Проаналізовано характеристика методів, застосування яких можливо для будівельних підприємств.

Ключові слова: калькулювання, собівартість продукції, метод обліку витрат, метод калькулювання, будівельне підприємство.

В статье рассмотрено экономическая сущность категорий «методы учета затрат» и «методы калькулирования». Предложена классификация методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции по признакам, которая была разделена на три основные группы. Проанализированы характеристика методов, применение которых возможно для строительных предприятий.

Ключевые слова: калькулирования, себестоимость продукции, метод учета затрат, метод калькулирования, строительное предприятие.

The article considers the economic essence categories of "cost accounting methods" and "methods of calculation." The classification of cost accounting methods and production calculation costs based on which has been divided into three main groups. Analyzed the characteristics of the application methods are possible for construction enterprises.

Keywords: calculation, production costs, cost accounting method, the method of calculation, construction enterprise.

Постановка проблеми. Собівартість продукції є якісним показником, оскільки чим нижча собівартість продукції, тим більше економиться праця і краще використовуються основні засоби та матеріали, відповідно, тим

дешевше виробництво обходиться підприємству. В таких умовах набуває актуальності проблема управління витратами на підприємстві. Саме від вибору методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції зале-

жить прибутковість та конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції досліджувалися у роботах відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинця, І.Є. Давидовича, О.О. Довжика, В.С. Лень, А.Ш. Маргуліса, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, С.І. Селезньова, К.В. Худоба та інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною частиною вартості є собівартість продукції, тому найважливішим завданням обліку є її калькулювання. Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі витрати на її виробництво і реалізацію [1]. Калькулювання [від лат. calculatio] в дослівному перекладі – це "обчислення".

Під калькуляцією, на думку І.Є. Давидовича, слід розуміти документ, у якому зібрано у певній послідовності витрати на виробництво (виготовлення) або збут тієї чи іншої продукції. Здебільшого цей документ має вигляд спеціальної таблиці – калькуляційного листа.

Поняття «калькулювання» являє собою комплексну систему науково обґрунтованих розрахунків виробничих витрат, що входять у визначення собівартості видів готової продукції або її складових частин, пов'язаних з виготовленням продукції (усієї чи окремих її видів), виконанням робіт або наданням послуг [2 – 3].

Як вказують багато авторів, зокрема С.І. Селезньов, В.Ф. Палій, К.В. Худоба, П.С. Безруких, О.О. Довжик та інші калькулювання собівартості на будь-якому підприємстві, незалежно від його виду діяльності, розміру і форми власності, організовується відповідно до визначених методів та принципів.

С.І. Селезньов під методами калькулювання розуміє економічні прийоми визначення собівартості окремих видів продукції (об'єктів калькулювання). При цьому об'єкт обліку витрат, на його думку, це технічні прийоми відображення витрат на виробництво окремих видів продукції (об'єктів обліку) [4].

На думку В.Ф. Палія, метод калькулювання – це сукупність способів аналітичного обліку витрат на виробництво за калькуляційними об'єктами та прийомів обчислення собівартості калькуляційних одиниць [5].

К.В. Худоба узагальнює, що «метод калькулювання – це спосіб числення собівартості одиниці окремих видів продукції, який дає можливість оцінити рентабельність виробництва і збуту, обґрунтувати рішення про об'єм та структуру випуску, про вибір між власним виготовленням і придбанням на стороні, про визначення нижньої межі цін» [6].

Більш повним є визначення П.С. Безруких, який під методом обліку витрат і калькулювання собівартості розуміє сукупність прийомів підприємства документування та відображення виробничих витрат, що забезпечують визначення фактичної собівартості продукції й необхідну інформацію для контролю за процесом формування собівартості продукції [7]. До цієї думки схиляється й О.О. Довжик: «Методи обліку витрат на виробництво та методи калькулювання є двома взаємозалежними процесами, які характеризуються власними способами та прийомами, користувачами, завданнями. Основою методів обліку витрат, вибір яких переважно залежить від їх об'єкта, є класифікація витрат» [8].

Існують різні методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Їх застосування визначається особливостями виробничого процесу, характером виробленої продукції (послуг, що надаються), її складом, способом обробки. Загальноприйнятою класифікації методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) на сьогоднішній момент не існує. Однак всі автори за ознаками виділяють групи за якими можна розподілити застосовані на практиці методи: щодо обліку витрат, щодо контролю витрат та, крім того, застосовані сучасні методи обліку витрат можна виділити в нову умовну групу «щодо управління витратами».

Таким чином, за ознаками можна виділити три основні групи методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Класифікація представлена на рис. 1.

Можна відзначити, що специфіка останньої групи методів полягає в тому, що якщо підприємство по іншим угрупованням для себе може вибрати тільки один який-небудь метод обліку витрат і калькулювання, так як вони є взаємовиключними, то в рамках угруповання щодо управління витратами будь-яке підприємство може вибрати одночасно кілька методів.

Крім того, відносно нові методи обліку витрат і калькулювання собівартості автори можуть класифікувати за різними ознаками, наприклад Л.Н. Герасімова в класифікації «операційні та функціональні методи калькулювання» виділяє метод АВС-костинг і метод «точно в тер-

мін». У класифікації «методи досягнення цільової собівартості» виділяє методи таргет-костинг і кайзен-костинг. Однак істотного впливу на існування зазначених методів, а також можливості їх застосування для потреб будівельних підприємств ця обставина не має.

Вважаємо за доцільне зупинитися на характеристиці методів, застосування яких можливо для будівельних підприємств, а також розглянути можливість застосування сучасних методів обліку витрат і калькулювання собівартості спрямованих на управління витратами.

На будівельних підприємствах використовується позамовний метод калькулювання собівартості, в зв'язку з чим

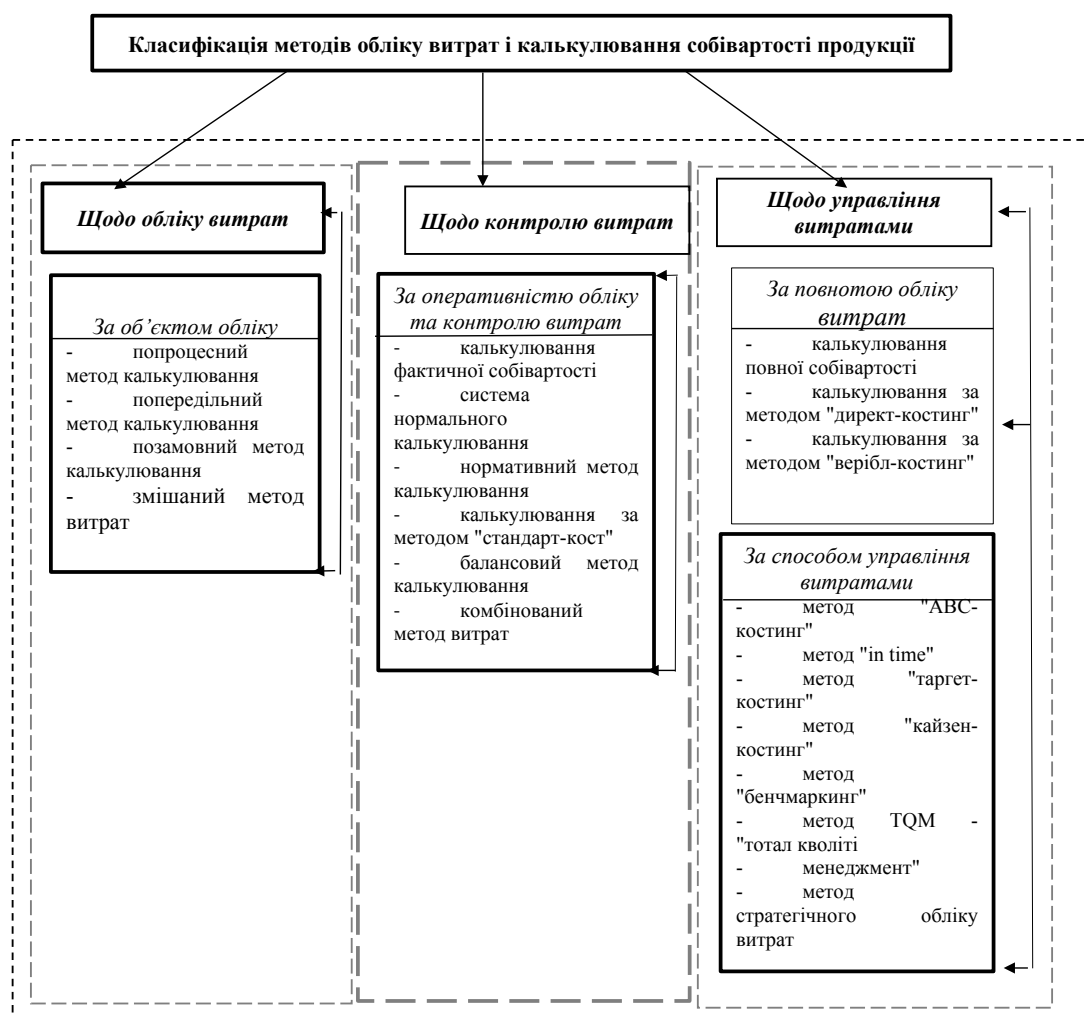


Рис. 1. Класифікація методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції

доцільно провести його більш ретельне вивчення.

Позамовний метод обліку собівартості використовується при виготовленні унікального виробу або виконуються за спеціальним замовленням роботи. Даний метод широко описаний авторами для підприємств, що надають послуги, або зайнятих виробництвом, але не для підрядників будівництва.

Сутність даного методу полягає в тому, що всі прямі витрати враховуються за окремими виробничими замовленнями (картками). Решта витрат враховуються за місцями їх виникнення і включаються в собівартість окремих замовлень відповідно до встановленої базою розподілу.

Об'єктом обліку витрат і об'єктом калькулювання при цьому методі є окреме замовлення. Вид замовлення визначається договором із замовником. У ньому обмовляється вартість, порядок розрахунків, передачі продукції (робіт, послуг), термін виконання замовлення. До моменту виконання замовлення все, що стосується його витрати вважаються незавершеним виробництвом. При цьому методі витрати на виробничі матеріали, оплату праці виробничих робітників і загальнозаводські накладні витрати відносять на кожен індивідуальний замовлення [1].

Також при розробці методики обліку та аналізу для управління господарською діяльністю будівельного підприємства необхідно визначитися яким чином застосовувати систему нормування і чи слід її взагалі застосовувати.

Нормативний метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції характеризується тим, що на підприємстві по кожному об'єкту складається попередня нормативна калькуляція (кошторисна документація).

Нормативні калькуляції розраховуються на основі технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних і трудових ресурсів. Вони в свою чергу встановлюються відповідно до технічної документації на виконання робіт (кошторису) та утворюють взаємопов'язану систему, яка регламентує всі сторони господарської діяльності підприємства.

Облік організовується так, щоб всі витрати поділити на витрати за нор-

мами і відхиленням від норм. Дані про виявлені відхилення дозволяють управляти собівартістю виробів і разом з тим калькулювати фактичну собівартість шляхом додавання до нормативної собівартості (вирахування з неї) відповідної частки відхилень від норм по кожній статті [1].

Система «стандарт-кост» являє собою систему обліку витрат і калькулювання собівартості з використанням нормативних (стандартних) витрат. В основі її лежить принцип обліку та контролю витрат в межах встановлених норм і нормативів і за відхиленнями від них.

Система «стандарт-кост» є продовженням нормативного методу обліку витрат, але не є його аналогом. В рамках системи обліку «стандарт-кост» наднормативні витрати відносяться на фінансові результати або на винних осіб, при цьому стандарти розробляються для всіх видів витрат, а також для доходів і деяких виробничих показників [1]. Це не тільки оперативне планування витрат, яке необхідно керівникам. Це також їх облік на бухгалтерських рахунках не за документами за фактичними витратами, а за нормативними документами з одночасним відображенням відхилень лише у фінансових результатах.

У бухгалтерському обліку одним з альтернативних традиційному вітчизняному підходу до калькулювання повної собівартості є калькулювання неповної, обмеженої собівартості.

Розподіл непрямих витрат при обчисленні повної собівартості завжди носила умовний характер, крім того було досить трудомістким, маючи намір полегшити процес прийняття управлінських рішень, так, з'явилися калькуляція собівартості за прямими витратами директ-костинг («direct costing» і калькуляція за змінними витратами веріебл-костинг («variable costing»). Система калькуляції директ-костинг буквально означає, що тільки прямі виробничі витрати включаються в собівартість продукції, а всі непрямі витрати вважаються витратами поточного періоду і списуються на собівартість продажів.

В системі веріебл-костинг при калькулюванні усіченої собівартості постійні загальновиробничі витрати виключаються.

Таким чином, застосування системи верібл-костинг на практиці передбачає диференційований облік загальновиробничих витрат.

Використання системи «директ-костинг» кардинально змінює не тільки вітчизняну концепцію калькулювання, а й підходи до обліку та розрахунку фінансових результатів. Застосовувана в рамках цього методу схема побудови звіту про доходи містить два фінансових показники: маржинальний дохід (сума покриття) і прибуток [1]. Необхідно відзначити, що найчастіше системи директ-костинг і веріебл-костинг використовують як синоніми, хоча й існують між ними відмінності, головним є те, що в обох методах є поняття маржинального доходу.

Система «директ-костинг» знаходить все більш широке застосування у вітчизняній бухгалтерській практиці, зокрема вважається, що «на будівельних підприємствах через обсягу облікових робіт доцільно застосовувати маржинальний метод обліку витрат» [11].

Особливу увагу необхідно приділити сучасним методам управління витратами. В даний час не існує в літературі широкого опису методів калькулювання («точно в строк», таргет-костинг, кайзен-костинг, бенчмаркінг, TQM, стратегічного обліку витрат або "за стадіями життєвого циклу"). Тим більше відсутня методика застосування даних способів калькулювання на будівельних підприємствах. Однак незважаючи на існуючий недолік інформації є можливість розглянути зазначені методи з точки зору можливого застосування будівельними підприємствами.

Застосування методу калькулювання «точно в строк» (just-in-time) або «за останньою операцією» (endpoint costing) для будівельних підприємств не актуально, оскільки як було зазначено вище справжній метод направлений на скорочення витрат, пов'язаних в першу чергу з затоварюванням складів готовою продукцією. Для будівельних підприємств (підрядників) така ситуація просто нерéalна, оскільки роботи виконуються завжди для конкретного замовника.

Метод таргет-костинг доцільно застосовувати на будівельних підприємствах при проведенні підготовчих робіт,

пов'язаних з вибором концепції забудови земельної ділянки. Якщо відома можлива ціна реалізації, сформована на ринку, тоді будівельне підприємство виключивши з вказаної суми бажаний прибуток може розрахувати цільову собівартість, в яку потрібно вкластися при будівництві об'єкта.

Метод кайзен-костинг спрямований на досягнення цільової собівартості, встановленої при застосуванні методу таргет-костинг. Завдання досягається при пошуку дешевших матеріалів на будівництво об'єкта, несуттєве змiну технології будівництва, яке веде до здешевлення проекту, а також підвищення механізації праці та виробітку робочих.

Системи бенчмаркінг і TQM спрямовані на виявлення певних ключових показників діяльності підприємства, визначення нормативних величин обраних показників, нормативними величинами можуть бути як показники конкурентів (система бенчмаркінг) або власні показники (система total quality management), і досягнення зазначених показників за певний період. В рамках економічного аналізу обрані показники носять назву ключові показники ефективності діяльності підприємства.

Залежно від сформульованих цілей підприємство визначає ключові показники діяльності, які дозволяють виразити (коефіцієнтів) певні характеристики, які повинне досягати підприємство в своєму розвитку або співробітники при виконанні покладених на них завдань. При цьому, якщо виробничі організації можуть розробити збалансовані показники ефективності діяльності підприємства, досягнення яких буде, позитивним результатом, то ось на будівельних підприємствах при їх специфіці важко використовувати збалансовану систему показників.

Багато авторів, таких як Е. Ветлужских, А. Клочков, Е. Моденов та інші вважають на сучасному етапі розвитку економічних відносин кращим стимулом розвитку будь-якого підприємства буде опис стратегічних цілей шляхом встановлення ключових показників.

KPI (Key Performance Indicators) – система показників, яка допомагає підприємству оцінити досягнення поставлених цілей. При цьому цілі у

підприємства в залежності від часу їх досягнення бувають стратегічні, тактичні й оперативні [12].

Що стосується методу стратегічного управління витратами, то даний метод найбільш актуальний саме на будівельних підприємствах. Оскільки саме від того яким чином і з застосуванням яких матеріалів буде побудований будинок, будуть залежати майбутні витрати, пов'язані з експлуатацією будинку. Тобто при виборі концепції забудови, аналізується не тільки можливий збут і ціна збуту як це робиться в системі таргет-костинг, але аналізуються витрати на експлуатацію готового будівельного

продукту. Таким чином, розраховується повний цикл життя готового продукту. Крім того приділяється особлива увага факторів, що впливає на ціну постачальників і потенційну можливість покупців у придбанні готового будівельного продукту.

Висновки з проведеного дослідження. Слід зазначити, що на практиці можливе поєднання елементів різних методів обліку витрат і калькулювання продукції між собою, головне, щоб інформація, яка накопичується в системі обліку господарської діяльності, була придатна для прийняття ефективних управлінських рішень.

БІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерський управлінський облік: Учеб для студентів вузів, які навчаються за екон. спеціальностями / М.А.Вахрушина.- 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2005. – 576 с.
2. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посібн. / І. Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 319 с.
3. Давидович І. Є. Управління матеріальними витратами – запорука підвищення ефективності господарювання / І. Є. Давидович // Наукові записки: Зб. наук. пр. кафедри економічного аналізу. Випуск 12, ч. 2. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – С. 4-7.
4. Селезнёв С. І. Курс бухгалтерского учёта в промышленности. / С. І. Селезнёв, А. А. Тарбеев. – М.: Статистика, 2005. – 272 с.
5. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учёта / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 279 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpil/TRptEV/2010_56/1_14.pdf
7. Безруких, П. С. Учёт и калькулирование себестоимости продукции / П. С. Безруких – М.: Финансы, 2005. – 320 с.
8. Довжик, О. О. Порівняння методів калькулювання та обліку витрат в сільському виробництві / О. О. Довжик // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 2 (4). – С. 26-30.
9. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця; 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
10. Грибків О. Ю. Бухгалтерський облік в будівництві: практ. посібник / А. Ю. Грібков. – 8-е изд., перераб. і доп. – М.: Видавництво "Омега-Л", 2010. – 426 с.
11. Клочков А. К. КРІ і мотивація персоналу: повний збірник практичних інструментів / А. К. Клочков. – М.: Ексмо, 2010. – 160 с.

УДК 657.24:69

ВИЗНАЧЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ОБЛІКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ PRESSING PROBLEMS DEFINITIONS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES OPERATIONS ACCOUNTING

Кононова О.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

В статті розглядається специфіка будівельної галузі та облікові проблеми, які притаманні саме будівельним підприємствам. Також розкрито визначення та класифікація статей витрат, визначення методів обліку витрат і калькулювання собівартості. Формування ефективної методики обліку й аналізу для управління господарською діяльністю будівельного підприємства неможливе без визначення основних проблем сучасної системи обліку. Тому, було проаналізовано можливості застосування існуючих методів на будівельних підприємствах, в результаті чого було виділено ряд актуальних облікових проблем.

Ключові слова: витрати, накладні витрати, організація обліку, управління, собівартість, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, будівельне підприємство.

В статье рассматривается специфика строительной отрасли и учетные проблемы, которые присущи именно строительным предприятиям. Также раскрыто определение и классификация статей расходов, определение методов учета затрат и калькулирования себестоимости. Формирование эффективной методики учета и анализа для управления хозяйственной деятельностью строительного предприятия невозможно без определения основных проблем современной системы учета. Поэтому, было проанализировано возможности применения существующих методов на строительных предприятиях, в результате чего был выделен ряд актуальных учетных проблем.

Ключевые слова: затраты, накладные расходы, организация учета, управление, себестоимость, международные стандарты бухгалтерского учета, строительное предприятие.

The article investigates the specificity of construction industry and accounting problems inherent in building companies. Also disclosed definition and classification of expenditure, determine methods of cost accounting and costing. Building effective method of accounting and analysis for the economic management of construction enterprises is impossible without definition of the main problems of modern accounting systems. Therefore, the article analyzes the possibilities of existing practices on construction enterprises, resulting in allocated a number of topical accounting issues.

Keywords: costs, overheads, organization of accounting, management, cost, international accounting standards, construction enterprises.

Постановка проблеми. Важливим моментом у дослідженні аспектів обліку господарської діяльності на будівельних підприємствах і його вдосконаленні є визначення проблем, як самої галузі будівни-

цтва, так і облікових операцій по реєстрації фактів господарської діяльності. Крім того, слідуючи логіці наукового дослідження, необхідно вивчити проблеми обліку господарської діяльності на будівельних підпри-

ємствах з метою пропозиції найбільш оптимальних засобів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Автори-обліковці, що розглядають методики обліку та аналізу господарської діяльності на будівельних підприємствах (С.А. Верещагін, Н.П. Дробишевський, М.В. Тимофєєва, Ф.Н. Філіна, С.І. Церпенто, S. Peterson, Н.Г. Волков, А.Ю. Дементьєв, Г.Ю. Касьянова, Н.І. Ладутько, Т.Н. Обущенко), виділяючи облікові проблеми, що існують у будівництві, не пропонують шляхів їх вирішення. Частина з них при описі галузевої специфіки обліку обмежується розглядом особливостей будівельної галузі, а методика обліку та аналізу господарської діяльності у них носить загальний характер, вони не описують облікові проблеми, притаманні саме будівельним підприємствам. Інші автори піднімають облікові проблеми, але не дають конкретного механізму їх вирішення. В результаті у бухгалтерів будівельних підприємств відсутнє грамотне керівництво з організації обліку господарської діяльності, зокрема відсутній опис методики віднесення витрат на рахунки обліку витрат, їх закриття, визначення фінансових результатів за об'єктами, обліку собівартості етапів робіт і розподілу витрат між рахунками обліку, а також опис застосовуваних методів калькулювання тощо. Проте, практично всі автори-обліковці відзначають специфіку податкового обліку для будівельних підприємств і досить детально описують методику групування даних і наданої на їх основі інформації в фіскальні органи.

Фахівці в області управлінського обліку, описуючи різні методи обліку господарської діяльності, в свою чергу, не приділяють уваги специфіці будівельних підприємств.

Постановка завдання. Необхідно відзначити, що ключовим моментом при підході до обліку господарської діяльності є класифікація статей витрат, вивчення методів обліку витрат і калькулювання собівартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ф.Ф. Бутинець в своєму підручнику «Теорія бухгалтерського обліку» спробував пояснити розходження в трактуванні даних термінів. Дані розходження, на його думку, полягають в тому,

що в російській економічній літературі терміни «расходы» (укр. – «видатки»), «затраты» (укр. – «витрати, затрати») та «издержки» (укр. – «витрати, затрати») сприймаються як синоніми [1].

Як справедливо відзначила Л.В. Нападковська, в сучасних вітчизняних навчальних і наукових виданнях, у практиці бухгалтерського обліку, законодавчих актах, зокрема в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV й чинних в Україні «Методичних рекомендаціях з питань собівартості продукції (робіт і послуг) промисловості» №373 від 09.07.2007, широко використовується лише поняття «витрати», термін «затрати» не використовується. Його автоматично замінено терміном «витрати», який, на думку професора, має не лише інший економічний зміст, але й призначення [2].

Визначення витрат наведено у П(с)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(с)БО №3 «Звіт про фінансові результати», П(с)БО №16 «Витрати», П(с)БО №18 «Будівельні контракти» (щодо ведення бухгалтерського обліку будівельними організаціями). Отже, поняття «затрат» не закріплено на законодавчому рівні й у нормативних актах та ототожнюється з «витратами».

Однак, відповідно до Бухгалтерського академічного словника А.Ю. Медведєва під статтями витрат слід розуміти критерії класифікації видатків, тоді як під елементами витрат слід розуміти класифікацію витрат за джерелами їх утворення (вартість матеріалів, заробітна плата, амортизація, соціальні податки, інші). Таким чином, практично кожна стаття витрат може бути розкладена за елементами, але не навпаки. При цьому під витратами слід розуміти ресурси, які використовуються у господарській діяльності, а під видатками витрачені ресурси, які неможливо використовувати в майбутньому.

Видатки і витрати зазвичай складають більшу частину в системі даних обліку господарської діяльності підприємства, а управління витратами цілком і повністю залежить від існуючої методики організації обліку витрат.

Такі автори як Р.Ю. Сіміон, В.Ф. Мерзляков, А.Ю. Грибків, Т.Н. Обущенко, Ф.Н. Філіна, С.І. Церпенто, Н.П. Дроби-

шевський згодні з класифікацією видів витрат, за якими необхідно групувати витрати на будівельних підприємствах, запропоновані в ДСТУ БД.1.1-1:2013.

Ще одна група авторів (Н.А. Казаков, С.А. Верещагін, М.В. Тимофєєв), прийняті статті витрат (за ДСТУ БД.1.1-1:2013) змінює з метою задоволення потреб податкового обліку, що призводить до невиправданої зміни структури і складу статей витрат, і, як наслідок, спотворення фінансових результатів діяльності підприємства.

В.Ф. Мерзляков наводить традиційні статті витрат для промислових підприємств в цілому, а В.Ф. Палій та О.А. Агєєва зупиняються на класифікації витрат за МСБО (IAS) 11.

Цікаво зауважити, що угруповання витрат на будівельних підприємствах, існуюча у Великобританії, значно відрізняється від угруповання витрат, запропонованих МСБО 11. Це викликано тим, що міжнародні стандарти покликані уніфікувати існуючі види витрат у розрізі статей, розподіляючи їх в залежності від впливу на конкретні договори, тоді як у Великобританії тяжіють до традиційного підходу, що полягає в групуванні витрат за елементами. При цьому у Великобританії угруповання за статтями здійснюється на додатковому аналітичному рівні, оскільки для кожного підприємства вона є індивідуальною і розробляється з метою задоволення потреб користувачів.

Необхідно відзначити, що більшість проблем обліку господарської діяльності будівельних підприємств зводяться до проблеми обліку витрат. Тому, багато проблем, підняті в даному науковому дослідженні, пов'язані саме з організацією обліку витрат.

Формування ефективної методики обліку й аналізу для управління господарською діяльністю будівельного підприємства неможливе без визначення основних проблем сучасної системи обліку. Нами була проведена робота з оцінки можливості застосування існуючих методів на будівельних підприємствах та аналізу специфічних питань, в результаті чого було виділено ряд актуальних облікових проблем:

1. Проблема визначення фінансового результату діяльності будівельних підприємств.

Суть даної проблеми полягає в тому, що будівельні підприємства (підрядники), які здійснюють будівництво об'єктів, як правило, зі значною тривалістю виробничого циклу, іноді не можуть визнавати виручку в обліку, оскільки вона відсутня у звітному періоді. Відповідно, при відсутності виручки підприємство не може визнавати витрати і прибуток за укладеними договорами, а керівники підприємства в поточному режимі не мають можливості аналізувати фінансовий стан для поліпшення ключових показників ефективності діяльності підприємства.

Необхідно відзначити, що проблема визначення фінансового результату діяльності будівельних підприємств розглянута і вирішена на законодавчому рівні.

Принципи, встановлені МСБО (IAS) 11 і описані практично більшістю авторів, спрямовані на вирішення даної проблеми.

Положення з обліку договорів будівельного підряду П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 18 «Будівельні контракти» та Міжнародний стандарт IAS 11 носять цілком і повністю обліковий характер, оскільки описують порядок визнання виручки і витрат, а також фінансового результату за договорами. Таким чином, вони є базовими документами, що формують правила обліку господарської діяльності на основі основоположних принципів бухгалтерського обліку, не пов'язаними з оціночними критеріями, які залежать від переваги зовнішніх користувачів звітності.

Основною особливістю договорів підряду є те, що дата початку договору і дата завершення робіт за договором підряду зазвичай відносяться до різних звітних періодів. Таким чином, головним питанням в обліку договорів підряду є розподіл доходів і витрат за договором за звітними періодами, в яких проводилися роботи.

Згідно МСБО (IAS) 11 виручка і витрати за договором підряду визнаються відповідно як доходи і витрати звітного періоду в міру готовності об'єкта. Коли результат договору підряду може бути достовірно оцінений, доходи і витрати за ним повинні визнаватися як виручка і витрати з урахуванням стадії завершеності робіт на звітну дату. При використанні способу визначення доходів і витрат за вартістю

робіт по мірі їх завершення фінансовий результат визначається на накопичувальній основі, тобто за кожним звітним періодом на основі поточних оцінок. Зміни в оцінці остаточної виручки і витрат визнаються в тому періоді, в якому здійснюються зміни. Витрати, здійснювані за договором підряду підрядником і пов'язані з майбутньою діяльністю, враховуються як незавершені роботи за договором підряду [3].

Виходячи з аналізу порівняльної характеристики П(С)БО 18 «Будівельні контракти» та IAS 11, можна зробити висновок, що обидва порівнюваних стандарту призначені для вирішення проблеми розподілу виручки і витрат за звітними періодами, протягом яких проводяться роботи.

Об'єктом обліку є договори підряду, які залежно від умов укладених договорів або об'єднуються, або підлягають аналізу в розрізі об'єктів, що входять у договір. І вітчизняна і міжнародна практика знайомі з поняттям договору підряду з фіксованою ціною. Другий вид договорів у П(С)БО та в IAS називається договір «витрати плюс». Необхідно відзначити те, що західна система "витрати плюс" має на увазі відшкодування підряднику замовником відсотка від витрат або фіксованої суми, яка розцінюється як прибуток. Вітчизняна система передбачає складання кошторисів в яких також окремим рядком визначаються витрати та прибуток, який компенсується підряднику.

Що стосується визначення складу виручки в розглянутих стандартах, то обидва стандарти свідчать про те, що виручка в договорі будівельного підряду величина досить непостійна і залежить від безлічі факторів, таких як "відхилення", "претензії" і "заохочувальні платежі". У міжнародному стандарті зазначеним визначенням дан більш широкий опис, ніж в вітчизняному положенні.

При аналізі рядка "Визначення доходів та витрат протягом виконання будівельного контракту" можна зробити висновки про те, що у міжнародному стандарті дана детальна розшифровка класифікації витрат, а також окремо вказані витрати, які не підлягають розподілу на договір підряду. В IAS зазначено, що у разі виникнення доходів від продажу надлишків матеріалів з об'єкта (і інших

аналогічних доходів), такі доходи не включаються до загальної суми доходу за договором, однак вони можуть зменшити прямі витрати, що цілком логічно.

2. Проблема складності оцінки залишків незавершеного виробництва. Проблема оцінки незавершеного виробництва існує на будь-якому промисловому підприємстві. Однак у будівництві є два позитивних моменти, які дозволяють вирішити зазначену проблему. Якщо вартість виконаних робіт визначається на основі одиничних розцінок, то вартість всіх робіт, виконаних до наступного місяця, підлягають відображенню в якості доходів поточного періоду.

Якщо ж вартість робіт визначається виходячи з фіксованої договірної ціни, розподіленої за етапами, то сума виручки в поточному періоді визначається експертним методом через визначення частки виконаних робіт у загальному обсязі робіт за етапом (у вартісному вираженні) або частки витрат, що відносяться до поточного періоду, до загальної суми запланованих витрат.

При цьому в обох випадках залишки незавершеного виробництва підлягають закриттю в повному обсязі, тому поняття незавершеного виробництва як такого взагалі не повинно виникати. Однак, на практиці все відбувається трохи інакше. Зокрема, виникає питання, а як визначити вартість певного виду робіт в конкретному періоді, за умови, що розцінка на даний вид робіт є багатосладовою, а в поточному періоді виконана лише частина операцій, що містяться в ній.

Або ж при фіксованій ціні, якщо об'єктом обліку є об'єкт цілком, припустимо будинок, як точно визначити відсоток готовності, якщо певна робота розпочата, але не закінчена.

3. Складність виявлення відхилень у вартості витрачених ресурсів.

З метою оперативного управління витратами будівельного підприємства деякими авторами пропонується використання методики відображення операцій за системою «стандарт-костінг», яка припускає, що всі ресурси повинні нормуватися як за кількісними, так і за якісними (вартість) характеристиками. Зокрема, автори розглядають матеріальні цінності виходячи з того, що всі придбані матеріали повинні спочатку

прийматися до обліку за затвердженими обліковими цінами, а потім за фактичними цінами з виявленням відхилень у вартості заготівлі матеріалів.

Проблема полягає в тому, що номенклатура споживаних будівельними підприємствами ресурсів, зокрема матеріалів, відрізняється широким розмаїттям, тоді як на промислових підприємствах вона обмежена.

4. Проблема визначення джерел покриття накладних витрат. Існуючі сучасні методи обліку описують два можливі джерела покриття накладних витрат, а саме виручка чи собівартість.

Автори М.В. Тимофеева, А.Ю. Грібков, С.А. Верещагін, С.І. Церпенто, Г.Ю. Касьянова відносять накладні витрати до періодичних витрат, не залежних від обсягу виконаних робіт. Тому, на думку даних авторів, накладні витрати повинні щомісяця списуватися в цілому по підприємству за рахунок виручки без віднесення їх на собівартість конкретних об'єктів. У результаті цього собівартість будівельної продукції, сформована без накладних витрат, буде неповною. Даний підхід обумовлений двома причинами. По-перше, віднесення накладних витрат на витрати поточного періоду дозволяє в короткостроковому періоді скоротити податок на прибуток. Однак, в довгостроковій перспективі ефект від економії на податку на прибуток відсутній. По-друге, інформація про неповну собівартість і наявність в даному випадку маржинального прибутку створює хибне уявлення про рентабельність будівельно-монтажних робіт і об'єктів в цілому. Однак, договори, укладені на основі аналізу тільки прямих витрат, виявляються неефективними.

Інша група авторів Р.Ю. Сіміонов, І.А. Ліберман, І.С. Степанов, Т.Н. Обущенко, Ф.Н. Філіна, Н.П. Дробишевський вважають, що накладні витрати безпосередньо пов'язані з поточною діяльністю будівельного підприємства. Тому накладні витрати повинні включатися у витрати за договором підряду і покриватися за рахунок коштів замовника, а собівартість, сформована в обліку, відповідно повинна бути повною.

5. Проблема створення ефективних механізмів управління на основі визначення ключових показників ефективності для будівельних підприємств.

При створенні підприємства її засновники повинні визначити, яким чином буде здійснюватися її управління, які цілі і завдання ставляться з погляду розвитку підприємства.

Необхідно відзначити, що одним з ключових видів витрат підприємства є витрати на оплату праці. Крім того, завдяки грамотному визначенню частки зазначених витрат можна досягти високих показників рентабельності за рахунок підвищення мотивації персоналу. У вирішенні даної задачі найбільш ефективно використання ключових показників ефективності. Однак, при великій популярності ключових показників ефективності їх застосування у будівництві в ув'язці з плановими значеннями витрат за об'єктами, а також розробці індивідуальних показників для співробітників не приділено належної уваги. У той час як на промислових підприємствах активно впроваджується застосування ключових показників, автори, що спеціалізуються на аналізі діяльності будівельних підприємств, пропонують проводити аналіз витрат, основних фондів та інших показників системи обліку без використання передових напрямів аналізу, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Розробка ключових показників ефективності для будівельних підприємств, на підставі яких буде виконуватися управління підприємством, дозволить досягти максимального ефекту від витрачених ресурсів, зокрема на оплату праці, у вигляді зростаючої рентабельності.

6. Відсутність системного підходу до розподілу витрат при формуванні собівартості будівельної продукції за встановленими критеріями.

Витоки даної проблеми полягають у необхідності ведення обліку господарської діяльності, при якому буде забезпечена максимальна прозорість і доступність інформації. Найбільш ефективним представляється внесення вихідних даних в систему обліку за наступними критеріями в ієрархічній послідовності: за будівельними майданчиками або договорами (відповідно до вимог П(С)БО 18 і МСБО 11), за об'єктами калькулювання (будівельними об'єктами або етапами робіт), за видами виконуваних робіт або особам, відповідальних за

виробництво робіт, за статтями витрат. Необхідність виділення крім будівельних майданчиків, етапів робіт зафіксована такими авторами як С.А. Верещагін і С. Петерсон. Використання даних критеріїв для розподілу витрат при формуванні собівартості будівельної продукції необхідно для усунення дублювання облікових функцій, тобто виключення повторної обробки інформації, і забезпечення системою обліку легкого доступу до інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Однак, при уявній простоті вирішення даної проблеми на практиці бухгалтера стикаються елементарною відсутністю внутрішніх регламентів, що встановлюють перелік критеріїв, відповідно до якого відбувається розподіл витрат підприємства. Крім того, відсутня практика використання інструкцій по визначенню етапів і видів робіт за об'єктами.

Без відпрацьованої системи розподілу витрат система обліку господарської діяльності перетворюється на загальний «котел», отримання інформації з якого стає досить складним завданням.

Інформація, яка міститься в системі обліку, повинна дозволити проводити розрахунки вартості об'єктів-аналогів, як цілком, так і за їх окремими елементами, здійснювати поточний контроль і виконувати поетапне коригування нормативних показників витрат при будівництві об'єктів, виявляти відхилення величини витрат від нормативних показників витрат, а також формувати об'єктивні економічні показники для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства.

7. Спотворення структури собівартості об'єктів при обліку витрат за субпідрядними організаціями.

Існує кілька причин, за якими "котловий" (без аналітики) облік витрат за субпідрядними організаціями може істотно вплинути на спотворення собівартості.

По-перше, стаття витрат "Субпідрядні організації", в порівнянні з традиційними статтями витрат, такими як "Матеріальні витрати", "Витрати на оплату праці" та іншими, є мульти-статтею, витрати за якою в свою чергу діляться за традиційними статтями витрат, і яка також містить прибуток субпідрядних організацій.

Тому, аналізувати дану статтю витрат аналогічно іншим статтям не представляється можливим. Таким чином, потрібен особливий підхід при аналізі статті витрат "Субпідрядні організації".

По-друге, існують різні види субпідрядного співробітництва. В одних випадках субпідрядні організації залучаються тільки в якості робочої сили, при цьому матеріали поставляються генпідрядником, ним же створюються умови для виконання робіт, в інших – субпідрядні організації виконують ті ж види робіт на об'єкті, що і генпідрядник, незалежно від того, чиї використовуються матеріали. Третій вид субпідрядної співпраці представляє класичний субпідряд, коли субпідрядна організація повністю самостійно виконує певний вид чи етап робіт, закуповуючи матеріали. Щоб забезпечити можливість зіставлення собівартості етапів (видів робіт) за різними об'єктами витрати за залученими субпідрядними організаціями при різних видах субпідрядної співпраці мають відображатися в обліку на окремих аналітичних рахунках.

На сьогоднішній день єдиний механізм, який пропонують використовувати автори-обліковці, при відображенні витрат на виробництво субпідрядних робіт, це виділення послуг субпідрядних організацій на окремому субрахунку рахунку 23 "Виробництво" без введення додаткової аналітики.

Однак система обліку повинна забезпечувати порівнянність вартості різних об'єктів, незалежно від того, чи виконуються роботи власними силами або із залученням субпідрядних організацій. При цьому повинен бути забезпечений окремий аналітичний облік за видами субпідрядної співробітництва, що дозволить використовувати ключові показники діяльності підприємства для поточного і заключного контролю.

8. Необхідність прямого розподілу окремих видів накладних витрат між об'єктами.

Відповідно до ДСТУ БД.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва» витрати на виробництво будівельної продукції поділяються на прямі і накладні.

Останні, в свою чергу, підрозділяються на 4 види: адміністративно-госпо-

дарські витрати, витрати на обслуговування працівників будівництва, витрати на організацію робіт на будівельному майданчику та інші накладні витрати. Необхідно звернути увагу на те, що такі групи накладних витрат, як витрати на обслуговування працівників будівництва і витрати на організацію робіт на будівельному майданчику накладними можна назвати лише умовно, оскільки з достатнім ступенем ймовірності можуть бути віднесені на конкретний об'єкт будівництва. Точніше було б назвати їх умовно прямими витратами по відношенню до об'єкта будівництва.

Виділення даних видів витрат в окрему групу, крім традиційно прямих витрат і накладних витрат (тільки адміністративні витрати та інші накладні витрати) дозволить більш точно визначити величину собівартості об'єктів будівництва.

9. Необхідність встановлення єдиної бази розподілу накладних витрат для будівельних підприємств.

Що стосується адміністративних витрат та інших накладних витрат, автори-обліковці підкреслюють, що з точки зору законодавства підприємства можуть використовувати будь-яку базу для розподілу накладних витрат, закріплену в обліковій політиці. Необхідно відзначити, що вибір оптимальної бази для розподілу накладних витрат, а також використання єдиного підходу до визначення бази розподілу накладних витрат є важливими аспектами при формуванні системи обліку господарської діяльності.

На сьогоднішній день існують різні варіанти вибору бази розподілу накладних витрат, починаючи від прямих витрат, доданих витрат, фонду оплати праці, суми переробки і закінчуючи використанням методу АВС. Однак, досвід більшості розвинених країн свідчить про те, що найбільш грамотним є розподіл накладних витрат пропорційно оплаті праці робітників.

Відсутність, в даний час, однакових підходів до розподілу накладних витрат при віднесенні їх на собівартість не дозволяє створити облікову систему, що дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, а також ускладнює проведення порівняльного аналізу фактичної вартості об'єктів-аналогів і застосування

сучасних методів управління витратами "бенчмаркінг" і TQM.

10. Необхідність визначення ефективності роботи допоміжних структурних підрозділів.

Суть проблеми полягає у визначенні фактичної собівартості продукції, робіт і послуг допоміжних структурних підрозділів для порівняння з нормативними (калькуляційними) показниками. Це не представляється можливим в результаті відсутності внутрішніх регламентів з формування складу витрат структурних підрозділів. Крім того, відсутність інформації про фактичні витрати структурних підрозділів, зокрема на експлуатацію машин і механізмів, не дозволяє співвіднести їх з нормативними показниками.

Існуючі методики обліку витрат структурних підрозділів не дозволяють коректно сформувати фінансовий результат за об'єктом в цілому, що тягне до спотворення даних про структуру витрат і рентабельність об'єктів. Наприклад, якщо на підприємстві існує транспортна діяльність, а машини та механізми використовуються на різних об'єктах, то може виникнути ситуація, коли витрати на ремонт техніки будуть віднесені на об'єкт, в період будівництва якого проводився ремонт. Однак з економічної точки зору необхідність ремонту виникла в результаті зносу техніки при роботі на різних об'єктах. При цьому запропоновані авторами М.В. Тимофєєвої, Ф.Н. Філіної і Н.П. Дробишевський способи вирішення даної проблеми шляхом створення резерву або розподілу витрат на ремонт через відкладені витрати (згідно МСФО 18) не вирішують повною мірою дану проблему. Так якщо створювати резерви для покриття витрат на ремонт техніки, то невиправдано буде збільшуватися собівартість поточних об'єктів, а якщо розподіляти витрати на ремонт шляхом створення відкладених витрат, то завищуватиметься собівартість майбутніх об'єктів. Невикористання резерв при цьому підлягає закриттю на фінансові результати всього підприємства, тоді як завищення собівартості буде за конкретним об'єктом. У результаті сформовані таким засобом дані про вартість об'єкта в частині вартості продукції робіт, послуг, структурних підрозділів

ділів не можуть служити джерелом для розрахунків вартості об'єктів-аналогів.

С. Петерсон відзначає можливість віднесення витрат на ремонт машин і механізмів, пропорційно годинам, відпрацьованим кожним видом техніки на всіх об'єктах за рік, але при цьому не пропонує конкретної методики обліку та розподілу витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Поява регламентів з формування складу витрат структурних

підрозділів дозволить визначати внутрішню собівартість продукції, робіт і послуг допоміжних структурних підрозділів, оцінювати ефективність їх роботи і приймати рішення щодо доцільності їх подальшого існування.

На нашу думку, рішення розглянутих проблем на сучасному етапі розвитку обліку господарської діяльності необхідно кожному будівельному підприємству для ефективної роботи та розвитку будівельної галузі в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів ВУЗів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець. 2-е вид., доп. і перераб. – Житомир: ЖІТі, 2000. – 640 с.
2. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / Л.В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандлер, Р. Матезіч та ін.; за заг. ред. Л.В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2008. – 735 с.
3. Международные стандарты Финансовой отчетности 2010: издание на русском языке – М.: Аскери-АССА, 2010. – 984 с.

УДК 378.1:004

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ «УЧЕТ И АУДИТ»
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММЫ
«1С: БУХГАЛТЕРИЯ»**

**PROFESSIONAL COMPETENCE OF STUDENTS
«ACCOUNTING AND AUDIT» USING THE
«1C: ACCOUNTING»**

Онищенко В.Е.

кандидат технических наук,
доцент кафедры учета, экономики и управления персоналом предприятия,
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

Статья посвящена компетентностному подходу при подготовке специалистов по учету и аудиту. В работе изложены профессиональные компетенции в преподавании дисциплины «1С: Бухгалтерия». Составлена структура профессиональных компетенций с учетом Национальной рамки квалификации Украины.

Ключевые слова: профессиональная компетенция, 1С: Бухгалтерия, учет и аудит, информационные технологии, учебный процесс.

Стаття присвячена компетентнісному підходу при підготовці фахівців з обліку і аудиту. В роботі описані професійні компетенції при викладанні дисципліни «1С: Бухгалтерія». Складена структура професійних компетенцій з урахуванням Національної рамки кваліфікації України.

Ключові слова: професійна компетенція, 1С: Бухгалтерія, облік і аудит, інформаційні технології, навчальний процес.

The article is devoted to competence-based approach in the preparation of specialists in accounting and auditing. The paper describes the professional competence in teaching discipline «1C: Accounting». Author compiled the structure of professional competence based on the National Qualifications Framework in Ukraine.

Keywords: professional competence, 1C: Accounting, accounting and audit, information technology, educational process.

Постановка проблемы. Одним из факторов развития экономики страны является высокоэффективная система образования. При этом важным является переход к инновационной системе образования, которая была бы направлена на расширение содержания подготовки будущих специалистов, углубление практического ориентированности их знаний, способствовала формированию конкретных компетенций, необходимых в реальных условиях предприятия.

Компетентный подход не противопоставляется традиционному подходу, а расширяет содержание подготовки, углубляет знания, их практическую ориентированность, и способствует формированию конкретных компетенций, востребованных реальными условиями функционирующего предприятия [1, с. 410].

Подготовка специалиста, который бы смог конкурировать в знаниях и умениях с опытными кадрами, невозможно без всестороннего использования современных информационных технологий.

Одним из перспективных направлений развития высшего профессионального экономического образования является внедрение в учебный процесс универсальной компьютерной программы «1С: Бухгалтерия» из серии «1С: Предприятие» [2].

Современные компьютерные технологии быстро развиваются, постоянно меняется нормативная учетная база. Поэтому бухгалтерские программные средства обновляются практически ежемесячно. Именно благодаря компетентностному подходу в учебном процессе студентов специальности «Учет и аудит» можно нивелировать некоторое отставание методической базы.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы применения компьютерных технологий в учебном процессе являются предметом исследования многих ученых (В. Беспалько, Т. Богданова, О. Виштак, Б. Гершунский, И. Захарова, В. Латышев, Г. Сажко, И. Синельник, О. Смилянец и другие). Эти вопросы исследуются при решении экономических задач (П. Демидов, М. Левочко, Е. Лукаш, К. Пивоваров, И. Рыжук, Т. Синица, Н. Юрчук) и при ведении бухгалтерского учета (С. Безручук, Н. Колесникова, М. Матюха, Е. Орлова, С. Покропивный, М. Скрипник, Л. Сухова).

Разными учеными рассматриваются отдельные аспекты бухгалтерского учета. Рыжук И., опираясь на проведенные исследования украинских субъектов хозяйствования, подчеркивает, что подавляющее их большинство используют программные продукты на базе платформы «1С: Бухгалтерия», причем в последние годы наблюдается тенденция к переходу их на наиболее современные версии программы «1С: Предприятие 8.2-8.3», которые имеют ряд существенных преимуществ по сравнению с предшествующими [3, с. 3].

Скрипник М., в частности, считает, что при изучении учетных дисциплин должны преобладать практические занятия, в том числе с программными комплексами. Основой проведения практических занятий должны стать контрольные примеры, включающие основные элементы, методы, процедуры и приемы учета. Особенностью решения ситуационных учет-

ных задач должно стать их решение, как в бумажной (традиционной) форме, так и при использовании различных программных продуктов по автоматизации учетной работы [4, с. 4].

Вместе с тем наблюдается дефицит методологических наработок и методических разработок по организации современного преподавания учетных дисциплин. Недостаточно внимания уделяется профессиональным компетентностным навыкам будущих бухгалтеров с использованием средств автоматизации бухгалтерского учета на предприятиях, в частности пакета прикладных программ «1С: Предприятие». Систематизация компетенций учетчиков, практически востребованных в их профессиональной деятельности, позволит улучшить методическое обеспечение учебного процесса и подготовку специалистов в целом.

Постановка задачи. Целью данной работы является формулировка профессиональных компетенций, которыми овладевают студенты, изучающие учет и аудит в Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры, при изучении дисциплины «1С: Бухгалтерия».

Изложение основного материала исследования. Практико-ориентированный подход позволяет создать условия для взаимопроникновения учебной и профессиональной деятельности, как способа достижения профессиональной компетентности. Он заключается в осуществлении учебного процесса в контексте будущей профессиональной деятельности посредством воспроизведения в формах и методах учебной деятельности студентов реальных ситуаций, решения конкретных профессиональных задач [5, с. 72].

Приобретение студентами ключевых компетенций профессиональной деятельности требует формирования у них соответствующего понятийного аппарата, знание основных принципов и методов организации экономической деятельности, способности экономического (аналитического) мышления, готовности к применению знаний и навыков в дальнейшей профессиональной деятельности. Важную роль в этом играют вопросы организации учебного

процесса, особенно процесса практической подготовки студентов, использование нетрадиционных методов обучения, инновационных методик, активное внедрение в учебный процесс информационных технологий [6, с. 210].

Сегодня на рынке труда наблюдается противоречие: с одной стороны, работодатели требуют высококвалифицированных практико-ориентированных специалистов, которые способны реализовывать реальные бизнес-процессы средствами современных информационных технологий, с другой, молодые выпускники часто не готовы к практической реализации полученных знаний, умений и навыков в своей профессиональной деятельности.

Современный бухгалтер должен обладать навыками работы в компьютерной программе «1С: Бухгалтерия». Это является обязательным условием для принятия на работу. Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры выпускает специалистов в области экономики, обладающих навыками использования программ «1С: Предприятие».

«1С: Предприятие» – это современная, многофункциональная система, предназначенная для автоматизации различных экономических задач. Программные продукты «1С» широко используются для автоматизации деятельности предприятий и организаций различных сфер [7, с. 158].

На лабораторно-практических занятиях студентами в форме сквозной задачи решаются ситуационные задачи. Это позволяет имитировать и моделировать процессы, происходящие на реальных объектах. Такой подход позволяет формировать у студентов: навыки использования информационно-коммуникационных технологий для совершенствования профессиональной деятельности; коммуникационные способности; чувство ответственности за конечный результат; навыки профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции, которые получают студенты после изучения учебной дисциплины – это овладение комплексом умений и навыков по ведению учета на предприятии в условиях компьютерной программы «1С:

Бухгалтерия» 8.2 и предоставление знаний по интерпретации полученной информации для принятия управленческих решений.

Составляющие этого комплекса следующие.

- Умение первоначальной настройки и использования программы «1С: Бухгалтерия» на предприятии.

- Умение вводить остатки активов, обязательств и капитала по счетам бухгалтерского учета с указанием аналитических группировок.

- Умение заполнять первичные документы: счета-фактуры, приходные и расходные кассовые ордера, платежные поручения, банковские выписки, акты на ввод в эксплуатацию основных средств, нематериальных активов и акты выбытия, приходные и расходные накладные, налоговые накладные и др.

- Умение вести складской учет товарно-материальных ценностей, их перемещение, переоценку и инвентаризацию.

- Умение вести учет получения товарно-материальных ценностей и услуг, их отпуск на производство и реализацию.

- Умение вести учет приобретения, введения в эксплуатацию, ремонта и / или модернизации, начисления амортизации и списания основных средств и нематериальных активов, операций с капитальными инвестициями.

- Умение вести учет валютных операций (приобретение, реализация валюты, другие операции с валютой).

- Умение ведения кадрового учета от формирования штатного расписания, регистрации кандидатов на прием на работу до увольнения.

- Умение ведения регламентированного учета расчетов с персоналом (учет отработанного времени, расчет начисленной заработной платы, пособий по временной нетрудоспособности, отпускных, удержаний из них и начислений на фонд заработной платы и отражения таких операций в учете).

- Умение сформировать систему налогового учета на предприятии.

- Умение заполнять журнал операций.

- Умение формировать различные отчеты по синтетическим и аналитическим счетам.

Таблиця

**Структура составляющих профессиональных компетенций
по учебной дисциплине «1С: Бухгалтерия» на примере двух тем**

Составляющие компетенции	Минимальный опыт	Знание	Умение	Коммуникации	Автономность и ответственность
Тема: Организация бухгалтерского учета на предприятии в условиях компьютерной программы «1С: Бухгалтерия»					
Способность к первому использованию программы «1С: Бухгалтерия» на предприятии	Формирование информационной базы предприятия в «1С: Бухгалтерия», настройка параметров ведения учета, учетной политики, составление справочников	Порядок регистрации предприятия и его документальное обеспечение; особенности составления учетной политики предприятия и использования отдельных ее элементов	Создавать информационную базу и регистрационные данные предприятия в условиях использования «1С: Бухгалтерия»; настраивать программное обеспечение «1С: Бухгалтерия» к работе в соответствии с требованиями каждого отдельного предприятия; создавать и заполнять справочники по разным объектам учета	Доступно доносить свои выводы, знания и обоснования специалистам и неспециалистам	Принятие решений в сложных и непредсказуемых условиях, что требует использования новых подходов к построению системы учета. Ответственность за нарушение законодательства
Тема: Формирование аналитических регистров учета и финансовой отчетности					
Способность к формированию различных отчетов, проведение анализа записей на счетах бухгалтерского учета; составление форм финансовой отчетности	Состав обязательных отчетных форм и их информационное содержание	Перечень обязательных форм отчетности, составляемых предприятием, и сроки их предоставления; возможности формирования учетно-аналитического обеспечения хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с требованиями пользователя в условиях применения «1С: Бухгалтерия»	Составлять учетные регистры, финансовую отчетность в «1С: Бухгалтерия»; сформировать аналитическую информацию о деятельности предприятия по параметрам пользователя; читать и понимать сводную учетную информацию о деятельности предприятия	Доступно доносить свои выводы, знания и обоснования специалистам и неспециалистам	Принятие решений в сложных и непредсказуемых условиях, что требует использования новых подходов к построению системы учета. Ответственность за нарушение законодательства

– Умение проводить анализ записей на счетах бухгалтерского учета; определения первичного документа по сформулированной хозяйственной операции.

– Умение составлять формы финансовой отчетности и проводить ее анализ с целью принятия взвешенных управленческих решений [8, с. 27].

В следующей таблице приведен пример структуры компетенций, которыми овладевают студенты специальности «Учет и аудит» ПГАСА при изучении дисциплины «1С: Бухгалтерия» в соответствии с Национальной рамкой квалификаций высшего образования Украины [9, с. 1-3].

Моделирование профессиональной деятельности позволяет оценить степень сформированности практических умений и навыков, а их уровень оценивается при текущем и промежуточном контроле по учебной дисциплине.

С помощью системы «1С: Предприятие» появляется возможность повышения эффективности обучения студентов в целом, существенно расширить кругозор будущих специалистов, подготовить их к непростым требованиям, предъявляемым сегодняшними реалиями жизни, на практике закрепить и углубить знания, приобретенные в рамках учебных дисциплин по анализу данных, организации учета и аудита, планирования, управления предприятием.

В целом, изучение программного комплекса «1С: Предприятие» ориентировано на управление производством, планирование и расчет себестоимости продукции, поддержку задач различных систем налогообложения, кадровый учет, автоматизацию начисления и

выплаты зарплаты, исчисления регламентированных законодательством налогов и взносов, формирование ценовой политики, управление оптовой и розничной торговлей, взаиморасчетами с гражданами и бизнесом, планирование поставок и денежных расходов, формирование бюджета, контроль плановых и фактических данных бюджета, определение финансовых результатов, подготовку регламентированной отчетности по национальным и международным стандартам.

Выводы. В работе отражены некоторые вопросы формирования практических компетенций специалистов по учету и аудиту при изучении дисциплины «1С: Бухгалтерия». Исследование учебного процесса в ПГАСА позволило проанализировать и систематизировать их профессиональные компетенции. Освоение новейших возможностей современных систем обработки учетно-аналитической информации на базе программ «1С: Предприятие» и практики их применения при решении актуальных экономических и управленческих задач предприятия, позволяет формировать у студентов профессиональные компетенции с применением современных информационных технологий и подготовить высококвалифицированных специалистов, которые будут конкурентоспособными на рынке труда.

Практическое значение полученных результатов заключается в прикладной направленности теоретико-методологических положений, рекомендаций по формированию практических компетенций специалистов по учету и аудиту при изучении дисциплины «1С: Бухгалтерия».

БІБЛІОГРАФІЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Яковенко О. І. Шляхи підвищення якості підготовки економістів в сучасних умовах функціонування ВНЗ / О. І. Яковенко // Вища освіта України: теоретичний та науково-методичний часопис. – 2012. – № 3 (46). – С. 408-416.
2. Голячук Н. В. Використання інформаційних технологій в навчальному процесі при підготовці фахівців напряму підготовки «Облік і аудит» / Н. В. Голячук, В. С. Рихлюк. Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=44733>.
3. Рижук І. А. Використання інформаційних технологій в процесі професійної підготовки фахівців з економіки підприємства / І. А. Рижук. – Режим доступу: <http://osvita.ua/doc/files/news/461/46168/Robota.doc>.
4. Скрипник М. І. Інноваційна підготовка фахівців з обліку та аудиту в умовах використання сучасних інформаційних технологій / М. І. Скрипник, М. М. Матюха. – Режим доступу: <http://knuetd.com.ua/publications/pdf/Visnyk/2014/Scripnik20150507.pdf>.

5. Юрчук Н. П. Формування практико-орієнтованих компетенцій у студентів економічних спеціальностей з використанням технологій «1С» / Н. П. Юрчук // Нові інформаційні технології в освіті: матеріали дев'ятої науково-практичної конференції. – К.: Видавничо-поліграфічний центр Європейського університету. – 2016. – С. 71-73.

6. Синиця Т. В. Удосконалення змісту практичної підготовки майбутніх економістів / Т. В. Синиця, І. В. Осьмірко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. «Економіка». – 2013. – Вип. 13. – С. 203-218. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2013_13_27.

7. Смілянець О. Г. Використання інформаційно-комунікаційних технологій у професійній підготовці фахівців з економічної кібернетики / О. Г. Смілянець // Інформаційні технології в освіті: Зб. наук. пр. Луцького ун-ту. – Луцьк: ЛНТУ. – 6 (89), 2013. – С. 156-160. – Режим доступу: http://ite.kspu.edu/en/webfm_send/510.

8. Безручук С. Л. Напрями удосконалення методики викладання бухгалтерського обліку студентам економічних спеціальностей / С. Л. Безручук // Вісник ЖДТУ. Житомир: ЖДТУ, 2013. № 1 (63). – С. 25-28.

9. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій вищої освіти України: постанова Кабміну України від 23 листопада 2011 р. № 1341. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-p>.

10. Левочко М. Т. Професійна підготовка майбутніх фахівців економічної галузі: теорія, методика, організація / М. Т. Левочко // Держ. акад. статистики, обліку і аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2009. – 495 с.

НОТАТКИ

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Shevtsova S.A. SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF CRONY CAPITALISM SYSTEM.....	3
Кобзар Н.І., Уфимцева О.Ю. ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ.....	8
Турко М.О. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА АДАПТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....	15

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Demchenko N.V., Kozyryeva O.V. STRATEGIC PARTNERSHIP OF UKRAINE: DECLARATIONS AND REALITIES.....	20
Загорельська Т.Ю. ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПИТАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Саламацкая О.Ю. МАРКЕТИНГОВОЕ АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛЬЮ УКРАИНЫ.....	34
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бородін М.О., Щеглова О.Ю., Галич Є.Г. ЕКОНОМІЧНА ЕНЕРГІЯ КОРПОРАЦІЙ.....	40
Верхоглядова Н.І., Лисенко Ю.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНИХ ЕФЕКТІВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГОД.....	48
Герасимова О.Л. РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ НОРМУВАННЯ ВИТРАТ.....	55
Кононова І.В. НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	60
Морозова Є.П. АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	65
Спірідонова К.О. ВИКОРИСТАННЯ АУТСТАФІНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	70
Щеглова О.Ю., Бородін М.О. ОБґРУНТУВАННЯ КРИТЕРІАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ З ОЦІНКИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	75

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кобзар Н.І., Кірієнко О.М.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ
УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....79

Ступнікер Г.Л.

ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....86

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Bilskaya O.V.

ORIGINS OF FORMATION OF SOCIAL INNOVATION IN TRANSITION ECONOMY.....91

Лаухіна Л.М.

ЧАСТОТА НАСТАННЯ СТРАХОВИХ РИЗИКІВ І ТЯЖКІСТЬ ЇХ НАСЛІДКІВ.....100

Макарова Г.С.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ І ВИПЛАТИ ДОПОМОГИ У ЗВ'ЯЗКУ
З ТИМЧАСОВОЮ ВТРАТОЮ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ.....105

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Грабовський І.С.

ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ
ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ.....112

Onyshchenko Yu.I.

BANKING BUSINESS MODELS IN UKRAINIAN BANKING SYSTEM.....121

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Іваницька Т.Є.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ
ПРОДУКЦІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА129

Кононова О.Є.

ВИЗНАЧЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ОБЛІКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....135

Онищенко В.Е.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ
«УЧЕТ И АУДИТ» С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММЫ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ».....143

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 1 (01) 2016

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *О.С. Данильченко*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua