



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 5/1'2016

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол №10 від 19 травня 2016 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №35 від 19 травня 2016 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність

за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 20.05.2016

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

Е-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт
видавничої
справи

© "Аналітик", 2016

© "Економіка. Фінанси. Право", 2016

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Присяжнюк Володимир Костянтинович, д.т.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужжа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегівич, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ

Т.И. ИМАНОВ. Основные принципы формирования стратегии торгового предприятия на основе логистического подхода	4
М.О. ЛЬВОВЧКІН. Особливості регулювання державно-приватного партнерства в Україні	9
М.О. АКУЛЮШИНА, А.С. БОРИСЕНКО, О.І. ПЕНЧЕВА. Особливості управління процесами формування асортименту для підприємств сфери послуг у сучасних умовах господарювання	16
А.А. ДУДАР, Т.М. РУДЯНОВА. Оптимізація портфеля страхової компанії з врахуванням ступенів ризику	19
А.М. ІВАНОВА, О.М. БОНДАРЕНКО. Порівняльна характеристика основних моделей і систем управління запасами підприємства	25
Ю.В. КОВТУНЕНКО, А. УСМАНОВА. Основні підходи дослідження методик аналізу фінансових результатів діяльності підприємства	31
Є.І. МАСЛЕННИКОВ, Н.І. ЛЕНСЬКА. Теоретичні засади міжнародної інтеграції суб'єктів господарювання для ефективної зовнішньоекономічної діяльності	34
О.В. НЕСТЕРЕНКО, К.В. КОВТУНЕНКО. Сутність інвестицій і інвестиційної діяльності підприємства, сучасні підходи	38
Н. KRASOVSKA, T. OSTAPENKO. Analysis of the efficiency of export operations of ukrainian agricultural enterprises to the EU market	42
Н.М. СЕЛІВАНОВА. Методологічні підходи до класифікації контролінгу інноваційної діяльності ...	46
С.А. ТКАЧЕНКО. Поточне освоєння та перетворення дійсності організації підсистеми економічного моніторингу в системах стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів сфери	52
О.М. ЗБОРОВСЬКА. Вигоди і ризики в аутсорсингу	57

ПРАВО

А.М. АПАРОВ. Дозвільна система у сфері господарської діяльності	60
--	----

ИМАНОВ

Тельман Иман

telman.adju@gmail.com



д.э.н., доцент, Азербайджанский
Государственный Экономический
Университет, г. Баку

УДК 338

**ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО
ПОДХОДА**

**THE MAIN PRINCIPLES OF FORMATION OF TRADE ENTERPRISE
STRATEGY ON THE BASIS OF LOGISTICS APPROACH**

В статье рассмотрены вопросы формирования стратегии торгового предприятия. Формирование стратегии торгового предприятия требует разработки соответствующих методологических принципов. Данная проблема пока не получила своего окончательного разрешения. В данной работе мы попытаемся сформулировать подобные принципы, в соответствии с которыми необходимо разрабатывать стратегию.

In the article the formation strategy of business enterprises and logistical problems were considered. It was also analyzed the methodological principles of the formation of a strategy of business enterprises, too. Modern conditions, this problem has not been resolved. In the article have been attempts formation similar principles and to improve the development of appropriate strategies.

Ключевые слова: логистика; логистическая система; логистическая стратегия; торговый предприятия

Keywords: logistics; logistics systems; logistics strategy; trading enterprise

ВВЕДЕНИЕ

Становление и развитие рыночных отношений предполагает формирование особой экономической среды, системным свойством которой является способность путем механизмов самонастройки и самоорганизации обеспечивать эффективное функционирование как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Особенность складывающейся ситуации в современных условиях заключается в том, что оптимальные результаты субъектами товарного производства, обмена и потребления могут быть достигнуты лишь в случае реализации логистического подхода-рассмотрения и реализации различных стадий товародвижения в рамках единой системы. Действительно, коммерческий успех любого предприятия, компании, фирмы в существенной мере зависит от состояния развития торговли, торговой инфраструктуры, от того, насколько рационально организовано товародвижение, система распределения, движения продукции в сфере обращения.

Необходимость применения системно-логистического подхода к сфере торговли обусловлена тем, что именно торговая деятельность реализует в рыночных условиях задачи регулирования хозяйственных отношений по всей цепочке связей от производителей продукции до ее конечных потребителей. При этом основная проблема состоит в представлении торгового комплекса в качестве логистической системы и установление системной функции торговой деятельности в системе рыночных отношений.

ЦЕЛЮ ИССЛЕДОВАНИЯ является разработка логистических основ формирования и управления стратегией торговой деятельности в условиях рыночных отношений.

Анализ последних исследований и публикаций

В настоящее время зарубежными учеными накоплен значительный научный и практический опыт, а также ряд теоретических подходов к логистике торгового предприятия. Следует назвать имена таких отечественных ученых как Н.Афанасьева, А. Гаджинский, Е. Голиков, М. Гордон, Е. Жаворонков, М. Залманова, Д. Костоглодов, О. Новиков, Б. Плоткин, В. Пурлик, М. Рейфе, А. Семенов, В. Сергеев, А. Смехов, С. Уваров, Р. Шеховцев, В. Щербаков и другие.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Логистическая стратегия торгового предприятия занимает определенное место в общей системе стратегий предприятия. Во-первых, она обеспечивает достижение определенных целей фирмы в общей системе целей, а именно: оптимизацию ее товаро-материальных потоков. Во-вторых, она связана с определенными функциями управления - снабжением и сбытом, объединяя заготовительную и распределительную логистику предприятия [1,5,7]. Прежде всего, сформулируем общие методологические принципы, положенные нами в основу разработки стратегии торгового предприятия.

Логистический подход к управлению фирмой, в том числе и к разработке ее стратегии, рассматривается с системной точки зрения, т.е. как системно-логистический подход.

Логистика предполагает рассматривать хозяйственную систему и ее взаимоотношения со средой во всей их сложности и многообразии. В этом смысле можно утверждать, что логистический подход есть системный подход к исследованию социально-экономических систем. Особенность его состоит в том, что каждое состояние исследуемого объекта и их совокупность рассматриваются во взаимосвязи, преемственности и развитии, в переходе к качественно новому состоянию. Логистический подход позволяет с системных позиций охватить этапы производства и обращения: «снабжение – производство – хранение – распределение – транспорт – спрос – потребление».

Системный подход к управлению предприятием основывается на следующих основных положениях:

- предприятие рассматривается как сложная система, включающая различные подсистемы, которые характеризуются собственными интересами и разнообразными критериями поведения;
- процессы в системе рассматриваются на основе построения логистических цепей;
- функционирование предприятия представляет собой взаимодействие подсистем в процессе движения материальных и информационных потоков от поставщиков к потребителям по всем логистическим цепям;
- целью управления является настройка интересов подсистем, обеспечивающая наилучшее сочетание интересов отдельных подсистем с общими целями предприятия.

2. В основу разработки стратегии торгового предприятия должна быть положена стратегия системного проектирования и концепция «поиска идеала».

Традиционный подход к решению экономических проблем основывается на принципе поиска и ликвидации «узких мест» и начинается с исследования существующего положения. Концепция «поиска идеала» предполагает создание определенного идеала (норматива, эталона) до начала исследования или реконструкции объекта. Наиболее полное выражение эта концепция нашла в процедуре системного проектирования, которая включает четыре основных этапа:

- 1) выявление функции объекта;
- 2) формирование эталонного объекта;
- 3) конструирование (проектирование) работоспособной системы;
- 4) внедрение и контроль за функционированием объекта [3].

3. При формировании стратегии должен быть учтен принцип разработки системных классификаторов-вариантов.

При проектировании систем одно из центральных мест занимают задачи классификации. Классификатор - это принцип, правило, метод или показатель, обеспечивающий разделение объектов на отдельные в каком-либо смысле однородные совокупности. Формирование качественной классификации

обеспечивается ее построением на базе определенных принципов, таких: как естественность, единство, однозначность, системность, инвариантность и другие. Классификатор, разработанный на базе перечисленных принципов и удовлетворяющий названным критериям, определяется как системный классификатор-инвариант. Для стратегии системного проектирования существенно важным является, в частности, классификатор элементов функционирования хозяйственной системы, иначе называемый «конструктивным определением» системы и предполагающим, что любая система имеет ряд одних и тех же элементов: функцию, вход, выход, последовательность, среду, оснащение, субъективный фактор.

4. Формирование стратегии торгового предприятия должно осуществляться на основе учета принципа дифференциации и согласования хозяйственных интересов различных звеньев системы.

Каждое структурное звено имеет в своем распоряжении свои, отличные от других звеньев, ресурсы и несет ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности, отличающиеся от результатов других звеньев системы. Это создает объективную основу различия хозяйственных принципов, позволяет разграничить ответственность структурных подразделений за формирование конечного результата, тем самым - обеспечить предпосылки их согласованного функционирования.

В логистике данный принцип находит отражение в использовании так называемой «теории компромиссов» [2].

Экономические компромиссы – категория, применяемая в процессе принятия решений по комплексу вопросов предпринимательской деятельности. Она выражается в расчетах, отражающих интересы как различных подразделений фирм, так и всех фирм – участниц логистического процесса. Однако когда принятие решений находится под воздействием большого числа переменных, согласование интересов достигается не путем расчетов, а сравнением качественных характеристик деятельности фирм.

Поскольку распределение продукции (транспортировка, погрузка-разгрузка, хранение и т. д.) происходит в различных точках логистической цепи, то, исходя из теории компромиссов, в целях принятия правильных решений необходимо учитывать потребности смежных функций на сопряжениях. Это означает, что такие показатели, как, например, объем и частота поставок, определяющие размер экспедиторской зоны и затраты на поставку материалов по принципу «точно в срок», не должны учитываться изолированно.

Рассматривая компромиссы как метод балансировки расходов, доходов и прибыли фирм, следует отметить, что они оцениваются, главным образом, в двух аспектах: во-первых, с точки зрения воздействия на полные издержки системы; и, во-вторых, по влиянию на доходы от сбыта. Можно найти компромисс таким образом, что полные издержки увеличатся, но вследствие лучшего предоставления услуг доход от сбыта возрастает. Если разница между доходами и издержками больше, чем она была раньше, компромисс имеет своим результатом улучшение соотношения «затраты – эффективность».

5. Реализация системного подхода к формированию стратегии торгового предприятия означает разработку интегрированной логистической стратегии торгового предприятия.

Необходимо определить, что представляет собой понятие логистической стратегии предприятия и, в частности, интегрированной логистической стратегии, и какова ее связь с общекорпоративной стратегией. Правомерно ли вообще ставить вопрос о существовании логистической стратегии? На наш взгляд, ответ здесь положителен. Общекорпоративная стратегия, как отмечалось выше, охватывает, во-первых, – общую стратегию бизнеса и, во-вторых, организационную политику фирмы. Каждая из этих основных стратегий, в свою очередь, включает целый ряд частных стратегий. Например, стратегия бизнеса включает следующие базовые стратегии – стратегию роста, стабилизации и выживания. Каждая из базовых стратегий, в свою очередь, включает совокупность стратегий, которые могут быть классифицированы по различным признакам (см., например, [4, 6]).

Аналогично организационная стратегия также включает целый ряд частных стратегий, которые в основном являются обеспечивающими по отношению к стратегиям бизнеса.

В этой связи логистическая стратегия торгового предприятия, на наш взгляд, занимает свое, вполне определенное место в общей системе стратегий предприятия. Во-первых, она обеспечивает достижение определенных целей фирмы в общей системе целей, а именно: оптимизацию ее товаро-материальных потоков. Во-вторых, она связана с определенными функциями управления – снабжением и сбытом, объединяя заготовительную и распределительную логистику предприятия. При этом системный подход к логистике фирмы означает не механическое объединение данных двух направлений, а получение результатов, обладающих синергитическим эффектом. Это позволяет выделить разработку интегрированной логистической стратегии фирмы как самостоятельного направления.

6. Интегрированная логистическая стратегия торгового предприятия должна быть связана с общекорпоративной стратегией.

Общепризнанно, что все аспекты логистических операций должны быть непосредственно связаны со стратегическим планом корпорации или фирмы. Это первое и самое главное условие достижения высоких прибылей от применения логистики. Руководители, применяющие логистику на своих предприятиях, уже по-другому подходят к совершенствованию управления движением материальных потоков и всей деятельности фирм. Они стремятся к достижению общей цели и управляют логистическими операциями в интересах реализации стратегии компании, направленной на обеспечение конкурентоспособности за счет сокращения затрат и дифференцирования услуг. Такие руководители, как правило, работают исходя из принципа, что их отдел или подразделение вносит свою лепту в увеличение общей прибыли фирмы. В своей деятельности менеджеры фирм постоянно задаются вопросом: «Обеспечивают ли наши

логистические операции конкурентоспособность на наших рынках?»

Одним из наиболее общепринятых подходов к завоеванию рыночных позиций руководство фирм считает максимальное «приближение к потребителю» при обеспечении должного качества продукции и логистических операций.

7. В интегрированной логистической стратегии должно найти отражение совершенствование организации движения материальных потоков.

Это требование призывает к такой организации логистических операций, которая дала бы возможность контролировать все функции по выполнению задач, связанных с закупкой, транспортировкой, складированием, хранением запасов и сбытом под эгидой единого коммерческого подразделения. Другими словами, все логистические функции должны быть объединены под соответствующим контролем централизованного и децентрализованного руководства с учетом того, что эффективные решения легче принять, если спецподразделение отвечает за все тесно связанные между собой логистические операции.

8. Разработка интегрированной логистической стратегии требует формирования адекватной информационной базы.

Поступление необходимой информации и современная технология ее обработки в логистических системах позволяет фирмам извлекать немалую выгоду. Поэтому успешно функционирующие логистические подразделения рассматривают компьютеризацию как важный источник реализации потенциальных возможностей логистики в деле повышения прибыли.

Рассматривая должную степень информационной обеспечения как одно из важных условий получения прибыли, компании все активнее стали инвестировать информационные системы управления, соответственно уменьшая затраты на более привычные и традиционные системы, что немедленно сказывается на результатах работы фирм. Например, вкладывая средства в усовершенствование систем обработки информации, связывающей администрацию, подразделения логистики, поставщиков, компании добиваются резкого сокращения уровня запасов сырья (иногда в 15-20 раз).

9. В разработке стратегии торгового предприятия должно быть заложено эффективное управление трудовыми ресурсами, которое играет решающую роль в наладке слаженного механизма управления материальными потоками. Те фирмы, которые считают квалифицированные кадры самым важным своим ресурсом, могут рассчитывать на эффективное функционирование логистической системы. Вот почему руководство фирм придавало и придает огромное значение вопросам подбора рабочей силы, ее профессионального обучения и подготовки. Сегодня это уже стандартная практика.

10. Тесная взаимосвязь с другими фирмами по выработке стратегии также является одним из принципов логистики при разработке стратегии

фирмы. Благодаря его реализации компании устанавливают тесное сотрудничество со своими партнерами по хозяйственным связям (брокерами, поставщиками, оптовыми фирмами, потребителями и т.д.). Не меньшее значение стало придаваться координации деятельности внутренних подразделений фирм (производственных отделов, отделов продаж, закупок, маркетинга и т.д.). Опыт подтверждает, что наибольших успехов в увеличении прибыли добиваются как раз те фирмы, в которых установлены прочные связи с внешними и внутренними участниками коммерческих отношений.

Многие успешно функционирующие фирмы давно установили между собой режим делового сотрудничества. Они больше не считают его эпизодическим явлением, ориентированным, главным образом, на снижение затрат в краткосрочном плане. Фирмы все шире практикуют «стратегические союзы» с поставщиками, потребителями, транспортными агентствами и другими участниками логистической цепи. В настоящее время любой крупный производитель продукции определяет стратегическую линию сотрудничества со своими партнерами, рассматривая совместную разработку и внедрение мероприятий в качестве единого комплекса полнокровных взаимоотношений во всех звеньях организации коммерческого дела. При этом огромное значение придается открытому и систематическому процессу обмена информацией по прогнозированию, планированию и графикам поставок продукции и т.д.

11. Учет прибыли от логистики в системе финансовых показателей.

На основе практического опыта фирмы пришли к выводу, что лучше всего логистические операции, такие, как транспортировка, складирование и другие, поддаются оценке со стороны учетно-калькуляционных подразделений или иных структурных органов, которые результаты деятельности измеряют полученной прибылью.

Такую тактику успешно применяют некоторые американские фирмы. Традиционно, как известно, в западных странах компании применяют показатель нормы прибыли на активы как наиболее важный индикатор финансовой деятельности. По аналогии ряд американских фирм рассчитывают прибыль на логистические активы.

В результате внедрения в финансовую практику данного показателя все большее число компаний начинают пользоваться услугами соответствующих специализированных фирм. С этой тенденцией связывается сокращение численности собственного парка автомобилей, а также тот факт, что растущее число компаний стало прибегать к услугам складов общего пользования, против чего они категорически возражали всего несколько лет назад.

12. Определение оптимальных уровней качества логистического обслуживания с целью повышения рентабельности является одним из элементов стратегической политики фирм. Для выявления оптимального уровня качества обслуживания определяют дополнительные доходы, достигнутые от предоставления высококачественного сервиса, и измеряют отношение прибыли, полученной от него, к затратам, связанным с поддержанием таких уровней.

Кроме того, разрабатывается ориентированная на рынок программа с указанием уровней логистического обслуживания, из которой видно, как планируется обслуживать потребителей услугами по различным классам, устанавливаемым в зависимости от их доли в объеме продажи, а также срока выполнения заказа.

Большинство фирм в западных странах признает важность обслуживания конкретного потребителя. Они установили параметры обслуживания и строго следят за тем, как удовлетворяются требования, предъявляемые к обслуживанию. Однако далеко не все фирмы проводят детальный анализ требований с целью разработки единых стандартов. Наибольшего эффекта добиваются те фирмы, логистические подразделения которых заключают внутренний контракт с каждым из производственных отделов на размер обслуживания и получают от них соответствующую плату.

13. Тщательная разработка логистических операций – важнейший принцип разработки логистической интегрированной стратегии, реализация которого способствует значительной экономии затрат.

В ходе такой разработки фундаментальные проблемы (например, стратегии предпринимательства) увязываются с «малыми» вопросами. Но сделать это возможно лишь при углублении знаний и приобретении всем руководящим составом фирмы большого опыта работы.

Помимо сформулированных методологических принципов разработки интегрированной логистической стратегии торгового предприятия, необходимо выделить принципы, связанные с особенностями стратегии как инструмента планирования, в том числе:

– принцип вариантности при разработке стратегии, обусловленный значительной неопределенностью и изменчивостью внешней среды, и состоящий в том, что наиболее высокая эффективность принимаемых стратегических решений может быть достигнута лишь при достаточно полном рассмотрении множества возможных альтернатив достижения поставленных целей;

– принцип согласованности, предполагающий, что при формировании альтернатив необходимо обеспечить непротиворечивость элементов стратегии как во времени, так и в пространстве, а при сравнении альтернатив должна быть обеспечена сопоставимость и достоверность их характеристик;

– принцип адаптивности, заключающийся в способности стратегий менять свою направленность в связи с возникновением новых обстоятельств;

– принцип оптимальности, означающий что стратегическое планирование имеет целью отыскание той альтернативы, которая может обеспечить получение максимального эффекта на определенный момент времени.

ВЫВОДЫ

Анализ функционирования предприятий, а также учет внешних и внутренних условий деятельности по-

звояет определить стратегию предприятия как совокупность правил для принятия решений в целях обеспечения его устойчивого роста и развития .

Отдельные теоретические и методологические положения разработки стратегии ТП рассматриваются в теории торгового менеджмента, однако они носят концептуальный характер. Необходимость методологической и методической проработки вопросов формирования стратегии ТП потребовала адекватного подхода. Таковым является логистический подход.

Торговое предприятие является микрологистической системой. В реальной хозяйственной практике системы логистики различных предприятий по объективным причинам находятся на различных стадиях, или уровнях развития, которым соответствуют различные степени охвата логистическими операциями определенных функций. Наиболее развитыми являются системы, где утвердился интегрированный подход к логистике предприятия. Специфика торгового предприятия по сравнению с производственным заключается в том, что логистика торгового предприятия в основном представляет собой заготовительно-распределительную логистику. Это находит отражение при формировании его стратегии.

Список использованных источников

1. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом: Пер. с англ – М.: Экономика, 1991. – 217 с.
2. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг: Учеб. пособие / Пер. с нем. – М.: Высш. шк., 1995. – 255 с.
3. Захарченко Н.Н., Мнеева Н.В. Основы системного анализа. Уч. пособ. – СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1992. – 77 с.
4. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 400с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
6. Стратегическое планирование и управление / Под ред. Уткина Э.А.-М.: Изд-во ЭКМОС, 1998. – 440 с.
7. Уваров С.А. Логистика: общая концепция, теория, практика. – СПб.: «ИНВЕСТ-НП», 1996. – 232 с.

ЛЬВОВЧКІН

Максим Олександрович

УДК 334.72(477)

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

THE FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP REGULATION IN UKRAINE

аспірант кафедри політичної економії, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено особливості регулювання державно-приватного партнерства, наведено законодавчі акти, що регулюють державно-приватне партнерство в Україні. Досліджено діяльність органів регулювання державно-приватного партнерства. Встановлено, що Міністерство економічного розвитку і торгівлі України – спеціально уповноважений орган стосовно питань державно-приватного партнерства, основним завданням якого є формування та гарантування здійснення політики у галузі державно-приватного партнерства, організація контролю реалізації договорів, які укладені у межах державно-приватного партнерства. Запропоновано напрями удосконалення регулювання державно-приватного партнерства в Україні.

В статье исследованы особенности регулирования государственно-частного партнерства, приведены законодательные акты, регулирующие государственно-частное партнерство в Украине. Исследована деятельность органов регулирования государственно-частного партнерства. Установлено, что Министерство экономического развития и торговли Украины – специально уполномоченный орган по вопросам государственно-частного партнерства, основной задачей которого является формирование и обеспечение осуществления политики в области государственно-частного партнерства, организация контроля реализации договоров, заключенных в рамках государственно-частного партнерства. Предложены направления совершенствования регулирования государственно-частного партнерства в Украине.

The article studies peculiarities of regulation of public-private partnerships, given the legislation governing public-private partnership in Ukraine. The activity of bodies of regulation of public-private partnerships is studied. It is established that the Ministry of economic development and trade of Ukraine – specially authorized body on public-private partnership, whose main task is the formation and implementation of policy in the area of public-private partnership, organization of control of implementation of contracts concluded within the framework of public-private partnerships. The ways of improving regulation of public-private partnership in Ukraine are suggested.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, законодавство, органи державного регулювання

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, законодательство, органы государственного регулирования

Keywords: public-private partnership, legislation, government regulation

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Досвід України у використанні механізмів державно-приватного партнерства сьогодні є доволі обмеженим (упродовж 1992-2012 рр. реалізовано лише 54 проекти ДПП), а існуючі практики є недостатньо поширеними. Ключовими проблемами регулювання проектів ДПП – є невизначеність методології державної підтримки, недостатність фінансових державних ресурсів для впровадження проектів, невідповідність принципів і підходів у сфері

державно-приватного партнерства міжнародним принципам. Натомість, державно-приватне партнерство є ефективним механізмом посилення інвестиційної діяльності та вирішення проблем стратегічної перебудови економіки і на сьогодні особливої актуальності набуває розгляд питання аналізу регулювання державно-приватного партнерства в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій
Дослідження державно-приватного партнерства

здійснювали такі науковці як : Бобирєв Д.Б. [1], Дідченко О.І. [4], Ляпін Д. [5], Москаленко С.А. [4], Павлюк А. [5], Філіпова Н.В. [30] та інші. Проте, ними не зацентовано достатньо уваги на проблемах державного регулювання ДПП. Зокрема, напрацьований науковцями та практиками і прийнятий 01.07.2010 р. Закон України «Про державно-приватне партнерство», до кінця не відпрацював механізм реалізації проектів державно-приватного партнерства, а тільки накопичив додаткові питання та зауваження.

МЕТА СТАТТІ полягає у дослідженні особливостей регулювання державно-приватного партнерства в Україні та пошук шляхів його покращення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Основою регулювання ДПП в Україні – є законодавче (правове) регулювання. В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України та інші законодавчі акти України серед яких [31]:

– Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI, який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів [9];

– Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою

підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах) [21];

– Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії [22];

– Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора [24] та інші (див. табл.1.).

Отже, до Законів України, які регулюють відносини у сфері державно-приватного партнерства відносимо: «Про державно-приватне партнерство», «Про фінансовий лізинг», «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про управління об'єктами державної власності», «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення спільної діяльності», «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності», «Про відкритість використання публічних коштів». Окрім законів діють ще підзаконні акти, серед яких Постанови Кабінету Міністрів та накази Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (табл. 2).

Таблиця 1

Законодавчі акти, що регулюють державно-приватне партнерство в Україні

[складено автором на основі [9; 29;21;22; 28; 24; 8; 23; 7]]

№ з/п	Назва Закону	Номер та дата прийняття
1	Про державно-приватне партнерство	від 01.07.2010 року № 2404-VI [9]
2	Про фінансовий лізинг	від 16.12.1997 № 723/97-ВР [29]
3	<u>Про концесії</u>	від 16.07.1999 року № 997-XIV [21]
4	<u>Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг</u>	від 14.12.1999 року № 1286-XIV [22]
5	<u>Про управління об'єктами державної власності (Стаття 5)</u>	від 21.09.2006 року № 185-V [28]
6	<u>Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності</u>	від 21.10.2010 року № 2624-VI [24]
7	<u>Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення спільної діяльності</u>	від 08.07.2011 № 3686-VI [8]
8	<u>Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності</u>	від 08.07.2011 року №3687-VI [23]
9	<u>Про відкритість використання публічних коштів</u>	від 17.02.2015 року №0949 [7]

Постанови Кабінету Міністрів України, які діють у сфері державно-приватного партнерства в Україні
 [складено автором на основі [25; 10; 13; 26; 11; 15; 16; 2; 18; 14; 17; 27]]

№ з/п	Назва постанови КМУ	Номер та дата прийняття
1	Про реєстр концесійних договорів	від 18.01.2000 року № <u>72</u> [25]
2	Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів	від 12.04.2000 року № <u>639</u> [10]
3	Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію	від 12.04.2000 року № <u>642</u> [13]
4	Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві	від 16.09.2009 року № <u>1184-р</u> [26]
5	Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними	від 16.02.2011 року № <u>232</u> [11]
6	Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для реалізації пілотних проектів у сфері житлово-комунального господарства	від 28.02.2011 року № <u>160</u> [15]
7	Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства	від 17.03.2011 року № <u>279</u> [16]
8	Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства	від 11.04.2011 року № <u>384</u> [2]
9	Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів)	від 18 травня 2011 року № <u>520</u> [18]
10	Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій	від 18 липня 2012 року № <u>650</u> [14]
11	Про затвердження Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів	від 18 липня 2012 року № <u>684</u> [17]
12	Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки	від 14 серпня 2013 року № <u>739-р</u> [27]

Прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» [9] та відповідних підзаконних актів свідчить про бажання органів влади створити передумови для раціональної співпраці із бізнесом. Закон «Про державно-приватне партнерство» регулює договірні відносини держави і приватного сектору у формі концесії, спільної діяльності та інших договорів. У подальшому механізм взаємодії держави і приватного сектору на засадах державно-приватного партнерства регулюватиметься законодавством, гармонізованим із законодавством ЄС [27].

Розглянемо існуючі сьогодні органи регулювання ДПП, представлені на рис. 1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого

самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП [6].

Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади. Суттєвою перешкодою для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах ДПП, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є відсутність кадрового забезпечення із відповідним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сектор економіки [31].

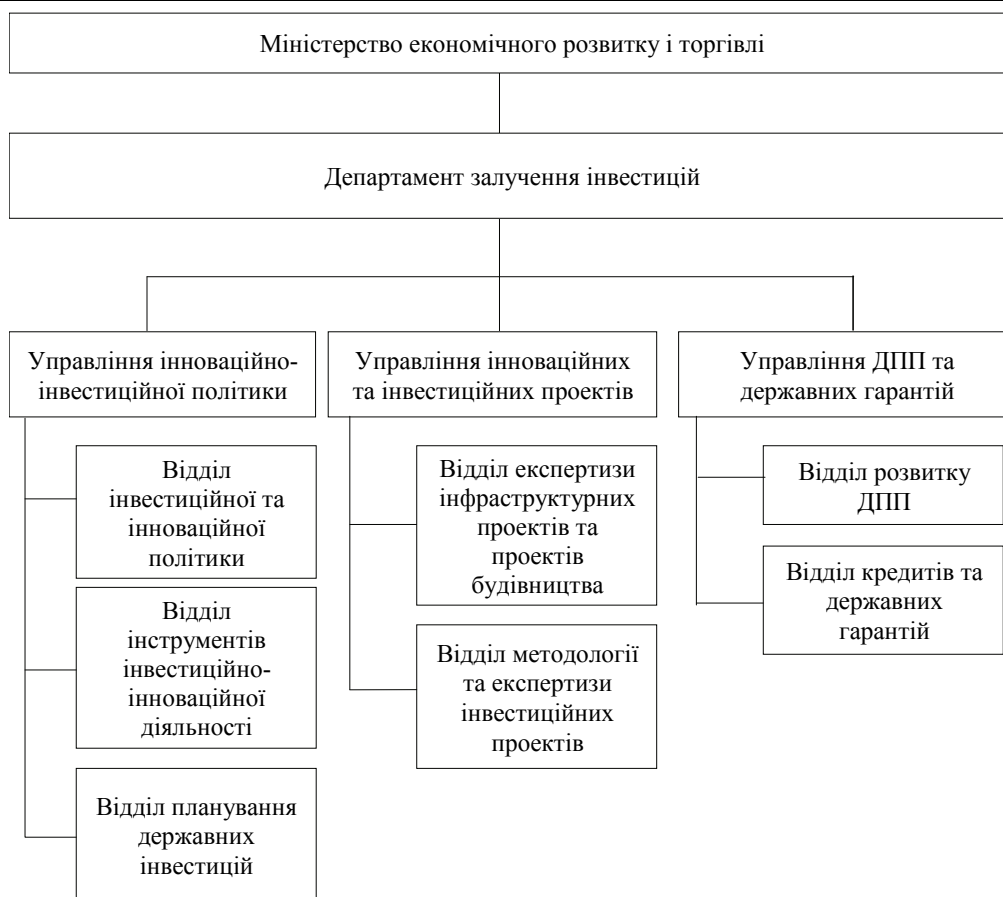


Рис. 1. Органи регулювання державно-приватного партнерства [складено автором на основі [30]]

Мінекономрозвитку є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує [6]:

- формування та реалізує державну політику економічного, соціального розвитку і торгівлі, державну промислову політику, державну зовнішньоекономічну політику, державну політику у сфері технічного регулювання, оцінки відповідності та стандартизації, управління об'єктами державної власності, розвитку підприємництва, державно-приватного партнерства, державних закупівель, а також державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів;

- формування та реалізацію державної політики у сфері державної статистики, захисту прав споживачів, державного матеріального резерву, експортного контролю, інтелектуальної власності, інвестиційної діяльності і управління національними проектами, державної політики з контролю за цінами;

- формування державної політики у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, державної регуляторної політики та державної політики з

питань ліцензування, дозвільної системи, нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності.

Мінекономрозвитку відповідно до покладених на нього завдань [5]:

- проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері державно-приватного партнерства;

- організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;

- проводить моніторинг, узагальнення та оприлюднення в установленому порядку результатів здійснення державно-приватного партнерства, у тому числі оцінку та моніторинг загального рівня ризиків державного партнера в договорах, укладених у рамках державно-приватного партнерства;

- проводить моніторинг дотримання вимог законодавства у сфері державно-приватного партнерства, у тому числі під час проведення конкурсів з визначення приватного партнера;

- бере участь в організації навчання і підвищення кваліфікації фахівців у сфері державно-приватного партнерства;

- веде облік договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства (див. табл. 3.).

Накази Мінекономрозвитку, які діють у сфері державно-приватного партнерства в Україні

[складено автором на основі [53; 14; 46; 54]]

№ з/п	Назва Наказу	Номер та дата прийняття
1	Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства	від 16.08.2011 року № 40 [19]
2	Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства	від 27.02.2012 року № 255 [3]
3	Про затвердження Положення про оцінку та конкурсний відбір запропонованих міністерствами, іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади інвестиційних проектів, що передбачають залучення коштів державного бюджету, і утворення комісії Міністерства економічного розвитку і торгівлі України з оцінки та конкурсного відбору інвестиційних проектів	від 13.06.2012 року № 697 [12]
4	Про затвердження форми проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка, Порядку розроблення та форми інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка	від 19.06.2012 року № 724 [20]

Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо. Одночасно, аналіз світового досвіду свідчить про те, що зазвичай, держава регламентує обмежену кількість напрямків та форм реалізації державно-приватного партнерства. Це сприяє більш ефективному використанню державних ресурсів і спрямуванню їх на вирішення найбільш пріоритетних проблем.

Сьогодні спеціалісти виділяють ряд проблемних питань у законодавчій базі щодо реалізації державно-приватного партнерства, які потребують вирішення. По-перше, не врегульовано питання в області захисту прав інтелектуальної власності та трансферу технологій у рамках державно-приватного партнерства. По-друге, для ефективності державно-приватного партнерства потрібна політична стабільність не тільки закріплена законодавчо, а і практично реалізована. По-третє, не створено юридичного механізму використання корпоративних інструментів залучення фінансування, для цього потрібна розробка системи взаємодії партнерів у вигляді акціонерних товариств [4, с. 52].

Для вирішення проблемних питань регулювання ДПП в Україні першочергово необхідним є: поліпшення нормативно-правової та документальної бази регулювання відносин у рамках ДПП; поліпшення організаційно-інституційного забезпечення ДПП; формування гарантій захисту прав приватних інвесторів та органів влади в процесі розробки, затвердження та реалізації проектів.

ВИСНОВКИ

Державно-приватне партнерство – це дієвий засіб стимулювання покращення діяльності підприємств державної форми власності шляхом розвитку

партнерських взаємовідносин між державою і приватним сектором економіки. Аналіз законодавчої бази державно-приватного партнерства та основ його регулювання дає змогу виділити ряд проблем в даній сфері, що потребує негайного вирішення. Насамперед, необхідно врегулювати питання стосовно захисту права власності у межах державно-приватного партнерства. Окрім того, необхідно: напрацювання єдиного комплексного підходу розвитку державно-приватного партнерства в умовах збільшення конкурентоспроможності економіки; розподіл повноважень і відповідальності органів влади в умовах становлення ДПП; поліпшення механізму державного стимулювання (фінансового, організаційного, надання державних гарантій) ДПП; активізація умов взаємокоординації держави і бізнесу з ініціювання та реалізації проектів; поліпшення інституційної та організаційної спроможності органів влади для реалізації проектів ДПП залучення громадського сектору в умовах реалізації проектів ДПП.

Список використаних джерел

1. Бобирев Д.Б. Кластерний підхід – шлях до забезпечення конкурентоспроможності регіону / Д.Б. Бобирев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_№№P_2010/Eco№omics/70597.doc.htm
2. Деякі питання організації здійснення Державно-приватного партнерства. Постанови Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 року № 384. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF?test=qY4Mfbtc78fVy6YUZi9OvkEchI4zgs80msh8Ie6>
3. Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 року № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12>
4. Дідченко О.І., Москаленко С.А. Державно-приватне партнерство: сутність, законодавство,

закордонний досвід / О.І. Дідченко, С.А. Москаленко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А.М. Ткаченко. - Запоріжжя, 2012. - Вип. 2. - С. 48 - 54.

5. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / А. Павлюк, Д. Ляпін; Національний інститут стратегічних досліджень, 2012. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>

6. Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 № 459 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/459-2014-%D0%BF>

7. Про відкритість використання публічних коштів. Закон України від 11.02.2015 № 183-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР) . - 2015. - № 16. - ст.109

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення спільної діяльності. Закон України від 08.07.2011 № 3686-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР) . - 2012. - № 15. - ст.92

9. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 лип. 2010 р. // Голос України. - 2010. - 30 лип. (№ 140)

10. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів. Постанови Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 року № 639. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF>

11. Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними. Постанови Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 року № 232. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%EF>

12. Про затвердження Положення про оцінку та конкурсний відбір запропонованих міністерствами, іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади інвестиційних проектів, що передбачають залучення коштів державного бюджету, і утворення комісії Міністерства економічного розвитку і торгівлі України з оцінки та конкурсного відбору інвестиційних проектів. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13.06.2012 року № 697. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1254-12>

13. Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію. Постанови Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 року № 642. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/642-2000-%D0%BF>

14. Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій. Постанови Кабінету Міністрів України від 18 липня 2012 року № 650. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/650-2012-%D0%BF>

15. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для реалізації пілотних проектів у сфері житлово-комунального господарства. Постанови Кабінету Міністрів України від 28.02.2011 року № 160. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/160-2011-%D0%BF>

16. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства. Постанови Кабінету Міністрів України від 17.03.2011 року № 279. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF>

17. Про затвердження Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів. Постанови Кабінету Міністрів України від 18 липня 2012 року № 684. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/684-2012-%D0%BF>

18. Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів) . Постанови Кабінету Міністрів України від 18 травня 2011 року № 520. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/520-2011-%D0%BF>

19. Про затвердження форми подання пропозицій щодо здійснення державно-приватного партнерства. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 16.08.2011 року № 40. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1217-11>

20. Про затвердження форми проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка, Порядку розроблення та форми інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.06.2012 року № 724. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1308-12/paran17#n17>

21. Про концесії. Закон України від 16.07.1999 № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 1999. - № 41. - ст.372

22. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг. Закон України від 14.12.1999 № 1286-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР) . - 2000. - № 3. - ст. 21

23. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу,

що перебувають у державній власності. Закон України від 08.07.2011 № 3687-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР) . – 2012. – № 18. – ст.157

24. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності. Закон України від 21.10.2010 № 2624-VI// Відомості Верховної Ради України (ВВР) . – 2011. – № 11. – ст.71

25. Про реєстр концесійних договорів. Постанови Кабінету Міністрів України від 18.01.2000 року № 72. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/72-2000-%D0%BF>

26. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві. Постанови Кабінету Міністрів України від 16.09.2009 року № 1184-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1184-2009-%D1%80>

27. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки.

Постанови Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 року № 739-р. . [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80?test=qY4Mfbtc78fVy6YUZi9OvkEcH14zgs80msh8Ie6>

28. Про управління об'єктами державної власності. Закон України від 21.09.2006 № 185-V // Відомості Верховної Ради України (ВВР) . – 2006. – № 46. – ст.456

29. Про фінансовий лізинг. Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 16. – ст.68

30. Філіпова Н.В. Регулювання державно-приватного партнерства в Україні / Н.В. Філіпова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 4 (24). – С. 26-33

31. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.№iss.gov.ua/articles/816>

АКУЛЮШИНА

Марина Олександрівна
akmarin@ukr.netк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет, кафедра
менеджменту

БОРИСЕНКО

Анастасія Сергіївна

студент, Одеський національний
політехнічний університет, кафедра
менеджменту

ПЕНЧЕВА

Олена Іванівна

студент, Одеський національний
політехнічний університет,
кафедра менеджменту

УДК 339.138.658

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ДЛЯ
ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯFEATURES OF FORMATION PROCESS ASSORTMENT FOR SERVICE ENTERPRISES IN MODERN
CONDITIONS OF MANAGING

Стаття присвячена визначенню змісту та особливостям реалізації процесів формування асортименту послуг на вітчизняних підприємствах. У статті обґрунтована необхідність застосування системного підходу до управління асортиментом підприємств сфери послуг з урахуванням сучасних умов господарювання.

Статья посвящена определению содержания и особенностям реализации процессов формирования ассортимента услуг на отечественных предприятиях. В статье обоснована необходимость применения системного подхода к управлению ассортиментом предприятий сферы услуг с учетом современных условий хозяйствования.

The article is devoted for defining of the content and features of realization of the formation range of services to domestic enterprises. In the article there is justified the necessity of a systematic approach to management of assortment of service industries with current economic conditions.

Ключові слова: послуга, асортимент, управління, формування асортименту

Ключевые слова: услуга, ассортимент, управление, формирование ассортимента

Keywords: service, range, control, forming range

ВСТУП

Актуальність теми дослідження обумовлена перш за все тим фактом, що у сучасній практиці менеджменту системний цілеспрямований підхід до управління асортиментом на українських підприємствах сфери послуг практично відсутній. Більшість керівників вітчизняних підприємств продовжує аналізувати стан асортименту на ринку за даними офіційної статистичної звітності, ігноруючи спрямованість стратегічного управління асортиментом послуг на специфіку та потребу ринку і не узгоджуючи свої економічні інтереси з інтересами споживачів та їх потребами до асортименту підприємства сфери послуг.

Формування обґрунтованого потребами ринку асортименту є запорукою конкурентоздатності підприємства сфери послуг на ринку, забезпечує її фінансову успішність та стійкість. Процес впровадження нових послуг зазвичай несе в собі фактор нестабільності, підвищує ризик втрати стабільності організації, але при цьому дає можливість забезпечити додаткові прибутки у майбутньому. В умовах жорсткої конкуренції досягають успіху лише ті підприємства та організації що активно впроваджують новаторські ідеї та

пропонують їх в структурі власного асортименту послуг споживачам.

Проблеми формування та управління асортименту сфери послуг на підприємствах вивчались в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: Портера М., Ансоффа І., Мескона М, Хедоурі Ф., Котлера Ф., Юданова А.Ю., Маслова Т.Д., Кабакова В.С. та інших.

Але не зважаючи на велику кількість наукових праць єдиного підходу до визначення поняття «асортимент сфери послуг» на сьогодні не існує. У працях вчених досліджуються кількісні показники асортименту послуг які порівнюються з показниками послуг-конкурентів. Але вченими дуже мало приділено уваги процесам формування, розвитку асортименту сфери послуг що враховує сучасні потреби потенційних споживачів, забезпечують зростання попиту на нові послуги та стійкий попит на вже існуючі, системний підхід до оцінки асортименту послуг, процесів його планування у стратегічному й тактичному вимірах.

МЕТА РОБОТИ полягає в розробці методичних основ вдосконалення процесів управління асортименту сфери послуг у сучасних економічних умовах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

У загальноприйнятому розумінні асортимент представляє собою склад однорідної продукції за видами, сортами і марками [1]. Зазвичай в літературних джерелах розрізняють асортимент послуг, асортимент продукції і торговий асортимент. При цьому асортимент послуг рекомендується розділити на три види: груповий, видовий і внутрішньовидовий [1].

– Груповий асортимент включає в себе список крупно агрегованих видів послуг (освіта, охорона здоров'я, транспорт, зв'язок, побутові послуги та ін.).

– Видовий асортимент являє собою поділ групового асортименту на окремі конкретні види (школа, поліклініка, стоматологія, перукарня).

– Внутрішньовидовий включає перелік конкретних робіт, які виконуються в рамках певного виду послуг. Наприклад, в школі крім основного навчання можуть пропонуватися різні розвиваючі курси, послуги з індивідуального навчання, навчання на дому і т. п. [1].

Однією із пріоритетних задач управління процесом формування оптимального асортименту послуг підприємств є врахування потреб споживача та умов господарювання у сучасному економічному становищі. Саме від успішної структури управління даним процесом залежить ефективність просування нових послуг на ринок, забезпечення прибутковості асортименту послуг, успішність реалізації стратегічних планів підприємства [2].

Відображенням процесів управління асортименту послуг є побудова асортиментної політики. Її основною метою є саме досягнення успіху в конкурентному середовищі і як результат, забезпечення фінансової стабільності підприємства в цілому. Також ефективна асортиментна політика забезпечує стабільності просування товарів та послуг на ринок, контроль організаційно-стимулюючих заходів, техніко-економічний розвиток.

Завдання асортиментної політики в умовах кризових явищ економіки переносить увагу саме на конкурентоспроможні види товарів та послуг. Оскільки в кризовій економіці більшість підприємств орієнтовані на стратегії «виживання», саме в цей час з'являється можливість впроваджувати новаторські види послуг на вільних ринкових нішах.

Управління асортиментом пропонованих підприємством послуг - одна із складових комплексного підходу в умовах антикризового управління, і вимагає від керівництва підприємства чіткого розуміння ситуації, ретельного проведення аналізу його стану, можливостей і резервів для здійснення заходів щодо підвищення прибутковості організації [3]. В умовах кризи, керівництву підприємства, що працює в сфері послуг необхідно визначити,

наскільки змінився попит на ті чи інші послуги, чи можливо збільшити прибутковість шляхом розширення асортименту послуг або пропозиції нових, що непросто, оскільки під час кризи люди намагаються заощадити на не самих потрібних їм послугах на користь товарів першої необхідності [3, 4].

Виключенням такого спрямування уваги стратегічного розвитку підприємства є криза, що викликана внутрішніми проблемами підприємства, а саме неефективністю управлінсько-організаційних заходів, втратою кадрового потенціалу, безперспективністю запропонованих послуг на ринку та ін.. Саме тому розробка заходів щодо формування асортиментної політики повинна носити комплексний характер і враховувати зміни як зовнішнього середовища так і внутрішніх факторів. Такий аналіз можливо проводити методами, що дозволяють комплексно оцінити вплив факторів середовища розвитку підприємств, наприклад методом модифікованого SWOT-аналізу [5].

Саме в умовах кризових явищ особливо важливо розробляти ефективну асортиментну політику як засіб забезпечення прибутковості та фінансової стабільності підприємства на ринку.

Для реалізації заявленої мети підприємство може застосовувати методи пов'язані із оцінкою попиту на окремі види послуг на ринку, виявляючи при цьому незаповнені ринкові ніші. Знаходити нові можливості наповнити ринок новаторськими послугами, які дадуть поштовх до розвитку підприємства, або стимулюватимуть підприємство на розробку нового виду виробництва. Наприклад на ринку телефонії майже повністю відмирає сфера надання послуг стаціонарної телефонії, підприємства з надання такого виду послуг повинні переорієнтуватись на послуги цифрової телефонії, цифрового зв'язку, Internet-телефонія, цифрове телебачення та ін [6].

При плануванні формування нового асортименту послуг необхідно враховувати всі фактори внутрішнього середовища розвитку підприємства: матеріально-технічну базу, кадрові ресурси, забезпечення необхідними ресурсами процесу впровадження нових послуг, наявність висококваліфікованих фахівців у сфері нових послуг, потенціал підприємства на ринку, його позиції, репутаційну складову, а також оцінку попиту на подібні послуги у конкурентів.

Складність процесу управління асортиментом послуг полягає перш за все високим фактором невизначеності на ринку, саме тому підприємствам, що вже багато років на ринку слід концентрувати увагу на послугах-супутниках основних послуг (щорічна діагностика кондиціонерів для клієнтів що замовляли встановлення раніше; миття вікон на високих поверхах для покупців вікон у даної компанії; забезпечення цифровим тунером при замовленні підключення цифрового телебачення, додаткові послуги по прошивці тунера раз в 3 місяці та ін.).

Роль управлінського ланцюга в першу чергу полягає в прийнятті зваженого рішення про необхідність та можливість впровадження нових

послуг, враховуючи співвідношення «витрати – очікувані результати» [7].

Процес формування нового або розширеного асортименту послуг супроводжується змінами у кадровій політиці. Саме тому необхідно окрім кваліфікації та врахування рівня забезпеченості необхідними кадрами враховувати можливість підвищення кваліфікації, рівень опору персоналу нововведенням, можливість впровадження мотиваційних та стимулюючих заходів [8-10].

Таким чином процес управління формуванням асортименту послуг має базуватись на комплексному підході до оцінки можливостей підприємства на ринку, до наявних ресурсів та потенціалу (фінансовому, матеріально-технічному, ресурсному, кадровому та ін.). Розширення асортименту та впровадження нових видів послуг це складний процес, що потребує уваги управлінців, аналітиків, активізації роботи всіх рівнів управління підприємства.

ВИСНОВКИ

Формування асортиментної політики підприємства завжди актуальне питання у процесі розвитку підприємств і організацій різних видів економічної діяльності. Ефективно сформований асортимент товарів чи послуг це запорука прибутковості та фінансової стійкості.

В умовах кризової економіки особливе місце займає процес управління асортиментом послуг підприємства.

Це пов'язане на стільки з бажанням економії на витратах (впровадження послуги зазвичай потребує менше витрат ніж впровадження виробництва нових товарів), скільки з можливістю підвищити свої конкурентні позиції на ринку.

Кризова економіка з одного боку потребує постійної концентрації на різких та непередбачуваних змінах, а з іншого – розкриває раніш не помітні можливості.

Комплексний підхід до процесів управління формуванням асортименту послуг дає можливість зменшити витрати на впровадження нових послуг, активізувати потенційні можливості підприємства,

здіяяти всі ресурсні можливості. Концентрація на впровадженні супутніх послуг в кризових умовах дає можливість підприємству покращити фінансове становище мінімізувавши витрати на їх впровадження.

Асортиментна політика підприємства повинна розроблятися в рамках головної стратегічної цілі підприємства та забезпечувати його фінансову стійкість на ринку, конкурентоспроможність, прибутковість.

Список використаних джерел

1. Багиев Г.Л. Маркетинг / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. - М.: Пітер, 2012. - 560 с.
2. Басовский Л.Е. Маркетинг / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: Инфра-М, 2010. - 432 с.
3. Іванцов П.І. Економічна теорія / П.І. Іванов. - М.: Дашков і Ко, 2012. - 696 с.
4. Костіна Г.Д. Поведінка споживачів на ринку товарів і послуг / Г.Д. Костіна, Н.К. Моїсеєва. - М.: Омега-Л, 2010. - 176 с.
5. Акулюшина М.О. Застосування методики SWOT-аналізу при плануванні впровадження інвестиційно-інноваційного проекту на підприємстві / М.О. Акулюшина // Технологический аудит и резервы производства. – Харьков : Технологический центр, №1/6 (21), 2015. – С.8-14.
6. Круглова Н.Ю. Антикризове управління / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2013. - 400 с.
7. Гуревич П.С. Антикризове управління / П.С. Гуревич. - М.: Инфра-М, 2012. - 624 с.
8. Горелов Н.А. / Антикризове управління людськими ресурсами / Н.А. Горелов. - М.: Пітер, 2010. - 432 с.
9. Скриннікова І.А. Маркетинг в сфері послуг / І. А. Скриннікова. - М.: Видавництво МДУ, 2012. - 208 с.
10. Пашуто В.П. Сфера послуг. Економіка, менеджмент, маркетинг. Практикум / В.П. Пашуто. - М.: КноРус, 2010. - 424 с.
11. Лифіц І.М. Конкурентоспроможність товарів і послуг / І.М. Лифіц. - М.: Юрайт, 2013. - 448 с.

ДУДАР

Аліна Андріївна
alina.andreevna.9312@gmail.com

УДК 368:336:330.43

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ
КОМПАНІЇ З ВРАХУВАННЯМ
СТУПЕНІВ РИЗИКУ

РУДЯНОВА

Тетяна Миколаївна
rudyanova@mail.ruстудент, Університет митної
справи та фінансівTHE INSURANCE COMPANY'S
PORTFOLIO OPTIMIZATION TAKING
INTO ACCOUNT THE DEGREE OF RISKк. ф.-м.н., доцент, Універ-
ситет митної справи та
фінансів

У статті розглянуто оптимізацію структури страхового портфелю як один з головних механізмів підвищення рівня фінансової стійкості страховика. Запропоновано використання моделі Марковіца для формування оптимальної структури портфелю страхової компанії. Досліджено вплив різних ступенів ризику сформованого портфелю на його рентабельність.

В статье рассмотрена оптимизация структуры страхового портфеля как один из главных механизмов повышения уровня финансовой устойчивости страховщика. Предложено использование модели Марковица для формирования оптимальной структуры портфеля страховой компании. Исследовано влияние различных степеней риска сформированного портфеля на его рентабельность.

In the article the optimization of insurance portfolio as one of the main mechanisms for increasing the level of financial stability of the insurer is considered. The use of models for the formation of Markowitz optimal portfolio structure of insurance companies is proposed. The different degrees of risk portfolio formed on its profitability are studied.

Ключові слова: страхова компанія, страховий портфель, оптимізація страхового портфелю, диверсифікація, модель Марковіца

Ключевые слова: страховая компания, страховой портфель, оптимизация страхового портфеля, диверсификация, модель Марковица

Keywords: insurance company, insurance portfolio, optimization of insurance portfolio, diversification, Markowitz model

ВСТУП

Постановка проблеми

В період трансформаційних процесів в економіці України одним з головних механізмів забезпечення фінансової стійкості страхової компанії виступає оптимізація структури страхового портфелю. Формування страхового портфелю є досить складним завданням, оскільки потребує узгодження протилежних критеріїв оптимізації, а саме, виникає максимізація очікуваної доходності з одночасною мінімізацією ризику.

Страховий портфель – це певний набір страхових ризиків, які страхова компанія приймає на забезпечення залежно від цілей своєї діяльності [3]. Тобто це сукупність укладених страхових договорів, що діють на певній території, і завдяки яким страхова компанія несе відповідальність перед страхувальниками.

Страховий портфель слугує індикатором якості страхових зобов'язань. У свою чергу, обсяг страхових зобов'язань свідчить про майбутній фінансовий стан та динаміку розвитку страхової компанії [1]. Головними ознаками якості страхового портфелю є його збалансованість, однорідність, стійкість та диверсифікація. Структурне формування портфелю визначається співвідношенням між формами договорів страхування (обов'язковою і добровільною,

індивідуальною і груповою) і видами страхування [2]. Визначити оптимальну структуру страхового портфелю можна застосувавши належні засоби економіко-математичного моделювання та оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичні та практичні аспекти формування оптимальної структури страхового портфелю вивчалися вітчизняними та зарубіжними науковцями О.С. Журавка [1], І. Кондрат, Х.В. Попович [2], І.М. Цуркан [7], В.М. Кудак [3], Г. Марковіц [8]. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили українські вчені А.А. Супрун [6], В.Л. Пластун, В.С. Домбровський [4]. Проте якісне математичне обґрунтування оптимальної структури страхового портфелю досі залишається відкритим питанням.

МЕТА РОБОТИ

Метою цього дослідження є формування оптимального портфелю страхових послуг з врахуванням різних ступенів ризику для забезпечення фінансової стійкості страхової компанії.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, статистична інформація ПрАТ «УАСК АСКА». Під час дослідження використано

методи математичного моделювання, систематизації, структурно-логічного аналізування, порівняння та узагальнення. Застосовано стандартні функції MS Excel, надбудова MS Excel «Пошук рішення» із пакету «Аналіз даних».

РЕЗУЛЬТАТИ

Об'єктом дослідження виступає ПрАТ «УАСК АСКА», яка має ліцензії з добровільного та обов'язкового страхування для здійснення страхової діяльності. На підставі даних страхової компанії [5] з'ясовано, що у структурі страхового портфелю ПрАТ «УАСК АСКА» за 2014 рік найбільші частки займають: майнове страхування – 34,16%, страхування відповідальності – 15,33%, страхування КАСКО – 8,21%, страхування від вогневих ризиків – 7,77%, ОСЦПВ – 7,24%, ДМС – 5,91%, авіаційне страхування – 4,75%, «Зелена карта» – 3,2%, страхування вантажів – 11,02%, інші види страхування – 12,51%.

Страхові платежі є головним джерелом для фінансування всієї діяльності страховика. Розмір зібраних страхових премій ПрАТ «УАСК АСКА» у 2014 р. складає 505383,8 тис. грн., що на 29,8% менш, ніж у 2012 році та на 17,3% менш, ніж у 2013 році (табл. 1). На зменшення обсягу страхових премій у 2014 році (в порівнянні з 2013 роком) вплинуло зниження надходжень страхових премій з таких видів страхування, як медичне страхування – на 53191,1 тис. грн., обов'язкове страхування – на 50143,1 тис. грн., страхування КАСКО – на 21421,4 тис. грн. та страхування вантажів – на 11028 тис. грн., особисте страхування – на 6908,2 тис. грн., страхування від вогневих ризиків – на 3036,6 тис. грн. та страхування фінансових ризиків на 2170,2 тис. грн. Відбулась позитивна динаміка у розрізі страхових премій з страхування майна, які у 2014 році збільшилися на 12345,6 тис. грн. в порівнянні з 2013 роком та страхування відповідальності, що на 29656,5 тис. грн. більше, ніж у попередньому році.

Таблиця 1

Чисті надходження страхових премій ПрАТ «УАСК АСКА» за окремими видами страхування у 2012-2014 рр.

Види страхування	Роки, тис. грн.		
	2012	2013	2014
Особисте страхування	15718,9	22622,3	15714,1
Медичне страхування	70780,6	88733,5	35542,4
Страховання КАСКО	105631,4	72922,4	51501
Страховання вантажів та багажу	22643,1	14478,1	3450,1
Страховання від вогневих ризиків	127876,2	51436,9	48400,3
Страховання майна	123678	209259,6	221605,2
Страховання відповідальності	111481,6	17302,4	46958,9
Обов'язкове страхування	136685,4	119558,2	69415,1
Страховання фінансових ризиків	5222,1	14966,9	12796,7
Всього	719717,3	611280,3	505383,8

Відомо, що різні види страхових продуктів відрізняються між собою рівнем ризику і рівнем доходу. Завданням кожного страховика є формування ефективної структури страхового портфелю, у якому досягається оптимальне співвідношення видів страхових продуктів за критеріями максимальної рентабельності при заданому рівні ризику і, водночас, найменшому рівні ризику при такій рентабельності [7].

Слід відмітити, що розвиток економіки України супроводжується циклічними кризами, які характеризуються різким падінням курсу національної валюти, знеціненням доходів населення, стагнацією фінансових ринків. В економіці водночас зростає безробіття і рівень цін, відбувається спад виробництва при дефіцитному державному бюджеті. Все це значно впливає на розвиток ринку страхових послуг, а також на збільшення ризиковості страхового портфелю.

У 2014 р. в порівнянні з 2013 р. суттєво збільшилися чисті страхові виплати зі страхування

від вогневих ризиків — на 67455,5 тис. грн. та страхування майна — на 29857,8 тис. грн. А виплати зі страхування КАСКО та медичного страхування, навпаки, зменшилися на 10774,2 тис. грн. та 30744,7 тис. грн. відповідно (табл. 2), що пов'язано більшою мірою зі скороченням договорів страхування, оскільки відсоток виплат у порівнянні з 2013 роком зі страхування КАСКО майже не змінився і становить 46,3% у 2014 році, а з медичного страхування цей відсоток збільшився від 69,6% у 2013 р. до 87,3% у 2014 р., що пов'язано з тим, що наведені види страхування належать до найбільш ризикових видів страхування, тому вірогідність здійснення страхових виплат за ними досить висока.

Оскільки не за усіма видами страхування відбулись страхові виплати у 2014 році, для розрахунків було прийнято встановити їх значення на рівні 1 тис. грн. Результати проведеного аналізу свідчать про необхідність оптимізації структури страхового портфелю ПрАТ «УАСК АСКА».

Таблиця 2

Чисті страхові виплати ПрАТ «УАСК АСКА» за окремими видами страхування у 2012-2014 рр.

Види страхування	Роки, тис. грн.		
	2012	2013	2014
Особисте страхування	1947,6	2794,6	4718,9
Медичне страхування	67023,1	61777,4	31032,7
Страхування КАСКО	33043,8	34611,6	23837,4
Страхування вантажів та багажу	43,3	22,3	1
Страхування від вогневих ризиків	968,1	8232	75687,5
Страхування майна	26124,9	19170,8	49028,6
Страхування відповідальності	575,1	736	1179,6
Обов'язкове страхування	54484,8	39140,5	35611,7
Страхування фінансових ризиків	41,1	596,9	1
Всього	184251,8	167082,1	221098,4

Однією з головних характеристик кожного страхового портфеля виступає його прибутковість або норма прибутку.

Її розраховують як відношення прибутку від конкретного виду страхування, до витрат, пов'язаних з реалізацією страхових послуг з даного виду страхування. Норма прибутку є одним з основних критеріїв яким керуються страховики під час прийняття рішення щодо здійснення того чи іншого виду страхування. Цей показник обов'язково враховується як на стадії створення страхової компанії, так і в процесі її поточної діяльності [1].

Розрахунки прибутковості за видами страхування страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА» були проведені за формулою (1), отримані результати представлені в табл. 3.

$$PP_i = 1 - \frac{ЧСВ_i}{ЧСП_i}, \quad (1)$$

де PP_i – прибутковість i -го виду страхування; $ЧСВ_i$ – чисті страхові виплати за i -м видом страхування, грн.; $ЧСП_i$ – чисті надходження страхових платежів за i -м видом страхування (у грн.).

Таблиця 3

Показники прибутковості за окремими видами страхування у 2012-2014 рр.

Види страхування	Роки		
	2012	2013	2014
Особисте страхування	0,8761	0,8765	0,6997
Медичне страхування	0,0531	0,3038	0,1269
Страхування КАСКО	0,6872	0,5254	0,5371
Страхування вантажів та багажу	0,9981	0,9985	0,9997
Страхування від вогневих ризиків	0,9924	0,8400	-0,5638
Страхування майна	0,7888	0,9084	0,7788
Страхування відповідальності	0,9948	0,9575	0,9749
Обов'язкове страхування	0,6014	0,6726	0,4870
Страхування фінансових ризиків	0,9921	0,9601	0,9999

Ризик страхового портфеля – це ймовірність настання страхових подій, за яких страховик може понести збитки, спричинені формуванням певної величини та структури даного портфеля, а також певним переліком страхових послуг, що надаються страховиком на ринку [1]. Тобто ризик страхового портфелю залежить від того наскільки якісно, збалансовано страховик сформує власний портфель. Одним із основних принципів роботи страхової компанії є диверсифікація ризиків, яка говорить про те, що страховий портфель повинен бути неоднорідним, а перестраховання ризиків не повинно здійснюватись лише в одній страховій компанії.

Модель Марковіца, яка традиційно використовується з метою оптимізації структури портфеля цінних паперів, може бути застосована і в страхуванні. Так, дохідність цінного паперу аналогічна прибутковості виду страхування. Розрахувати такий показник для конкретного виду страхування також можливо [8]. Сума всіх часток портфеля має дорівнювати 1. Тіснота і напрямок взаємозв'язку визначається на основі коефіцієнта коваріації [4].

Отже, формалізований вигляд математичної моделі Марковіца представлений формулою (2):

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^N w_i r_i \rightarrow \max; \\ \sqrt{\sum_{a=1}^N \sum_{b=1}^N (w_a w_b \text{cov}_{ab})} \leq \sigma_{\text{req}} \\ 0 \leq w_i \leq 1; \\ \sum w_i = 1. \end{array} \right. \quad (2)$$

де w_i – частка i -го виду страхування в портфелі страхових послуг; r_i – прибутковість i -го виду страхування; N – кількість видів страхування; cov_{ab} – коефіцієнт коваріації між парами конкретних видів страхування; σ_{req} – максимально припустимий ризик портфелю страхових послуг.

Для кожного виду страхування були розраховані окремі показники, які необхідні для застосування формалізованої моделі Марковіца. Середньоквадратичне відхилення фактично є нормою ризику по кожному з видів страхування (табл. 4).

Для остаточного застосування моделі необхідно отримати значення попарних коефіцієнтів коваріації

для всіх видів страхових послуг, що було здійснено із застосуванням стандартних функцій MS Excel.

Для побудови оптимального портфеля страхових послуг була застосована надбудова MS Excel «Пошук рішення» із пакету «Аналіз даних». За думкою багатьох дослідників цієї проблематики, а також практиків у сфері страхування, якщо в компанії частка окремого виду страхування становить більше 40 – 50%, то, через певний проміжок часу, виплати почнуть перевищувати збори, тому для подальших розрахунків у роботі граничний розмір окремого виду страхування у структурі страхового портфелю прийнято на рівні 30%.

Таблиця 4

Розрахункові показники середньої прибутковості і ризику (середньоквадратичного відхилення) за окремими видами страхування

Вид страхування	Середнє значення прибутковості	Дисперсія	Середньоквадратичне відхилення
Особисте страхування	0,8174	0,0104	0,1019
Медичне страхування	0,1613	0,0166	0,1288
Страхування КАСКО	0,5832	0,0081	0,0902
Страхування вантажів та багажу	0,9988	0,0000	0,0008
Страхування від вогневих ризиків	0,4229	0,7359	0,8579
Страхування майна	0,8253	0,0052	0,0721
Страхування відповідальності	0,9757	0,0003	0,0187
Обов'язкове страхування	0,5870	0,0088	0,0937
Страхування фінансових ризиків	0,9841	0,0004	0,0211

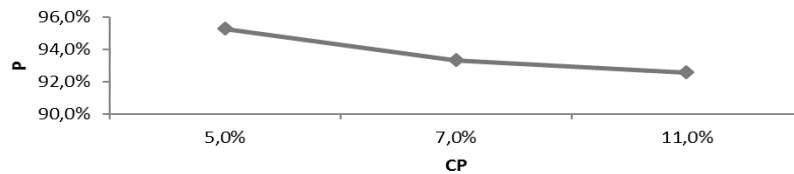
Оскільки немає єдиної системи підходів до управління страховим портфелем, немає єдиної моделі страхового портфеля, законодавчо не визначені норми ризику для кожного з видів страхування у структурі страхового портфеля, то доцільно розглянути, як буде змінюватись рівень дохідності сформованого портфелю зі зміною ступеня ризику.

Значення питомої ваги для найбільш ризикових видів страхування було обмежено 25%, для страхування КАСКО – 20%. Отримані за моделлю результати, які наведені у табл.5, свідчать про те, що між ризиком та дохідністю існує пряма залежність: з підвищенням ступеня ризику суттєво зменшується дохідність сформованого страхового портфеля. При ступені ризику 5% дохідність страхового портфеля ПрАТ «УАСК АСКА» складає 95,3%, а при ступені ризику 11% – вже 92,6%, що відображено на рис. 1.

В результаті формування структури страхового портфелю ПрАТ «УАСК АСКА» найбільш оптимальним є встановлення загального ризику страхового портфелю на рівні не більше 5%, оскільки цей рівень забезпечує достатню гнучкість страховика у разі можливої відмови від укладання значних за рівнем ризику договорів страхування та забезпечує найбільшу дохідність страхового портфелю.

Рисунок 2 наглядно ілюструє зміну структури страхового портфелю при різних ступенях ризику.

Так, з проведених нами розрахунків щодо формування портфелю страхових послуг, бачимо, що при збільшенні в структурі страхового портфелю таких видів страхування як обов'язкове, особисте страхування та страхування від вогневих ризиків, ризиковість яких найвища, ступінь ризику страхового портфелю збільшується, і відповідно, зменшується його рентабельність.

Рис. 1. Залежність рентабельності страхового портфелю P від ступенів ризику CP

Таблиця 5

Структура портфелю страхових послуг ПрАТ «УАСК АСКА» з урахуванням різних ступенів ризику, %

Вид страхування	Середнє значення прибутковості,	Ризик	Структура страхового портфелю		
Особисте страхування	81,7	10,2	2,6	2,6	14,0
Медичне страхування	16,1	12,9	0,1	0,1	0,1
Страхування КАСКО	58,3	9,0	0,8	0,8	0,8
Страхування вантажів	99,9	0,1	30,0	28,4	19,3
Страхування від вогневих ризиків	42,3	85,8	-	-	0,6
Страхування майна	82,5	7,2	0,5	0,5	0,5
Страхування відповідальності	97,6	1,9	30,0	28,5	27,8
Обов'язкове страхування	58,7	9,4	6,0	10,9	6,9
Страхування фінансових ризиків	98,4	2,1	30,0	28,2	30,0
Разом:	-	-	100,0	100,0	100,0
Загальний ризик портфелю страхових послуг			0,05	0,07	0,11
Оптимальна дохідність портфелю страхових послуг			95,3	93,3	92,6

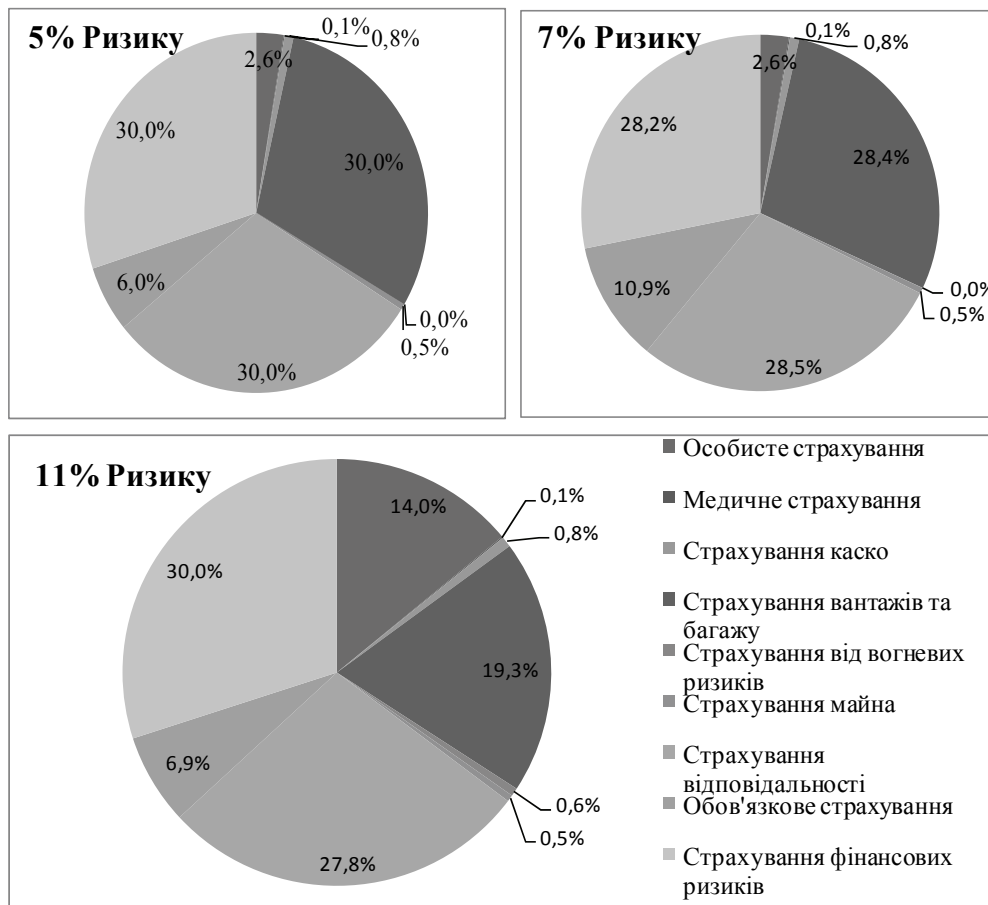


Рис. 2. Структура страхового портфелю при різному ступені ризику

Отже, одним із способів підвищення прибутковості страхового портфелю є зменшення у його структурі частки найбільш ризикових видів страхування.

Таким чином, досягнення збалансованості між прибутковістю страхового портфеля та рівнем ризику є можливим за рахунок проведення його диверсифікації.

Будь-якій страховій компанії в процесі формування оптимальної структури страхового портфеля доцільно проводити андерайтинг, тобто комплексну роботу, що проводиться страховиком щодо оцінювання страхових ризиків, прийнятих страховиком та визначення відповідності цих ризиків страхової компанії з точки зору її фінансової стабільності [6]. Саме професійно збудований андерайтинг дозволяє забезпечити рентабельність страхових операцій.

Таким чином, проведені розрахунки дозволяють не лише більш чітко визначити оптимальні частки кожного з і-х видів страхування у загальній структурі портфелю, а й визначити пріоритетні напрямки загальної стратегії страхової компанії, спрямовані на мінімізацію страхових ризиків, максимізацію прибутковості СК та стабілізацію її загальної фінансової діяльності.

ВИСНОВКИ

Висновки

Отже, формування ефективного та збалансованого страхового портфеля є запорукою фінансової надійності, стійкості та платоспроможності страхової компанії як при здійсненні поточної страхової діяльності, так і для забезпечення її стабільного розвитку у майбутньому.

Рекомендації

Як показали виконані дослідження, при наданні страхових послуг перед страховиками постає проблема відбору ризиків, які прийняті на страхування. При підвищенні ступеня ризику суттєво знижується загальна дохідність страхового портфелю. Тому керівництву страхової компанії слід розглянути різні сценарії формування структури страхового портфелю при різних коефіцієнтах ризику.

У разі відсутності оптимальної моделі страхового портфеля страхова компанія може переоцінити свої

фінансові можливості по наданню страхового покриття і здійсненню страхового відшкодування. В подальшому це може призвести до неплатоспроможності і навіть банкрутства страхової компанії.

Список використаних джерел

1. Журавка О.С. Теоретичні основи формування страхового портфеля / О.С. Журавка // Науковий журнал «Бізнес-інформ». – 2012. – № 5. – С. 201-204.
2. Кондрат І. Фактори впливу на формування страхового портфеля та управління ним / І. Кондрат, Х.В. Попович // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні - Львів, - 2012. - С. 171-172
3. Рубин Ю. Б. Страхової портфель (Книга підприємця. Книга страховика. Книга страхового менеджера) / Ю.Б. Рубин / Отв. ред. Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. – М.: СОМИНТЭК, 1994. – 640 с.
4. Пластун В.Л. Формування оптимального портфеля страхових послуг / В.Л. Пластун, В.С. Домбровський // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 1. - С. 335-341. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_1_41.pdf
5. Річна звітність ПрАТ «УАСК АСКА» за 2011-2014 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.aska.com.ua/rus/financial_performance/
6. Супрун А.А. Управління страховим портфелем як засіб забезпечення фінансової надійності страхової компанії / А.А. Супрун // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Випуск 5 / Збірник наукових праць. – 2009. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aper/2009_5_2/59.pdf
7. Цуркан І.М. Оптимізація фінансових потоків страхової компанії / І.М. Цуркан, Я.В. Красія // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_NPM_2009/Economics/50712.doc.htm
8. Markowitz, H.M. (1959). Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments. Monograph. New York: John Wiley & Sons, Inc. 356 p.

ІВАНОВА

Анна Миколаївна
Anna.sfgear@gmail.com

УДК 330.551.4:336.276.1:658(045)

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА
ОСНОВНИХ МОДЕЛЕЙ І СИСТЕМ
УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE
MAIN MODELS AND INVENTORY SYSTEMS
OF THE ENTERPRISE

БОНДАРЕНКО

Ольга Михайлівна

студент, Національний
авіаційний університет

к.е.н., доцент, викладач,
Національний авіаційний
університет

Кожне підприємство може на свій розсуд обирати ту або іншу систему (модель) управління запасами, тому доцільно розібратися у перевагах та недоліках застосування кожної з них. У статті проводиться порівняння основних моделей та систем управління запасами підприємства.

Каждое предприятие может по своему усмотрению выбирать ту или иную систему (модель) управления запасами, поэтому целесообразно разобраться в преимуществах и недостатках применения каждой из них. В статье производится сравнение основных моделей и систем управления запасами предприятия.

Each company has the discretion to choose one or the other system (model) of inventory management, so it is advisable to understand the advantages and disadvantages of each of them. The paper compares the basic models and enterprise inventory management systems.

Ключові слова: економічний розмір замовлення, метод ABC, система "мінімум-максимум", система "just in time"

Ключевые слова: экономический размер заказа, метод ABC, система "минимум-максимум", система "just in time"

Keywords: economic size of the order, method of ABC, system "minimum-maximum", "just in time"

ВСТУП

Одним з важливих чинників підвищення ефективності підприємницької діяльності є ефективне управління матеріальними запасами. На жаль, сучасні підприємства ще не включили управління запасами до основних стратегій своєї поведінки на ринку України і явно недостатньо використовують даний фактор підвищення конкурентоспроможності. Аналіз практики господарювання на підприємствах індустріально розвинутих країн показує, що загальним орієнтиром в управлінні запасами є їх мінімізація в допустимих межах, що приводить до прискорення обороту власних коштів і підвищення на цій основі конкурентоспроможності, зміцнення і розширення своєї ніші на ринку товарів, робіт і послуг. Таким чином, для найбільш ефективного управління запасами підприємство повинно мати спрямовання на визначення оптимального обсягу запасів та зниження витрат, пов'язаних з їх утриманням. Вирішенню проблем управління запасами присвятили свої дослідження наступні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Лень В.С., Фольмут Х.Й. та інші. Зокрема, Голов С.Ф. зазначав, що управління запасами полягає в тому, щоб зменшити запаси до розумного мінімуму, який забезпечує безперервність процесу виробництва. [3]

МЕТА РОБОТИ полягає у порівнянні основних систем та моделей управління запасами на підприємстві.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та інші.

РЕЗУЛЬТАТИ

Здійснення безперебійного та ефективного виробничого процесу підприємства неможливе без використання виробничих запасів. За умов нестабільної економіки України та жорстокої конкуренції між підприємствами ефективне управління запасами посідає важливе місце, так як дає відповідь на ряд важливих питань: який рівень запасів потрібно мати на певному підприємстві для забезпечення необхідного рівня обслуговування споживачів; які витрати понесе підприємство при виборі тої чи іншої моделі управління; який максимальний інтервал часу може бути застосований між поставками виробничих запасів на підприємство та інші. Таким чином поняття «управління запасами» включає у себе контроль за рухом запасів і прийняття рішень, які націлені на економію часу і коштів за рахунок мінімізації витрат на утримання запасів, необхідних для забезпечення безперебійного процесу операційної діяльності компанії.

Управління запасами має в основі два основні аспекти. Для першого характерно забезпечення компанії потрібною кількістю виробничих запасів задля виготовлення необхідного продукту в достатньому обсязі, у заплановані терміни та у

відповідному місці. Другий стосується витрат для підтримання певного рівня запасів. Відповідно до цих нюансів на підприємстві регулюються необхідний рівень запасів, терміни та обсяги їх замовлень та розробляють моделі, які потрібні для прийняття даних управлінських рішень.

Одним з найпоширеніших методів управління запасами є *метод економічного розміру замовлення* (Economic Order Quantity (EOQ) [2]. Цей метод базується на певній кількості замовлених запасів, які забезпечують оптимальну комбінацію витрат на їх придбання та зберігання. Для розрахунку за даним методом необхідно у першу чергу врахувати релевантні витрати на придбання та зберігання запасів. Релевантні витрати включають у себе тільки ті витрати, які змінюються відповідно до рівня (обсягу) запасів. До витрат, пов'язаних з запасами, відносять:

- *витрати на закупку (Purchase Costs)*, як правило, не є релевантними, так як витрати на придбання одиниці запасу не змінюються, крім певних випадків, якщо при закупівлі великої кількості матеріалів або товарів покупцеві надаються знижки;

- *витрати на замовлення (Ordering Costs)* мають в основі витрати, які несе підприємство на оформлення документів і здійснення розрахунків даної поставки;

- *витрати на зберігання (Holding Costs)* включають витрати, які пов'язані зі зберіганням матеріалів, готової продукції або товарів на складі дані. Частина витрат на зберігання є релевантними, зокрема такі: додаткові витрати на страхування запасів; додаткові витрати на утримання складських приміщень; додаткові витрати на обробку матеріалів; втрати внаслідок знецінення запасів та інші;

- *можливі втрати внаслідок браку товарів (Inventory Shortage Costs)* – можливі втрати через відсутність достатньої кількості запасів для задоволення виробничих потреб або потреб клієнтів.

Тому оптимальний розмір замовлення визначається тими витратами, на які справляє вплив або кількість запасів, які зберігаються, або кількість зроблених замовлень. Чим більша кількість одиниць замовляється одночасно, тим менше замовлень необхідно зробити за рік, таким чином можна зменшити витрати на виконання замовлень. Однак, коли робиться менша кількість замовлень за рік, необхідно мати більший середній запас, що веде до збільшення витрат на зберігання запасів. Для того, що досягнути балансу між кількістю замовлень за рік та витратами на зберігання запасів необхідно розрахувати, так званий оптимальний економічний розмір замовлення. Дана величина може розраховуватися за допомогою трьох методів: табличного, графічного та за допомогою формули. Останній з перелічених методів є один з найбільш зручних для використання, дана формула має наступний вигляд:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2D \times P}{H}}$$

де EOQ – економічний розмір замовлення;

D – загальні потреби (одиниць) упродовж певного періоду;

P – витрати на розміщення одного замовлення;

H – витрати на зберігання одиниці запасу впродовж певного періоду.

Так як використання моделі економічного розміру є не завжди доцільним і можливим (наприклад, на підприємствах зі значною номенклатурою запасів), то існує ще один не менш поширений метод розрахунку необхідної кількості одиниць запасів - *метод ABC*. Суть даного методу полягає у тому, що, залежно від вартості придбання усі запаси поділяють на три категорії А, В і С. Для застосування даного методу у першу чергу необхідно:

1) встановити вартість кожного товару (за закупівними цінами);

2) розташувати товари за зменшенням ціни;

3) знайти суму даних про кількість і витрати на придбання;

4) розбити товари на групи залежно від їх питомої ваги в загальних витратах на придбання.

Залежно від витрат товарні запаси поділяються на три групи - А, В, С за їх питомою вагою в загальних витратах на придбання. Розподіл не обов'язково відбувається на три групи, число груп та їх межі вибираються довільно. Найбільш розповсюдженою є така класифікація [3]:

- група "А": найбільш дорогі та коштовні товари, на частку яких припадає приблизно 75-80% загальної вартості запасів, але вони складають лише 10-20% загальної кількості товарів, які знаходяться на зберіганні;

- група "В": середні за вартістю товари. Їх частка в загальній сумі запасів складає приблизно 10-15%, але у кількісному відношенні ці запаси складають 30-40% продукції, яка зберігається;

- група "С": найдешевші. Вони становлять 5-10% від загальної вартості виробів, які зберігаються, і 40-50% від загального обсягу зберігання.

Даний розподіл виконується для того аби визначити ті запаси, до замовлень яких необхідно відноситися найбільш ретельно та раціонально. Тому для запасів категорії А надто ретельно визначаються розміри й моменти замовлень, а витрати на їх зберігання переглядаються кожного разу при планування чергового замовлення. Для запасів категорії В передбачається встановлення звичайного контролю та отримання якісної інформації про запаси, щоб можна було своєчасно визначити основні зміни у їх використанні. Також для даної категорії запасів раз у квартал або раз на пів року необхідно обов'язково переглядати змінні величини, що унеможливити додаткові витрати підприємства. Для запасів, які віднесені до категорії С, жодних надважких розрахунків не роблять, так як розмір необхідного замовлення формують на довгий проміжок часу (1-2 роки), а перевірку проводять з періодичністю раз у рік.

Однією з найскладніших моделей управління запасами є *модель планування потреб у матеріалах (ПММ)* [4]. Дана модель базується розробці та впровадженні на підприємстві спеціальної технічної програми, яка б поєднувала у собі графіки закупок та виробництва, а також необхідні компоненти та матеріали для виготовлення певного виду продукції

та методики їх розрахунку. Схематично це можна зобразити так (рис. 1).

Наведена схема показує, що для виготовлення готової продукції (ГП1) необхідні компоненти (К1, К2 та К3), для яких, у свою чергу, потрібні матеріали (М1, М2, М3 та М4).

Дана модель управління запасами є досить трудомісткою (у першу чергу для бухгалтера), так як для ефективного її функціонування необхідна наступна інформація:

- 1) графік основного виробництва, для правильного визначення часу і кількості виготовленої продукції;
- 2) граничні норми використання матеріалів, для визначення кількості і складу сировини та компонентів, потрібних для конкретного виду продукції;
- 3) дані щодо запасів для кожного агрегату і деталі, їх наявна кількість, очікувані надходження;

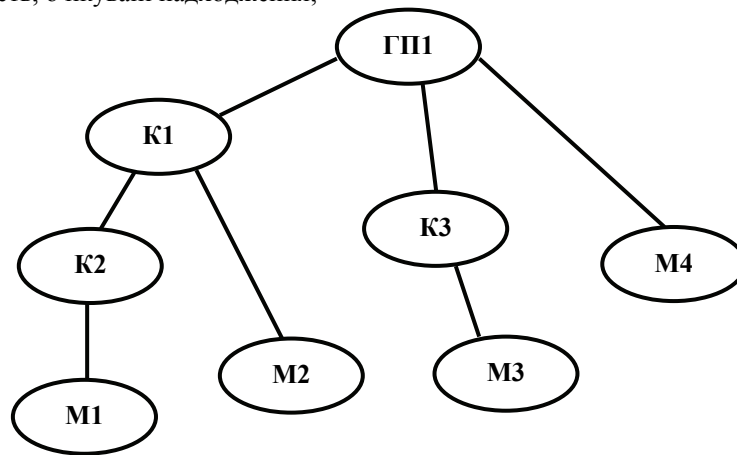


Рис 1. Модель планування потреб у матеріалах (ПММ)

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки різних моделей управління запасами

	Переваги	Недоліки
<i>Економічний розмір замовлення</i>	Дану модель управління запасами можна розрахувати за допомогою декількох методів, таким чином можна з легкістю перевірити правильність своїх розрахунків.	Для ефективного застосування даної моделі потреба у запасах; витратах на замовлення запасів та витратах на зберігання повинна бути сталою та відомою, а виробничі потужності та потужності для зберігання запасів повинні бути обмеженими, що досить важко прорахувати наперед і можливо не для кожного підприємства.
<i>Метод за ABC</i>	Безперечними перевагами даного методу управління запасами є: простота розрахунку та застосування аналізу, що не вимагає великих капіталовкладень; широкий спектр сфер застосування (оцінка клієнтів, асортименту, сегментів діяльності, запасів товарів); можливість графічного або матричного подання результатів; гнучкість застосування, можливість використання на різних рівнях управління.	Дана модель управління запасами передбачає застосування комп'ютерної програми (для розподілу великої кількості запасів за групами) і таким чином понесе додаткові витрати для підприємства.
<i>Метод планування потреб (МПП)</i>	Значною перевагою даної моделі є те, що у будь-який момент часу, можна легко визначити кількість запасів, які наявні на складі та прорахувати необхідні компоненти та матеріали, які необхідно використати для виготовлення певного виду продукції.	Дана модель потребує базується на великому обсязі потрібної інформації, а це, у свою чергу, створює додаткове навантаження на менеджерів та бухгалтерів.

Згідно з поданою таблицею можна зробити висновок, що кожна окрема модель суттєвого відрізняється від іншої і може бути ефективною в залежності від виду діяльності та організації виробничого процесу на конкретному підприємстві.

Крім моделей управління запасами, з допомогою яких відбувається розрахунок необхідного рівню запасів для конкретного підприємства, у вітчизняній практиці застосовуються також системи, які дають змогу регулювати рівень запасів на підприємстві.

Одною з основних систем управління запасами є система з фіксованим розміром замовлення. [6] Так як на практиці часто виникає ситуація, коли величина замовлення регулюється в залежності від організаційних міркувань керівництва (зручність транспортування чи можливість завантаження складських приміщень), то головним параметром даної системи є величина замовлення. У системі з фіксованою величиною замовлення обсяг закупівлі повинен бути не тільки раціональним, а й оптимальним. Критерієм оптимізації є мінімум сукупних витрат на зберігання запасів і повторення замовлення. Цей критерій складається з трьох факторів, які впливають на величину загальних витрат, а саме:

- площа складських приміщень;
- витрати на зберігання запасів;
- вартість оформлення замовлення, які є взаємозалежними між собою.

Для розрахунку величини замовлення, терміну витрачання запасів, гарантійного запасу та інших критеріїв за системою з фіксованим розміром замовлення, необхідно для початку розрахувати оптимальну партію поставки за формулою Вільсона:

$$n_{opt} = \sqrt{\frac{2 \times M_p \times C_{tr}}{C_{in} \times K_n}}$$

де M_p – річна потреба у матеріалах;

C_{tr} – транспортно-заготівельні витрати на одну партію поставки;

C_{in} – ціна одиниці матеріалу без урахування транспортно-заготівельних витрат;

K_n – коефіцієнт, який враховує втрати, пов'язані з відволіканням коштів у запаси і витрати на зберігання матеріалів.

Для визначення необхідного рівня запасів на підприємстві за системою з фіксованим розміром замовлення необхідно також розрахувати такі показники:

- очікуване денне споживання;
- термін витрачання запасів;
- очікуване споживання протягом терміну постачання;
- максимальне споживання за термін постачання;
- гарантійний запас;
- граничний рівень запасу;
- максимальний запас;
- термін витрачання запасу до граничного рівня.

Ще однією основною системою регулювання рівня запасів підприємства є система з фіксованим інтервалом часу між поставками [5]. Відповідно до

даної системи поставки виконуються в жорстко визначені терміни з рівними інтервалами, наприклад один раз на місяць, квартал чи рік.

Для визначення інтервалу часу між замовленнями можна застосувати наступну формулу:

$$t_{in} = T + \frac{M_p}{n_{opt}}$$

де T – кількість робочих днів на рік;

M_p – річна потреба у матеріалах;

n_{opt} – оптимальна партія поставки, од.

Для розрахунку величини запасів у системі з фіксованим інтервалом часу між поставками необхідно застосувати наступну формулу:

$$n_p = M_{max} - M_D + M_{sr}$$

де M_{max} – максимальний запас, од.;

M_D – поточний запас, од.;

M_{sr} – середньодобові витрати запасу, од.

Таким чином система з фіксованим інтервалом часу між поставками потребує періодичного контролю кількості запасу, що можна вважати її основним недоліком. Дана система буде ефективною для використання, за умови якщо вартість матеріально-технічних запасів та витрати на їх зберігання невисокі, а рівень збитків при відсутності запасів незначний.

Найбільш поширеною на сьогодні залишається система управління запасами «мінімум-максимум». Дана система зорієнтована на ситуацію, коли витрати на облік запасів і витрати на оформлення замовлення настільки значні, що стають порівняними з втратами від дефіциту запасів. У даній системі замовлення виникають не через інтервали часу, а тільки за умови, що запаси на складі в цей момент виявилися рівними або меншими встановленого мінімального рівня. У випадку видачі замовлення його розмір розраховується так, щоб постачання поповнило запаси до максимального рівня. Таким чином, дана система працює лише з двома рівнями запасів – мінімальним і максимальним, чим і зумовлюється її назва [7].

В останні роки до вітчизняних систем регулювання запасів на підприємстві додалася ще одна – “just in time”, яка почала використовуватися у провідних компаніях, у більшості випадків з іноземними інвестиціями (вперше цю систему застосувала компанія «Toyota» в середині 70-х років ХХ ст.). Дана система ґрунтується на принципі, що обробка та рух запасів повинні здійснюватися саме у той момент, коли у них виникає потреба, таким чином можна скоротити виробничий процес та оптимізувати використані ресурси. При такому методі витрати на зберігання запасів у споживача відсутні, але, відповідно, можуть бути підвищені ціни постачальником, необхідна чітка координація (взаємозв'язок) між ними і т.д.

Для ефективного її використання підприємству необхідно виконати ряд вимог:

- забезпечити безперебійність виробництва (без всіляких порушень);

- створити найкоротші терміни виконання замовлення;

- мінімізувати величину виробничих запасів;

- уникнення необґрунтованих витрат.

Основною відмінністю даної системи від попередніх є створення високоспеціалізованих та ефективних виробничих центрів, які забезпечують скорочення часу переходу до нового виду виробів,

ефективно використовують обладнання, у працівників зростають можливості для оволодіння суміжними спеціальностями та інше.

Розглянувши найбільш поширені системи регулювання кількості запасів на підприємстві, можна виділити основні їх переваги та недоліки для застосування у наступній таблиці.

Таблиця 2

Основні переваги та недоліки різних систем управління запасами

	Переваги	Недоліки
<i>Система з фіксованим розміром замовлення</i>	Головною перевагою є економія витрат на утримання запасів на складі за рахунок скорочення площі під запаси.	Великим недоліком даної системи є необхідність здійснення постійного контролю наявності запасів на складі, також за рахунок зменшення витрат на утримання запасів, збільшуються витрати на оформлення та доставку замовлення.
<i>Система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями</i>	Перевага даної системи заключається у тому, що кожного разу можна замовляти різні за обсягами партії. Дану систему раціонально буде використовувати для запасів, які мають незначну вартість та суттєво не впливають на діяльність підприємства.	Основними недоліками даної системи є збільшення витрат на утримання запасів на складі (так як автоматично збільшуються використовувані складські площі під запаси), а також дана система потребує постійного періодичного контролю кількості запасів на підприємстві.
<i>Система «мінімум-максимум»</i>	Перевагами даної системи є те, що вона дозволяє визначити розміри максимального та гарантійного (страхового) рівня запасу, а також прогнозувати розміри замовлення.	Недоліком є те, що цьому рівень запасів на підприємстві повинен постійно та безперерійного контролюватися, так як він цього напряму залежить результат.
<i>Система «just in time»</i>	Беззаперечними перевагами даної системи можна виділити: високу пропускну спроможність; активність та зміцнення мотивації робітника; повільний ритм роботи; високі прибутки та продуктивність; високу якість обслуговування та своєчасну доставку.	Головним недоліком є те, що впровадження даної системи вимагає повної перебудови організації процесу виробництва, що у свою чергу потребує великих матеріальних затрат. Також невеликі запаси підвищують ризик зупинки виробничого процесу за рахунок непередбачених ситуацій.

Проаналізувавши подану вище таблицю можна дійти висновку, що кожна окрема система має ряд своїх переваг та недоліків, порівняно з іншою. Перед початком застосування тої чи іншої системи потрібно, насамперед, визначитися з такими питаннями: наявністю чи відсутністю складських приміщень, частотою здійснення замовлень на підприємстві, наявністю можливості матеріальних витрат для впровадження системи та можливістю безперерійного контролю запасів на підприємстві.

Таким чином, якщо підприємство не має власних наявних складських приміщень та його не лякає перспектива постійного контролю запасів, то доречніше за все буде використання системи з фіксованим розміром замовлення. За умови частих замовлення різних за обсягами партій та наявністю значних за площею складських приміщень найбільш вигідно для підприємства застосування системи з фіксованим інтервалом часу. При умові забезпечення безперерійного контролю запасів, а також постійного прогнозування розмірів замовлення розумніше всього буде застосовувати систему «мінімум-максимум». На жаль, досить мало підприємств на сьогодні долучилися до впровадження системи «just in time», яка на нашу думку, є однією з найбільш зручних для використання. Дана тенденція в Україні спричинена тим, що перехід на дану систему управління запасами

є надто коштовним, зокрема для підприємств малого та середнього бізнесу.

ВИСНОВКИ

На основі вище викладеного можна зробити висновок, що на сьогодні не існує єдиної оптимальної моделі або системи для ефективного управління запасами підприємства. Для виробу найбільш ефективної моделі (або системи) для конкретного підприємства потрібно у першу чергу проаналізувати наявність складських приміщень, частоту здійснення замовлень, можливість матеріальних витрат для впровадження системи та інші важливі фактори, а потім переходити до вибору потрібної моделі (або системи). На сьогодні підприємства України найчастіше комбінують декілька моделей (або систем) для регулювання запасів на підприємстві для найбільш доцільного їх функціонування.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" від 20.10.1999 р.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів – Житомир: ЖІТІ, 2010. – 448с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник – 3-тє видання – К.: Лібра, 2006. – 704 с.

4. Атамас П.Й. Управлінський облік – навчальний посібник – 2-ге вид. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 440 с.

5. Єгоров І.В. Управління запасами. - М.: «Маркетинг», 2007 .- 644 с.

6. http://refs.co.ua/85584-Upravlenie_zapasami_predpriyatiya.html

7.http://studme.com.ua/13560615/logistika/sistema_upravleniya_zapasami_firme.html

КОВТУНЕНКО

Юрій Володимирович
karat108@list.ru

УДК 332.657

УСМАНОВА

Алтин

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
МЕТОДИК АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ
РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВАBASIC APPROACH RESEARCH METHODS
OF ANALYSIS OF ENTERPRISE
FINANCIAL RESULTSк.е.н., доцент кафедри
обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний
політехнічний університетбакалавр, Одеський національ-
ний політехнічний універ-
ситет

У статті розглядають головні сьогочасні підходи дослідження методик аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, представлений методологічний підхід до сутності економічного аналізу фінансових наслідків діяльності підприємства.

В статье рассматриваются основные современные подходы к исследованию методик анализа финансовых результатов деятельности предприятия, представлен методологический подход к сущности экономического анализа финансовых последствий деятельности предприятия.

The paper considered the main short-term approaches to research techniques for analyzing the financial results of the company, presented the methodological approach to the essence of economic analysis of the financial implications of the company.

Ключові слова: аналіз, фінансовий результат, підприємство

Ключевые слова: анализ, финансовый результат, предприятие

Keywords: analysis, financial results, business

ВСТУП

Аналіз фінансових результатів у ринковій економіці являє собою першорядну частину інформаційного забезпечення для прийому адміністративних ухвал управління підприємств. Майже всі суб'єкти ринкових взаємовідносин, власники, аудиторі, інвестори, банки, біржі, поставщики і покупці, зацікавлені в отриманні розгорнутої інформації про фінансове становище підприємства.

На сьогодні існує велика кількість методик аналізу фінансових результатів. Тим часом провідні вчені в області фінансового менеджменту та економічного аналізу підходять в різноманітних площинах і з різною мірою деталізації до часткових теоретичних і методичних питань аналізу.

МЕТА РОБОТИ

Проаналізувати головні сьогочасні підходи дослідження методик аналізу фінансових результатів діяльності підприємства та опрацювати авторське уявлення методологічного підходу до сутності економічного аналізу фінансових наслідків діяльності підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові роботи, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та методи структурно-логічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідимо головні методики аналізу фінансових результатів з точки зору різноманітних авторів [1-8].

Таблиця 1

Основні методики аналізу фінансових результатів

№	Автор	Методика аналізу фінансових результатів
1	2	3
1	Іонова А.Ф.	1. Дається систематизація доходу, який роздивляється як показник ефекту від господарської діяльності. 2. Формуються показники прибутку, розкриваються основи їх розрахунку і взаємозалежність між ними. 3. Перераховуються економічні фактори, що діють на розмір прибутку, проводиться факторний аналіз прибутку до оподаткування. 4. Рекомендується при аналізі ураховувати вплив інфляції на фінансові результати. 5. Проводиться аналіз «якості» прибутку, під яким розуміється «узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку організації» [4]. Прибуток має високу якість, якщо зростає обсяг виробництва, знижуються витрати на виробництво і реалізацію, низька якість прибутку означає, що має місце зростання цін на продукцію без збільшення об'єму випуску і продажів в натуральних показниках.

Продовження таблиці 1

1	2	3
		<p>6. Аналізуються грошові потоки компанії з метою з'ясування ступеня достатності надходжень грошових коштів по поточній діяльності для забезпечення відтоків по поточній та інвестиційній діяльності підприємства. При цьому пропонується погоджувати аналіз фінансових результатів з аналізом грошових потоків.</p> <p>7. Здійснюється аналіз фінансових результатів по фінансовій звітності підприємства, тобто вивчають їх рівень, динаміку (горизонтальний аналіз звіту про прибутки і збитки) і структура (вертикальний аналіз).</p> <p>8. Пропонується схема факторного аналізу загального бухгалтерського прибутку (прибутку до на оподаткування) та прибутку від реалізації продукції.</p> <p>9. Дається оцінка впливу факторів на трансформаційні зміни прибутку від реалізації продукції, вони узагальнюються в двох групах. До складу першої групи входять: зміна обсягу реалізації продукції в оцінці за базисною або плановою собівартості, зміна обсягу продукції, обумовлене змінами в структурі продукції. Друга група факторів представлена економією від зниження собівартості продукції за рахунок структурних зрушень, зміною через динаміки цін на матеріали і тарифи на послуги [4].</p> <p>10. Потім рекомендується провести аналіз прибутку на основі звіту про збитки, в зв'язку з основними напрямками використання чистого прибутку. Автором пропонується в ході вертикального і горизонтального аналізу розраховувати коефіцієнт капіталізації, темп стійкого зростання власного капіталу, коефіцієнт споживання прибутку.</p> <p>11. Останнім етапом аналізу фінансових результатів повинен бути аналіз рентабельності, в рамках якого повинні визначитися показники рентабельності, дається визначення економічної та фінансової рентабельності з розглядом ефекту фінансового важеля, проводиться аналіз рентабельності активів, власного капіталу, рентабельності продукції і виробничих фондів.</p>
2	Савицька Г.В.	<p>1. Аналіз складу і динаміки прибутку. При цьому в процесі аналізу використовуються наступні показники прибутку: прибуток від реалізації продукції, товарів, послуг; загальний фінансовий результат до виплати відсотків і податків (брутто-прибуток); чистий прибуток; капіталізована прибуток. Причому, як зазначено автором, використання того чи іншого показника залежить від мети аналізу. Так, наприклад, для визначення беззбиткового обсягу продажів і зони безпеки підприємства, для оцінки рівня прибутковості виробництва окремих видів продукції і визначення комерційної маржі використовують маржинальний прибуток, для оцінки рентабельності власного капіталу - чистий прибуток, для оцінки прибутковості сукупного капіталу - загальна сума прибутку від усіх видів діяльності до виплати відсотків і податків [5]. У процесі аналізу необхідно визначити склад прибутку, структуру, динаміку і виконання плану за звітний рік. При цьому автор вважає, що особливу увагу слід направляти на облік інфляційних чинників зміни суми прибутку [5]. Також необхідно врахувати чинники зміни кожної складової загальної суми прибутку звітного періоду.</p> <p>2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції і послуг. У процесі аналізу вивчаються динаміка, виконання плану прибутку від реалізації продукції і визначаються фактори зміни суми (обсяг реалізації продукції, структура реалізованої продукції, собівартість продукції).</p> <p>3. Аналіз цінової політики підприємства і факторний аналіз рівня цін. При цьому досліджується вплив на зміну рівня цін таких факторів: якість реалізованої продукції, терміни реалізації, ринки збуту продукції, кон'юнктура ринку, інфляційні процеси.</p> <p>4. Аналіз інших доходів і витрат. У процесі аналізу вивчаються склад, динаміка, виконання плану і фактори зміни суми отриманих збитків і прибутку по кожному конкретному випадку.</p> <p>5. Аналіз рентабельності підприємства. В першу чергу пропонується визначити рентабельність продукції (коефіцієнт окупності витрат), рентабельність продажів (обороту), рентабельність сукупного капіталу. Далі в процесі аналізу необхідно встановити динаміку перерахованих показників, порівняти з плановими значеннями і провести міжгосподарські порівняння з підприємствами - конкурентами, провести факторний аналіз кожного з показників рентабельності.</p> <p>6. Аналіз використання прибутку. В процесі аналізу вивчаються фактори зміни величини оподаткованого прибутку, суми дивідендів, відсотків, податків з прибутку, розміру чистого спожитого і капіталізованого прибутку.</p>
3	Єфімова О.В.	<p>1. Зовнішній аналіз проводиться в два етапи. На першому етапі зовнішнього аналізу за допомогою вивчення коментарів і пояснювальної записки до річної звітності складається уява про принципи формування доходів і витрат на підприємстві. Другий етап зовнішнього аналізу є вивчення звіту підприємства про прибутки і збитки.</p>

Продовження таблиці 1

1	2	3
		2. Внутрішній аналіз фінансових результатів складається з трьох етапів. На першому етапі вивчається вплив діючих на підприємстві облікових принципів в частині оцінки статей активів, доходів і витрат, змін облікової політики. На другому етапі розкриваються причини трансформаційних змін кінцевого фінансового результату. Третій етап є поглибленим аналізом фінансових результатів із залученням даних управлінського обліку про доходи та витрати. При цьому оцінюється якість фінансового результату, прогноуються майбутні результати, проводиться аналіз рентабельності діяльності підприємства [6].
4	Шеремет А.Д.	1. Створюється ряд показників по фінансовим результатам організації. При цьому виділяються такі показники, як валовий прибуток, прибуток (збиток) від продажів, прибуток (збиток) до оподаткування, прибуток (збиток) від звичайної діяльності, чистий прибуток. 2. Проводиться аналіз як за абсолютними показниками прибутку, так і за її відносними показниками [7]. 3. Поглиблений аналіз здійснюється шляхом дослідження впливу на величину прибутку і рентабельність продажів різних факторів. 4. Аналізується вплив інфляції на фінансові результати від продажу продукції. 5. Вивчається якість прибутку, наводиться так звана узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку. 6. Проводиться аналіз рентабельності активів підприємства. 7. Здійснюється маржинальний аналіз прибутку.

ВИСНОВКИ

Таким чином можна зробити висновок. Можна зауважити, дослідивши методики проведення аналізу фінансових результатів, запропонованих різними авторами, що вибір тієї чи іншої методики проведення аналізу для окремо взятого підприємства залежить від властивостей його діяльності і цілей, яких необхідно досягти в процесі аналізу.

На наш погляд, підсумовуючи вищевикладене, зупинимось на тому, що методологічний підхід до сутності економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства має полягати в наступному: аналіз фінансових результатів слід проводити, дотримуючись логіки руху від загального до приватного і далі, до визначення впливу приватного на загальне. Насамперед варто дати оцінку показникам, які визначають фінансові результати в їх динаміці, розглянути їх структуру, визначити їх зміни за поточний період по відношенню до базисного або до бізнес-плану. Далі необхідно виявити фактори, дія яких призводить до зміни цих показників. Наприкінці варто провести детальний аналіз фінансових результатів на основі досліджування власних показників і виявити можливості збільшення прибутку.

Список використаних джерел

1. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.

2. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник / В.М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.

3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская и др. – М.: ТК Велби, Проспект, 2008. – 360 с.

4. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 639 с.

5. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 384 с.

6. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет. – 2002. – 341 с.

7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: Инфра-М. – 1999 г. – 219 с.

8. Ковтуненко К.В. Методика багаторівневої агрегованої оцінки фінансового стану підприємств як інструмент стратегічного управління в умовах невизначеності / К.В. Ковтуненко, О.В. Станіславик // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2009. – Вып. 2(32). – С. 285-289.

МАСЛЕННИКОВ

Євген Іванович

evgenmaslennikov@ukr.net



УДК 330

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE
INTERNATIONAL INTEGRATION OF
BUSINESS ENTITIES FOR EFFECTIVE
FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

ЛЕНСЬКА

Наталія Ігорівна

nlenskaya96@mail.ru



д.е.н., доцент, професор
кафедри економіки та
управління, Одеський національний
університет імені
І.І. Мечникова

студент, Економіко-право-
вий факультет, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

У статті розглянуто сутність і особливості міжнародної інтеграції суб'єктів господарювання, висвітлений вплив даного процесу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств, визначено перспективи розвитку інтеграційних процесів.

В статье рассмотрены сущность и особенности международной интеграции субъектов хозяйствования, освещено влияние данного процесса на эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий, определены перспективы развития интеграционных процессов.

In the article the nature and characteristics of international integration of business entities are considered, the impact of this process on the effectiveness of foreign economic activity of enterprises is elucidated, as well as the perspectives of development of integration processes.

Ключові слова: міжнародна інтеграція, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, інтернаціоналізація, глобалізація

Ключевые слова: международная интеграция, внешнеэкономическая деятельность, эффективность, интернационализация, глобализация

Keywords: international integration, foreign economic activity, effectiveness, internationalization, globalization

ВСТУП

Розвиток інтеграційних процесів є найважливішою характеристикою сучасного світового господарства, і економічна інтеграція допомагає країнам більш раціонально використовувати сировинні, паливні, трудові ресурси, поліпшити територіальний поділ праці. Від звичайного економічного співробітництва, що базується, головним чином, на торгівлі, економічна інтеграція відрізняється подальшим поглибленням всебічних зв'язків, зрощенням виробничих процесів окремих країн.

Питання міжнародної інтеграції суб'єктів господарювання, і зокрема її вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності досліджували в своїх працях такі вчені: М. Алле, Б. Баласса, Е. Бенуа, Ж. Вайнер, В.І. Захарченко, В. Борщ, С. Масленніков, Г. Кремер, П. Кругман, К. Ланкастер, В.В. Леонт'єв,

Г. Мюрдаль, М. Портер, П. Стрітен, С.А. Якубовський і ін.

Більш детального дослідження потребують проблеми застосування переваг міжнародної економічної інтеграції для зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є розгляд теоретичних основ і особливостей інтеграції, а також висвітлення невирішених раніше проблем впливу міжнародної інтеграції суб'єктів господарювання на їх зовнішньоекономічну діяльність.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси мережі Інтернет.

Для вирішення поставлених завдань було застосовано такі загальнонаукові та спеціальні

методи: морфологічного аналізу – при уточненні понятійно-категоріального апарату дослідження; системного та структурно-логічного аналізу; формалізації; методу аналогії, порівняння та інтегрування.

РЕЗУЛЬТАТИ

В даний час в світовій економіці діють дві тенденції. З одного боку, посилюється цілісність світового господарства, його глобалізація, що викликано розвитком економічних зв'язків між країнами, лібералізацією торгівлі, створенням сучасних систем комунікації та інформації, світових технічних стандартів і норм. Особливо цей процес проявляється через діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК).

З іншого боку, відбувається економічне зближення і взаємодія країн на регіональному рівні, формуються великі регіональні інтеграційні структури, що розвиваються в напрямку створення відносно самостійних центрів світового господарства.

Інтернаціоналізація виробництва, безперервне зростання можливостей економічної діяльності в масштабах світового господарства – об'єктивна закономірність розвитку сучасних продуктивних сил, найважливіша умова і стимул науково-технічного прогресу в його загальносвітовому значенні. Суть ідеї інтеграції полягає в подоланні торгових, економічних, соціальних, політичних та інших бар'єрів, що зводяться державами для забезпечення свого суверенітету і захисту внутрішніх інтересів [2, с. 38]. Це означає проголошення свободи торгівлі і відмова від політики протекціонізму на загальносвітовому рівні.

В кінці ХХ ст. інтернаціоналізація господарського життя піднялася на якісно нову стадію – глобалізацію: процес наростаючої взаємодії між суб'єктами світової економіки набуває всесвітній характер. Рушійними силами глобалізації стали поглиблення міжнародного поділу праці на базі зростаючої диференціації високотехнологічних кінцевих продуктів і напівпродуктів, поглиблення міжнародної транспортної інфраструктури, інформаційна революція – переворот в засобах телекомунікацій, розвиток транснаціонального підприємництва, який розглядає весь світовий простір як єдине поле для міжнародного бізнесу [4, с. 13].

Посилюється глобалізація світової економіки, ускладнення господарських процесів, різке посилення міжорганізаційної і міждержавної конкурентної боротьби, нові сфери конкуренції і більш жорстоке суперництво на традиційних ринках призводять до необхідності кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально пов'язаних країн. В результаті відбувається створення інтеграційних блоків, які виступають єдиною силою проти загальних конкурентів на світовому ринку.

Інтеграція має ряд істотних характеристик, які в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

– усунення обмежень у русі товарів, а також, капіталу, людських ресурсів між країнами-учасницями угоди;

– узгодження економічної політики країн-учасниць;

– взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів, формування в рамках регіону технологічної єдності виробничого процесу;

– широкий розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких форм, спільне фінансування розвитку економіки і її інноваційного механізму;

– зближення національних законодавств, норм стандартів;

– цілеспрямоване регулювання інтеграційного процесу, розвиток органів управління господарською взаємодією;

– регіональний характер процесів інтеграції.

Міжнародна інтеграція суб'єктів господарювання має конкретні цілі (рис. 1).

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція – це процес взаємодії національних економік різних країн з метою формування в єдиний господарський комплекс з урахуванням стійких економічних зв'язків між їхніми суб'єктами господарювання.

Міжнародна інтеграція суб'єктів господарювання в своєму розвитку проходить ряд ступенів – зону вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз і політичний союз. В усіх цих ступенів, або видів інтеграції є загальна риса. Вона полягає в тому, що між країнами, які вступили в той чи інший вид інтеграції, усуваються певні економічні бар'єри. Внаслідок цього в межах інтеграційного об'єднання складається єдиний ринковий простір, де розгортається вільна конкуренція. Під дією ринкових регуляторів – цін, відсотків і т.д. – у цьому єдиному просторі виникає більш ефективна територіальна і галузева структура виробництва. Завдяки цьому всі країни виграють на підвищенні продуктивності праці, а так само на економії витрат на митний контроль за зовнішньоекономічними зв'язками. У той же час кожен ступінь, або вид інтеграції має специфічні риси.

В умовах зони вільної торгівлі країни добровільно відмовляються від захисту своїх національних ринків тільки у відносинах зі своїми партнерами по даному об'єднанню, а по відношенню до третіх країн вони виступають не колективно, а індивідуально, тобто зберігають свій економічний суверенітет. З третіми країнами кожен учасник зони вільної торгівлі встановлює власні тарифи. Такий вид інтеграції застосовується країнами ЄАВТ, НАФТА та іншими інтеграційними угрупованнями [7, с. 174].

Специфічним видом регіональної інтеграції виступає міжнародне митне об'єднання. В рамках цього інтеграційного об'єднання зовнішньоторговельні зв'язки його членів з третіми країнами визначаються колективно. Так, учасники Союзу спільно зводять єдиний тарифний бар'єр проти третіх країн. Це дає можливість більш належно захистити єдиний регіональний ринковий простір, що

формується і виступати на міжнародній арені в якості згуртованого торгового блоку. Але при цьому учасники даного інтеграційного об'єднання втрачають частину свого зовнішньоекономічного суверенітету. Подібний варіант інтеграції спочатку здійснювався в рамках Європейського Союзу західноєвропейських країн.

Третім ступенем розвитку інтеграційних об'єднань є спільний ринок. Тут усі характеристики міжнародного митного об'єднання зберігають своє значення. Крім того, в рамках спільного ринку усуваються обмеження на переміщення різних факторів виробництва, що посилює економічну

взаємозалежність країн-членів даного виду інтеграційного об'єднання. Формування економічного союзу йде значно повільніше, ніж міжнародного митного об'єднання або спільного ринку, але воно має місце. По мірі розвитку економічного союзу в країнах складаються передумови для вищого ступеня регіональної інтеграції – політичного союзу. Він поєднує всі вищевказані форми з проведенням загальної економічної валютно-фінансової політики. Головна особливість даної форми інтеграції полягає в створенні наднаціональних структур управління і проведення єдиної соціально-економічної політики.



Рис. 1. Основні завдання міжнародної інтеграції суб'єктів господарювання

Оскільки інтеграція в окремих регіонах світового хазайства як узгоджене об'єднання економіки ряду країн можлива тільки при міждержавних домовленостях, вона неминуче вбирається в певні політичні форми. Як свідчить практика міжнародного співробітництва, в залежності від рівня розвитку інтеграції використовуються форми «співдружності», «спільноти» та «об'єднання».

Співдружність – форма організації міждержавного співробітництва, при якому уряд орієнтуються на збереження і вдосконалення економічних зв'язків, що склалися між учасниками. Ця форма придатна тільки для початкового етапу інтеграції. За такої організації взаємодії інтеграційний процес мало керований, що

не дозволяє своєчасно вирішувати його протиріччя і, по суті, не стимулює розвиток інтеграції. Органи співдружності в змозі забезпечити лише мінімальну координацію дій його учасників.

Спільнота – типово інтеграційна форма організації міждержавних відносин, найбільш точно відображає найважливіші ознаки міжнародної економічної інтеграції – суверенність її учасників і розвиток співпраці на регульованих ринкових засадах. Для спільнот характерно вдосконалення координаційних функцій при організації співробітництва і одночасно створення справді міжнародних органів управління економікою, головною функцією яких стає прийняття

обов'язкових для виконання рішень і законодавчих актів.

Об'єднання як форма організації передбачає поступове «заперечення» міждержавної інтеграції. Воно створюється при глибокій міжнародній економічній інтеграції, в якості основних завдань якої виступають:

— забезпечення розвитку міждержавного об'єднання в єдину конфедеративну чи федеративну державу;

— перетворення спільного ринку, загального економічного, інформаційного, правового простору в єдиний ринок, єдиний економічний, інформаційний, правовий простір;

— розширення і вдосконалення наддержавних функцій виконавчої, представницької та судової влади союзу.

Таким чином, найвищий ступінь міжнародної економічної інтеграції – політичний та економічний союз. Він передбачає перетворення єдиного ринкового простору в цілісне економічне і політичне утворення.

ВИСНОВКИ

Об'єктивний характер міжнародної інтеграції суб'єктів господарювання не означає, що вона відбувається спонтанно, стихійно, поза рамками управління з боку держави і міждержавних органів. Формування регіональних інтеграційних комплексів має договірно-правову базу. Цілі групи країн на основі взаємних угод об'єднуються в регіональні міждержавні комплекси і проводять спільну політику в різних сферах суспільно-політичного і господарського життя.

В сучасних умовах розвиток стійких економічних зв'язків між країнами і, особливо між їх фірмами на основі міжнародного поділу праці прийняло глобальний характер. Все більша відкритість національних економік, діяльність ТНК, науково-технічний прогрес, міжнародна торгівля, міграція капіталу, сучасні системи транспорту, зв'язку та інформації сприяли переходу процесу інтернаціоналізації господарського життя на такий рівень, на якому утворилася глобальна мережа взаємозв'язків в цілісному світовому господарстві з активною участю в ньому основної маси фірм більшості країн світу. Подальший розвиток і вдосконалення форм міжнародної економічної інтеграції, можливо, призведе до політичного та економічного союзу, тобто до перетворення інтеграційного об'єднання на конфедеративну державу з усіма наслідками, що випливають, включаючи освіту центральних органів з більшими повноваженнями та владою, ніж наднаціональні інститути управління. Економічна взаємозалежність країн і народів стає відчутною реальністю. Поступово складаються і стають особливо тісними всебічні світогосподарські регіональні зв'язки, що охоплюють багато країн. Міжнародна економічна інтеграція

знаходить практичне втілення, визначаючи і перспективи подальшого господарського прогресу.

Список використаних джерел

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія та практика в умовах трансформаційної економіки / В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, Н.Н. Корсикова. – К.: ЦУЛ, 2012. – 448 с.

2. Кругман, П.Р. Международная экономика: теория и политика: пер. с англ. 5-го межд. изд. / П.Р. Кругман. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.

3. Мойсей, Г.Н. Процеси глобалізації та регіоналізації у світовій економіці / Г.Н. Мойсей // Економіст. – 2006. – № 9. – 49 с.

4. Овчаренко, Н.Е. Модели современных интеграционных процессов / Н.Е. Овчаренко. – М.: Проспект, 2003. – 451 с.

5. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.

6. Хейфец, В.Л. Международная интеграция / В.Л. Хейфец, А.А. Овденко. – СПб.: ГУАП, 2003. – 68 с.

7. Якубовський, С.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп. / С.О. Якубовський. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

8. Якубовський, С.О. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник / С.О. Якубовський, О.В. Горняк, І.А. Ломачинська. – Одеса: «Одеський національний університет», 2012. – 260 с.

9. Масленніков Є.І. Теоретичні аспекти системи внутрішньогосподарського контролю інноваційної діяльності промислового підприємства / Є.І. Масленніков, М.С. Яценко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 4 (20). – С. 198-202. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>

10. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: [моногр.] ; Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

11. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.

12. Мельник Ю.М. Структуризація факторів в системі управління фінансовою стійкістю промислового підприємства / Ю.М. Мельник // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 1 (17). – С.295-300. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>

13. Борщ В.И. Аналитический инструментарий оценки эффективности систем управления предприятием в инновационной экономике / В.И. Борщ // Праці Одеського політехнічного університету. – Одеса, 2012. – Вип. 2 (39). – С. 318-325.

НЕСТЕРЕНКО

Ольга Володимирівна
art-ov2008@yandex.ru

УДК 330.3

КОВТУНЕНКО

Ксенія Валеріївна

**СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ І
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА, СУЧАСНІ ПІДХОДИ**

**THE ESSENCE OF INVESTMENTS AND
INVESTMENT ACTIVITY OF THE
ENTERPRISE, MODERN APPROACHES**

аспірант, Одеський національний політехнічний університет

д.е.н. доцент, Одеський національний політехнічний університет

Стаття присвячена визначенню економічної сутності інвестицій та інвестиційної діяльності підприємства.

Статья посвящена определению экономической сути инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия.

The present article is dedicated to determination of the of economic essence of investments and investment activity of the enterprise.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, прибуток

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, прибыль

Keywords: investments, investment activity, profit

ВСТУП

В світовій економіці багато уваги приділяється дослідженню інвестиційної сфери діяльності підприємства оскільки категорія інвестицій є найважливішим напрямком розвитку господарської діяльності суб'єктів ринку, ефективної діяльності підприємства та процесу економічного зростання країни. На теперішній час не вироблено найкращого визначення поняття «інвестиції» та «інвестиційної діяльності», що задовольняє потребам суб'єктів господарювання.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні сутності інвестицій та формулюванні, на наш погляд, визначення поняття «інвестиції» та «інвестиційна діяльність» в найбільш універсальній формі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є матеріали періодичних видань, наукові праці, ресурси Internet. Під час дослідження

використано методи логічного аналізування та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

У наукових джерелах поняття «інвестиція» автори традиційно трактують як здійснення економічних дій сьогодні з метою отримання прибутків в майбутньому. Саме поняття "інвестиція" з латинського слова invest перекладається як "вкладати". Для загального розуміння, інвестиція означає вкладення коштів інвестором в різні об'єкти для отримання максимального прибутку, при цьому нагорода повинна компенсувати всілякі ризики і втрати від невикористаних коштів для іншого об'єкта в даний час.

Таким чином, в джерелах існує багато інтерпретацій поняття "інвестицій", в залежності від різноманітності підходу розуміння цього поняття, тому наведемо приклади деяких з визначень [6] (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст поняття "інвестиції"

Автор	Визначення
1	2
Дж. Кейнс.	Інвестиції - це «... приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності даного періоду, ... та частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання»; «... Покупка окремою особою або корпорацією будь-якого майна, старого або нового, будинки або машини, цінних паперів на фондовій біржі і т.д. »
К. Макконнелл и С. Брю	Інвестиції — витрати на виробництво та накопичення засобів виробництва і зростання матеріальних запасів

Продовження таблиці 1

1	2
П. Самуельсон.	Це приріст запасу капіталу країни, тобто будівель і споруд, машин і обладнання, а також товарно-матеріальних запасів протягом року. Здійснення інвестицій пов'язане з відмовою від поточного споживання заради збільшення майбутнього споживання.
Дж. Доунс, Дж.Э. Гудман	Це використання капіталу з метою отримання додаткових коштів або шляхом вкладення в привабливі інвестиційні проекти (дохідні підприємства), або за допомогою участі в ризикованому (венчурному) проекті, направленому на отримання прибутку
Л.ДЖ. Гитман и М.Д. Джонк.	Це будь-який інструмент, в який можна помістити гроші, розраховуючи зберегти або примножити їх вартість, і / або забезпечити позитивну величину доходу.
У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер и Дж.В. Бэйли.	У найбільш широкому сенсі слово «інвестувати» означає: «розлучитися з грошима сьогодні, щоб отримати велику їх суму в майбутньому». Віддавати гроші доводиться зараз і в певній кількості. Винагорода надходить пізніше, якщо надходить взагалі, і його величина заздалегідь невідома.
Т.В Майорова	Під інвестиціями слід розуміти перетворення абстрактного (грошового, фінансового, матеріального чи нематеріального) капіталу в майнову спроможну вартість.
В.М. Гриньова	Довгострокове вкладення економічних ресурсів для одержання доходу в майбутньому, який перевищує первинні вкладення.
Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев.	Інвестиції — довгострокове вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство, транспорт та інші галузі народного господарства.
В.Г. Федоренко	Вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та недержання процентів від банківських вкладень капіталу
В.В. Ковалев	Це цілеспрямований вклад на визначений термін капіталу в усіх його формах у різноманітні об'єкти (інструменти) для досягнення індивідуальних цілей інвесторів
Закон України "Про інвестиційну діяльність"	Усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. До таких цінностей належать: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно; майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідного для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованого (ноу-хау); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, устаткуванням, а також інші майнові права; [5].
Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств"	Це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

У деяких літературних джерелах автори інтерпретують поняття інвестицій на основі виробничих витрат, що реалізуються як довгострокові вкладення коштів у прямі або фінансові об'єкти для отримання прибутку. Тобто

для формування інвестиційного капіталу необхідні надходження, а інвестиції, це витрати, які інвестор повинен понести для одержання прибутку.

Розглянемо класифікацію інвестицій за різними ознаками (табл. 2).

Таблиця 2

Ознаки	Види інвестицій
По об'єктах вкладення	Реальні інвестиції визначаються як довгострокове вкладення капіталу у будь-який матеріальний актив (нерухомість, майно, обладнання) при отриманні прибутку через деякий час. Фінансові інвестиції – це вкладення коштів в цінні папери, акції, облігації, тощо, для одержання свого прибутку.
За участю у процесі інвестування	Прямі інвестиції – передбачає пряме вкладення інвестором коштів, вибір об'єктів інвестування, контроль за діяльністю підприємства. На сьогодні це основний напрямок розвитку інвестиційного процесу діяльності багатьох підприємств. Портфельні інвестиції являють собою вкладення капіталу у фінансові активи та акції, облігації, векселя та інші цінні папери, при цьому інвестор не бере участь в управлінні підприємством, не вибирає об'єкт вкладення коштів, а тільки може отримати дивіденди на акції підприємства.
За формами власності інвесторів	Приватні інвестиції - вкладення коштів суб'єктами приватної власності, Іноземні – здійснюють будь-які особи іноземних держав, Державні – інвестують державні підприємства та установи за рахунок бюджетних коштів. Спільні - створені спільно приватними, державними, іноземними інвесторами.
За періодом вкладення інвестицій	Короткострокові інвестиції здійснюються протягом до одного року., а довгострокові інвестиції інвестують протягом більше одного року.
За періодичністю прибутку від інвестицій	Регулярні інвестиції , забезпечують позитивні тенденції зростання прибутку при одноразовому вкладенні до об'єкта інвестування, а нерегулярні - забезпечуються і негативними припливами; Ануїтетні інвестиції передбачають щомісячні, щоквартальні, щорічні рівні доходи (пенсійні або страхові фонди); Консервативні інвестиції забезпечуються стабільним доходом без ризику і високою ліквідністю інвестицій; Венчурні інвестиції – передбачають вкладання капіталу в нові ризиковані підприємства, приносять високий прибуток та швидко окупаються.
За регіональним розміщенням	Існують внутрішні інвестиції - об'єкти вкладання капіталу знаходяться всередині країни та зовнішні - об'єкти інвестування за межами країни.

Сам процес вкладення капіталу в об'єкти діяльності підприємства пов'язаний з поняттям інвестицій, а також і з поняттям інвестиційної діяльності. [3].

Для аналізу терміна «інвестиційна діяльність» звернемося до різних джерел і наведемо приклади (табл. 3).

Таблиця 3

Зміст поняття "інвестиційна діяльність"

Автор	Визначення
1	2
В.М. Гриньова	Інвестиційна діяльність — це сукупність практичних дій фізичних" юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Продовження таблиці 3

1	2
Пересада А. А., Майорова Т. В.	Це діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.
Б. Райзберг, Л. Лозовский и Е. Стародубцева	Вкладення коштів, інвестування; сукупна діяльність по вкладенню коштів та інших цінностей в проекти, а також забезпечення віддачі вкладень
Л.Л. Игонина	Інвестиційна діяльність (інвестування) являє собою процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення
Закон України "Про інвестиційну діяльність"	Це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій, яка здійснюється на основі інвестування, здійснюваного громадянами, та юридичними особами, державного інвестування, іноземного інвестування, спільного інвестування. [4].

Основними напрямками інвестиційної діяльності підприємства є:

- оновлення і розвиток матеріально-технічної бази підприємства або розширене виробництво основних засобів підприємства;
- нарощування обсягів виробничої діяльності;
- купівля нових виробничих потужностей;

Данні напрямки забезпечують стійкість підприємства на ринку, його конкурентоспроможність, забезпечують стійкий попит на продукцію. [1].

Мета інвестиційної діяльності підприємства спрямована отримати максимальні вигоди в майбутньому періоді, збільшити свої активи за рахунок нарощування обсягів виробничої діяльності.

ВИСНОВКИ

Дослідження багатьох джерел економічної сутності інвестицій, на наш погляд, дозволяє сформулювати поняття «інвестицій» як цілеспрямований вклад грошового та реального капіталу в об'єкти інвестування для досягнення прибутку або інших цілей інвесторів. Таким капіталом є кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, кредити, рухоме та нерухоме майно; майнові права, інші цінності.

Узагальнюючи різні теоретичні джерела, можемо зробити висновок і дати своє трактування поняття економічної категорії "інвестиційна діяльність". Це цілеспрямований процес вкладення капіталу в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку.

Список використаних джерел

1. Банківська справа. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, джерела фінансування, ефективність управління. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bankingfaq.biz/biznes-administririvanie/investicionnaya-deyatelnost-predpriyatiya-sushhnost-istochniki-finansirovaniya-effektivnost-upravleniya/2141/>

2. Сутність і види інвестицій. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy-web.org/?p=428>

3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посібник / Т.В. Майорова. – 3-тє вид. перероб. та допов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.

4. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 47. – С. 646.

5. Гриньова В.М. Інвестування. Підручник / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Косюда – К.: Знання, 2008. – 452 с.

6. Харсеева О.В. Поняття і сутність інвестицій: проблема визначення терміна. к.ф.н, заведуюча кафедрою фин. менеджмента – ИМСІТ (м. Краснодар) — [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2010/1/ekonomika/harseeva.pdf

7. Краснова В. А. Инвестиции и инвестиционная деятельность региона: теоретический аспект // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 636-642.

8. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 345 с.

9. Макконелл К.В., Брю С.Л. Економікс. – М., 1992. – 1115 с.

10. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М., 1972. – 745 с.

11. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. – М., 1993. – 362 с.

12. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент. Навч. посіб. – К.: МАУП, 1999.- 191 с.

13. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.

14. Шарп У. Ф. Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2003. — 1028 с.

15. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк.; [пер. с англ. О.В. Буклемишев и др.] – М. : Дело, 1999. — 991 с

KRASOVSKA

Halyna

galina.krasovska7@gmail.com

УДК 658.003.13:339.9.012.23(045)

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF
EXPORT OPERATIONS OF UKRAINIAN
AGRICULTURAL ENTERPRISES TO
THE EU MARKET

OSTAPENKO

Tatiana

ostapenco@ukr.net

Student of magistracy of National
Aviation University, KyivАНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА РИНОК
ЄСPhD, Professor Assistant of
National Aviation University,
Kyiv

The present article investigates the economic activity of Ukrainian agricultural enterprises which have decided to redirect their export potential towards the European market due to the current geopolitical situation. Empirical statistics from 2005-2015 in order to find out the most promising and appropriate agricultural products which Ukrainian enterprises can present to Europe and possible areas for further cooperation are analysed.

У цій статті досліджується економічна діяльність українських сільськогосподарських підприємств, які вирішили перенаправити свій експортний потенціал в напрямку європейського ринку у зв'язку з нинішньою геополітичною ситуацією. Емпірична статистика з 2005-2015 була проаналізована з метою з'ясувати найбільш перспективні і необхідні сільськогосподарські продукти, які українські підприємства можуть експортувати в Європу та можливі області для подальшої співпраці.

Keywords: management, export potential, Ukrainian agricultural enterprises, European agricultural markets

Ключові слова: управління, експортний потенціал, українські сільськогосподарські підприємства, європейський ринок

INTRODUCTION

The modern processes of the globalization, integration and internationalization of the world economy have led to increased competition in world markets, as well as in the domestic market in Ukraine. This problem is particularly acute for Ukrainian enterprises, whose developmental level significantly influences the state of the Ukraine's economy as a whole. This means that Ukrainian enterprises have a key role in the promotion of a product's competitiveness in both domestic and foreign markets [5].

The problems of increasing the international competitiveness of Ukrainian enterprises in the current global business environment are directly related to the state of its export potential. The issue of export potential expansion is one of many urgent matters for Ukrainian enterprises which carry out foreign economic activity in order to be able to be competitive. The realization of their export potential allows them to become integrated into global value chains and to achieve economic goals such as technical modernization, market expansion, increased productivity and profit-making [2].

The theoretical and applied aspects of the formation and development of export potential are highlighted in scientific works by national and international scientists including Alexandrova, Komarkova, Kubickova, Kuzmin, Kirichenko, Piddubna, Pirozek, Pyrec, Skornyakova, Sotnikov, Starzyczna and others. A variety of theoretical models and approaches are offered to clarify the nature, characteristics and structural features of the formation of export potential for enterprises and countries, as well as the interrelation between export

potential and the level of competitiveness. However, there is no universally acknowledged definition of export potential or its method of evaluation.

THE PURPOSE OF THE WORK is to show the possibility of Ukrainian agricultural enterprises to increase exports to the EU.

RESEARCH METHODS

Methodological and informational foundation of the article are periodical materials, resources in the Internet, regulations and statistical information.

RESULTS

The agricultural sector plays a major role in the Ukrainian economy. Ukraine has approximately 43 million hectares (ha) of agricultural land, including 32 million ha of arable land, an area equivalent to one third of the arable land in the European Union (EU). Half of it is black soil, the highest productive soil type in the world and a commodity in such demand that an illegal market has developed in selling it. While Ukraine has some of the largest farms in the world, covering up to 500 000 ha, small-scale farmers produce about 50% of agricultural output [10].

Ukraine is the third largest world exporter of grain after the US and the EU. In 2014, it produced 64 million tonnes of grains, 2.4% more than in 2013 even excluding occupied Crimea (MAPF, 2015). It has a comparative advantage in grain production due to high soil fertility, low production costs, and a strategic location. Its potential is estimated at 100 million tonnes (Hervé, 2013). Ukraine is also the largest producer and exporter of sunflower, the third largest exporter of maize, the

fourth of barley, the sixth of soybean, and the seventh of poultry (MAPF, 2015). Wheat, barley and maize represent 60% of the crop area. Crop production has doubled over the last decade and the production of some livestock products has also significantly increased in recent years.

The current situation concerning Ukraine's export potential was explored using research into the dynamics of the general volume of Ukraine's exports in comparison with its imports from 2008 to 2015, as well as with an explanation of the trends which were discovered (Tab.1).

Table 1

Key indicators of Ukraine's export potential from 2007 to 2014 (thousand U.S. dollars)

[Official web-site of State Statistics Service of Ukraine. www.ukrstat.gov.ua]

Year	Exports	Imports	Foreign trade balance	Foreign trade turnover
2007	49248064	60669923	-11421859	109917987
2008	66954430	85535356	-18580927	152489786
2009	39702883	45435559	-5732676	85138443
2010	51430522	60739969	-9309448	112170491
2011	68394196	82608240	-14214044	151002436
2012	68809811	84658060	-15848249	153467871
2013	63312022	76963965	-13651943	140275988
2014	53913548	54381792	-468244	108295341
2015	34523300	34273800	249500	58797100

When comparing the volumes of exports and imports, it is obvious that during the whole research period there was a foreign trade deficit, which indicates inefficient management of the export potential of Ukrainian enterprises' foreign economic activities. It is also partly explained by the ineffectiveness of Ukrainian foreign policy. The lowest indicator of the foreign trade deficit was achieved in 2015 due to a fall in imports rather than a growth in exports.

After a general overview of Ukraine's current export potential, it is necessary to consider the commodity composition of Ukraine's foreign trade, which will show Ukrainian enterprises' place in the world markets. Ukrainian exports in 2014 were made up of commodities from the metallurgical, mineral, machine-building and chemical industries, as well as agriculture (Tab.2).

Table 2

Ukrainian exports: the share of basic commodity groups in 2013 compared to 2014

[Official web-site of State Statistics Service of Ukraine. www.ukrstat.gov.ua]

Commodity groups	2015 (% of general export volume)	2014 (% compared to 2014)	2014-2015 (abs. deviate in %)
Base metals and processing	28.3	86.9	-13.1
Plant products	16.2	98.7	-1.3
Mineral products	11.3	84.9	-15.1
Machines, electrical and technical equipment	10.5	82.9	-17.1
Animal or vegetable fats and oils	7.1	109.3	+9.3
Finished food industry products	5.7	88.5	-11.5
Products from chemical and associated industries	5.7	76.2	-23.8
Ground, air and water transport facilities	2.7	45.0	-55.0
Wood and wood products	2.3	110.4	+10.4
Milk and dairy products; eggs; organic honey	1.1	83.2	-16.8
Other products	9.1	-	-
Total	100.0	85.6	-14.4

Ukraine is mainly an exporter of steel products (28.3%) and other products with low added value. In comparison to 2013, the volumes of almost all commodity groups in 2015 fell. The exceptions were wood and wood products (+10.4%) and animal or

vegetable fats and oils (+ 9.3%). The greatest decline was seen in the products from chemical and associated industries (-23.8%), machines, electrical and technical equipment (-17.1%) and milk and dairy products; eggs; organic honey (-16.8%) [3].

Together EU countries account for 40.6% of the total agri-food import to Ukraine. (The four largest exporters to Ukraine are Germany (8.3% of the total Ukraine's agri-food import), Poland (6.1%), France (3.8%), Netherlands (3.3%) and Italy (3.1%). Germany specializes in extracts of tea, coffee, mate (13.1% of German agri-food export to Ukraine, largest supplier to Ukraine), ice-cream (8.7%) and meat (swine – 10% and poultry- 4.8%). Poland exports to Ukraine apples (14.4% of Polish agri-food export to Ukraine), animal feed (9.3%) and pig fat (9.1%). France is the large supplier of maize (23.9% of France's agri-food export to Ukraine), oil-cakes (12.3%), sunflower seeds (8.6%) and wine (8.0%). Italy exports mostly wine and citrus fruits. Spain is also important supplier of citrus fruits – 12.2% of all citrus import.

So, at present agricultural produce is one of Ukraine's main exports to the EU. In the future, agriculture is expected to have a significant share in the structure of Ukrainian exports. In addition to crop production, which currently dominates agricultural exports, Ukraine also has great potential for increasing its supplies of animal products. Recently, Ukrainian producers have significantly increased exports of poultry to the EU countries. Preferential treatment given to Ukraine will likely result in the abolition of 94.7% of the duty on Ukrainian industrial products and more than 80% for Ukrainian agricultural exports.

The European Commission has extended the validity of quota tariffs on exports of Ukrainian agricultural products. The changes were made to European Union regulations relating to the management and delivery of Ukrainian agricultural tariff quotas.

These are the quotas for various product groups: eggs – 3,000 tons, egg products – 1,400 tons, poultry meat – 35,000 tons, beef – 11,000 tons, pork – 35,000 tons. Volume of quotas on tariffs which have been provided within autonomous trade preferences of the EU: wheat – 1 million tons, barley – 300,000 tons, corn – 450,000 tons. Ukraine also made full use of EU quotas for honey, grape juice, wheat flour and corn. 77% of the quota was met for the export of meat and semi-finished products, 78% for cereals and 72% for tomatoes. While the sale of meat to Russia fell by 81%, Ukrainian exports of various kinds of products increased by 30-100% to other countries. While sunflower oil exports decreased by 50%, the supply to the EU, India and Iran increased on average by 17% [6].

Therefore, in 2014 agricultural production in Ukraine increased by 16%, and is probably the only branch of the Ukrainian economy which is growing.

Ukraine has the potential to increase its food-industry sales to the EU, especially milk and milk products. One of the main barriers which prevents the increase of exports of milk and dairy products is the problem of the certification of products and raw materials. As much of the milk is produced by households, it cannot be certified. As a result, it is impossible to certify products derived from milk, particularly cheese. In order to provide certification, it is necessary to create cooperative associations of individual households under one "roof" or to engage larger farms in this business. On the other hand, Ukrainian dairy products can be competitive due to

their cheapness. Ukrainian milk producers are attracted by the possibility of trade with the EU - the second largest market in the world after the United States, where prices for dairy products are several times higher than in Ukraine. The quotas are as follows: milk powder – 1, 600 tons, butter – 1,400 tons, milk, dairy products and yogurt – 9,000 tons. However, EU countries are only allowed to import extra-class milk. In Ukraine this accounts for only 1% of milk, so only a small number of Ukrainian milk processing enterprises will enter the European market [7].

Cheese is the main product of Ukrainian dairy export (52.3% of dairy export) and 86% of it was destined to Russia. The exported amount was gradually falling over last ten years as a result of competition from European producers. It is expected that cheese export will considerably fall in the near future due to the 2014 prohibition of Ukrainian cheese export to Russia. Ukrainian producers are unlikely to find new markets but still will be able shift to skimmed milk powder and butter exports and thus minimize their losses (USDA 2014b).

Therefore, the Ukrainian dairy industry has the potential to win a highly competitive position in foreign markets, which is why it is so promising and attractive for the investment sectors of agriculture. However, the lack of government support significantly inhibits the development of this industry's export potential. In order to change the situation it is necessary to suggest improvements to the budget, tax, investment, financial and credit policy, and make the appropriate changes to the legislative framework, which will provide an opportunity to transform the current market situation of milk producers [6].

In 2014, Ukraine exported to the EU agri-food goods worth of 4.5 billion USD. Over the last ten years the value of Ukrainian agri-food export to the EU has increased by 5.9 times, however the share of the EU countries in the total agri-food export remained fairly constant – 24% in 2004, 27% in 2014. Ukraine exports to the EU mostly raw products (cereals – 39% of the total agri-food export to the EU; oilseeds – 28%) or products with low value added (vegetable oils, animal fats – 11%; food industry wastes, animal fodder – 11%). Spain was the largest export recipient in 2014 – it imported 17.0% of Ukrainian agri-food exports. Maize accounted for 69% of this export, 13.7% was sunflower oil and 6.7% soya beans. Other large EU importers were Netherlands (15.5% of export to the EU), Italy (13.4%) and Poland (11.8%) [3].

CONCLUSIONS

Recent Association Agreement between Ukraine and the EU is seen especially promising for Ukraine's agriculture. Aside from different tariff reductions and import facilitation opportunities, Ukraine should strive for harmonization of its TBT and SPS, that in fact implies approximation of Ukrainian both sectoral and horizontal legislation to the 44 Directives of EU.

While agriculture has fallen from as a share of gross domestic product (GDP) and from 19.8% to 17.2% as a share of employment between 1990 and 2012 (WB, 2015a), it was the only economic sector that displayed positive economic growth in 2014, i.e. 7% against -10% for the industry and for services (EIU, 2015b).

Agricultural exports, specially to the EU, remain a key engine of the Ukrainian economy, representing almost 20% of the value of exports. By lowering trade barriers, the recent conclusion of several bilateral trade agreements offers additional opportunities for export growth.

References

1. USDA (2013), "Grain Transportation Report". United States Department of Agriculture, 24 October 2013, Washington DC.
2. Chukhrai, N., Suhomlin, L., 2010. The problem of the Ukrainian enterprises entrance to the European market. [online] available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18784/1/20-90-94.pdf>
3. AgriCIS Trade. Country report: Ukraine. [online] available at: http://www.agricistrade.eu/wp-content/uploads/2015/06/Agricistrade_Ukraine.pdf
4. Official web-site of State Statistics Service of Ukraine. www.ukrstat.gov.ua
5. Hutiv, H., 2012. The essence of machine-building industry export potential and factors influencing it. Proceedings of the National University "Lviv Polytechnic". Management and Entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems. – No.748. – pp.133-140. [online] available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2012_748_23.pdf
6. Kushnir, N., Dyachenko, B., 2014. Association Ukraine-EU: potential benefits and possible risks for the development of the Ukraine's economy. Scientific bulletin of the Uzhgorod University. – Vol.2 (43). – pp.224-228
7. Vengerska, N., Kalantarova, A., 2014. Export potential of the food industry of Ukraine. Economy of Development. – No.4. – pp.15-18
8. Central European journal of management, Managing the export potential of Ukrainian enterprises in the context of entering the European market. [online] available at: [file:///C:/Users/Alex/Desktop/3375-4712-1-PB%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Alex/Desktop/3375-4712-1-PB%20(2).pdf)
9. Vlasyuk, V., 2014. Why exports to the EU more perspective deliveries to Russia. Ukraine Forbes. [online] available at: <http://forbes.ua/opinions/1380585-pochemu-eksport-v-es-perspektivnee-postavok-v-rossiyu>
10. Kobuta I., Sikachyna O., Zhygadlo V. - FAO Regional Office for Europe and Central Asia. Policy Studies on Rural Transition No. 2012-4: Wheat export economy in Ukraine. [online] available at: <http://www.fao.org/docrep/017/aq344e/aq344e.pdf>
11. V. Zhygadlo, O. Sikachyna. Prospects for Increasing Agricultural Production: Options and Possible Consequences – Kyiv: UNDP Blue Ribbon Analytical and Advisory Center, 2013
12. European Commission - Directorate-General for Trade, April 2014: Trade sustainability impact assessment of the negotiations on a free trade area between the Eu and Ukraine: Position paper. [online] available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/may/tradoc_143165.pdf
13. Stoyozhka, A. (2014), "Ukrainian Grain Congress - under the trend of pro-reform ideas", APK-Inform, December 15, <http://www.apk-inform.com/en/exclusive/topic/1039556#.VPSPcvnF-So>.

СЕЛІВАНОВА

Наталя Миколаївна
selivanova-78@bk.ru

к.е.н., доцент кафедри
обліку, аналізу та
аудиту, Одеський
національний політех-
нічний університет

УДК 658.12

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ КОНТРОЛІНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO CONTROLLING CLASSIFICATION OF INNOVATION ACTIVITIES

Розкрито різні погляди вітчизняних і зарубіжних авторів щодо класифікації контролінгу. На підставі систематизації вивченого досвіду запропоновано ширшу класифікацію контролінгу, що дало змогу виділити його види в аспекті інноваційної діяльності. Обґрунтована доцільність ознак, що враховують особливості управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства, які визначені та систематизовані.

Раскрыты разные взгляды отечественных и зарубежных авторов на классификацию контроллинга. На основании систематизации изученного опыта предложено более широкую классификацию контроллинга, что позволило выделить его виды в аспекте инновационной деятельности. Обоснована целесообразность признаков, учитывающих особенности управления развитием инновационно-активного промышленного предприятия, которые определены и систематизированы.

The article explores the different views of domestic and foreign authors on the controlling classification. Based on the systematization of learned experience a broader classification of controlling is offered, which helped identify its types in the aspect of innovative activity. Advisability of classification criteria, which take into account controlling features concerned with development management of innovation-active industrial enterprises, is proved, and criteria are identified and systematized.

Ключові слова: інноваційний контролінг, управління розвитком, промислове інноваційно-активне підприємство, інноваційний процес, інноваційні витрати, інноваційні проекти

Ключевые слова: инновационный контроллинг, управление развитием, промышленное инновационно-активное предприятие, инновационный процесс, инновационные затраты, инновационные проекты

Keywords: innovation controlling, development management, industrial innovation-active enterprises, innovation process, innovation costs, innovative projects

ВСТУП

Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування та розвитку інноваційно-активних промислових підприємств, зміст їхньої фінансової діяльності. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання є основою фінансової системи країни. Створюючи передумови повної економічної самостійності ринок висуває жорсткі фінансові та економічні вимоги, об'єктивність яких орієнтує промислові підприємства на ефективну та рентабельну діяльність. В цій ситуації обов'язковою умовою вдосконалення методів управління є повне використання внутрішніх можливостей підприємства, тобто створення дієвої системи внутрішнього обліку та звітності як основи менеджменту. Проблему зв'язування управлінської інформації в єдине ціле в рамках окремого інноваційно-активного підприємства вирішує контролінг – функціонально вдоскоблений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з

реалізацією фінансово-економічної функції у менеджменті, що забезпечує прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Теоретичним і практичним аспектам розвитку контролінгу, його впровадження та застосування в системі управління підприємством приділено значну увагу в дослідженнях відомих економістів: Л. Балабанової [1], Х. Берр [2], О. Ананькіної, Н. Данілочкіної [3], О. Гудзинського [4], О. Кармінського [5], Т. Кузенко [6], Я. Панаса [7], В. Рудницького [8], С. Фалько [5], В. Фаріон [9], І. Цигилика [10], К. Яковенка [11] та ін.

У працях вітчизняних та зарубіжних авторів найчастіше розглядаються питання визначення поняття контролінгу, його концепції, задач, інструментарію. Проте у дослідженнях науковців незначна увага приділяється класифікації контролінгу, що унеможливило достовірне визначення його сутності та стає найбільшою перепоною впровадження контролінгу на сучасних інноваційно-активних

підприємствах. Все це свідчить про актуальність проблеми, обраної для дослідження.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є узагальнення класифікаційних ознак контролінгу, визначення та обґрунтування доцільності класифікаційних ознак, які врахують його особливості стосовно управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В ході дослідження автором були використані методи узагальнення, систематизації, емпіричного дослідження при узагальненні класифікаційних ознак видів контролінгу та обґрунтуванні запропонованих видів контролінгу.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогоднішній день питання науково обґрунтованої класифікації контролінгу має вагомe практичне та теоретичне значення. Адже саме виділення класифікаційних ознак інноваційного контролінгу дозволить керівництву інноваційно-активного підприємства правильно обрати методи, інструменти, цільову та функціональну змістовність для його впровадження, що сприятиме підвищенню ефективності прийнятих управлінських рішень на стратегічному та оперативному рівнях.

Існування оперативного і стратегічних аспектів функцій управління змушує вчених врахувати їх при визначенні видів контролінгу, визначаючи його оперативний та стратегічний види [8, 10, 12]. Враховуючи це, оперативний і стратегічний контролінг можна визначити як різновиди управлінської діяльності, які доповнюють контроль. При цьому:

– метою оперативного контролінгу стає прискорена адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища, яка досягається на основі систематизації та агрегування інформації для вирішення проблем, що виникли;

– метою стратегічного контролінгу стає координація всіх функцій і видів управлінської діяльності в процесі стратегічного управління при: а) формулюванні цілей, б) процесної реалізації, в) контролі їх виконання. Це досягається шляхом організації взаємодії і обслуговування стратегічних ланок управління, створенням умов для інформаційного обміну.

Порівняльні характеристики видів контролінгу (табл. 1) показують, що стратегічний контролінг спрямований на краще використання переваг, створення нового потенціалу підприємства у перспективі.

Таблиця 1

Порівняльні характеристики стратегічного та оперативного контролінгу на підприємстві

[систематизовано на підставі [1, 3, 4, 6, 8, 10, 12 – 14]]

Ознака	Вид контролінгу	
	оперативний	стратегічний
1. Орієнтація	Економічна ефективність та рентабельність діяльності підприємства	Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства
2. Рівень управління	Тактичний і оперативний	Стратегічний
3. Цілі	Забезпечення прибутковості і ліквідності підприємства	Підтримка потенціалу успіху, здійснення антикризової політики, забезпечення виживання.
4. Головні завдання	<ul style="list-style-type: none"> – керівництво при плануванні і розробці бюджету (плинне та оперативне планування); – визначення вузьких і слабких місць для тактичного управління; – визначення підконтрольних показників у відповідності з встановленими поточними цілями; – порівняння планових (нормативних) і фактичних показників підконтрольних результатів і витрат для виявлення причин, винних і наслідків відхилень; – аналіз впливу відхилень на виконання поточних планів; – мотивація і створення систем інформації для прийняття поточних управлінських рішень. 	<ul style="list-style-type: none"> – участь у визначенні кількісних та якісних цілей підприємства; – відповідальність за стратегічне планування; – розробка стратегій-альтернатив; – визначення критичних зовнішніх і внутрішніх умов, покладених у стратегічні плани; – визначення вузьких і слабких місць; – визначення основних підконтрольних показників у відповідності з встановленими стратегічними цілями; – порівняння планових (нормативних) і фактичних значень підконтрольних показників для виявлення причин, винних і наслідків даних відхилень; – аналіз економічної ефективності.

Як видно з таблиці 1, розглянуті види контролінгу відрізняються по часу, який вони охоплюють: оперативний – реалізує функції у короткостроковому періоді, а стратегічний – не прив'язаний жорстко до часових меж, хоча на практиці він більш застосовний у середньо- і довгостроковому періоді.

Стратегічний контролінг визначає завдання оперативного контролінгу, тим самим нормативно його обмежує. Головне завдання оперативного контролінгу – допомога управлінському персоналу у досягненні запланованих цілей (наприклад, рівню рентабельності, ліквідності, прибутку). Між інструментарієм стратегічного та оперативного

контролінгу дуже багато відмінностей, так як останній забезпечується у короткотерміновій перспективі.

Підприємства, які розрізняють оперативний і стратегічний менеджмент, як правило, виокремлюють підрозділи оперативного і стратегічного контролінгу. Службу стратегічного контролінгу можна назвати внутрішнім порадиником для адміністративно-

управлінського персоналу в ході визначення стратегічних напрямів діяльності підприємства оскільки вона сама забезпечує інформацію для прийняття управлінських рішень.

Завдання і відмінності стратегічного та оперативного контролінгу формуються у відповідності до вимог стратегічного та оперативного планування на підприємстві (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльні характеристики стратегічного та оперативного планування на підприємстві

[удосконалено на підставі [1, 3, 4, 8, 10, 12, 14]]

Ознака	Вид планування	
	оперативний	стратегічний
Загальні ознаки		
1. Періоди	Довгострокові і середньострокові	Середньострокові і короткострокові
2. Структурованість проблем	Слабко структуровані	Відносно добре структуровані
3. Невизначеність	Суттєво вища	Менша
4. Користувачі	Вище керівництво	Всі рівні з упором на середній
5. Охоплення сфер діяльності	Концентрація на окремих важливих позиціях	Всі функціональні сфери з наступною інтеграцією
6. Альтернативи	Широкий перелік	Обмежений перелік
7. Інформація	Домінує зовнішня	Домінує внутрішня
8. Деталізація	Низька	Відносно велика
Ознаки стосовно розвитку інноваційно-активних підприємств		
9. Об'єкт планування	Поточні результати розвитку та інноваційної діяльності	Кінцеві результати і темпи інноваційного розвитку
10. Спрямованість	Результати за плановий період	Інноваційний потенціал
11. Вид витрат	Поточні інноваційні витрати	Сукупні інноваційні витрати

Відтак, наведені види контролінгу розрізняються за ознаками:

– спрямованість: стратегічний контролінг – на потенціал, оперативний – на конкретний поточний результат;

– контроль передбачень успіху і результатів – має різне значення;

– співпадіння об'єктів планування і контролю: в оперативному контролінгу – співпадають, а в стратегічному – ні;

– домінуюча форма контролю: в оперативному – контроль з боку відділу контролінгу, в стратегічному – самоконтроль.

Як видно, використання стратегічного і оперативного контролінгу як інструментів підтримки діяльності управлінського персоналу може суттєво підвищити ефективність системи управління розвитком підприємства. Однак, такий підхід, на нашу думку, є не найкращим, оскільки розрізняють три рівні управління: стратегічний, тактичний та оперативний, а контролінг є похідним від управлінських функцій.

Разом з тим, наведена класифікація контролінгу є неповною, оскільки не охоплює усіх сфер діяльності підприємства. Автори В.С. Рудницький і Т.В. Рудницький [8] справедливо вважають, що коло об'єктів контролінгу значно ширше, тому вони підтримують більш повну класифікацію контролінгу польського вченого С. Марциняка, який вважає, що

класична класифікація контролінгу базується на чотирьох критеріях [15]:

1) предмет діяльності;

2) час здійснення;

3) сфери діяльності;

4) ідеї (цілі) діяльності. Узагальнена класифікація видів контролінгу має вигляд (рис. 1).

Застосовуючи існуючу ознаку «предмет діяльності» та можливості розширення класифікації, які вона надає, вважаємо доцільним виділити в якості предмета діяльності – інноваційну діяльність підприємства, яку можна охопити контролінгом альтернативно, в залежності від ступеню інноваційної активності підприємства та цілей застосування контролінгу. Об'єктом контролінгу інновацій (далі – інноваційного контролінгу) можуть виступати:

– інноваційний процес в цілому на постійній основі, включаючи всі його складові. В цьому випадку контролінг повністю охоплює систему управління підприємством та ідентифікується як комплексний, оскільки включає всі підсистеми підприємства: від виробничої до управлінської; від ресурсів та витрат до результатів інноваційного розвитку;

– інноваційні витрати, які потребують ідентифікації як такі. В цьому випадку контролінг охоплює лише витратну частину інноваційної діяльності;

– інноваційні проекти, які є локальним об'єктом контролінгу, обмеженим у часі та просторі: тривалістю проекту та місцем його здійснення. В цьому випадку контролінг охоплює всі складові інноваційного проекту: витрати, результати, тривалість, ефективність використання ресурсів

підприємства. Його доцільно застосовувати для моніторингу, аналізування та оцінювання розроблення та впровадження конкретних інновацій, як техніко-технологічного, так і організаційно-економічного характеру.



Рис. 1. Узагальнена класифікація контролінгу [удосконалено на підставі [1, 2, 5, 7, 9, 12, 15 – 19]]

Перелічені види контролінгу як в цілому, так і стосовно інновацій відрізняються один від одного об'єктами, методами, інструментарієм та інформаційно-аналітичним забезпеченням. Так, якщо основним об'єктом контролінгу процесу виробництва є витрати на виготовлення продукції (робіт, послуг), то для інноваційної діяльності об'єктом стають інноваційні витрати, фінансові результати від запровадження інновацій, терміни їх засвоєння та комерціалізації, ефективність від впровадження або застосування тощо.

Кожному з наведених видів контролінгу властиві об'єкти, які підлягають плануванню (бюджетуванню), аналізуванню і контролюванню для підготовки інформації для прийняття ефективних функціональних управлінських рішень керівництвом підприємства.

З урахуванням особливостей об'єкту та суб'єкту контролінгу, його цілей і завдань, можна надати додаткові класифікаційні ознаки контролінгу інновацій, що призначені врахувати особливості контролінгу в управлінні розвитком інноваційно-активного промислового підприємства. Відповідно класифікація контролінгу отримує додатковий блок його видів та ознак (табл. 3).

Виділення блоку за додатковими ознаками уявляє собою подвійну новацію:

– часткову адаптацію відомих видів контролінгу до нового предмету діяльності, зокрема, стратегічного та тактичного контролінгу до інноваційної діяльності;

– додання нових ознак, які впливають зі специфіки інноваційно-активного підприємства, зокрема, ступень охоплення інноваційного процесу.

Класифікація контролінгу за додатковими ознаками для інноваційно-активного промислового підприємства

[авторська розробка]

Класифікаційна ознака	Види контролінгу	
1. Рівень прийняття управлінських рішень щодо змістовності, ступеню та напрямку інноваційного розвитку підприємства	– контролінг стратегічного управління інноваційним розвитком (альтернатива – діяльністю, процесом); – контролінг операційного управління інноваційним розвитком (альтернатива – діяльністю, процесом);	
2. Масштаб охоплення інноваційного процесу	– повний	– контролінг інноваційного процесу;
	– частковий (цільовий)	– контролінг інноваційного проекту (інновацій); – контролінг інноваційних витрат;
3. Відношення суб'єкта контролю до підприємства	– внутрішній; – зовнішній;	
4. Рівень централізації управління та інформаційно-аналітичного забезпечення	– централізований (єдиний відділ та база даних); – децентралізований (центри витрат, прибутку).	

Основні пояснення щодо доцільності класифікації видів контролінгу за запропонованими ознаками такі:

1. Ознака «Рівень прийняття управлінських рішень щодо змістовності, ступеню та напрямку інноваційного розвитку підприємства». Прийняття управлінських рішень у інноваційному менеджменті здійснюють на обох рівнях (стратегічному і тактичному). Так само це стосується контролінгу інновацій. Контролінг стратегічного управління інноваційним розвитком спрямований на визначення інноваційної стратегії, тому пов'язаний із стратегічним плануванням в частині оцінювання стратегічних цілей, ефективності стратегії та розроблення рекомендацій щодо її удосконалення. Контролінг операційного управління інноваційним розвитком забезпечує моніторинг виконання поточних завдань (подекадних, помісячних, кварталних і річних планів).

2. Ознака «Масштаб охоплення інноваційного процесу» виділяє контролінг, який його охоплює повністю або частково. Це залежить від цілей контролінгу, ресурсних можливостей підприємства та локалізації інноваційного процесу на підприємстві. При наявності на підприємстві повного циклу інноваційного процесу можливий і його повний контролінг, тобто контролінг інноваційного процесу. Проте це доцільно і можливо здійснити на великих підприємствах з розвинутою інноваційною управлінською та виробничою інфраструктурою. В інших випадках доцільно запроваджувати контролінг інноваційних проектів (інновацій) та (або) контролінг інноваційних витрат. Ці види контролінгу є менш затратними та простішими у впровадженні, оскільки обслуговують конкретизовані об'єкти та процеси, а самі обслуговуються простішими бюджетами (кошторисами-планами).

3. Ознака «Відношення суб'єкта контролю до підприємства» поділяє контролінг на внутрішній і зовнішній. Перший здійснюється у формі ревізії (на державних підприємствах) та аудиту (на недержавних підприємствах) власним персоналом, частка якого виступає контролерами певних процесів і операцій,

який на великих підприємствах працює у відділах внутрішнього аудиту, внутрішнього контролю тощо. До зовнішнього контролінгу залучаються зовнішні спеціалісти з контролінгу: аудиторські компанії, незалежні аудитори, інші фахівці, які є спеціалістами з інноваційного менеджменту та контролінгу.

4. Ознака «Рівень централізації управління та інформаційно-аналітичного забезпечення» поділяє контролінг на централізований і децентралізований. Централізований контролінг здійснює спеціалізований підрозділ контролінгу, забезпечений нормативною методичною базою та інструкціями. Цей підрозділ може містити групи секторального контролінгу (комерційного, фінансового, інноваційного), які контролюють роботу відповідних відділів управління. Децентралізований контролінг роботи здійснюється безпосередньо у функціональних підрозділах працівником-контролером підрозділу (керівник, його заступник, інший працівник) або функціональним сектором контролінгу даного підрозділу. Наприклад, у відділі управління інвестиціями може бути створений сектор інвестиційного контролінгу, який систематично збирає для аналізу інформацію, необхідну для керівника відділу та вищого керівництва, виконуючи загальнокорпоративні та специфічні функції контролінгу.

Використання даної класифікації надає змогу більш повно зрозуміти особливості кожного виду контролінгу інновацій в управлінні діяльністю та розвитком підприємства та специфіку їх використання при розв'язанні конкретних завдань інноваційного менеджменту.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки узагальнення видів контролінгу стосовно розвитку інноваційно-активного підприємства, можна відзначити, що:

– стратегічний і оперативний контролінг можна визначити як різновиди управлінської діяльності, що доповнюють контроль;

– до відомих класифікаційних ознак видів контролінгу відносяться предмет діяльності, час здійснення (горизонт часу), сфери та ідеї (цілі) діяльності. Доцільно за першою ознакою виділити інноваційну діяльність підприємства, яку можна охопити контролінгом альтернативно, в залежності від ступеню інноваційної активності підприємства та цілей застосування контролінгу;

– об'єктом інноваційного контролінгу можуть виступати: а) інноваційний процес в цілому на постійній основі, включаючи всі його складові; б) інноваційні витрати; в) інноваційні проекти, які є локальним об'єктом контролінгу, обмеженим у часі та просторі;

– запропоновані додаткові класифікаційні ознаки контролінгу інновацій (рівень прийняття управлінських рішень щодо змістовності, ступеню та напряму інноваційного розвитку підприємства, масштаб охоплення інноваційного процесу, відношення суб'єкта контролю до підприємства, рівень централізації управління та інформаційно-аналітичного забезпечення) враховують особливості контролінгу в управлінні розвитком інноваційно-активного промислового підприємства.

Розроблені класифікаційні засади контролінгу надають можливість в подальшому розробити його методичний інструментарій альтернативно та в цільовий спосіб.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий контролінг: теорія та методологія: [Моногр.] / Л.В. Балабанова, О.О. Гасило. – Донецьк. ДонДует, 2006. – 221 с.
2. Бєрр Х. Контроллинг в сфере исследований и разработок : [Электронный ресурс] / Х. Бєрр. – Режим доступа: http://devbusiness.ru/development/controlling/ctrl_berr.htm.
3. Контроллинг как инструмент управления предприятием / [Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкина и др.]; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М. : Юнита-Дана, 2003. – 279 с.
4. Контролінг в системі менеджменту / [О.Д. Гудзинський и др.]; заг. ред. О.Д. Гудзинського – К.: 2009. – 225 с.
5. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
6. Кузенко Т.Б. Впровадження тактичного та стратегічного контролінгу в управління фінансовою безпекою підприємства : Матеріали всеукр. наук.-практ. конф. [«Формування економічного пріоритету національної інфраструктури України: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти»], (м. Київ, 20-21 січня 2012 р.) / Т.Б. Кузенко, О.П. Полтніна – Київ: Київський економічний науковий центр, 2012. – Ч. 1 – С. 37–39.
7. Панас Я.В. Концепція контролінгу інноваційної діяльності підприємства / Я.В. Панас // Вісник «Проблеми економіка та менеджменту». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – № 754. – С. 197–205.
8. Рудницький В.С. Види сучасного контролінгу / В.С. Рудницький, Т.В. Рудницький // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – № 722 (81). – С. 221–225.
9. Фаріон В. Контролінг інвестиційних проектів / В. Фаріон // Наукові записки. – 2006. – № 15. – С. 23–25.
10. Цигилик І.І. Стратегія і контролінг в системі внутрішнього економічного механізму підприємства / І.І. Цигилик, Т.М. Паневник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 11. – С. 11–14.
11. Яковенко К.В. Особливості контролінгу процесу інноваційної діяльності промислових підприємств / К.В. Яковенко // Бізнесінформ. – 2012. – № 5. – С. 75–78.
12. Деменіна О.М. Організаційно-економічні аспекти формування системи оперативного контролінгу на вітчизняних підприємствах / О.М. Деменіна // Проблеми науки. – 2008. – № 8. – С. 32 – 37.
13. Романова М. Контроллинг как средство стратегического управления предприятием / М. Романова // Управление компанией. – 2008. – № 4. – С. 80–85.
14. Weber Jurgen. Einführung in das Controlling / Jurgen Weber. – Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 1995. – 441 s.
15. Marciniak S. Controlling. Teoria. Zastosowania. Wydział trzecie zmienione. – Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji. – 2008. – 269 s.
16. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України / М.П. Бутко // Науковий вісник Херсонського державного університету: Зб. наук. пр. – 2014. – Вип. 6. Частина 2. – С. 116 – 118.
17. Коткова Н.С. Формування системи управління інноваційною активністю підприємств з позиції їх життєвого циклу / Н.С. Коткова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6, (44) . – С. 93–100.
18. Полозова А.Н. Сущность и содержание контроллинга в промышленных организациях: [Электронный ресурс] / А.Н. Полозова, С.В. Евсеева. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=28&page=4>.
19. Русановська О.А. Інструменти та методи стратегічного контролінгу на підприємстві / О.А. Русановська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 96–107.

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 332.146.2:[65.012.122:338.43]



к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, в.о. ректора Вищого навчального закладу Міжнародний технологічний університет "Миколаївська політехніка"

ПОТОЧНЕ ОСВОЄННЯ ТА ПЕРЕТВОРЕННЯ ДІЙНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДСИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМАХ СТРАТЕГІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ І ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ СФЕРИ

CURRENT DEVELOPMENT AND TRANSFORMATION OF REALITY ORGANIZATION ECONOMIC MONITORING SUBSYSTEM IN THE SYSTEM OF STRATEGIC CONTROL OF THE REGIONAL STRUCTURE AND TERRITORIAL ORGANIZATION OF THE SCOPE OF SUBJECTS

В статті досліджена та охарактеризована сучасна діяльність організації економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації агропродовольчої сфери країни. Запропоновано конкретні рішення щодо використання методологічно-інформаційного інструментарію моніторингу в регулюванні виробничо-господарської діяльності підприємств із метою забезпечення їх інноваційного розвитку.

В статье исследована и охарактеризована современная деятельность организации подсистемы экономического мониторинга в функционально развитых системах стратегического регулирования региональной структуры и территориальной организации субъектов агропродовольственной сферы. Предложены конкретные решения по использованию методологически-информационного инструментария функции мониторинга в регулировании производственно-хозяйственной деятельности фирм с целью обеспечения их инновационного развития.

The article examined and described current activities of economic organizations in the monitoring subsystem functionally advanced systems, strategic control of the regional structure and territorial organization of the agri-food sector. We propose specific solutions for the use of methodological tools for monitoring and information functions in the regulation of production and economic activities of companies to ensure their innovative development.

Ключові слова: агропродовольча сфера, економічний моніторинг, організація, підприємство, підсистема, регіональна структура, система стратегічного регулювання, сучасна практика, територіальна організація

Ключевые слова: агропродовольственная сфера, объединение, организация, подсистема, предприятие, региональная структура, система стратегического регулирования, современная практика, территориальная организация, функционально развитая, функция, экономический мониторинг

Keywords: agro-food sector, an association, organization, subsystem, company, regional structure, system of strategic control, modern practice, territorial organization, functional development, function, economic monitoring

ВСТУП

Економічний моніторинг, виступаючи функцією регулювання, в умовах широкого впровадження та розвитку у виробничих об'єднаннях і на промислових підприємствах функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації агропродовольчої сфери усе більше привертає до себе увагу як один із факторів підвищення конкурентних позицій компаній на теренах сучасного ринку. Об'єктивна оцінка існуючої практики організації економічного моніторингу, характеру і складності питань, які виникають при реалізації економіко-аналітичних

розрахунків, на нашу думку, може бути зроблена тільки у щільному зв'язку з дослідженням механізму впливу на ефективність інноваційного (науково-технічного) розвитку систем регулювання взагалі та виявленням наявних в цієї області складностей і невирішених проблем, багато чого іншого. Не дивлячись на той факт, що на цей час наявна велика кількість сучасних досліджень провідних вчених-економістів, пов'язаних із проблематикою підсистеми економічного моніторингу, в загальному обсязі яких виділяються такі із них як О.Ю. Аветісова [1], М.А. Ахматілов [2], М.О. Гаджієв [3], Ю.В. Гусарова [4], М.С. Кулясов [5], С.В. Прокопенков [6],

Ю.В. Развадовська [7], Т.В. Учаєва [8], А.І. Фролова [9], Ю.Ф. Фурсова [10] та інші, питання пов'язане із висвітленням сучасної практики організації економічного моніторингу в сучасних умовах на суб'єктах агропродовольчої сфери країни висвітлення не знайшло. Отож, велике практичне і теоретичне значення має викладення матеріалу, який характеризував би сучасну практику організації економічного моніторингу в системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери та підсилив увагу до економічного моніторингу як з боку розробників систем регулювання, так і із сторони безпосередніх користувачів економіко-аналітичної інформації для подальшого підвищення ефективності функціонуючих на промислових підприємствах і у виробничих об'єднаннях галузей агропродовольчої сфери систем регулювання, які в науково-практичній літературі, на наш погляд, розглянуті недостатньо і інше.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні наукових засад, розробці та обґрунтуванні теоретичних положень, науково-практичних методів і рекомендацій щодо подальшого підвищення виробничо-господарського розвитку промислових підприємств та науково-виробничих об'єднань в сучасних умовах на основі підсилення уваги до моніторингу як з боку розробників систем регулювання, так і із сторони безпосередніх користувачів економіко-аналітичної інформації тощо.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою статті виступає діалектичний метод та основні положення теорії функції економічного моніторингу і системи регулювання. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик функції моніторингу і системи регулювання); *економіко-статистичний*, *розрахунково-конструктивний*, *порівняльний* (при діагностиці сучасного стану функції економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів сфери агропродовольчих галузей); *групування* (з метою характеристики практики організації підсистеми економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери) і ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

Однією із основних функцій регулювання, яка на цей час виступає об'єктом особливо пильної уваги з боку керівного складу та адміністративно-управлінського персоналу при формуванні і впровадженні у створених на промислових підприємствах та у науково-виробничих об'єднаннях функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної

організації суб'єктів сфери, - економічний моніторинг. Перші кроки у вирішенні завдань економічного моніторингу на машинах електронних цифрових в нашої країни були зроблені вже досить давно. За роки, які минули в цієї області було досягнуто певний прогрес, та на цей момент важко віднайти галузь промисловості, на промислових підприємствах і у науково-виробничих об'єднаннях якої у тієї чи іншої ступені не була б розроблена та використовувалася підсистема економічного моніторингу. Функція сучасного економічного моніторингу стала органічною компонентою багатьох функціонуючих функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів сфери, яка істотно впливає на їх ефективність, багато ін.

Найбільш розповсюдженою формою формування, впровадження та подальшого використання підсистеми економічного моніторингу на промислових підприємствах і у виробничих об'єднаннях є розосередження економіко-аналітичних завдань за окремими функціональними підсистемами функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери, ін.

На ТОВ «Агропромкомплекс» в якості ознаки поділу функціонально розвинутої системи стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єкта агропродовольчої сфери на підсистеми був прийнятий виробничий метод, що відповідає специфіці підприємства з його безперервними основними технологічними процесами. У відповідності із цією ознакою в функціонально розвинутої системі стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єкта агропродовольчої сфери утворено 16 (шістнадцять) підсистем регулювання: техніко-економічне, виробництвом і відвантаженням готової продукції, виробництвом та розподіленням напівфабрикатів, матеріально-технічним постачанням, електропостачанням, ремонтом основного і допоміжного обладнання та інші. В першу підсистему включені завдання моніторингу діяльності підприємства в цілому, головним чином, періодичного моніторингу, який базується на інформації техніко-економічного планування і бухгалтерського обліку. В наступних для підсистем функціонально розвинутої системи стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єкта сфери передбачено вирішення завдань моніторингу окремих напрямків і сторін виробничої діяльності підприємства.

На ПП «Деталь-Агро» із порівняно не тривалим циклом виробництва, складними матеріальними потоками, багаточисельними транспортними операціями виникла потреба в особливій чіткості та узгодженості у роботі різних внутрішніх підрозділів. В цих умовах функціонально розвинута система стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єкта сфери узяла на себе вирішення ряду економіко-аналітичних завдань в межах підсистем оперативного регулювання

основним виробництвом (комплекс завдань із оперативного моніторингу виконання плану виробництва), регулювання матеріально-технічним постачанням (завдання із моніторингу забезпеченості плану виробництва сировиною та матеріалами і комплектуючими виробами), регулювання якості (комплекс завдань з моніторингу якості праці виконавців, моніторингу браку і ін.) тощо.

Функціонально розвинута система стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єкта агропродовольчої сфери ТОВ «Миколаїврибпром», яка базується на використанні комплексу технічних засобів, що включає широкий набір пристроїв перетворення сигналів і передачі даних за ущільненими каналами зв'язку. Ця апаратура забезпечила можливість вирішення в функціонально розвинутої системі стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єкта агропродовольчої сфери комплексу завдань із оперативного моніторингу виробничої програми, витрат на виробництво, із використання енергоресурсів і інше. Наприклад, інформацію, пов'язану із техніко-економічним моніторингом роботи окремих виробництв, машина електронна цифрова видає керівництву підприємства через 10 хвилин після закінчення зміни і через пів години після закінчення доби та ін.

В функціонально розвинутої системі стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації агропродовольчої сфери ПСП «Родіна» завдання економічного моніторингу включені до складу багатьох підсистем (технічної підготовки виробництва, техніко-економічного планування, матеріально-технічного забезпечення та інших). Але наявні підсистеми, в яких завдання моніторингу не вирішуються, наприклад, кадри, бухгалтерський облік і інші. В цілому питома вага економіко-аналітичних завдань в функціонально розвинутої системі стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації установи складає 17%, ін.

Функціонально розвинуті системи стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації виробництвом створені на усіх знакових підприємствах, наприклад, таких, як ВАТ «Племзавод імені Шмідта», ДП «Маліцький Агро і багатьох інших. До складу функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери входять від 4 (чотирьох) до 9 (дев'яти) підсистем, а кількість задач, які включаються в одну підсистему, складає від 60 до 190. Задачі функції економічного моніторингу розосереджені за усіма підсистемами. Середня питома вага комплексу економіко-аналітичних завдань у загальній їх кількості, які вирішуються функціонально розвинутими системами стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери, за даними проведеного дослідження, складає 6%, ін.

Приблизно таке ж положення і на інших

промислових підприємствах та у науково-виробничих об'єднаннях агропродовольчої сфери нашої країни, ін.

Дещо рідше зустрічається інша форма організації функції економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери – об'єднання економіко-аналітичних завдань із завданнями будь-якої іншої функціональної підсистеми, частіше усього із завданнями підсистем техніко-економічного планування або бухгалтерського обліку та звітності. Таку форму, зокрема, застосовують на Миколаївському обласному державному центрі експертизи сортів рослин, ТОВ «Родіна-Агро» і інших промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях, ін.

Наприклад, в функціонально розвинутої системі стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації ТОВ «Родіна-Агро» в межах функціональної підсистеми бухгалтерського обліку, звітності та моніторингу технічним проектом передбачено вирішення більше ніж 70 економіко-аналітичних завдань. В їх числі комплекси задач періодичного моніторингу діяльності промислового підприємства за обсягом виробництва і реалізації, заробітної плати, використанню матеріальних ресурсів, використанню основних засобів, собівартості, фінансовому стану та інше. В якості основної інформаційної бази вирішення завдань економічного моніторингу слугують дані вихідних сукупностей (масивів) бухгалтерської інформації і, головним чином, частина даних (масиву) звітності установи і ін.

Вивчення функціонуючих на промислових підприємствах та у науково-виробничих об'єднаннях підсистем техніко-економічного планування і моніторингу та бухгалтерського обліку, звітності і моніторингу показало, що питома вага впроваджених завдань моніторингу значно уступає питомій вазі впроваджених завдань планування та обліку і, як правило, складає приблизно 20–30 % від загальної кількості задач, які вирішуються підсистемами. Одна із причин такого положення є в тому, що розробники вказаних підсистем вважають завдання моніторингу другорядними та віддають перевагу у своїх розробках профілюючим, із їх точки зору, завданням планування і обліку і ін.

В функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів сфери усе частіше стала зустрічатися третя форма формування і впровадження моніторингу – виділення самостійних економіко-аналітичних підсистем. Відповідна робота у цьому напрямку виконана на ДП «Центр сертифікації та експертизи насіння і садивного матеріалу», ПП «ПроектКонтактСервіс», ПрАТ «Явкінський елеватор», ТОВ «Евері» і на інших підприємствах галузі.

Проведене порівняння функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери, технічною базою яких

служать сучасні машини електронні цифрові останнього покоління, дозволяє зробити висновок про те, що із плином часу з боку безпосередніх користувачів вихідної управлінської інформації і проектувальників функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери зростає розуміння об'єктивної необхідності формування і впровадження та все більш широкого використання функції моніторингу. Наприклад, у складі більш ранніх функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери, були лише окремі локально вирішувані економіко-аналітичні завдання. У складі систем, які розробляють на цей час, зустрічаються, та доволі часто, підсистеми з яскраво вираженим економіко-аналітичним ухилом: техніко-економічне планування і моніторинг; облік та моніторинг фінансово-господарської діяльності. До того ж, рішення економіко-аналітичних завдань очікується в підсистемі оперативного регулювання основним виробництвом.

Особливо значний крок у цьому відношенні зроблено у розробленій для підприємств агропродовольчих галузей репрезентативної (типової) функціонально розвинутої системи стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів сфери (Програмні продукти для сільського господарства: 1 С: Підприємство 8. Управління сільськогосподарським підприємством для України; 1 С: Підприємство 8. Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства для України; 1 С: Підприємство 8. Бухгалтерія елеватора, млина та комбикормового заводу для України; 1 С: Підприємство 8. Супутниковий моніторинг; 1 С: Селекція в тваринництві. Свинарство). У складі цієї системи виділено самостійну функціональну підсистему апокрифічного (комплексного) економічного моніторингу, яка включає більше як 180 економіко-аналітичних завдань, які дозволяють досліджувати діяльність підрозділів і підприємства в цілому і ін.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи викладений матеріал, можливо зробити наступні змістовні конклюзії (висновки), які цілісно характеризують сучасну передову практику організації підсистеми економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів сфери агропродовольчих галузей країни:

I. Розробка, формування і впровадження підсистеми моніторингу на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях все ще виступає однією із самих злободенних проблем сьогодення. Дослідження, проведені на суб'єктах сфери агропродовольчих галузей, показали, що в середньому питома вага економіко-аналітичних завдань, які вирішуються функціонально розвинутими системами стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації

суб'єктів агропродовольчої сфери, не перевищує 3–8 % від загальної їх кількості. Існує багато підприємств, які приділяють мало уваги завданням функції економічного моніторингу. Слабке охоплення функціонально розвинутою системою стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації агропродовольчої сфери функції економічного моніторингу зменшує можливості керівних кадрів різних рівнів регулювання виробництвом у систематичному отриманні економіко-аналітичної інформації, потрібної для оцінки стану виробничо-господарської діяльності, інноваційного (науково-технічного) розвитку компанії, складання прогнозів і таке інше. В цих умовах навіть досвідчені керівники не завжди в змозі виробити та запровадити кваліфіковане рішення, яке дозволяє уникнути зривів у виробництві непродуктивних витрат і таке ін.

II. На практиці відсутній єдиний підхід до визначення місця підсистеми економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери. Найбільш розповсюдженим до цих пір залишається «децентралізований підхід», тобто розосередження економіко-аналітичних завдань за різними функціональними підсистемами функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери, що представляється малоефективним із точки зору досягнення результатів. Локальне формування та впровадження окремих завдань підсистеми економічного моніторингу в межах багатьох підсистем не супроводжується розробленням загальних питань, які відносяться до функції економічного моніторингу в цілому (наприклад, питання створення єдиного банку даних для вирішення усього комплексу економіко-аналітичних завдань), і вступає в протиріччя з принципами інтегрованої обробки інформаційних даних (не передбачається взаємозв'язок економіко-аналітичних завдань різних підсистем, припускається дублювання у введенні інформації, в розрахунках).

III. Вибір завдань економічного моніторингу, які належать формуванню та впровадженню не обґрунтовується і, як правило, має випадковий характер. В більшості функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери у складі тих, що належать першочерговому впровадженню відсутні так звані «базисні» завдання моніторингу, які змогли б стати підґрунтям для вирішення інших економіко-аналітичних завдань і ін.

IV. Галузеві інститути, установи і організації не забезпечують своєчасної спеціалізації (типізації) та наступного широкого впровадження ефективних завдань економічного моніторингу, які створені окремими промисловими підприємствами і науково-виробничими об'єднаннями. Внаслідок цього розробки із формування та впровадження економіко-аналітичних завдань виступають переважно

індивідуальними, що визиває значне підвищення їх вартості і не завжди забезпечує якісно необхідний науково-технічний рівень.

V. Вивчення функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів сфери агропродовольчих галузей в динаміці за ряд років надало нам можливість виявити певну тенденцію до збільшення ступеня формування і впровадження функції економічного моніторингу. Однак темпи його недостатні і не задовольняють сьогоденних потреб регулювання в економіко-аналітичній інформації. Подальше підвищення ефективності функціонуючих на промислових підприємствах та у науково-виробничих об'єднаннях функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери вимагає підсилення уваги до підсистеми економічного моніторингу як з боку розробників систем регулювання, так і із сторони робітників промисловості, безпосередніх користувачів економіко-аналітичних інформаційних даних і ін.

Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю, на наш погляд, відрізняється питання, пов'язане із загальносистемними передумовами виділення в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів сфери агропродовольчих галузей країни самостійної функціональної підсистеми економічного моніторингу та таке ін.

Список використаних джерел

1. Аветисова Е.Ю. Эколого-экономическое обоснование мониторинга состояния экосистем в горнопромышленных регионах: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Аветисова Елена Юрьевна; [Место защиты: Московский государственный гор. ун-т]. - Москва, 2012. - 144 с.: ил.
2. Ахматиллов М.А. Развитие механизма управления предприятиями пищевой промышленности: диссертация ... к.э.н.: 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» / Ахматиллов Магомед Ахматиллович; [Место защиты: Ин-т регион. экон. исследований]. - Москва, 2012. - 179с.: ил.
3. Гаджиев М.О. Производственная стратегия развития предприятий золотодобывающей промышленности: диссертация ... кандидата экономических

наук: 08.00.05 / Гаджиев Муслим Олегович; [Место защиты: Ин-т региональных экономических исследований]. - Москва, 2012. - 168с.:ил.

4. Гусарова Ю.В. Система оценки и мониторинга эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Гусарова Юлия Валерьевна; [Место защиты: Московский гос. авиацион. ин-т]. - Москва, 2011. - 150 с.: ил.

5. Кулясов Н.С. Развитие механизма обеспечения экономической безопасности национальной нефтегазохимической промышленности: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Кулясов Николай Сергеевич; [Место защиты: Гос. ун-т управления]. - Москва, 2013. - 148с.: ил.

6. Прокопенков С.В. Методология и методы формирования экологической стратегии развития промышленности региона: дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Прокопенков Сергей Вячеславович; [Место защиты: С.-Петер. гос. инж.-экон. ун-т]. - Санкт-Петербург, 2012. - 269 с.: ил.

7. Развадовская Ю.В. Инструментарно-методическое обеспечение управления структурными преобразованиями экономики промышленного сектора: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Развадовская Юлия Викторовна; [Место защиты: Юж. федерал. ун-т]. - Таганрог, 2012. - 264с.:ил.

8. Учаева Т.В. Повышение организационно-экономического потенциала предприятий промышленности строительных материалов: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Учаева Татьяна Владимировна; [Место защиты: Пенз. гос. ун-т архитекту. и стр-ва]. - Пенза, 2014. - 163с.: ил.

9. Фролова А.И. Методический инструментальный мониторинг социально-экономического развития муниципального образования: диссер. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Фролова Анна Ивановна; [Место защиты: Сиб. аэрокос. акад. им. акад. М.Ф. Решетнева]. - Красноярск, 2013. - 166с.: ил.

10. Фурсова Ю.Ф. Механизм эффективного функционирования экономической системы микроуровня на основе мониторинга: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Фурсова Юлия Федоровна; [Место защиты: Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН]. - Нальчик, 2010. – 152 с.: ил.

ЗБОРОВСЬКА
Ольга Михайлівна
novacia-consult@mail.ru

УДК 658.512.3

ВИГОДИ І РИЗИКИ В АУТСОРСИНГУ**BENEFITS AND RISKS OF OUTSOURCING**

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства, ПВНЗ "Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля", завідувач кафедри економіки підприємства та міжнародного бізнесу

Розглянуто вигоди, які виникають при використанні аутсорсингу на підприємстві. Проаналізовано ризики, що впливають на аутсорсингову діяльність. Обґрунтовано неефективність використання контракту, з метою мінімізації ризиків.

Рассмотрены выгоды, которые возникают при использовании аутсорсинга на предприятии. Проанализированы риски, влияющие на аутсорсинговую деятельность. Обосновано неэффективность использования контракта, с целью минимизации рисков.

The benefits that arise from the use of outsourcing in the company is considered. The risks affecting the outsourcing activity are analyzed. The inefficiency of the contract, in order to minimize risks is proved.

Ключові слова: аутсорсинг, підприємство, вигода, ризик, бізнес процес

Ключевые слова: аутсорсинг, предприятие, выгода, риск, бизнес процесс

Keywords: outsourcing, enterprise, benefit, risk, business process

ВСТУП

Проблема відновлення світової економічної системи після кризи є однаково гостро як для вітчизняного, так і зарубіжного бізнесу, в тому числі на рівні державного управління та приватного сектора. Набувають підвищеної актуальності завдання оптимізації, скорочення витрат, зосередження і ефективного використання ресурсів на ключових напрямках бізнесу. Аутсорсинг розкриває широкий спектр можливостей для вирішення подібних проблем. Аутсорсинг (від англ. Outsourcing) розглядається як передача організацією певних бізнес-процесів або функцій на обслуговування сторонньої компанії (далі провайдеру), що спеціалізується у відповідній області [2].

МЕТА РОБОТИ

Метою є подальший розвиток теоретичних підходів до виявлення вигод та ризиків у процесі аутсорсингової діяльності.

Об'єктом є процес виявлення вигод та ризиків аутсорсингу.

Предметом є теоретичне забезпечення та практичні рекомендації щодо використання аутсорсингу на підприємстві.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та Міжнародні стандарти аудиту.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

За результатами опитування 37 топ менеджерів з 25 транснаціональних компаній [8], що мають досвід аутсорсингу фінансових функцій, виділені наступні вигоди від застосування аутсорсингу.

Економія витрат. Економія може досягатися за рахунок зменшення фонду оплати праці. Наприклад, середня заробітна плата бухгалтера в США становить близько 41 тис. доларів на рік, в той час як в Індії аналогічний працівник буде коштувати компанії 10 тис. доларів на рік.

Зосередження трудових ресурсів на ключових напрямках бізнесу. Аутсорсинг вивільнює час працівників і менеджерів від рутинних завдань, і таким чином дозволяє їм більше часу приділяти роботі, дійсно спрямованої на збільшення споживчої вартості.

Передові технології та досвід роботи. Провайдер в силу своєї вузької спеціалізації має більш глибокі знання про технологічні процеси, норми законодавства і має практичний досвід автоматизації об'ємних ділянок роботи, що мають незначний внесок у споживчу цінність кінцевого продукту.

Збільшення прозорості бізнес результатів. Аутсорсинг процесів до провайдера дозволяє домогтися збільшення об'єктивності показників роботи, так як організаційно розділяє безпосередніх виконавців і менеджерів, відповідальних за результати провайдера.

Додаткові можливості також розкриває офшорний аутсорсинг.

Поліпшення якості послуг. Наприклад, деякі філіппінські колл-центри обслуговують вхідні дзвінки в середньому на 25% швидше, при цьому отримують більш високі оцінки за результатами

опитування задоволеності споживачів, що звернулися [1].

Збільшення ефективності менеджменту. Аутсорсинг дозволяє знижувати витрати на фонд оплати праці менеджменту середньої ланки. Компанія може дозволити собі збільшити штат менеджерів і, як наслідок, більше часу приділяти роботі з людьми і навчанню [1].

Однак на противагу описаним вигодам аутсорсингу, автори згаданого раніше дослідження виділяють значно більше ризиків реалізації аутсорсингу.

Розкриття даних третій стороні. Конфіденційні дані, розкриття яких провайдеру необхідно для виконання процесів, можуть ненавмисно потрапити конкурентам.

Втрата талантів і компетенцій. Аутсорсинг несе ризики втрати високо кваліфікаційних та компетентних працівників слідом за висновком до провайдера самих бізнес процесів.

Тимчасові і ресурсні втрати на впровадження. Аутсорсинг вимагає спрощення, стандартизації та централізації, а виконання всіх цих етапів вимагає додаткового часу під час запуску проекту.

Відповідальність за дії провайдера. Наприклад, аутсорсинг фінансової звітності несе чималі ризики.

Втрата гнучкості і повільна реакція на зміни. Вимоги бізнесу постійно змінюються, і провайдер може бути не готовий підтримати високий темп змін. Також при роботі з постачальником, як правило, потрібно більше часу для узгодження, у порівнянні з ситуацією, коли віддана на аутсорсинг функція підтримується всередині організації.

Неадекватність показників роботи. Ключові показники досить часто не узгоджені з провайдером в процесі укладення угоди, або не запроваджені і не стали працюючим механізмом мотивації провайдера.

Незадовільні показники роботи. У разі поганих результатів роботи провайдера, топ менеджери розглядали можливість зворотного введення процесів в компанію (інсорсинг).

Додаткові податки. Наприклад, у Великій Британії більшість фінансових установ звільнені від сплати ПДВ. Таким чином, замовники отримують послуги без ПДВ, але потім виникають труднощі з подальшим відшкодуванням ПДВ з реалізації. Інший приклад – це випадок неакуратного обліку товарно-матеріальних цінностей у провайдера на відповідальному зберіганні. Віртуальні надлишки і недостачі в результаті помилок інвентаризації лягають додатковим податковим тягарем для замовника.

Втрата оперативного контролю. Передача функцій провайдера фактично означає зниження можливостей управління і контролю, що може бути стримуючим фактором рішення про аутсорсинг.

Компромід специфіки і стандартизації. Аутсорсинг передбачає високий ступінь уніфікації процесів, що може негативно позначитися на результатах роботи при високій частці специфіки підзадач.

Інші літературні джерела також доповнюють картину слабких сторін і загроз аутсорсингу.

Висновки авторів робіт стають особливо важливими, коли аутсорсингу піддаються ключові напрямки або функції бізнесу.

Фінансова залежність від провайдера послуг [8]. У ситуації, коли провайдер надав ІТ рішення на унікальній програмній платформі, він може надалі в значній мірі диктувати замовнику умови і тарифи технічної підтримки та обслуговування продукту.

Приховані витрати [5]. Провайдер на етапі укладання угоди може недооцінювати обсяг необхідних інвестицій для реалізації бізнес процесів відповідно до вимог замовника.

Недостатня експертиза провайдера [1]. Нерідко справжньою проблемою виявляється підбір провайдера здатного пропонувати рішення відповідно до специфічних потреб клієнта.

Соціальні ризики [5]. Аутсорсинг процесів не звільняє від відповідальності за дії провайдера. Від поганої якості продукту може постраждати кінцевий споживач, а компанія замовник втратить свої ринкові позиції.

Втрата інноваційних розробок [2]. Існуючі контрактні та патентні можливості в разі аутсорсингу розробки нових технологій часто бувають неефективними для захисту від попадання в руки конкурентів.

Порівняльний аналіз вигод і ризиків аутсорсингу наведено в таблиці 1. На основі аналізу зроблені наступні висновки:

1. Аутсорсинговий підхід поряд з вигодами несе широкий спектр ризиків для бізнесу;

2. Високий ступінь сумісності змісту вигод і ризиків, свідчить про неадекватність існуючих методів управління при реалізації аутсорсингового підходу.

Підводячи підсумок необхідно звернутися до вивчення питання: «Чи можливо ефективно реалізувати аутсорсинговий проект, використовуючи дуже деталізований контракт як єдиний метод управління взаємодією?». Практичні приклади говорять про неуспішні спроби управління аутсорсингом за допомогою контракту.

Наприклад, аутсорсингові відносини між компаніями АВВ (Транснаціональна корпорація, що спеціалізується на наданні рішень з електропостачання та автоматизації для промислових підприємств) і ІВМ базувалися на складній контрактній структурі, що складається з глобальних і локальних угод, а також складних зв'язків між ними [6]. Обидві сторони прагнули покрити в угодах всі можливі випадки і аспекти спільної роботи: цілі, політику, стратегію і методи роботи. Після закінчення першого року обидві сторони відчували на реальному досвіді необхідність більш динамічного процесу узгодження змін, обумовленого в першу чергу змінами в зовнішньому середовищі. Був запущений проект з поліпшення партнерських взаємин, за результатами якого обидві сторони прийшли до висновку про необхідність впровадження нових методів розвитку відносин. При цьому в разі відсутності таких методів, контракт не був у змозі стати фінальною крапкою вирішення спірних ситуацій.

Порівняльний аналіз вигод і ризиків аутсорсингового підходу

Вигоди	Ризики
Посилення конкурентної позиції Збільшення вартості акцій Підвищення споживчої цінності	Розкриття даних третій стороні Втрата інноваційних розробок Відповідальність за дії провайдера Соціальні ризики
Передові технології та досвід роботи Поліпшення якості	Компроміс специфіки і стандартизації Недостатня експертиза провайдера
Збільшення ефективності менеджменту Збільшення прозорості бізнес результатів Фокусування на ключових напрямках бізнесу	Незадовільні показники роботи Неадекватність показників роботи Втрата талантів і компетенцій
Економія витрат Зниження витрат Економія внутрішніх ресурсів Консолідація активів/ресурсів	Приховані витрати Додаткові податки Залежність від провайдера послуг
Збільшення гнучкості	Втрата оперативного контролю Повільна реакція на зміни Тимчасові і ресурсні втрати на впровадження

Аналогічні ситуації виникали в процесі роботи SAS (провідний глобальний розробник програмного забезпечення) і CSC (Computer Sciences Corporation – глобальна компанія, що спеціалізується на консультуванні, системної інтеграції і аутсорсингових послугах) [8]. Незважаючи на досить опрацьований і детальний контракт, керуючий комітет кілька разів розбирав випадки неоднозначної інтерпретації контрактних умов.

На підставі вище наведених прикладів, можна зробити висновок про необхідність додаткових по відношенню до контракту методів управління аутсорсинговою взаємодією з метою досягнення очікуваного успіху аутсорсингу. Контракт як метод управління не має достатньої гнучкості і здатності своєчасно реагувати на швидко мінливі умови зовнішнього економічного середовища.

Об'ємний, переповнений описом операційних деталей контракт стає дуже важким для узгодження сторонами. Ситуація може погіршуватися підходом, який широко застосовується сучасними компаніями, коли функції закупівель та операційного менеджменту організаційно розділені для зниження ризику утворення угод із зацікавленістю. При такому підході задача підписання контракту для відділу закупівель, який не має достатньої операційної експертизи, стає практично не здійсненою.

ВИСНОВКИ

Порівняльний аналіз показує високу ступінь сумісності змісту вигод і ризиків аутсорсингу, що свідчить про неадекватність існуючих методів управління при реалізації аутсорсингового підходу. Аналіз практики аутсорсингових угод свідчить про недостатність детального контракту для забезпечення успіху реалізації аутсорсингового підходу.

Список використаних джерел

1. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений: пер. с англ. / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
2. Хейвуд Д.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ. / Д.Б. Хейвуд – М.: Вильямс, 2004. - 176 с.
3. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Генс Г.В. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management: пер. с англ. / Г.В. Генс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 288 с.
6. Аксенов Е. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов, И. Альтшулер. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с.
7. Outsourcing may be battered, bruised and vilified... so why is only a twentieth of enterprises planning to reduce it in 2013? / [Electronic resource]. – http://www.horsesforsources.com/outsourcing-in-2013_01213.
8. The raw truth about outsourcing: 83% of outsourcing customers would not go back, despite three-in-four failing to achieve value beyond cost / [Electronic resource]. – http://www.horsesforsources.com/blueprint-polls-value-beyond-cost_113014.

АПАРОВ

Андрій Миколайович
atorney@i.ua

УДК 346.548

ДОЗВІЛЬНА СИСТЕМА У СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

PERMITTING SYSTEM IN ECONOMIC ACTIVITY

д.ю.н., доцент, зав.
кафедри господарсько-
го та транспортного
права, КДАВТ ім. геть-
мана Петра Конаше-
вича-Сагайдачного

У статті досліджуються окремі аспекти нормативно-правового регулювання дозвільних механізмів, як засобу державного регулювання господарської діяльності, зокрема, розглядаються: поняття дозвільної системи та дозвільних документів, значення та функції дозвільних механізмів у сфері економіки, принципи державної політики з питань дозвільної системи, окремі приклади документів дозвільного характеру, а також загальний порядок їх отримання. Особливо увага також приділяється огляду тенденцій реформування законодавства у сфері дозвільних механізмів.

В статье исследуются отдельные аспекты нормативно-правового регулирования разрешительных механизмов, как средства государственного регулирования хозяйственной деятельности, в частности, рассматриваются: понятие разрешительной системы и разрешительных документов, значение и функции разрешительных механизмов в сфере экономики, принципы государственной политики по вопросам разрешительной системы, отдельные примеры документов разрешительного характера, а также общий порядок их получения. Особое внимание также уделяется обзору тенденций реформирования законодательства в сфере разрешительных механизмов.

In the article sources some aspects of normatively-legal regulation of permitting arrangements as a means of state regulation of economic activity, in particular, are considered: the concept of the permitting system and the concept of permits, meaning and functions of permitting in the sphere of economy, the principles of state policy on permitting system, some examples of permits, as well as the general order of their receipt. Special attention is also paid to the law reform trends in this domain.

Ключові слова: дозвільні механізми, дозвільна система, регулювання господарської діяльності, сфера господарювання

Ключевые слова: разрешительные механизмы, разрешительная система, регулирование хозяйственной деятельности, сфера хозяйствования

Keywords: permitting arrangements, the system of permits (permitting system), regulation of economic activities, the sphere of manage

ВСТУП

Апріорі господарська діяльність разом з усією складністю господарських правовідносин вимагають свого впорядкування шляхом здійснення державою регулюючого впливу у відповідній сфері, що зумовлено низкою факторів, у першу чергу – публічно-приватним характером сфери господарювання. При цьому слід відмітити, що актуальність питання організації та впорядкування сфери господарювання в значній мірі посилюється сучасними досить суперечливими умовами самої економіки, яка, з одного боку, ґрунтується на вільній конкуренції, а з іншого – монополізується в окремих сферах; у якій основний мотив кожного продавця – дорожче продати і дешевше купити постійно наштовхується на дзеркально протилежний мотив кожного покупця; у якій, з однієї сторони, йде процес глобальної трансформації природних та інших

ресурсів, а з іншої – не завжди враховується фактор обмеженості та вичерпності таких ресурсів.

Все це, у свою чергу, загострює проблему забезпечення реалізації та захисту прав і законних інтересів учасників економічних відносин, адже досить часто їх інтереси різноманітні та суперечливі між собою.

Відповідним чином, однією з основних функцій господарського законодавства є конструювання чіткого механізму узгодження та збалансування приватних та публічних інтересів, що виникають у сфері господарювання.

Окремим засобом державного регулювання у сфері економіки, основною метою якого є забезпечення державою реалізації, охорони та захисту публічних інтересів у сфері господарювання, слугують дозвільні механізми.

МЕТА РОБОТИ полягає у здійсненні аналізу окремих аспектів дозвільних механізмів як засобу державного регулювання господарської діяльності, що, як уявляється, справлятиме позитивний вплив на удосконалення наукових підходів до розуміння базових категорій та системи господарського права і господарського законодавства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою даної роботи є господарські нормативно-правові акти.

У процесі дослідження автором застосовано методи юридичного аналізу й узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Відтак, у першу чергу слід зазначити, що відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 6 вересня 2005 р. № 2806-IV [1; ст. 483] документ дозвільного характеру – це дозвіл, висновок, рішення, погодження, свідоцтво, інший документ, який дозвільний орган зобов'язаний видати суб'єкту господарювання у разі надання йому права на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності та/або без наявності якого суб'єкт господарювання не може проваджувати певні дії щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності. При цьому сукупність урегульованих законодавством відносин, які виникають між дозвільними органами, державними адміністраторами та суб'єктами господарювання у зв'язку з видачею документів дозвільного характеру, переоформленням, видачею дублікатів, анулюванням документів дозвільного характеру, іменується дозвільною системою у сфері господарської діяльності.

У ст. 3 Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 6 вересня 2005 р. № 2806-IV [1; ст. 483] законодавець встановив основні принципи державної політики з питань дозвільної системи у сфері господарської діяльності, які визначають характер відповідного засобу регулювання та спрямовані на забезпечення захисту прав, законних інтересів суспільства, територіальних громад та громадян; охорону навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави; розвиток конкуренції; забезпечення прозорості та єдності вимог дозвільних процедур, а також рівності прав суб'єктів господарювання.

Згідно зі ст. 4 Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 6 вересня 2005 р. № 2806-IV [1; ст. 483] виключно законами, які регулюють відносини, пов'язані з одержанням документів дозвільного характеру, встановлюються:

- необхідність одержання документів дозвільного характеру та їх види;
- дозвільний орган, уповноважений видавати документ дозвільного характеру;
- платність або безоплатність видачі (переоформлення, видачі дубліката, анулювання) документа дозвільного характеру;

- строк видачі або надання письмового повідомлення про відмову у видачі документа дозвільного характеру;

- вичерпний перелік підстав для відмови у видачі, переоформлення, видачі дубліката, анулювання документа дозвільного характеру;

- строк дії документа дозвільного характеру або необмеженість строку дії такого документа;

- перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності;

- перелік та вимоги до документів, які суб'єкту господарювання необхідно подати для одержання документа дозвільного характеру.

Порядок застосування дозвільних механізмів та інші пов'язані з цим питання чітко регламентовані положеннями чинного законодавства. В цьому контексті варто згадати про Закон України від 19 травня 2011 р. № 3392-VI [2; ст. 532], яким затверджений «Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» і відповідно нормами якого визначені назви документів дозвільного характеру та законодавчі акти України, якими передбачається їх запровадження. При цьому, згідно з вимогами вказаного законодавчого акту, забороняється вимагати від суб'єктів господарювання отримання документів дозвільного характеру, які не внесені до цього переліку.

У той же час, документи дозвільного характеру, необхідність видачі яких встановлюється міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України та які не внесені до затвердженого Законом України від 19 травня 2011 р. № 3392-VI [2; ст. 532] переліку, видаються відповідно до міжнародних договорів. Також доречно зазначити, що видача документів дозвільного характеру у сферах державного експортного контролю, державного регулювання ринків фінансових послуг, охорони державної таємниці (провадження діяльності, пов'язаної з державною таємницею), захисту економічної конкуренції та використання ядерної енергії здійснюється згідно із законами, що регулюють відносини у цих сферах.

Отже, необхідність одержання документів дозвільного характеру передбачається окремими законодавчими актами. При цьому, згідно з вимогами закону, така необхідність в одержанні відповідних документів дозвільного характеру виникає лише за умови їх наявності у згаданому Переліку або ж виключно після внесення таких документів до цього Переліку, окрім випадків, коли видача таких документів здійснюється відповідно до міжнародних договорів. При цьому встановлення інших документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності, ніж ті, що визначені у Законі України від 19 травня 2011 р. № 3392-VI, може здійснюватися лише шляхом внесення відповідних змін до вказаного Закону з одночасним внесенням змін до законів України, що регулюють відносини у цій сфері.

Як приклади документів дозвільного характеру, наведемо наступні:

- дозволи органів санітарного нагляду. Зокрема, згідно з положеннями Закону України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19 травня 2011 р. № 3392-VI [2; ст. 532] передбачено випадки щодо необхідності отримання дозвільних документів державної санітарно-епідеміологічної експертизи. Так, відповідно до п. «з» ст. 41 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» від 24 лютого 1994 р. № 4004-XII [3; ст. 218] головним державним санітарним лікарям Автономної Республіки Крим, областей, районів, міст, районів у містах та їх заступникам, головним державним санітарним лікарям на транспорті та їх заступникам у межах відповідних територій (об'єктів транспорту) надаються повноваження щодо погодження видачі, а у передбачених законодавством випадках – надання дозволу на здійснення видів діяльності, передбачених законом. Відповідні види діяльності, що потребують отримання зазначених дозволів визначені у пп. 7 п. 7 «Положення про державний санітарно-епідеміологічний нагляд», що затверджене Постановою КМУ від 22 червня 1999 р. № 1109 [4; ст. 127];

- експлуатаційні дозволи. Зокрема, згідно із Законом України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19 травня 2011 р. № 3392-VI [2; ст. 532] та відповідно до ст. 23 Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР [5; ст. 98] оператори ринку, що провадять діяльність, пов'язану з виробництвом та/або зберіганням харчових продуктів тваринного походження, повинні отримати експлуатаційний дозвіл, окрім випадків передбачених законом. Порядок видачі відповідних дозволів визначений у Постанові КМУ від 11 листопада 2015 р. № 930 [6; ст. 3129];

- дозволи органів у сфері архітектурного нагляду. Зокрема, згідно із Законом України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19 травня 2011 р. № 3392-VI [2; ст. 532] та відповідно до положень Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17 лютого 2011 р. № 3038-VI [7; ст. 343] передбачається отримання дозволу на виконання будівельних робіт та сертифікату про прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів. Порядки та особливості здійснення відповідних дозвільних процедур у галузі будівництва та архітектури докладно врегульовані положеннями Постанови КМУ від 13 квітня 2011 р. № 466 [8; ст. 1404] «Деякі питання виконання підготовчих і будівельних робіт»;

- дозволи на розміщення об'єктів реклами. Так, згідно із Законом України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19 травня 2011 р. № 3392-VI [2; ст. 532] та Законом України «Про рекламу» від 03 липня 1996 р. № 270/96-ВР [9; ст. 181], а також відповідно до п. 2 «Типових правил розміщення зовнішньої

реклами», затверджених Постановою КМУ від 29 грудня 2003 р. № 2067 [10; ст. 2817], передбачається необхідність в отриманні дозволу на розміщення об'єктів зовнішньої реклами;

- тощо.

Видача документів дозвільного характеру здійснюється регіональними та місцевими дозвільними органами за принципом організаційної єдності, згідно з яким видача відповідних документів (переоформлення, видача дублікатів, анулювання) здійснюється у дозвільному центрі державним адміністратором шляхом взаємодії з представниками місцевих дозвільних органів.

Відтак, суб'єкт господарювання з метою одержання документів дозвільного характеру (переоформлення, видача дублікатів, анулювання), що видаються місцевими дозвільними органами, повинен звернутися до державного адміністратора в дозвільному центрі. При цьому законом передбачено, що у роботі дозвільного центру беруть участь місцеві дозвільні органи, до яких суб'єкт господарювання може звернутися за консультацією.

Відповідно до ч. 2 ст. 7 Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 6 вересня 2005 р. № 2806-IV [1; ст. 483] суб'єкт господарювання або уповноважена ним особа з метою одержання документів дозвільного характеру подає державному адміністратору, який здійснює прийом суб'єктів господарювання в дозвільному центрі, заяву, форма якої затверджується Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері економічного розвитку, та за погодженням з дозвільними органами.

У свою чергу державний адміністратор не пізніше наступного дня з дня отримання документа, що засвідчує внесення плати за його видачу, передає такий документ відповідному регіональному або місцевому дозвільному органу, який протягом не більше ніж десять робочих днів з дня одержання від державного адміністратора заяви та документів, що додаються до неї, якщо інше не передбачено законом, оформлюють відповідний документ дозвільного характеру або письмове повідомлення суб'єкту господарювання про відмову у видачі документа дозвільного характеру та передають протягом одного робочого дня відповідні документи (письмове повідомлення) державному адміністратору. У письмовому повідомленні про відмову у видачі дозвільного документа зазначаються передбачені законом підстави для такої відмови.

Державний адміністратор не пізніше наступного робочого дня з дня отримання від регіонального або місцевого дозвільного органу відповідного документа дозвільного характеру (письмового повідомлення про відмову у видачі документа дозвільного характеру) повідомляє суб'єкта господарювання про час та місце видачі документа дозвільного характеру або письмової відмови у видачі документа дозвільного характеру. Якщо законом передбачено внесення плати за видачу документа дозвільного характеру, то державний адміністратор зобов'язаний повідомити про це суб'єкта господарювання.

Факт отримання документа дозвільного характеру засвідчується особистим підписом керівника юридичної особи, фізичної особи-підприємця або уповноваженої ним особи при пред'явленні документа, що засвідчує його особу, та документа про внесення плати, якщо така передбачена законом.

Письмове повідомлення про відмову у видачі документа дозвільного характеру видається державним адміністратором суб'єкту господарювання або уповноваженої ним особи під підпис про одержання.

Днем видачі документа дозвільного характеру вважається останній день строку розгляду заяви дозвільним органом, передбаченого законом.

Варто окремо зазначити, що чинним законодавством встановлений принцип мовчазної згоди у разі неотримання суб'єктом господарювання відповіді від уповноваженого органу про надання або відмову у наданні документа дозвільного характеру в строк, що передбачений законодавством (десять робочих днів). Зокрема, згідно зі ст. 1 Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 6 вересня 2005 р. № 2806-IV [1; ст. 483] принцип мовчазної згоди – це принцип, згідно з яким суб'єкт господарювання набуває право на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності без отримання відповідного документа дозвільного характеру, за умови якщо суб'єктом господарювання або уповноваженою ним особою подано в установленому порядку заяву та документи в повному обсязі, але у встановлений законом строк документ дозвільного характеру або рішення про відмову у його видачі не видано або не направлено. Поряд із цим, відповідно до ч. 6 ст. 4-1 Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 6 вересня 2005 р. № 2806-IV [1; ст. 483] та п. 1 Постанови КМУ від 27 січня 2010 р. № 77 [11; ст. 332] «Деякі питання застосування принципу мовчазної згоди» у разі ненадання у визначений законом строк суб'єкту господарювання документа дозвільного характеру або рішення про відмову у його видачі суб'єкт господарювання має право провадити певні дії щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності без одержання документа дозвільного характеру через десять робочих днів з дня закінчення строку, встановленого для видачі документа дозвільного характеру або прийняття рішення про відмову в його видачі, на підставі копії опису прийнятих документів з відміткою про дату їх прийняття.

Підставами для відмови у видачі документа дозвільного характеру є:

- подання суб'єктом господарювання неповного пакета документів, необхідних для одержання документа дозвільного характеру, згідно із встановленим вичерпним переліком;
- виявлення в документах, поданих суб'єктом господарювання, недостовірних відомостей;
- негативний висновок за результатами проведених експертиз та обстежень або інших

наукових і технічних оцінок, необхідних для видачі документа дозвільного характеру;

- інші підстави, визначені законом.

У разі усунення суб'єктом господарювання причин, що стали підставою для відмови у видачі документа дозвільного характеру, повторний розгляд документів здійснюється дозвільним органом у строк, що не перевищує п'яти робочих днів з дня отримання відповідної заяви суб'єкта господарювання, документів, необхідних для видачі документа дозвільного характеру, і документів, які засвідчують усунення причин, що стали підставою для відмови у видачі документа дозвільного характеру, якщо інше не встановлено законом. При цьому, при повторному розгляді документів не допускається відмова у видачі дозвільного документа з причин, раніше не зазначених у письмовому повідомленні заявнику (за винятком неусунення чи усунення не в повному обсязі заявником причин, що стали підставою для попередньої відмови).

У разі розгляду судом справи щодо об'єкта, на який видається документ дозвільного характеру, розгляд документів, поданих для його отримання, а також строки його (розгляду) перебігу зупиняються до винесення судом відповідного рішення. Дозвільні органи поновлюють розгляд документів після усунення обставин, що зумовили його зупинення. При цьому з дня поновлення такого розгляду перебіг строку розгляду документів продовжується.

Окремо слід зазначити, що досить позитивним кроком було прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12 лютого 2015 р. № 191-VIII [12; ст. 133], а також Постанови КМУ «Деякі питання дерегуляції господарської діяльності» від 28 січня 2015 р. № 42 [13; ст. 316], положеннями яких передбачається здійснення ряду заходів, спрямованих на дерегуляцію господарської діяльності, у т. ч. в частині спрощення дозвільних механізмів.

У цьому контексті доречно підкреслити, що така тенденція реформування законодавства у сфері дозвільних механізмів з орієнтиром на спрощення правил організації та здійснення господарської діяльності в частині узгодження, уніфікації та спрощення дозвільних процедур є досить позитивною, адже забезпечує посилення прозорості, доступності, практичної зручності, а також раціональної мінімізації кількості документів та процедурних дій, що вимагаються для проходження відповідних дозвільних процедур. А вже це, у свою чергу, сприяє скасуванню т. з. нераціональних «бар'єрів на шляху підприємця», що у своєму наслідку забезпечує подальший розвиток підприємництва в Україні, а також на максимальне стимулювання господарських інтересів суб'єктів господарювання загалом.

Разом з тим, питання регулювання господарської діяльності через дозвільні механізми в Україні потребує свого подальшого розвитку, у т. ч. в частині подальшої адаптації відповідного законодавства та відповідних дозвільних процедур до законодавства та порядків Європейського Союзу.

ВИСНОВКИ

Отже, держава з метою реалізації своїх функцій та завдань у сфері економіки застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності, чільне місце серед яких займає система дозвільних механізмів, що спрямована на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та споживачів, а відтак – на оптимальне узгодження приватних та публічних інтересів у сфері господарювання.

Досить позитивними видаються нововведення законодавства у сфері дозвільної системи, що спричинили у своєму наслідку у значній мірі спрощення правил організації та здійснення господарської діяльності в частині уніфікації та спрощення дозвільних процедур.

Така тенденція, у свою чергу, забезпечує посилення прозорості, доступності, практичної зручності, а також раціональної мінімізації документального оформлення дозвільних процедур. Відповідним чином, окреслені процеси законотворчої діяльності спрямовані на здійснення ряду заходів щодо дерегуляції господарської діяльності та зменшення надмірного й нерационального навантаження на суб'єктів господарювання, що сприяє забезпеченню подальшого розвитку підприємництва в Україні.

У той же час питання регулювання господарської діяльності через дозвільні механізми в Україні потребує свого подальшого розвитку в частині окремих питань, зокрема і щодо подальшої адаптації до законодавства та порядків Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 48.
2. Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 47.
3. Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 27.
4. Офіційний вісник України. – 1999. – № 25.
5. Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 19.
6. Офіційний вісник України. – 2015. – № 92.
7. Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 34.
8. Офіційний вісник України. – 2011. – № 34.
9. Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 39.
10. Офіційний вісник України. – 2003. – № 52.
11. Офіційний вісник України. – 2010. – № 7.
12. Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 21.
13. Офіційний вісник України. – 2015. – № 12.