

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ:

ТЕОРЕТИЧНІ, ПРАКТИЧНІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ

Монографія

*За редакцією
к.е.н., доц. Кусик Н.Л.,
к.е.н., доц. Побережець О.В.*

**Херсон
Видавець Грінь Д.С.
2016**

УДК 330.3 (477)
ББК 65.011(4УКР)
С 69

*Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського національного
університету імені І.І. Мечникова (протокол № 7 від 29 березня 2016 р.)*

Рецензенти:

Ахламов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної та фінансової політики Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України;

Бутенко А.І. – доктор економічних наук, професор Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, завідувач відділом;

Федулова І.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету харчових технологій.

Кусик Н.Л., Побережець О.В. та інші.

С 69 Соціально-економічний розвиток держави та регіонів: теоретичні, практичні та облікові аспекти: монографія / за ред. к.е.н., доц. Н.Л. Кусик, к.е.н., доц. О.В. Побережець – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – 350 с.

ISBN 978-966-930-103-1

У науковій монографії розглянуто: теоретичні, практичні та облікові аспекти соціально-економічного розвитку держави з урахуванням специфіки регіонів України в умовах глобалізації економіки. У монографії представлені результати наукових досліджень щодо економічного розвитку держави та її соціальної складової. Розкрито зміст та сутність проблеми пошуку напрямів соціально-економічного розвитку з урахуванням ефективного використання ресурсного потенціалу як окремих регіонів, так і підприємств.

Монографія буде корисною для докторантів, аспірантів, магістрів, науковців, фахівців, які займаються проблемами соціально-економічного розвитку держави та регіонів.

ISBN 978-966-930-103-1

© Кусик Н.Л.,
Побережець О.В. та ін., 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА..... 5

I. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ

**РОЗДІЛ 1. КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ КАТЕГОРІЇ**..... 8
Ніценко В.С.

**РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**..... 47
Побережець О.В.

**РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
НА ОСНОВІ КОМБІНОВАНОГО МЕТОДУ**..... 85
Кіртока Р.Г.

II. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ: СФЕРА ПОСЛУГ

**РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ
СФЕРИ КУЛЬТУРИ**..... 140
Кусик Н.Л.

**РОЗДІЛ 5. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-
КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОГО
РЕГІОНУ**..... 193
Буслаєва Г.В.

**РОЗДІЛ 6. ФОРМУВАННЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ:
КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК В РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО
КАПІТАЛУ РЕГІОНУ**..... 224
Багдік'ян С.В.

III. ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

РОЗДІЛ 7. ДЕРЖАВНА ЦІЛЬОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ: ПРАВОВІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ	252
<i>Масіна Л.О., Масін В.М.</i>	
РОЗДІЛ 8. ОЦІНКА І ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	280
<i>Панич С.П.</i>	
РОЗДІЛ 9. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО АНАЛИЗА В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	296
<i>Панков Д.А.</i>	
РОЗДІЛ 10. СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	329
<i>Масленніков Є.І.</i>	
КОЛЕКТИВ АВТОРІВ	348

ПЕРЕДМОВА

Економічний розвиток сучасної держави неможливий без наявності соціальної складової, тому як поступове підвищення якісних та кількісних соціально-економічних показників дає можливість говорити про сталий розвиток національної економіки.

Саме економічний розвиток країни відноситься до найважливіших понять макроекономічної науки, але більшість науковців у своїх дослідженнях використовують термін «соціально-економічний розвиток», підкреслюючи тим самим тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку та вирішенням соціальних проблем держави.

Державна політика України має бути спрямована на економічне зростання, збільшення доходів населення і на зростання якості життя в цілому, а також на визначення тенденцій соціально-економічного розвитку, який залежить від об'єктивних (ресурсозабезпеченість, географічне положення) та суб'єктивних факторів (методи та інфраструктура управління). З іншого боку, підвищення соціальних стандартів рівня життя, освіти, культури, охорони здоров'я, інформаційного забезпечення населення та бізнесу, формування нових і розвиток традиційних потреб суспільства безпосередньо впливають на зміну напрямів в управлінні окремими галузями економіки та адміністративно-територіальними одиницями.

За цих умов особливої актуальності набувають дослідження, присвячені теоретичним та практичним аспектам соціально-економічного розвитку на кількох рівнях, враховуючи правові, економічні, організаційні засади та можливості національної економіки.

Незважаючи на наявність значної теоретично-методологічної бази, науковці та практики постійно шукають перспективні напрями соціально-економічного розвитку, враховуючи фактори зовнішнього та внутрішнього впливу, чинники державного регулювання та національні особливості процесів глобалізації в економіці.

Економічне зростання держави неможливе без досягнення високого рівня життя населення та сприяння гармонійному розвитку особистості на підставі інноваційно-інвестиційної моделі, яка повинна забезпечити посилення конкурентних переваг кожного регіону України.

Саме ефективне використання інтелектуального капіталу, природно-ресурсного, рекреаційного та туристичного потенціалу, висока освіченість та духовність населення держави дозволять суттєво підвищити основні економічні показники.

Представлені у монографії дослідження пропонують можливі варіанти вирішення ключових проблем соціально-економічного розвитку на різних рівнях управління: держава, регіон, галузь та підприємство.

Стан та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів безпосередньо залежать від планомірно розробленої регіональної політики, концепцій стратегічного розвитку, формування інвестиційно-інноваційної політики, а в умовах глобалізації - ще й міжрегіональних та міжнародних соціально-економічних відносин.

У монографії досліджено теоретичні, практичні та облікові аспекти формування, забезпечення та реалізації основних напрямків соціально-економічного розвитку від макро- до мікрорівня.

Питання, пов'язані з розвитком як економічної, так і соціальної складової сучасної держави, актуалізуються як на теоретичному, так і на практичному рівнях, що підтверджується цікавими науковими позиціями досвідчених авторів та забезпечує наукову дискусію для дослідників і практиків.

Монографія складається з трьох частин та 10 розділів, кожен з яких, з одного боку, розкриває сутність окремої частини, а з іншого, є досить самостійним дослідженням за змістом проблемних питань.

Структура монографії, а саме, наявність трьох частин: теоретичних аспектів соціально-економічного розвитку на рівні держави, практичних аспектів формування та використання потенціалу на регіональному рівні та облікових аспектів основних напрямків діяльності підприємств, не відокремлює теорію від

практики, а лише допомагає зосередитись як на концептуальних підходах формування шляхів розвитку соціально та економічно розвиненої держави, так і на проблемах регіонального характеру з точки зору ефективного використання ресурсного потенціалу та за умови практичного забезпечення раціонального облікового процесу суб'єктів господарювання.

У монографії викладено результати досліджень та наукові позиції науковців щодо соціально-економічного розвитку держави і регіонів: підходи до окремих соціально-економічних категорій, формування напрямків інноваційного розвитку економіки, проблеми використання потенціалу на регіональному рівні, облікові аспекти державної підтримки розвитку окремих суб'єктів господарювання та значення стратегічного обліку з використанням національного та світового досвіду. Авторами охоплено досить широке коло проблем – від формування концептуальних засад соціально-економічного розвитку на макро- та мезорівнях до прикладних аспектів облікового процесу на підприємствах.

Спільна робота колективу авторів допомогла сконцентруватись на окремих питаннях соціально-економічного розвитку держави з акцентом на використання потенціалу регіонів, у результаті чого були отримані конкретні напрямки щодо досягнення значного економічного та соціального зростання.

Отже, представлена монографія – це не тільки спроба наблизитися до вирішення ключових проблем соціально-економічного розвитку держави та її регіонів за допомогою визначення методів та загальних напрямів, але й акцент на формуванні ефективної моделі розвитку сучасної України з урахуванням направленості нашої держави на подальшу європейську інтеграцію та глобалізацію.

I. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ

РОЗДІЛ 1. КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ КАТЕГОРІЇ

Ніценко В.С.

Основу ринкової економіки становить категорія конкуренція як головна рушійна сила еволюції взаємовідносин суб'єктів, що функціонують у цьому середовищі. Найбільш успішним учасником такого змагання є ті суб'єкти господарювання, які здатні витримувати конкурентну боротьбу на вітчизняному й зовнішньому ринках. Конкурентоспроможність стала «знаковою» характеристикою світової економіки XXI століття: на ринку конкурують окремі товари, підприємства, галузі, регіони, цілі країни й континенти. Оцінка конкурентоспроможності будь-якого об'єкта потребує чітких характеристик, які свідчать про високу життєздатність цього об'єкта й перевагах його перед аналогами, що підтверджується кількісними показниками. Однак на практиці визначити такі показники досить складно.

Однією із важливих умов економічного росту агропродовольчого сектору є стабілізація й розвиток виробництва у всіх галузях, на кожному окремому підприємстві. До другої половини 80-х років проблеми конкурентоспроможності, які стояли перед вітчизняними підприємствами, практично завжди формулювалися у вигляді завдань забезпечення конкурентоспроможності продукції. Це зумовлено відносно слабким залученням нашої країни до процесів міжнародного поділу праці, ізолюваністю фінансово-економічної системи й неможливістю точно порівнювати витрати виробництва і виручку від

реалізації продукції на зовнішніх ринках. Однак реформи 90-х років призвели до перебудови всієї економічної системи країни.

Ситуація, що склалася на нинішній момент характеризується участю в економічних відносинах суб'єктів різних форм власності. Інтереси більшості учасників ринку групуються навколо компаній, які самостійно залучають фактори виробництва, використовують їх та розподіляють отриману продукцію. Зміщення центрів управління економічними явищами з макро- на мікрорівень потребує розробки певних механізмів прийняття внутрішньофірмових рішень. Ключовим етапом процесу прийняття того або іншого рішення є аналіз альтернативних варіантів і вибір такого, який найбільш повно відповідає поставленим цілям. При цьому, в міру розвитку ринкових відносин в межах країни й залучення її у світові господарські зв'язки, інтерес у питаннях конкурентоспроможності переміщується безпосередньо до підприємства й галузі матеріального виробництва.

В умовах ринкової економіки виробник, що поставляє свої товари як на зовнішній, так і на внутрішній ринок, не може тривалий час займати стійкі позиції, опираючись у своїй стратегії тільки на показники конкурентоспроможності товару, не враховуючи світові рівні якості й витрати на створення і реалізацію товару. При виході на новий для себе ринок, ухваленні рішення про розширення виробництва або його скорочення, здійснення інвестицій з метою модернізації технологічного устаткування або відновлення продукції, що випускається, неодмінно потрібна оцінка конкурентоспроможності виробника чи підприємства. Саме тому підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників є основним пріоритетом розвитку вітчизняної економіки.

Слід мати на увазі, що для розв'язання подібних складних і комплексних завдань необхідно насамперед мати чітке розуміння сутності категорії конкурентоспроможності, яка сама по собі багатовимірною і неоднозначною. У зарубіжній і вітчизняній літературі існують численні підходи до визначення цього поняття.

Як зазначає авторитетний американський вчений, член комісії з конкурентоспроможності у промисловості при президентові США М. Портер, поки що не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності. Тому для фірм конкурентоспроможність означає можливість конкурувати на світовому ринку за наявності глобальної стратегії, а деякі економісти під цим поняттям розуміють низькі виробничі витрати на одиницю продукції, приведені до обмінного курсу. Дискусії навколо категорії «конкурентоспроможність» тривають і донині [1].

Конкуренція виникла як зіткнення інтересів товаровиробників за досягнення однієї й тієї ж мети – одержання доходу. Зіткнення економічних інтересів є неминучим, тому що породжене об'єктивними умовами реального функціонування суб'єктів господарювання, такими як наявність великої кількості дрібних товаровиробників, обмеженість виробничих ресурсів і платоспроможного попиту.

Конкуренція (з лат. «concurrentia» – зіткнення, змагання) – широко відома й фундаментальна економічна категорія [2, с. 261].

В економічній літературі існує кілька визначень цього поняття.

До 90-х років минулого століття в Україні дослідження проблеми конкуренції і конкурентоспроможності не велося. Таке поняття, як «конкуренція» не застосовували в радянській економіці, натомість у словнику політичної економії вона визначалася як «... антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за найбільш вигідні умови виробництва й збуту товарів» [3, с. 7]. Термін «конкуренція» асоціювався із анархією, недобросовісними методами в економіці і складними соціальними наслідками. Лише менеджмент підприємств, продукція яких спрямовувалася на міжнародний ринок, був знайомий з елементами конкуренції й особливостями ведення конкурентної боротьби. Повна відсутність приватної власності на засоби виробництва й установлення планів для всіх підприємств призвело до відсутності конкуренції.

Суттєвий внесок у розвиток теорії конкуренції зробили видатні зарубіжні економісти-дослідники: Ф. Аналоуї, С. Брю, А. Курно,

К. Макконел, К. Маркс, А. Маршал, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Ф. Хайек, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та інші.

Серед сучасних вітчизняних вчених слід відзначити: П.Ю. Буряка, А.В. Войчака, Б.І. Герасимова, М.М. Глазова, П.С. Зав'ялова, О.І. Кондратюка, Т.Ф. Косянчука, Г.М. Кулешову, В.В. Лук'янову, Н.І. Майорову, Е.В. Мінька, В.Д. Немцову, Н.Н. Павлова, А.В. Федорченка, І.П. Фірова, В.В. Швида та ін.

Вперше теоретичні положення конкуренції обґрунтували в середині XVIII ст. представники класичної політекономії. Зокрема, Адам Сміт у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» [13, с. 58] наголошував: «...конкуренція – це не що інше, як суперництво, що призводить до підвищення ціни при скороченні пропозиції і відповідно зниженні ціни при надлишку пропозиції». Автором розкрито принцип «невидимої руки», згідно з яким у межах гостроконкурентної ринкової системи ціна, прибуток, попит, пропозиція, позиковий відсоток спрямовуються немов «невидимою рукою» і відповідають зацікавленості підприємств, держави. Відповідно до цього, вільна конкуренція прагне зрівняти переваги факторів виробництва у всіх галузях, тим самим устанавлюючи оптимальний розподіл ресурсів між галузями». Отже, відповідно до принципу «невидимої руки» конкуренція виступає найважливішим механізмом забезпечення ефективності, пропорційності й динамічності ринкової економіки.

Пізніше Д. Рікардо побудував модель досконалої конкуренції. Автор сконцентрував увагу на тому, як функціонує ця система в довгостроковій перспективі. Такий підхід дав змогу абстрагуватися від «деталей», пов'язаних з державним регулюванням, монопольною владою, географічними особливостями ринку тощо, які в довгостроковій перспективі не мають вирішального значення. Давид Рікардо був одним із перших економістів, які формували спеціальну теорію міжнародної торгівлі, відокремлену з теорії внутрішньої торгівлі. Він наголошував, що рух товарів між країнами регулюється перевагами у порівняльних витратах, і це було покладено в основу

сформульованої Д. Рікардо теорії порівняльних витрат [11, с. 15-16; 12, с. 360].

Неокласична школа політекономії, розквіт якої припадає на XIX ст., точніше та повніше розкриває вплив досконалої конкуренції на цінову систему. Значним внеском в цьому сенсі можна вважати неокласичні концепції А. Маршала, який, розвиваючи основні положення класиків, більш повно обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої (чистої) конкуренції і дії законів граничної корисності та граничної продуктивності. Він першим піддав критиці умовності моделі чистої конкуренції. Розробка теорії аналізу часткової і довгострокової стійкої рівноваги на ринку, а також врахування розвитку технології і споживчих переваг при визначенні відносних цін дозволили створити основи теорії нової моделі конкуренції – монополістичної [12, с. 458-463; 13, с. 16]. А доповнив модель досконалої конкуренції з позиції закону вартості К. Маркс у праці «Капітал». На його думку, теорія конкуренції доповнена теорією монополії, завершує економічний «набір інструментів», необхідний для аналізу структури сучасної галузі [14, с. 48; 15, с. 278].

Наступним поштовхом у розвитку поняття «конкуренція» стало видання в 1933 р. американцем Е. Чемберліном та англійкою Дж. Робінсон своїх праць, які, відповідно, мали назву «Теорія монополістичної конкуренції» та «Економічна теорія недосконалої конкуренції». При всій своїй несхожості ці праці об'єднують досить глибокий аналіз і обґрунтування дії ринкового механізму в обставинах, які порушують умови вільної конкуренції. Зокрема, обидва автори виходять з того, що ринкова ціна складається не колективними діями учасників ринку, оскільки неоднорідність товарної продукції залишає можливість покупцям отримувати повну інформацію про ціни на неї, а підприємствам-виробникам – конкурувати між собою через відсутність вибору більш ефективної діяльності.

Інакше кажучи, неокласики в особі Е. Чемберліна і Дж. Робінсон основну причину порушення рівноваги в економіці традиційно вбачають у «категоріях» і «законах» економічного середовища, у той

час як інституціоналісти вважають недосконалу конкуренцію наслідком впливу на економічне зростання передусім «людського фактора», який породжує соціально-психологічні, правові та інші проблеми суспільного розвитку, у тому числі – у сфері економіки [16].

Наступним кроком була спроба пояснити поведінку олігополії, зроблена французом А. Курно в 1838 році. Науковець створив модель, засновану на принципах присутності на ринку обмеженої кількості підприємств та прийнятті підприємством рішень з урахуванням ціни та обсягу виробництва конкурента як постійних величин [17, с. 405-407].

У моделі А. Курно не відображена одна істотна обставина. Передбачається, що конкуренти відреагують на зміну підприємством ціни певним чином, а саме: коли підприємство А виходить на ринок і забирає у підприємства Б частину споживчого попиту, останнє «здається», вступає в цінову гру, знижуючи ціни та обсяг виробництва. Однак, підприємство Б може зайняти активну позицію і, значно знизивши ціну, не допустити підприємство А на ринок. Такі дії підприємства Б не охоплюються моделлю Курно.

Пізніше деякі корективи в теорію олігополістичного ціноутворення внесли П. Суїзі, Хеллом і Хітчем [18], які запропонували теорію ламаної кривої попиту, яка пояснює стабільність ціни на олігополістичному ринку при зміні витрат або попиту на продукцію, границі зміни ціни.

Американський економіст, представник неокласичної школи Ф. Найт розглядав конкуренцію як ситуацію, в якій конкуруючих одиниць багато й вони незалежні, вільні вибирати кращі, з їх погляду, умови [19].

Отже, Ф. Найт відкрив дві найважливіші складові сутності конкуренції. Перша – це розподіл економічної влади усередині головних сукупностей учасників ринку – продавців і покупців, який регулює застосування цієї влади й обмежує можливості зловживання нею. Друга – це свобода: у споживачів щодо вибору товару (послуги), у товаровиробників щодо розробки та виробництва нових товарів та ринків, у нових фірм щодо виходу на ринок, у покупців і продавців щодо укладення договорів взаємовигідних обмінів. Свобода вибору,

що реалізується у формі прагнення кожного одержати дохід, є основою для економічного змагання або конкуренції.

Видатний австрійський економіст, автор еволюційної теорії економічного розвитку Й. Шумпетер визначав конкуренцію як «суперництво старого з новим, з інноваціями». Він характеризував конкуренцію як спонукальний мотив підприємницької діяльності, який не допускає тривалого існування доданої вартості і нівелює її за допомогою того ж стимулу – прагнення до прибутку. Конкуренція, нововведення, підприємницький талант людини – рушійні сили розвитку суспільства. Конкурентна боротьба нових і старих комбінацій приводила до витіснення із ринку старих підприємців і пов'язаних із ними структур. Нові комбінації факторів виробництва здійснюються людьми, у руках яких перебуває процес виробництва або шляхи реалізації товарів. Ця концепція розвитку виключає трансформацію старих комбінацій факторів виробництва в нові. Й. Шумпетер оцінював роль конкуренції в економіці з погляду економічного росту [19].

Водночас, К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю вважали, що «конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його» [20, с. 235].

Сучасний американський економіст П. Хейне вважає, що «конкуренція – це прагнення суб'єктів якнайкраще задовольнити критерії доступу при розподілі рідкісних ресурсів. Спонукальним мотивом є необмежене число потреб суспільства і рідкість ресурсів» [19, с. 85].

Австрійський учений економіст і соціолог, найвизначніший представник неолібералізму Ф. Хайек визначав конкуренцію як «процес, завдяки якому люди отримують і передають знання». Він вважав, що «конкуренція на ринку сприяє перетворенню прихованого в явне, кращому використанню здібностей і знань. Більша частина досягнутих людських благ отримана саме шляхом змагання, конкуренції» [19, с. 88].

М. Портер зазначає, що конкуренція – це динамічний процес, що розвивається, який зумовлює появу нових товарів, удосконалених інструментів маркетингу, нових виробничих процесів й нових ринкових сегментів. М. Портер був прихильником поведінкового підходу до оцінки конкуренції й методів конкурентної боротьби за кошти споживача, вибору стратегії поведінки фірми на ринку товарів. На його думку, універсальної конкурентної стратегії не існує, вона має бути погоджена з умовами кожної конкретної галузі, факторами виробництва, якими володіє фірма. На вибір конкретної стратегії впливають як галузеві структурні відмінності, так і позиція, яку займає кожне підприємство у межах галузі.

В економічній теорії сутність конкуренції розглядається із двох боків: «забезпечення орієнтації виробника на запити споживача і стимулювання росту ефективності виробництва».

Сучасне тлумачення конкуренції полягає в наступних нормативних положеннях і поглядах учених-економістів. Так, Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001р. №2210-III [21], який визначає правові засади підтримки й захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності та спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин, містить таке поняття конкуренції: економічна конкуренція – змагання між суб'єктами господарювання з метою одержання завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають змогу вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Деякі науковці ототожнюють конкуренцію з поняттям «природного відбору». Так, П. Дойль [6, с. 207] зазначає, що конкуренція є методом природного відбору, в результаті якого слабкі «гравці», як зауважує науковець, «просять заміни» і залишаються тільки «сильні». Він вважає, що, зниження тарифів, транспортних зборів і розповсюдження інформації щодо ринкових можливостей призвело до ліквідації ринкових бар'єрів. Зниження прибутковості

підприємства, тиск з боку груп, зацікавлених у його діяльності, змушує підприємства постійно підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Інше тлумачення, яке дає дослідник П.С. Зав'ялов [7, с. 209], побудоване на боротьбі конкурентів за кращі умови виробництва та збуту своєї продукції. Водночас автор наголошує на можливості підприємства досягти ним максимального прибутку.

За тлумаченням Е. Хаббарда, – конкуренція «... це життя торгівлі і смерть товаровиробників...» [9, с. 214]. Це зумовлено тим, що існування незалежних конкурентів призводить до уважного ставлення підприємства до вимог споживачів, адже якщо виробник буде нехтувати думкою останніх, то ті натомість стануть клієнтами конкурентів.

Ряд науковців [8, с. 67; 10 с. 216] обґрунтовують конкуренцію як економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців та одержання найбільшого прибутку. Це досить влучне визначення, з яким ми погоджуємось, адже тут враховано взаємовідносини між підприємствами, місце, де відбувається боротьба, окреслено перспективи, які ставить перед собою кожне підприємство.

Проте, на противагу вищевикладеному, теоретик В. Андріанов [22, с. 154] пояснює поняття конкуренції як «... одну з головних рис ринкового господарства...», що забезпечує творчу свободу особистості, створює умови для її самореалізації у сфері економіки шляхом розробки та створення конкурентоспроможних товарів і послуг.

Із огляду на вищевикладене, вважаємо, що найбільш обґрунтованим буде таке трактування конкуренції: це суперництво як складова частина взаємовідносин між товаровиробниками в умовах ринку задля завоювання вигідніших умов виробництва та реалізації продукції, прихильності серед споживачів і як результат – отримання більшого прибутку [23].

Виходячи з наведених трактувань, поняття «конкуренція» можна узагальнити таким чином: значною мірою конкуренція визначається як суперництво економічних суб'єктів, і найбільш типовими її характеристиками є: змагальність на ринку в умовах відсутності монополії; суперницькі відносини між двома або декількома економічними суб'єктами господарської діяльності, що проявляються у вигляді прагнення кожного з них досягти єдиної мети – одержати більш високий результат; суперництво між учасниками ринку за кращі умови виробництва й реалізації продукції.

У наукових джерелах, присвячених цій проблемі, присутні три підходи до визначення конкуренції. Перший визначає конкуренцію як змагання на ринку. Такий підхід відображено у вітчизняній літературі. Другий підхід розглядає конкуренцію як елемент ринкового механізму, який дозволяє зрівноважити попит і пропозицію – це характерно для класичної економічної теорії. І третій підхід розглядає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку, і ґрунтується на сучасній теорії морфології ринку.

На нашу думку, конкуренцію слід розглядати як своєрідний стимул економічного прогресу, що підштовхує суб'єкти господарювання до якісних змін. Загальновідомо, що ринкове суперництво приводить до успіху лише в тому випадку, якщо підприємств прагне не тільки зберегти, але й розширити своє виробництво за допомогою удосконалення його організації, оновлення техніки, підвищення якості продукції, що випускається, зниження витрат на виробництво одиниці продукції, розширення асортименту товарів, поліпшення продажного і післяпродажного обслуговування покупців.

Конкуренція зумовлена наявністю не одного, а безлічі суб'єктів ринку, які можуть виступати суб'єктами й об'єктами конкуренції.

Як економічна категорія конкуренція характеризується предметом, яким виступає товар або послуга, «за допомогою яких фірми-суперники прагнуть завоювати визнання і гроші споживача». Таке розуміння приводить до більш широкого кола конкурентів – тут

діють усі ті, хто так чи інакше може задовольнити цю потребу товаром, послугою або перевести її в якусь іншу потребу.

У ролі об'єкта конкуренції виступає споживач і покупець. Саме в цій якості вони мають змогу сказати своє останнє та вирішальне слово на ринку. Поділ предмета й об'єкта конкуренції показує, що в конкурентній боротьбі не одна, а дві сфери впливу: товар (предмет), з одного боку, і споживач (об'єкт) – з іншого. Відповідно до зазначеного поділу різняться методи й прийоми конкурентної боротьби, а також їх вплив.

Суб'єктами конкуренції можна вважати товаровиробників різних форм власності й господарювання, метою яких є максимальний прибуток, кращі ринки збуту, способи реалізації і задоволення своєю продукцією найбільшої кількості споживачів. Боротьба за споживача – обов'язкова умова існування будь-якого підприємства.

Сутність конкуренції проявляється в її наступних функціях: спрямування виробника на потреби споживача, без чого не можна отримати прибуток; стимулювання підвищення ефективності виробництва, що забезпечує «виживання» виробників; диференціація товаровиробників (одні виграють, інші залишаються при своєму, треті розоряються); тиск на виробництво, розподіл ресурсів між галузями народного господарства відповідно до попиту і норми прибутку; ліквідація неконкурентоспроможних підприємств; стимулювання зниження цін і підвищення якості товарів.

Конкуренція в сільськогосподарському виробництві, де спостерігаються більші відмінності усередині галузі й між ними, а також між регіонами, має свої особливості. Тут можна виділити наступні чотири види конкуренції:

- *внутрішньогалузева конкуренція* (між товарами або товаровиробниками однієї галузі). Кожний товаровиробник прагне продати свій товар з максимальною вигодою для себе. На ринку перемагають товаровиробники, які здатні швидко адаптуватися до мінливих умов, сприймати й використовувати досягнення науково-технічного прогресу, тому конкуренція сприяє розвитку економіки. У

результаті внутрішньогалузевої конкуренції встановлюється середня ціна пропозиції;

- *міжгалузева конкуренція* – це економічна боротьба на ринку між товаровиробниками різних галузей за забезпечення максимального прибутку за рахунок завоювання найбільш вигідних сфер вкладання капіталу. Механізм міжгалузевої конкуренції – зміна обсягів виробництва продукції, удосконалення структури й міжгалузевих зв'язків, переливання капіталу з менш вигідних виробництв у більш вигідні в умовах відкритого ринку;

- *міжрегіональна* (між різними підприємствами регіонів усередині галузі) – полягає в суперництві за ринки збуту між районами, галузями, економічними зонами;

- *міжнародна конкуренція* пов'язана з присутністю на регіональному ринку імпортного виробника, а також з вивезенням виробленої продукції за межі країни.

Залежно від використання наявних переваг у конкурентній боротьбі можна виділити очікувану конкуренцію (у випадку виходу з новою продукцією на вже освоєний або новий ринок) і сезонну (проявляється при продажу сезонних видів продукції).

Виділяється також конкуренція, зумовлена вигідним територіальним місцем розташування, наближеністю до потенційних споживачів (низькі транспортні витрати).

Горизонтальна конкуренція включає суперництво між фірмами на тому ж самому рівні ринку – переробників, оптовиків, роздрібних торговців, а вертикальна конкуренція має відношення до договірних взаємовідносин між покупцями й продавцями агропродовольства.

Слід розрізняти поняття конкуренції в продавців і покупців, тому що ці відмінності будуть суттєво впливати вплив на визначення сутності такого терміна, як «конкурентоспроможність».

Конкуренція споживачів виникає на ринку у зв'язку із прагненням кожного покупця придбати товари й послуги за більш низькими цінами.

Слід виділити особливості конкуренції на сучасному етапі.

1. *Масштабність конкуренції*, яка зумовлена збільшенням кількості учасників зовнішньоторговельних операцій, що залучаються

в міжнародний обмін під впливом міжнародного поділу праці, міжнародної спеціалізації й кооперації.

2. *Розширення бази конкуренції*, широке поширення й загострення конкуренції. Поряд з монополіями-гігантами в ринкову боротьбу вступають середні й дрібні фірми.

3. *Швидке оновлення форм і методів конкуренції*. Посилюється пошук нових конкурентоспроможних товарів і ринків збуту, зростає значення таких нецінових методів, як новизна, прогресивність і надійність, відповідність міжнародним стандартам, зручність експлуатації, оперативність технічного обслуговування, сервісу, підвищується роль маркетингу. Суперництво розгортається за зниження витрат виробництва, підвищення якості, максимізацію прибутку. Виробництво перестає бути однорідно-масовим, орієнтуючись на індивідуальні запити.

4. *Активний і багатоплановий вплив* на формування умов конкурентної боротьби справляють інновації, які відкривають широкі можливості для постійного відновлення товарної номенклатури, оперативного реагування на зміни ринкового попиту, задоволення зростаючих вимог до якісних характеристик виробів. Завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу відбувається масштабне і швидке здешевлення товарів на основі різкого скорочення витрат виробництва.

Прискорення технічного й технологічного виробничо-комерційного процесу означає постійно зростаючу швидкість процесу інновацій і скорочення термінів переходу від розробки до широкомасштабної комерційної реалізації нововведень, а також життєвого циклу товарів.

5. *Перенос акцентів конкурентної боротьби* у сферу нецінових факторів і поява великої кількості технічно складних виробів призводить до трансформації ціни в багатоелементну ціну споживання, що відображає всю суму витрат покупця на експлуатацію виробу протягом строку його служби.

6. *Формування нової системи споживчих цінностей*, розширення спектра споживчих вимог, посилення вимог до

конкурентоспроможності товарів. Цінова конкуренція замінюється нецінковою.

Із категорією конкуренції тісно пов'язане поняття «конкурентоспроможність». Конкурентоспроможність – це показник, що цікавить як виробника, так і споживача продукції. Виробник зацікавлений в тому, щоб його продукція була продана, для цього вона повинна бути високої якості й мати доступну ціну, а споживач зацікавлений у придбанні продукції, що повністю задовольняє його потреби з погляду якості і ціни.

В економічній літературі поки що відсутнє точне визначення конкурентоспроможності.

У найзагальнішому підході під конкурентоспроможністю розуміється здатність випереджати інших, використовувати свої переваги в досягненні поставлених цілей. Виходячи з найбільш важливих особливостей конкурентоспроможності це поняття можна трактувати як: привабливість продукції для споживача, міра можливості бути проданою; відносна величина, отримана при порівнянні з аналогічною продукцією основних конкурентів за технічними, економічними, експлуатаційними характеристиками в певний проміжок часу; прогнозована, математична величина.

Фундаментом для визначення конкурентоспроможності підприємства є дефініції «порівняльних витрат» Д. Рікардо [5], «порівняльних переваг» Є. Хекшера та Б. Оліна [24], «порівняльних конкурентних переваг, чинників управління та продуктивності використання ресурсів» М. Портера [4].

Нині питання конкурентоспроможності є досить актуальним і широко висвітленим у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. При цьому особлива увага приділяється висвітленню поняття «конкурентоспроможність», економічних систем як її об'єктів, опису методик і алгоритмів визначення конкурентоспроможності різних об'єктів. Найбільш дослідженим є питання оцінювання конкурентоспроможності товару, значно менше – підприємств. Недостатня увага приділена адаптуванню методик оцінювання

конкурентоспроможності до специфічних особливостей різних видів товарів (продукції, робіт, послуг, інформації).

Поштовхом до оперування поняттями «конкурентоспроможність» була теорія порівняльних витрат, розроблена Д. Рікардо. Основні положення теорії висвітлювали той факт, що у міжнародному масштабі фактори не є мобільними, тобто країни можуть виграти від взаємної торгівлі і за умов відсутності абсолютних переваг у виробництві певних товарів завдяки наявності переваг відносних. Останні, на думку дослідника, виникають за умов, коли для виробництва двох товарів необхідні різні затрати праці, що викликає нерівність внутрішніх альтернативних вартостей цих товарів у різних країнах та різне внутрішнє співвідношення їх цін. Спеціалізація країн на випуску тих продуктів, виробництво яких забезпечує найвищу відносну ефективність, сприяє отриманню ними взаємної вигоди, уможливорюючи розвиток міжнародної торгівлі [12, с. 367-368].

Незважаючи на те, що теорія порівняльних витрат, сформульована Д. Рікардо, базувалася на урахуванні лише одного фактора виробництва (праці), у подальшому сфера його застосування була поширена на всі фактори виробництва, отримавши плідний розвиток у сучасних концепціях міжнародної торгівлі.

Продовжили і поглибили дослідження Давида Рікардо економіст Елі Хекшер та його учень Бертиль Олін, котрі сформулювали нову теорію міжнародної торгівлі. Відповідно до теорії Хекшера-Оліна, країни будуть намагатися експортувати ті товари, що потребують для свого виробництва інтенсивного використання відносно надлишкових і невеликих витрат дефіцитних факторів, в обмін на товари, які виробляються із використанням факторів в оберненій пропорції. Отже, у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні фактори виробництва.

Слід підкреслити, що тут йдеться мова не про кількість факторів виробництва, якими володіє країна, а про відносну забезпеченість ними (наприклад, про кількість придатної для обробки землі в розрахунку на одного працюючого). Якщо в якийсь країні будь-якого

фактора виробництва відносно більше, ніж в інших країнах, то ціна на нього буде відносно нижчою. Відповідно, і відносна ціна того продукту, у виробництві якого цей дешевий фактор використовується більшою мірою, ніж інші фактори, буде нижчою, ніж в інших країнах. Саме так виникають порівняльні переваги, які визначають напрями зовнішньої торгівлі [16].

Тогочасні погляди стосувалися лише конкурентоспроможності країни, а не підприємств, оскільки вважалося, що внутрішня торгівля зумовлена тенденцією до вирівнювання норми прибутку, тоді як основу спеціалізації країни у зовнішній торгівлі становлять порівняльні витрати.

Науковець Р.А. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність як властивість об'єктів, що характеризує ступінь задоволення конкретної потреби порівняно з кращими аналогами, представленими на ринку [1].

Найбільш системно поняття «конкурентоспроможність» трактує Л.С. Іванова: «Конкурентоспроможність – переваги продукту (послуги), підприємства щодо інших учасників-конкурентів на ринку в межах країни та за її межами, що характеризується такими параметрами, як технологія, кваліфікація персоналу, якість, політика збуту й т.д. Конкурентоспроможність – відносна характеристика товару, що характеризує в об'єктивній формі його відмінності від товару конкурента як за ступенем задоволення однієї потреби, так і за витратами на її задоволення» [25].

Слід зазначити, що поняття конкурентоспроможності для одних – це продуктивність використання ресурсів, для інших – оптимальне співвідношення ціни і якості, а для третіх – здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію, мати прибуток, конкуруючи з іншими виробниками.

Конкурентоспроможність як категорія виражає функціональний результат використання безлічі факторів дії конкуренції на різних рівнях і сегментах ринку. Це узагальнюючий показник результативної діяльності підприємства, уміння ефективно використовувати ресурси.

Характеризуючи практично всі сторони економіки, конкурентоспроможність визначає платоспроможність, фінансову стійкість підприємства, його місце на ринку і тому перебуває постійно в центрі уваги. Сільськогосподарські товаровиробники у конкурентній боротьбі на агропродовольчому ринку створюють та утримують конкурентні переваги.

Досі в економічній літературі тривають дискусії щодо вибору базових понять і рівня конкурентоспроможності. Водночас від однозначного тлумачення базового рівня конкурентоспроможності залежить і чітке розмежування параметрів оцінки конкурентних переваг і конкурентоспроможності. Залежно від рівня конкурентоспроможності, обраного автором для дослідження, відбувається перехід від категорії конкурентоспроможності предметів (товар, послуга), об'єктів (попит, ринок, фактори виробництва) у категорію факторів конкурентних переваг (зовнішніх або внутрішніх) за рівнями управління.

Розрізняють конкурентоспроможність на різних рівнях економіки. Для мікрорівня – це конкурентоспроможність виробництва, поділена на конкурентоспроможність між підприємствами й товарну конкурентоспроможність; для середнього рівня – галузева; для макrorівня – конкурентоспроможність економіки регіону або країни. Це поняття оцінюється в економічній літературі з різних поглядів, залежно від підходу до поняття конкуренції.

Не можемо погодитись із думкою В.В. Олійник [26, с. 128], що конкурентоспроможність на макроекономічному рівні – це конкурентоспроможність держави, а на мікрорівні – конкурентоспроможність підприємства, тому що ці категорії є взаємопов'язані та взаємозумовлені.

Конкурентоспроможність товару – здатність витримувати конкуренцію, тобто можливість успішного продажу на конкретному ринку в певний момент часу. Для цього товар має бути задовільним за якістю і ціною для покупця.

Конкурентоспроможність продукції являє собою складне і багаторівневе поняття, що означає відповідність умовам ринку,

конкретним вимогам споживачів за якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, комерційними умовами (ціна, строки поставки, канали збуту, сервіс, реклама), і рівню витрат споживача.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність як комплексна характеристика товару не залишається постійною в часі, їй властивий динамічний характер. У зв'язку із цим має сенс розглядати її лише стосовно до конкретного моменту часу, з урахуванням змін ринкової кон'юнктури.

При оцінці рівня конкурентоспроможності можливе порівняння й неоднорідних товарів, але які задовольняють однакові потреби. Переважна більшість дослідників поняття «конкурентоспроможність товару» зводить до того, що конкурентоспроможним вважається товар, у якого корисний сукупний ефект на одиницю витрат вище, ніж в інших.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції виражає синергійний ефект від використання і дії безлічі ресурсів та біокліматичного потенціалу, які взаємодіють у відтворювальному процесі й характеризують здатність задовольняти попит споживачів у продовольстві.

Конкурентоспроможність продукції є найважливішим показником ефективності діяльності підприємств. Від неї залежать позиція підприємства на ринку, його фінансове становище. Із цієї причини забезпечувати конкурентоспроможність продукції необхідно насамперед при визначенні стратегії і тактики розвитку підприємства. Цьому сприяє наявність чіткої методики оцінки й планування конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта – це порівняльна перевага певного суб'єкта щодо інших товаровиробників усередині країни й за її межами.

Проведене дослідження виявляє неоднозначність у тлумаченні понять, пов'язаних із конкурентоспроможністю підприємства, наявність різних трактувань залежно від висвітлення поставлених у них питань. Щоб розкрити економічну сутність поняття

«конкурентоспроможність підприємства», нижче наведено підходи різних авторів.

Визначаючи конкурентоспроможність підприємства як узагальнюючу категорію, Д.Г. Черевко [27, с. 116] звертає увагу на здатність підприємства досягти цільових ринкових позицій із відповідною чисельністю працівників (до 50 осіб), при цьому забезпечується виробництво комерційно-перспективної продукції та ефективність ділової стратегії.

Найбільш повне визначення поняття конкурентоздатності підприємства дає у своїй праці В.П. Сладкевич: «...це її порівняльна перевага відносно інших підприємств галузі в країні та за її межами» [28, с. 448]. Дослідник урахував практично всі фактори формування конкурентоспроможності: наявність складових конкурентоспроможності підприємства (зовнішній та внутрішній ринки), рівень конкурентоспроможності визначено не абстрактно, а щодо конкурентів, діючих на тому ж ринку.

Обґрунтування конкурентоспроможності підприємства як можливості досягти високого рівня конкурентоспроможності лише за умови, коли підприємство володіє низкою конкурентних переваг, наводить дослідник О.Л. Трухан [29, с. 118]. Згідно з його переконаннями, конкурентоспроможність базується на теорії конкурентних переваг. При цьому підприємство має піклуватися про те, щоб покращувати ці переваги, завжди бути попереду конкурентів, оскільки кожна перевага рано чи пізно буде перейнята конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія розглядається Ю.М. Хвесик [30, с. 32-33]. У праці автора окреслено поняття економічних відносин між суб'єктами ринку з приводу створення та реалізації комплексу конкурентних переваг. Але у дослідженні не зазначено, що саме є конкурентною перевагою (властивості продукції, кваліфікація персоналу, певна технологія тощо).

На противагу вищевикладеному, дослідник Я.А. Жаліло [31, с. 17] пояснює конкурентоспроможність підприємства як характеристику комплексу показників, що визначають його становище

на відповідному ринку, при цьому автор наголошує на тому, що під комплексом показників розуміється як характеристика конкурентоспроможності конкретних товарів, так і чинників, які формують економічні умови виробництва та збуту товарів підприємства в цілому. Проте, автор не враховує часовий та територіальний фактори.

В аспекті комплексної характеристики товарів розглядає конкурентоспроможність і науковець В.В. Липчук [32, с. 53]. Проте, з результатами його наукового дослідження ми не погоджуємось, оскільки підприємство найчастіше виробляє не один вид продукції, а кожен товар має свій рівень конкурентоспроможності. Особливо це стосується сільського господарства, де часто виробництво одного виду продукції є конкурентоспроможним, а іншого – неконкурентоспроможним. Зокрема тоді, коли ці види продукції є супутніми, наприклад молоко, адже однією із основних діяльностей сільськогосподарських підприємств є вирощування великої рогатої худоби, а не виробництво молока.

Конкурентоспроможність аграрних підприємств, як зазначає В.М. Томчак [33, с. 75], «це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосуватися до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури». Проте, ми маємо деякі зауваження до цього визначення, оскільки дефініція обмежується лише ефективним використанням земельних ресурсів. Безперечно, ефективність землекористування впливає на конкурентоспроможність, однак у розпорядженні підприємства є інші ресурси, від раціонального використання яких певною мірою залежить ця категорія.

На нашу думку, неповним є тлумачення цієї категорії Н.О. Шевченко, що пояснює феномен суперництва у сільськогосподарському підприємстві як оптимальне співвідношення

між обсягами виробництва та реалізації продукції, його ресурсним потенціалом, платоспроможністю й інвестиційною привабливістю підприємства, посиленням стійкості до природних і економічних ризиків приватного господарювання [34, с. 75]. Недоліком наведеного визначення є ігнорування задоволення потреб споживачів, адже від останніх залежить фінансова стійкість підприємства.

Ураховуючи особливості сільського господарства та розглянуті вище визначення, пропонуємо наступне тлумачення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства: це реальна та потенційна здатність підприємства пристосуватися до зовнішніх умов на основі сформованих конкурентних переваг, реалізувати свою можливість щодо виробництва якісної і безпечної продукції та реалізовувати її, задовольняючи потреби споживачів протягом тривалого проміжку часу із вигодою для себе, при цьому зберігаючи та посилюючи своє положення на аграрному ринку (або його сегменті) порівняно з потенційними конкурентами, а також сприяти збереженню родючості земельних угідь, навколишнього середовища, а також створенню належних соціальних умов для сільських мешканців [23].

Підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства можна шляхом раціонального застосування сукупності чинників, які створюють підґрунтя для забезпечення сталого розвитку. Адже конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств формують характерні для певного підприємства конкурентні переваги, що забезпечують йому переважання над іншими підприємствами [35].

Рівень конкурентоспроможності підприємства, за дослідженням О.В. Захарченка, М.А. Зайця, В.С. Ніценка та ін., визначається наявними ресурсами, ефективністю управління ними, вмінням створити та використати на їхній основі конкурентні переваги зовнішнього і внутрішнього середовищ [45, с. 510].

Основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зазначають у своїх дослідженнях колектив авторів за редакцією В.С. Ніценка, О.В. Захарченка, М.А. Зайця, є конкурентні переваги. Найважливіший показник конкурентоспроможності підприємства

будь-якого рівня – це наявність у нього конкурентних переваг. Для того, щоб перевага приносила перемогу у боротьбі із конкурентами, вона має відповідати вимогам [44, с. 35-36]:

- забезпечувати підприємству ринкове положення, на тривалий час вигідно відрізнити його від конкурентів;
- бути націленою на специфічні запити клієнта, що дозволить принести користь цільовій групі споживачів;
- спиратися на специфічні, оригінальні здатності й ресурси підприємства, які не піддаються імітації з боку конкурентів.

Сутність конкурентної переваги підприємства Т.А. Городня та І.П. Мойсеєнко [36, с. 35-36] бачать у можливості підприємства залучати та зберігати на ринку потенційного споживача. Автори вважають, що для її підтримки доцільно впроваджувати заходи з технічного переозброєння і модернізації виробництва, тобто конкурентні переваги забезпечуються за рахунок таких чинників: нових технологій виробництва; новизни продукції; якості, репутації та цінності продукції; критичного фактора успіху, тобто конструкторської або іншої особливості продукції; швидкої перебудови виробництва на нову модифіковану модель продукції по закінченні терміну життєвого циклу старої моделі.

Однак, слід підкреслити, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями підприємства. На відміну від можливостей – це факт, що фіксується у результаті уподобань споживачів. Саме тому конкурентні переваги є і метою, і результатом діяльності кожного підприємства.

Досить точним є розгляд конкурентної переваги дослідником Ж.Ж. Ламбенем [37, с. 299-300] з точки зору конкретного компонента зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, за яким воно переважає конкуруючі підприємства. Автор розрізняє тактичні чинники конкурентної переваги, за якими підприємство переважає або буде переважати у найближчий період (до року) конкуруючі підприємства, та стратегічні, за якими підприємство може випередити конкурентів після виконання у перспективі конкретних умов, що

визначають перевагу підприємства за певним компонентом порівняно з конкуруючими підприємствами.

Натомість В.О. Безугла [38] під конкурентною перевагою розуміє наступні чинники: конкурентоспроможність продукції підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках, вид продукції, місткість ринку (кількість щорічних продажів); доступність та однорідність ринку; конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на цьому ринку; конкурентоспроможність галузі, регіону і країни; можливість технічних нововведень у галузі.

Своє трактування конкурентної переваги дає Г.І. Кіндрацька [39, с. 160; 40, с. 181], яка розглядає конкурентну перевагу як характеристики, властивості товару або марки, що створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами. Однак автор ігнорує інші переваги підприємства, які формують його конкурентоспроможність.

На противагу вищевикладеному, Н. Тарнавська [41, с. 84] розглядає конкурентні переваги як характеристики і властивості виключно торговельної марки, які створюють для підприємства переваги над прямими конкурентами. Тобто, на початку становлення підприємство докладає максимум зусиль, щоб створити собі «ім'я», цим самим займає певну ринкову нішу.

На думку В.П. Сладкевича [42, с. 45], конкурентні переваги підприємство втілює у продукцію, яку випускає та реалізовує на ринку. Реалізація продукції, яка має конкурентну перевагу, чи виробленої з використанням внутрішньої конкурентної переваги підприємства, дає змогу отримати додатковий прибуток. Автор наголошує, що до переліку конкурентних переваг підприємства доцільно віднести такі: ресурси, які є власністю підприємства; стратегічно важливі для підприємства сфери діяльності, що дають змогу перемагати в конкурентній боротьбі; висока компетентність підприємства в певній галузі, що створює найкращі можливості перемагати інші підприємства, залучати покупців і зберігати їх прихильність до продукції підприємства; цінність, якою володіє підприємство та яка надає йому перевагу над іншими (технології,

торгові марки чи ін.); ключові фактори успіху (конкурентні можливості, прибутковість).

Досить складно визначити конкурентні переваги підприємства над іншими виробниками, тому що переваги можуть стосуватися як продукції, форм, так і способів виробництва або продажу, які є специфічними для кожного підприємства чи продукції. Зазначена перевага є, таким чином, відносною порівняно з пріоритетним конкурентом, який займає лідируючу позицію на ринку або в його конкурентному сегменті [35, с. 308-310; 43, с. 81-82].

Поняття «конкурентна позиція», «конкурентна перевага» і «конкурентна стратегія» є основоположними в системі стратегічного менеджменту, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Вони доповнюють одне одного і враховують як статичні, так і динамічні характеристики діяльності підприємства на ринку. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що зазначені поняття розглядаються окремо одне від одного, а їх визначення не відображаються у тісному взаємозв'язку, який формується у ході практичної діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур та окремих продуктів.

Для повного урахування такого взаємозв'язку нами запропоновані уточнення цих понять. Так, під конкурентною позицією ми розуміємо позицію на ринку, яку підприємницька структура або окремий продукт займають відносно конкурентів у певний момент часу. У зв'язку з цим при стратегічному плануванні діяльності підприємства слід розглядати минулу, поточну і перспективну (бажану) конкурентні позиції. Конкурентна позиція являє собою статичну характеристику і, будучи прив'язаною до конкретного часу, не характеризує динаміку і рушійні сили, що дозволяють поліпшити позицію підприємства (товару) на ринку. Отже, під конкурентною перевагою ми розуміємо зовнішній чи внутрішній фактор, який використовується при стратегічному плануванні для забезпечення переваги над конкурентами.

Очевидно, що конкурентна позиція та конкурентні переваги пов'язані між собою конкурентною стратегією, яка визначається як генеральний план розвитку, спрямований на забезпечення найбільш вигідної конкурентної позиції компанії або товару на ринку в стратегічній перспективі за рахунок реалізації існуючих і формування нових конкурентних переваг. Отже, основою і змістом конкурентної стратегії підприємницької структури є переведення підприємства або окремого його продукту з поточної конкурентної позиції в бажану за рахунок посилення конкурентних переваг. Якщо поточна і бажана конкурентні позиції збігаються, то змістом стратегії буде підтримка і посилення поточної конкурентної позиції. Конкурентні стратегії розробляються як на рівні компанії, так і на рівнях її підрозділів, що займаються різними ринками або різними продуктами.

У результаті аналізу сучасної вітчизняної та зарубіжної літератури нами встановлено, що запропоновані класифікації конкурентних переваг суб'єктів підприємництва не містять важливих класифікаційних ознак, що характеризують їх тривалість у часі, ступінь складності та стійкості, а також не враховують деякі джерела виникнення конкурентних переваг. Зазначені недоліки знижують точність визначення конкурентної позиції і негативно впливають на рівень ефективності прийнятої конкурентної стратегії. Для вирішення зазначеної проблеми нами розширено класифікацію конкурентних переваг підприємства (рис. 1.1).

Відповідно до запропонованої розширеної класифікації конкурентна перевага сільськогосподарських підприємств – сплата фіксованого сільськогосподарського податку – має розглядатися як така, що належить до суб'єкта господарювання зовні, проста, середньострокова, нестійка, цінова конкурентна перевага з економічним ефектом. Конкурентна перевага – продукт із новими властивостями – розглядається як така, що належить до товару, внутрішня, складна, довгострокова, стійка, технологічна перевага з високим економічним та соціальним ефектами.

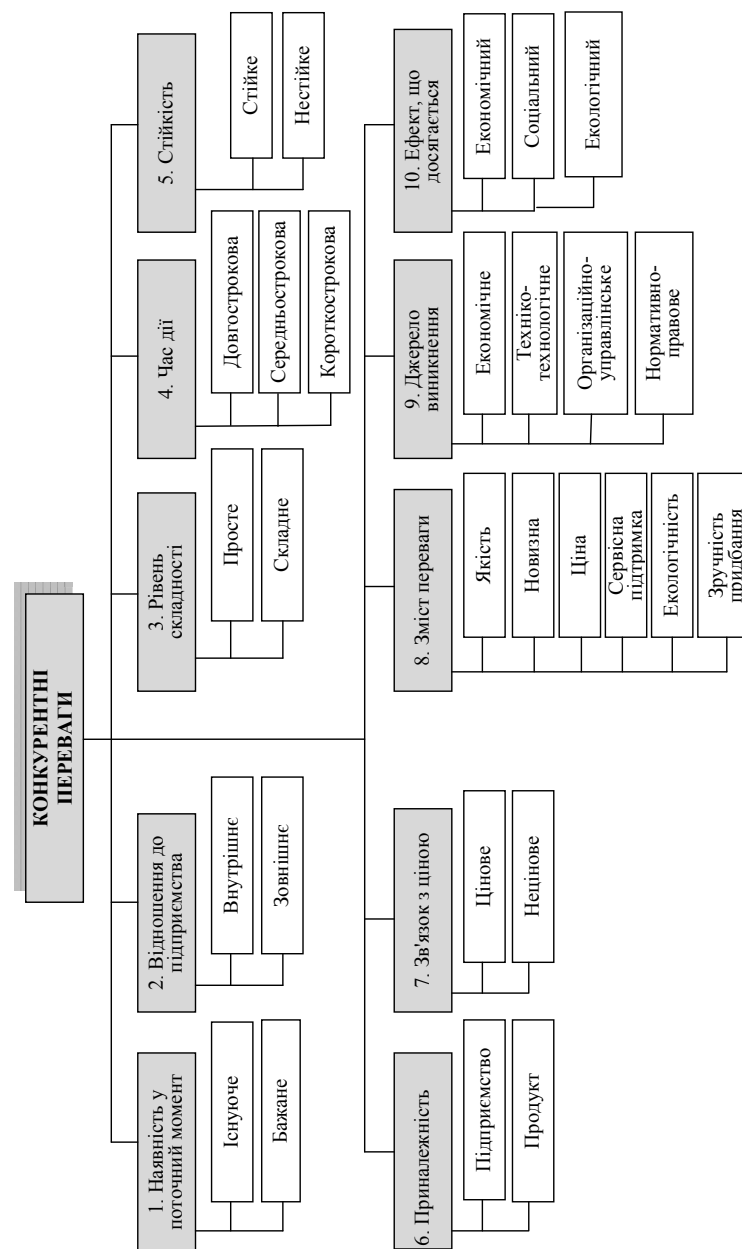


Рис. 1. Розширена класифікація конкурентних переваг суб'єкта підприємницької діяльності

Джерело: складено автором.

Як основа для формування єдиної класифікації конкурентних стратегій нами використані класифікаційні ознаки, що містяться у відомих класифікаціях Р. Майлса – Ч. Сноу, М. Портера, а також у класифікації стратегій за способом формування конкурентних переваг (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікаційні ознаки, покладені в основу
єдиної класифікації конкурентних стратегій**

Тип стратегії	Характеристика
Класифікація бізнес-стратегій за Р. Майлсом і Ч. Сноу	
«Розвідник»	Отримує переваги над позицією «першопрохідця» у сфері нових продуктів і ринків, швидко реагує на перші сигнали з ринків
«Захисник»	Стратегія орієнтується на підтримку стабільності в зайнятих цільових сегментах ринку, пропонує відносно обмежений набір продуктів
«Аналітик»	Намагається підтримувати стабільний, обмежений асортимент продуктів або послуг, але спостерігає за інноваціями у своїй галузі
«Реакціонер»	Не має чітко визначеної конкурентної стратегії
Класифікація конкурентних стратегій за М. Портером	
Стратегія низьких витрат	Орієнтація на цінові конкурентні переваги
Стратегія диференціації	Диференціація на широкому ринку Диференціація сегмента – вузька спеціалізація (фокусування)
Класифікація конкурентних стратегій за способом формування конкурентних переваг	
Віолентна	Масове виробництво продукції середньої якості при низьких витратах виробництва
Патієнтна	Утримання вузьких ринкових ніш для реалізації ексклюзивних товарів високої якості
Комутантна	Задоволення мінливих, короточасних потреб споживачів
Експлерентна	Досягнення переваг за рахунок інновацій і нових ринків

Джерело: складено автором.

Хоча класифікації стратегій, запропонованих М. Портером та Р. Майлсом і Ч. Сноу, отримали наукову підтримку, жодна із них, на нашу думку, повною мірою не відображає складність реальних умов підприємницької діяльності. Наприклад, підприємство «захисник» може дотримуватися як стратегії низьких витрат, так і стратегії диференціації. Тому нами об'єднано два підходи до класифікації стратегій і складено єдину матрицю, яка забезпечує більш повну відповідність реальних умов підприємництва (рис. 2).

		← МАХАкцент на ріст ринків/продажів MIN			
		РОЗВІДНИК	АНАЛІТИК	ЗАХИСНИК	РЕАКЦІОНЕР
Конкурентна стратегія	Диференціація	1. Підприємство, стратегія зростання якого ґрунтується на створенні нових продуктів і формуванні нових ринків	2. Підприємство з сильною конкурентною позицією по основному товару / ринку, яке прагне розширення на суміжні ринки за допомогою диференційованих пропозицій	4. Підприємство, стратегія якого полягає в захисті диференційованої конкурентної позиції на сталому ринку	6. Підприємство, яке не має чітко визначеної стратегії розвитку бізнесу і (або) стратегії конкуренції
	Зниження витрат		3. Підприємство з сильною конкурентною позицією по основному товару / ринку, яке прагне до розширення на суміжні ринки за допомогою низьких цін	5. Підприємство, стратегія якого орієнтована на підтримку низьких цін на сталому ринку	

**Рис. 2. Об'єднана матриця конкурентних стратегій
Майлс-Сноу / Портер**

Джерело: складено автором.

Отже, у результаті об'єднання отримано шість типів конкурентних стратегій, із яких практичне значення мають п'ять: стратегія розвідника; стратегія аналітика, яка передбачає розвиток за

рахунок низьких витрат; стратегія аналітика, що передбачає вихід на нові ринки за рахунок диференціації; стратегія захисника з фокусуванням на підтримці стабільної конкурентної позиції, що базується на низьких витратах; стратегія захисника із фокусуванням на підтримці стабільної конкурентної позиції, що базується на диференціації ринків і продуктів. Позиція «реакціонера» не враховується через відсутність у підприємства цього типу стратегії розвитку як такої.

Подальше поглиблення класифікації нами проводилося шляхом включення до неї класифікаційних ознак, що містяться у класифікації стратегій за способом формування конкурентних переваг. Так, стратегія аналітика може бути віолентною і патієнтною, причому кожна із них може бути орієнтована як на забезпечення лідерства по витратах, так і лідерства за рахунок диференціації. Стратегія захисника також може бути віолентною і патієнтною. Перша може бути орієнтована на забезпечення лідерства по витратах або лідерства за рахунок диференціації, а друга – на урахування змін на ринку як на основне джерело конкурентної переваги. У результаті об'єднання нами сформовано єдину класифікацію, яка описує дев'ять видів конкурентних стратегій (рис. 3).

Узагальнену нами класифікацію доцільно доповнити конкурентними перевагами: споживчими, які включають як споживчу платоспроможність, так і рівень задоволення продукцією; постачальницькими, до яких належить забезпечення запчастинами, добривами, насіннєвим матеріалом, племінним молодняком тощо; територіальними, які характеризуються віддаленістю підприємства від ринку; регіональними; спеціалізованими; ринковими; управлінськими; ресурсними та перевагами продукції. Така класифікація є аргументованою з погляду системного підходу, оскільки сільськогосподарське підприємство належить до складних соціально-економічних систем.

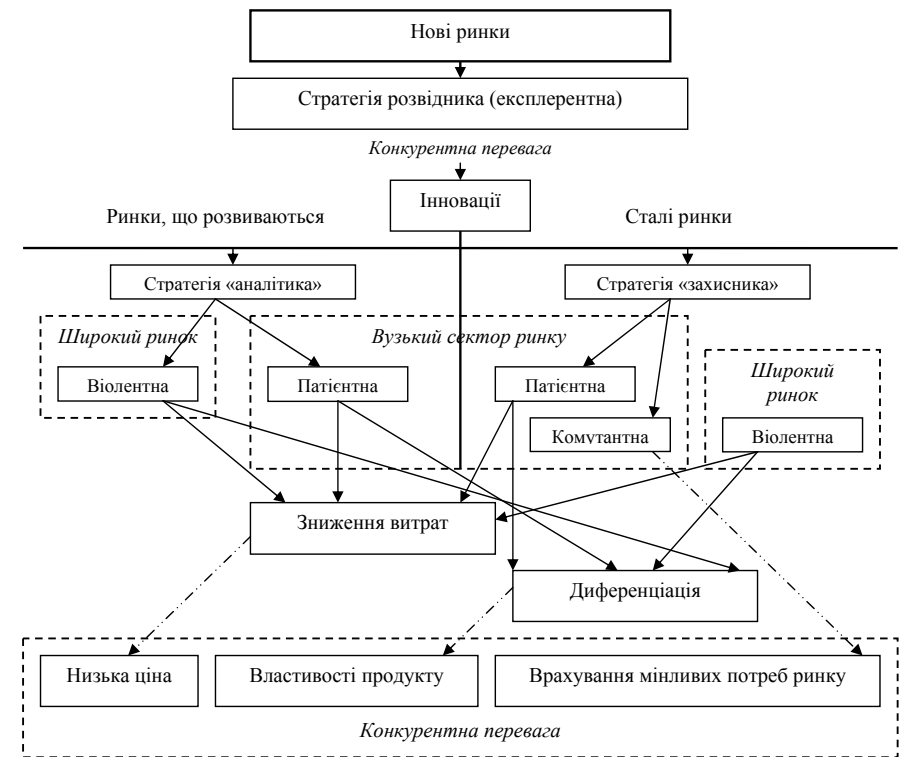


Рис. 3. Схема класифікації конкурентних стратегій суб'єктів підприємницької діяльності

Джерело: авторська розробка.

Загалом конкурентні переваги є концентрованим проявом переважання над конкурентами в економічній, організаційній, технічній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш високий рівень рентабельності, ринкова частка, обсяг продажу) [29, с. 118]. Серед способів досягнення конкурентних переваг можна виділити такі: високу репутацію підприємства, що має довіру з боку споживачів; виробництво високоякісної продукції; продаж продукції за нижчими, ніж у конкурентів цінами; впровадження нових

технологій виробництва; діагностика та контроль за всіма процесами, які відбуваються на ринку.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки:

1) більшість авторів розглядають поняття «конкурентоспроможність підприємства» з погляду конкурентоспроможності продукції, що виготовляється підприємством і зайнятої частки ринку;

2) конкурентоспроможність підприємства характеризується ефективністю використання всіх ресурсів підприємства;

3) конкурентоспроможність підприємства є динамічним показником, зміна якого залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх факторів;

4) конкурентоспроможність підприємства є показником відносним. Базою для порівняння є аналогічні показники конкурентоспроможності підприємств конкурентів або ідеальних (еталонних) підприємств;

5) конкурентоспроможність продукції і підприємства є взаємозалежними поняттями, проте, підприємство є опосередкованим носієм властивості конкурентоспроможності через свої товари і послуги;

6) конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку;

7) конкурентоспроможність підприємства – це здатність витримувати конкуренцію порівняно з іншими товаровиробниками;

8) конкурентоспроможність підприємства показує рівень розвитку певного підприємства порівняно з рівнем розвитку конкурентів за ступенем задоволення продукцією потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності;

9) конкурентоспроможність підприємства характеризує величину привабливості певного підприємства для інвестора.

Слід зазначити, що поняття «конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта» набагато складніше, ніж конкурентоспроможність продукції. З одного боку, воно має

включати якусь порівняльну перевагу щодо інших господарюючих суб'єктів усередині галузі й за її межами, а з іншого боку, існує необхідність відобразити в цьому понятті вартісні та якісні характеристики товару щодо конкретної групи споживачів і в цілому.

Конкурентоспроможність підприємства – це стійка порівняльна конкурентна перевага щодо інших виробників продукції як усередині галузі, так і за її межами, за допомогою чого досягається здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію в умовах розширеного відтворення.

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної фінансово-господарчої діяльності та прибуткової реалізації продукції для розширеного відтворення, уміння раціонально використовувати ресурсний потенціал. Слід зазначити, що підприємство в цілому конкурентоспроможне може випускати конкурентоспроможний вид продукції, тобто, конкурентоспроможність підприємства поняття більш широке, ніж конкурентоспроможність товару й визначається воно в основному зовнішніми факторами.

Конкурентоспроможність підприємства у відношенні до конкурентоспроможності продукції співвідноситься як ціле і частка. Вони перебувають у певному співвідношенні, але не є рівнозначними. Конкурентоспроможність товарів визначається в певний проміжок часу.

Розглядаючи співвідношення конкурентоспроможності продукції й підприємства, можна твердити, що конкурентоспроможна продукція є своєрідним зовнішнім вираженням конкурентоспроможності підприємства.

На нашу думку, конкурентоспроможність товару – це мінлива в часі порівняльна характеристика можливості того, що товар буде реалізований на конкретному ринку, яка відображає перевагу певного товару над товарами-конкурентами за ціновими, якісними та іншим неціновими параметрами протягом тривалого періоду, що досягається за рахунок стратегічного управління якістю товару й

активного впливу підприємства на якісні і маркетингові характеристики продукції конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає здатність використання підприємством своїх внутрішніх ресурсів в умовах конкурентної боротьби на конкретному ринку порівняно з підприємствами-конкурентами, при цьому найбільш повно реалізуючи свій стратегічний потенціал, що передбачає активний вплив на можливості, загрози, сильні і слабкі сторони конкурентів (в рамках чинного законодавства), забезпечуючи собі тим самим нові конкурентні переваги, серед яких одними з основних є якість та безпечність продукції.

На підставі проведеного аналізу сформулюємо наступні висновки, а саме, конкурентоспроможність як категорія: багатовимірна і неоднозначна; відносна (прив'язана до конкретного ринку); зменшується з часом, якщо її не удосконалювати; тісно пов'язана з якістю продукції та потребами ринку; конкурентоспроможність товару і конкурентоспроможність продукції співвідносяться як частина і ціле; є результатом реалізації конкурентних переваг; відображає можливості підприємства адаптуватися до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища; виступає однією із основних умов ефективного функціонування підприємства.

З поняттям «конкурентоспроможність» тісно пов'язане поняття «економічний ріст». Політична економія визначає, що «економічний ріст безпосередньо виражається тією або іншою динамікою – кількісним збільшенням та якісним удосконаленням суспільного продукту й факторів його виробництва». Конкретизація цього визначення відносно практики виробничої діяльності різних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві означає постійне нарощування обсягів виробництва конкретних видів продукції і підвищення їхньої якості, а також розширення і підвищення родючості сільськогосподарських угідь, зростання чисельності й підвищення кваліфікації працівників,

збільшення поголів'я тварин і поліпшення їх породного складу, збільшення і якісне вдосконалення матеріально-технічних засобів виробництва, нарощування фінансових ресурсів.

Співвідношення між темпами росту продукції господарюючого суб'єкта й зміною факторів виробництва залежить від типу економічного росту: при екстенсивному типі переважає кількісний ріст факторів виробництва, а при інтенсивному – їх якісне удосконалення. У сучасних умовах господарювання ці типи економічного росту поєднуються у певних комбінаціях. Тому доцільно розрізняти інтенсивний та екстенсивний тип економічного росту.

У визначенні «економічний ріст» не знаходять відображення такі характеристики й показники, як витрати, дохід і прибуток. Це пояснюється тим, що економічний ріст передусім спрямований на виконання функції корисності суспільного виробництва. Це особливо важливо для сільськогосподарських товаровиробників і агропродовольчого комплексу в цілому, покликаною забезпечити населення країни продуктами харчування за фізіологічно обґрунтованими нормам їх споживання.

Із численних трактувань поняття «конкурентоспроможність» в остаточному підсумку випливає, що це здатність продукції або майнового комплексу господарюючого суб'єкта бути представленим на ринку і проданим за ціною, що забезпечує не тільки відшкодування повної собівартості продукції або вартості майнового комплексу господарюючого суб'єкта, але й одержання прибутку, достатнього для ведення розширеного відтворення заданими темпами. Отже, конкурентоспроможність як економічна категорія є більш складною за своїм змістом, ніж економічний ріст. Конкурентоспроможність охоплює не лише сферу виробництва, але й сфери обігу і споживання, не тільки виробників, але й посередників, і споживачів. Окрім того, у кожній із сфер забезпечення конкурентоспроможності досягається не лише шляхом збільшення обсягів виробництва продукції і підвищення її якості, але й,

насамперед, на основі зниження її собівартості, а також завдяки активізації підприємницької діяльності й освоєнню механізму ринкових відносин. До того ж, конкурентоспроможність як комплексна характеристика товару, галузі, товаровиробника не залишається постійною в часі, їй властивий динамічний характер.

Література:

1. Паймук А. Д. Проблемы определения сущности конкурентоспособности [Текст] / А.Д. Паймук // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов: СГСЭУ, 2009. – 264 с.
2. Большой экономический словарь [Текст] / под ред. А.Н. Азриляна – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
3. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. [Текст] / [С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко]. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
4. Портер М. Конкуренция [Текст] / М. Портер [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2010. – 592 с.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налоговогообложения [Текст] / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. Классика экономической мысли. Соч. – М.: ЭКСМО – Пресс, 2000. – С. 399-473.
6. Войчак А.В. Маркетингові дослідження: підручник [Текст] / А.В. Войчак, А.В. Федорченко; за наук. ред. А.В. Войчака. – К.: КНЕУ, 2007. – 408 с.
7. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учеб. пособ. [Текст] / П.С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 496 с.
8. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика: навчальний посібник [Текст] / [Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид]; за заг. ред. Т.Ф. Косянчук. – Львів: Новий Світ-2000, 2007. – 452с.

9. Минько Э.В. Маркетинг: учеб. пособ. [Текст] / Э.В. Минько, Н.В. Карпова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 351 с.
10. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів [Текст] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: Експрес-Поліграф, 2002. – 560 с.
11. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика [Текст] / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 457 с.
12. Ковальчук В.М. Історія економіки та економічної думки [Текст] / В.М. Ковальчук, М.В. Лазарович. – К.: Знання, 2008. – 647 с.
13. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: НОВОСТИ, 2000. – 256 с.
14. Сасенко М.Г. Стратегія підприємства: підручник [Текст] / М.Г. Сасенко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
15. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: підручник [Текст] / С.В. Мочерний, В.Г. Скотний. – Львів: Новий Світ-2000, 2011. – 600 с.
16. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навчальний посібник [Текст] / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання-Прес, 2005. – 583 с.
17. Економічна теорія: навч. посіб. [Текст] / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. – [2-ге вид. перероб. та доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
18. Стратегічний аналіз: навч. посіб. [Текст] / [Г.М. Давидов, В.М. Малахова, О.А. Магопєць, А.М. Лисенко, Ю.Г. Давидов]. – К.: Знання, 2011. – 389 с.
19. Економіка підприємства: підручник [Текст] / За заг. ред. С.Ф. Покропивного; К.: КНЕУ, 2001 – 526 с.
20. Липсиц И.В. Экономика без тайн [Текст] / И.В. Липсиц. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 352 с.
21. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11. 01. 2001 № 2210-III з наступними змінами та доповненнями [Текст] // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.

22. Андрианов В. Д. Эволюция основных концедий регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции [Текст] / В.Д. Андрианов. – М.: Экономика, 2008. – 328 с.
23. Якубенко Ю.Л. Економічна сутність понять конкуренція та конкурентоздатність сільськогосподарського підприємства [Текст] / Ю.Л. Якубенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – Харків: ХНТУСГ. – 2012. – Вип.127. – С. 301-311.
24. Гранатуров В.М. Удосконалення системи визначень у сфері конкурентоспроможності / В.М. Гранатуров, В.М. Осипов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econindustry.org/arhiv/mag/2005/vip_03_29/st_29_20.pdf. – Назва з екрану.
25. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия [Текст] / Е.А. Иванова. – М.: Феникс, 2008. – 304 с.
26. Олійник В.В. Особливості визначення конкурентоспроможності продукції [Текст] / В.В. Олійник // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 128-132.
27. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану [Текст] / Д.Г. Черевко // Економіка АПК. – 2009. – №6. – С.114-121.
28. Сладкевич В.П. Стратегічний менеджмент організації: підруч. для студ. вищ. навч. закл. [Текст] / В.П. Сладкевич. – К.: Видавничий дім Персонал, 2008. – 496 с.
29. Трухан О.Л. Формування та стратегічний розвиток конкурентних переваг агропромислових підприємств [Текст] / О.Л. Трухан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №7(98). – С.118-121.
30. Хвесик Ю.М. Методологічні засади дослідження взаємозв'язку конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств АПК [Текст] / Ю.М. Хвесик // Економіка та держава – 2009. – № 4. – С. 31-33.
31. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Текст] / [Жаліло Я.А., Базилук Я.Б.,

- Белінська Я. В. та ін.]; за ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
32. Липчук В.В. Маркетинг: основи теорії та практики: навч. посіб. [Текст] / В.В. Липчук, Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль; за заг. ред. В.В. Липчука. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 288 с.
33. Томчак В.М. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Текст] / В.М. Томчак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 11 (102). – С. 73-76.
34. Шевченко Н.О. Державна політика забезпечення цінової конкурентоспроможності сільського господарства на внутрішньому і зовнішньому ринках [Текст] / Н.О. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 7. – С. 74-75.
35. Ситник Й.С. Менеджмент організацій: навч. посіб. [Текст] / Й.С. Ситник. – Львів: Тріада плюс, К.: Алерта, 2008. – 456 с.
36. Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. [Текст] / Т.А. Городня, І.П. Мойсєєнко. – Львів: Магнолія 2006, 2008. – 282 с.
37. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива [Текст] / Ж.Ж. Ламбен [пер. с франц.]. – СПб.: Наука, 1996. – 589с.
38. Безугла В.О. Конкурентоспроможність та аналіз існуючих методик її оцінки [Текст] / В.О. Безугла, І.І. Постіл // Економіка та держава. – 2007. – №11. – С. 33-35.
39. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. [Текст] / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 406 с.
40. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. [Текст] / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
41. Тарнавська Н. Стратегічний менеджмент: практикум: навчальний посібник [Текст] / Н. Тарнавська, О. Напора. – Тернопіль: Карт-бланш, К.: Кондор, 2008. – 287 с.

42. Сладкевич В.П. Сучасний менеджмент організації: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Текст] / В.П. Сладкевич, А.Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2007. – 488 с.
43. Белявцев М.І. Маркетинг : навч. посіб. [Текст] / М.І. Белявцев, Л.М. Іваненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328с.
44. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3-х томах: Том 2: Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності : моногр. [Текст] / [В.І. Гавриш, О.М. Яценко, В.І. Перебийніс, ін.]; за заг. ред. В.С. Ніценка, О.В. Захарченка, М.А. Зайця. – Одеса : БМВ, 2015. – 174 с.
45. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3-х томах: Том 3: Галузеві особливості конкурентоспроможності в умовах глобалізації: моногр. [Текст] / [Т.Л. Мостенська, В.Я. Омельченко, О.О. Красноручський, Ю.В. Ушкаренко, Н.С. Скопенко та ін.]; за заг. ред. О.В. Захарченка, М.А. Зайця, В.С. Ніценка. – Одеса: БМВ, 2015. – 572 с.

Дані про автора:

Ніценко Віталій Сергійович

Доктор економічних наук, доцент

Професор кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Економіко-правовий факультет

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

РОЗДІЛ 2.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Побережець О.В.

Сучасна світова тенденція сталого економічного зростання формується в межах «інноваційної економіки» або «економіки знань», яка базується на наукоємних та інформаційних технологіях, використанні інтелектуальних ресурсів. Стійка тенденція підвищення ролі освіти, знань та інновацій виступає характерною рисою випереджаючого розвитку ряду країн, де на основі нових ідей створюються ефективні виробничі технології, випускається високоякісна продукція і змінюється організація управління виробництвом.

Економічний розвиток України та закріплення своїх позицій на світовому ринку неможливий без ефективного розвитку високотехнологічних і наукоємних галузей. Отже, реалізація мети досягнути високих темпів зростання без структурних зрушень в економіці призводить до зниження конкурентоспроможності країни, її витіснення з ринку високотехнологічної продукції, що не дозволяє підняти до сучасних стандартів рівень життя населення і забезпечити економічну безпеку держави.

В останні роки тема інноваційної економіки та інноваційного розвитку стала достатньо актуальною серед вітчизняних економістів і політиків. Науковці розглядають та впроваджують «інноваційно-орієнтований» варіант, за яким структура інвестицій і виробництва інтенсивно зміщується на користь інформаційного та високотехнологічного секторів.

Дослідженням окремих аспектів інноваційної економіки присвячені праці вітчизняних науковців, а саме: О. Амоші, Л. Федулової, В. Євтушевського, С. Ілляшенка, М. Пашути, В. Александрової, М. Зубця, Є. І. Масленнікова, В.І. Захарченка та

інші. Дослідження цих вчених спрямовані на розробку національної інноваційної моделі розвитку, оцінку і мобілізацію інноваційного потенціалу країни, підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств, формування корпоративних структур в інноваційній сфері та удосконалення управління.

Саме теорію розвитку, інновацій і, відповідно, інноваційної економіки створив видатний австрійський економіст Йозеф Шумпетер на початку XX століття. Й. Шумпетер вперше виявив відмінності між зростанням та розвитком економіки, надав визначення поняттю «інновація». Відповідна концепція інновацій включає п'ять випадків:

- створення нового методу виробництва, ще не випробуваного в даній галузі промисловості, який не обов'язково заснований на новому науковому відкритті і може полягати в новій формі комерційного обігу товару;
- розробка нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або нової якості товару;
- відкриття нового джерела факторів виробництва, незалежно від того, чи існувало це джерело раніше або його довелося створити заново;
- створення нової організації галузі - досягнення монополії або її ліквідація;
- відкриття нового ринку, тобто ринку, на якому дана галузь промисловості в даній країні ще не торгувала, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше.

З виникненням капіталізму утворився і сектор інноваційної економіки, що включає спеціальну освіту, науку, креативних підприємців і зацікавлену в інноваціях державу [15].

У другій половині XX століття провідні в науково-технічному відношенні країни світу створили постіндустріальне суспільство, в якому сектор інноваційної економіки став основним. Саме таку економіку прийнято називати інноваційною, оскільки інновації створювалися і використовувалися у всіх галузях і сферах економіки і життєдіяльності.

Інноваційна економіка або інтелектуальна економіка – це тип економіки, заснованої на потоці інновацій, на постійному технологічному вдосконаленні, на виробництві та експорті високотехнологічної продукції з дуже високою додатковою вартістю. Передбачається, що при цьому в основному прибуток створює інтелект новаторів і вчених, інформаційна сфера, а не концентрація капіталу і не матеріальне виробництво.

Інноваційна економіка в цілому – це насамперед економіка, яка розвивається на паритетному використанні наукових знань та інноваційних продуктів, готовності до їх практичної реалізації у різних сферах людської діяльності [6]. Вона здатна накопичувати, примножувати позитивний творчий людський капітал, і перешкоджати накопиченню негативної, руйнівної його складової.

У сучасній Україні окремими науковцями створено концептуальну модель інноваційної стратегії України та охарактеризовано змістовну сутність її складових стосовно стратегічних напрямів та визначено передумови її реалізації [20]. Крім того, визначені основні засади переходу від індустріальних до інформаційних і нанотехнологій, створення економіки майбутнього [21].

Таким чином, інноваційна економіка включає шість основних складових:

- 1) утворення;
- 2) науку;
- 3) людський капітал, включаючи високу якість життя і фахівців вищої кваліфікації;
- 4) інноваційну промисловість;
- 5) інноваційну систему, що включає законодавчу базу і матеріальні складові інноваційної системи (центри трансферу технологій, бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси, інноваційні центри, території освоєння високих технологій);
- 6) сприятливе середовище функціонування інноваційної системи.

Деякі дослідники (Е. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл та ін.) вважають, що для більшості розвинених країн у сучасному світі саме інноваційна економіка забезпечує світову економічну перевагу країни, яка її створює [9].

Сучасні провідні країни світу в науці та інноваціях характеризуються:

- належним рівнем і якістю капіталу і високими інвестиціями в його розвиток;
- перевагою закону, високим рівнем особистої безпеки громадян та бізнесу;
- високим рівнем розвитку фундаментальної науки і прикладних наук;
- високою якістю життя;
- соціальною стабільністю;
- активною і компетентною елітою;
- наявністю розвинених і ефективних інноваційних систем, підтримуваних державами;
- наявністю в країні потужних інтелектуальних центрів технологічного розвитку, технопарків;
- значним сектором економіки знань;
- наявністю розвинених і ефективних венчурних систем, підтримуваних державами;
- привабливим інвестиційним кліматом і високими інвестиційними рейтингами;
- диверсифікованою економікою і промисловістю;
- ефективним державним регулюванням економіки і розвитком держави;
- конкурентоспроможною продукцією на світових технологічних ринках;
- наявністю транснаціональних корпорацій, що забезпечують конкурентоспроможне технологічне майбутнє та науковий розвиток країни [13].

Наявність перерахованих факторів і умов передбачає генерацію інновацій та ефективні механізми доведення їх до рівня конкурентоспроможної продукції.

Базовими поняттями інноваційної економіки є інновація, інноваційна діяльність, інноваційна інфраструктура.

Інновації, інноваційна діяльність, інноваційні процеси – це поняття, які мають в даний час найрізноманітніші і широкі тлумачення. Поширення цих понять на процеси, які відносяться до всього нового, включаючи нові ідеї та винаходи, нові наукові досягнення, нові знання та технології, нові результати фундаментальних і пошукових науково-дослідних робіт тощо, породжуються побутовим уявленням і змішанням двох понять: інноваційне і нове [14].

Широке тлумачення інноваційної діяльності, як нового, охоплює все, що розуміється під науково-технічним прогресом, змішує наукові й інноваційні пріоритети, породжує хибні уявлення про однаковість вимог до інфраструктур, які забезпечують науковий чи інноваційний розвиток. Для обґрунтування даної тези необхідно науково-технічний прогрес доцільно розділити умовно на дві основні взаємопов'язані і взаємодоповнюючі складові - складову науково-технічних досягнень і складову виробничо-технічних досягнень.

У першому випадку результатами науково-технічного прогресу є наукові досягнення – нові знання, нові науково-технічні ідеї, відкриття та винаходи, нові технології на принципово нових фізико-біологічних принципах.

У другому – результатами науково-технічного прогресу є виробничо-технічні досягнення інновації, створення яких передбачає:

- професійний цілеспрямований розвиток і доведення результатів науково-технічних досягнень до створення нових технологій, нових систем, машин, устаткування, нових методів організації і планування виробництва і та інше;
- практичну реалізацію створених результатів виробничо-технічних досягнень споживачам або через ринок, або через механізм "замовлення – виконання";
- забезпечення ефективного використання та експлуатації створеного інноваційного продукту;

– дослідження і одержання нових науково-технічних досягнень (якщо такі відсутні), необхідних для створення і реалізації затребуваних ринком або замовником інновацій [7, с. 59].

Отже, під інноваційною діяльністю слід розуміти діяльність колективу людей, спрямовану на реалізацію в суспільній практиці виробничо-технічних досягнень інновацій, застосування існуючих прогресивних технологій, систем, машин і обладнання на базі використання та впровадження науково-технічних досягнень вітчизняної та світової науки і техніки. Вона повинна забезпечити зменшення розриву між наявним обсягом і рівнем вже отриманих і перевірених науково-технічних досягнень і їх застосування на створених підприємствах.

Стратегічною метою розвитку інноваційної діяльності та формування інноваційної економіки в нашій країні на найближчу перспективу повинен стати комплексний розвиток вітчизняних виробництв та регіонів до рівня їх конкурентоспроможності [8, с. 80].

Таким чином, формування інноваційної активності є найважливішою умовою формування ефективної інноваційної економіки.

Інноваційний розвиток потребує належного методологічного, техніко-технологічного та ресурсного забезпечення, інакше неможливо повною мірою використати потенціал національної економіки [14].

Інноваційна економіка виділяє особливу роль науковим знанням та інноваціям, де під впливом наукових і технологічних знань традиційні сфери матеріального виробництва трансформуються і радикально змінюють свою технологічну основу, на відміну від інших підприємств, які стають нежиттєздатними [6].

Для інноваційної економіки характерними рисами є високий індекс економічної свободи; необхідний рівень освіти і науки; належна якість людського капіталу в його широкому визначенні; конкурентоспроможна якість життя; значна частка інноваційних підприємств (понад 60-80%) та інноваційної продукції; конкуренція і значний попит на інновації; надмірність інновацій і, як наслідок, забезпечення ефективності частини з них за рахунок конкуренції [12].

Інформаційні технології, комп'ютеризовані системи і високі виробничі технології є базовими системами інноваційної економіки. Вони у своєму розвитку радикально трансформують всі засоби залучення, обробки та передачі інформації, радикально технологізують інтелектуальну діяльність (наприклад, автоматизація проектування і технологічної підготовки виробництва, автоматизований контроль за ходом виробництва, автоматизація ведення фінансової звітності та організаційно-розпорядчої діяльності, багатомовний автоматизований переклад, діагностика і розпізнавання образів та інш.).

Основними ознаками інноваційної економіки є ряд умов, які повинні виконуватись у суспільстві:

По-перше, можливість отримання на основі автоматизованого доступу і систем телекомунікацій необхідної інформації про нові знання та інновації;

По-друге, наявність розвиненої інфраструктури, яка забезпечує створення національних інформаційних ресурсів в обсязі, необхідному для підтримки науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку;

По-третє, прискорення процесу автоматизації та комп'ютеризації всіх сфер і галузей виробництва і управління, здійснення радикальних змін соціальних структур, наслідком яких є розширення та активізація інноваційної діяльності;

По-четверте, позитивне сприйняття нових ідей, технологій, готових до створення та запровадження в будь-який час, в якості інновацій різного функціонального призначення;

По-п'яте, здатність розвинених інноваційних інфраструктур швидко реалізувати необхідні в даний час інновації, засновані на високих виробничих технологіях, і розгорнути інноваційну діяльність, яка повинна бути універсальною та конкурентоспроможною [10].

Для розвитку інноваційної економіки та стимулювання процесу формування нових ринків необхідно створювати особливу

інноваційну інфраструктуру та інститути підтримки інноваційного процесу. При цьому слід обов'язково враховувати світовий досвід становлення та розвитку інноваційної економіки.

Розглянемо три етапи розвитку інноваційної економіки в ХХ столітті [5].

1. Перший етап: технологічна парадигма відновного періоду. Напередодні Другої світової війни практично всі провідні промислово розвинені країни (США, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія) мали військово-орієнтовану економіку. Їй відповідала і технологічна парадигма - створення нової військової техніки, акцент на «продуктових технологіях», активна роль держави як основного замовника і покупця. Цінова конкуренція і обсяги впровадження технологій, які зменшують витрати, були незначні.

Країни Західної Європи, які зазнали поразки у Другій світовій війні, і Японія почали свій промисловий розвиток з реалізації стратегії «наздоганяючого зростання».

У 1955-1961 рр. витрати на дослідження і розробки в західноєвропейських країнах збільшувалися більш ніж на 20% за рік. Перш за все, був зроблений акцент на розвитку громадянського сектора економіки та впровадженні цивільних технологій (США «допомогли» своїм майбутнім конкурентам - Німеччині та Японії - тим, що встановили граничний розмір військових витрат у ВВП). Вважається, що концентрація дослідницьких зусиль на цивільних напрямках, залучення в ці сектори найбільш видатних учених і фахівців стали причиною зростання конкурентоспроможності та успіху країн на світовому ринку [8].

На цьому етапі «двигуном» прогресивних змін стають імпортовані технології (американські), спрямовані на розвиток базових галузей, які випускають стандартизовану продукцію, що цілком відповідало завданням відновного етапу. Основні витрати на дослідження і розробки були пов'язані з адаптацією зарубіжних технологій. Так, у 1960 р. платежі Японії з імпорту технологій склали 94,9 млн. дол., Франції – 90,8 млн. дол., Західної Німеччині - 127,5 млн. дол. (в 1965

році цифри склали відповідно - 167 млн. дол., 213 млн. дол. і 195,2 млн. дол.).

Посилення значення технологічної переваги в області виробництва цивільної продукції, особливо споживчого призначення, супроводжувалося втратою США головних позицій на світовому ринку в цілому: зростало негативне сальдо торгового балансу і зменшувалися торгові переваги в секторі високотехнологічних товарів. Вже в 1985 р. перевищення експорту високотехнологічних товарів над їх імпортом в США склало всього 3,5 млрд. дол.

Таким чином, результатом першого етапу зміни економічної та технологічної парадигми стала поява конкурентів для США, які приділяли особливу увагу ринку і ринковим стратегіям та були орієнтовані на впровадження нововведень в цивільне виробництво.

2. Другий етап: перехід до ресурсозберігаючої технологічної парадигми.

Основною причиною, що викликала глибокі зміни економічної і технологічної парадигми практично всіх промислово розвинених країн, стала нафтова криза 1970-х років. Ціна нафти на світовому ринку збільшилася з 2,51 дол. за барель в 1972 р. до 10,79 дол. в 1974 р. Друга нафтова криза, що почалася в 1979 р., привела до підвищення цін на нафту до 37,29 дол. за барель в 1981 р. Саме ця ситуація викликала необхідність проведення глибоких системних змін в національних економіках країн-нафтоімпортерів, стала імпульсом для глибокої модернізації та серйозних прогресивних змін.

Найбільш цікавим є досвід зміни технологічної парадигми в Японії. По-перше, багатьом підприємствам було рекомендовано направити свої дослідницькі зусилля на створення і впровадження енергозберігаючих технологій. Наприклад, в сталеливарній промисловості отримали розвиток технології виробництва сталі з меншим обсягом споживання нафти, крім того, було значно скорочено споживання енергоносіїв. Рекомендації уряду підкріплювалися відповідним пакетом фінансових заходів. Так, уряд

збільшив витрати на проведення відповідних дослідницьких робіт з 7,5% (від загального обсягу їх фінансування) в 1975 р. до 16,3% в 1985 році.

Саме уряд країни розпочав реалізацію масштабного проекту розробки технології отримання альтернативних джерел енергії і технології консервації енергії. Крім того, почалася зміна всієї промислової структури в напрямку виробництва енергозберігаючої, технологічно-інтенсивної продукції з більш високою часткою доданої вартості. Стали згортатися енергоємні і стрімко розвиватися високотехнологічні галузі. Так, якщо на початку 1970-х років Японія була другою країною у світі з виробництва алюмінію, то вже до кінця 80-х років галузь практично перестає існувати: з 14 заводів, що випускають алюміній, залишається лише один. У той же час розвиток отримали такі високотехнологічні виробництва з високою часткою доданої вартості, як випуск напівпровідників, комп'ютерів, чистої хімії та інших. Результатом стало збільшення частки Японії на світовому ринку високотехнологічної продукції з 7,2% в 1965р. до 19,8% в 1986 р.

Отже, в результаті другого етапу більшість країн змінили структуру економіки в напрямку розвитку енергозберігаючого виробництва і активного розвитку високотехнологічних товарів з більш високою часткою доданої вартості. Фактично відбувся перехід від екстенсивної до інтенсивної моделі розвитку, коли основною умовою стабільного зростання стало збільшення виробництва продукції з використанням ресурсозберігаючих технологій. Велике значення набула цінова конкуренція, що стимулювало зниження витрат за рахунок реалізації процесних технологій.

3. Третій етап: технологічна парадигма переходу до нестандартизованої продукції. На цьому етапі нові групи країн (спочатку Республіка Корея, потім Малайзія, Таїланд, Індонезія. Китай та інші) починають освоювати виробництво стандартизованої продукції, користуючись своїми перевагами в дешевій робочій силі. Особливо гостра конкуренція спостерігається в таких традиційних промислових галузях, як сталеливарна, суднобудування і

виробництво електроніки. Це призводить до звуження спектра технологічного лідерства багатьох промислово розвинених країн і до необхідності освоєння нових ринкових ніш за рахунок розробки та просування на ринок нових товарів.

Одночасно скорочується «життєвий цикл» товару, збільшується значення постійного оновлення виробництва, підвищуються вимоги до гнучкості та мобільності приватних компаній в освоєнні і наданні на ринок нових видів продукції. Поступово знижується значення економії на зміні масштабів виробництва і зростає роль здатності підприємств до розробки, впровадження та швидкому оновленню нових товарів. На цьому етапі посилюється значення фундаментальних досліджень, що формують особливі конкурентні переваги щодо створення принципово нових товарів [5].

Радянський Союз теж колись був технологічним лідером, але йшов своїм шляхом. Без нафтових потрясінь і валютних коливань, без необхідності врахування нових тенденцій у міжнародному поділі праці і зміні характеру конкуренції на світовому ринку.

Технологічну політику в СРСР визначали три системні економічні характеристики: максимальна орієнтація на самозабезпеченість (в умовах замкнутої економіки); особливий підхід до обороноздатності країни і висока ресурсомісткість всієї продукції.

Створення такої системи відповідало необхідності підтримці високого рівня життєздатності та забезпечення незалежності країни. Значна мобілізаційна здатність економіки дозволяла виконувати такі масштабні завдання, які було б не під силу виконати в умовах ринково-ліберальної економіки. Досі західних фахівців дивує той факт, що за період з червня по листопад 1941 р. із західних регіонів країни у східні були евакуйовані 152,3 основних промислових підприємств та 6 млн. робітників. Висока мобілізаційна ефективність дозволила СРСР вирішити завдання окремого періоду, коли було необхідно відбудувати 1710 міст і 70 тис. сіл, 1300 мостів, 32 тис. підприємств і 65 тис. кілометрів залізниць, які були повністю або частково зруйновані [9].

При цьому, якщо в 50-60 роки СРСР мав високі темпи зростання (близько 6%), а створена економічна і технологічна система дозволяла вирішувати складні і масштабні завдання, то до початку 70-х необхідно було розпочати трансформацію цієї системи відповідно до світових ринкових тенденцій.

Висока мілітаризованість економіки була причиною орієнтації на випуск стандартизованої продукції при повній відсутності розробок та впровадження зберігаючих технологій. У 1989 р. СРСР був провідним у світі виробником нафти, природного газу, стали, залізної руди, тракторів та інше.

Про низьку ефективність використання ресурсів свідчить той факт, що на виробництво однієї тонни паперу в СРСР споживалося в 7 разів більше деревини, ніж у Фінляндії. Крім того, в промисловий оборот все більш залучалися природні ресурси віддалених регіонів Сибіру і Далекого Сходу. Це значно збільшувало витрати на виробництво як за рахунок транспортної складової, так і за складні кліматичні умови [12].

Військово-орієнтована економіка визначила і потреба у створенні особливої системи внутрішньої організації народного господарства - пропорції між галузями, співвідношення між поставками сировини і комплектуючих, виробництвом і збутом цілком регламентувалися державою. План був законом. Будь-яка інновація створювала ризик невиконання плану, який визначався в тоннах і рублях. Західні джерела наводять приклад, коли план представлення нової техніки на Україні вимагав проведення 2900 змін в планах поставок, виробництва і збуту. З цим не міг погодитися жоден радянський менеджер [5].

Наслідком мілітаризованої економіки було також практично повне пригнічення споживчого попиту, який на західних ринках все більш визначав характер технологічної політики та умови конкурентоспроможності. Сформувався значний розрив між дослідженнями, їх результатами і практичним застосуванням. Зростало дублювання дослідницьких програм. У той же час не могло бути й мови про науково-технічні кооперації з зарубіжними вченими,

що дозволило б економити ресурси, уникати дублювання в умовах зростаючої витратності фундаментальних досліджень, розділяти ризики. Одним з небагатьох напрямків, в якому СРСР міг дозволити собі лідерство (крім військових) - це були космічні проекти, але і для їх реалізації, як показала практика, не вистачило економічних ресурсів.

У той же час за весь період існування в СРСР були створені величезні запаси «інтелектуального» або так званого «людського» ресурсу. На початок 80-х років у вузах країни навчалось понад 5 млн. студентів, а чисельність вчених і інженерів, які працювали над створенням нових технологій, становила 830 тис. осіб (для порівняння: у США - 600 тис.).

Сучасна Україна переживає складні та безпрецедентні випробування – відновлення економіки та довіри суспільства до влади, демократичне оновлення, невіддільними елементами якого є законність, дотримання гарантованих Конституцією України базових прав і свобод людини та громадянина, боротьба з корупцією, забезпечення соціальної справедливості. Вирішити ці проблеми та подолати наслідки численних ризиків можна лише шляхом планомірного здійснення економічних реформ, які водночас повинні бути рішучими та масштабними, а також ретельно продуманими та досяжними в реальних умовах [20].

Сьогодні очевидним фактом є те, що Україна не зможе забезпечити стійке економічне зростання без реструктуризації своєї економіки, спрямованої на розвиток економічної активності у нових видах діяльності. Центральну роль у здійсненні впливу на інноваційну діяльність відіграє держава.

Враховуючи світовий досвід та історію розвитку нетрадиційних галузей і виробництв у світі, можна побачити, що без державного фінансування науки, системи економічного стимулювання підприємств до втілення розробок, підтримки підприємницької діяльності, заохочення іноземних інвестицій зміни не можливі. Зокрема, у таких країнах, як Індія, Південна Корея, Тайвань,

Бангладеш, Пакистан, Колумбія, Чилі, найбільш значущі зміни у диверсифікації виробництв відбулися завдяки цілеспрямованій державній підтримці.

Таким шляхом розвивалася сфера інформаційних технологій в Індії, лососєві господарства в Чилі, швейна промисловість у Бангладеш, виробництво футбольних м'ячів у Пакистані, мікрохвильових печей у Кореї, вирощування квітів на продаж у Колумбії [9].

Водночас, розглядаючи інноваційну діяльність, необхідно враховувати, що це особливий вид підприємницької діяльності, яка за своєю природою є складно передбачуваним, витратним, найчастіше дорогим і завжди ризикованим процесом. Вона потребує додаткових інтелектуальних і фінансових витрат, тривалого співробітництва між різними суб'єктами господарювання з урахуванням їх функцій та можливостей. Політика держави повинна спрямовуватися на підтримку такого співробітництва та створення економічних умов для розвитку інноваційного бізнесу.

В Україні особливої увагу заслуговує ключова проблема національною економікою: несформований з боку промисловості попит на інновації та досить слабкі ринкові стимули для розвитку наукомісткого виробництва. Це пояснюється різними причинами.

По-перше, відсутністю дієвої системи економічного (податкового, кредитного, страхового) стимулювання інноваційної діяльності, заходи якої скасовуються щорічними змінами до державного бюджету та інших законів.

По-друге, діюча система фінансування сфери науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) узагалі не передбачає доведення наукових розробок до їх комерційного використання.

Починаючи з 2004р. до 2014 р. наукомісткість ВВП - ключового показника, який використовується в усьому світі для моніторингу надходжень до наукової сфери, – скоротилася на 0,53% і становила у 2014р. 0,66% ВВП: це мінімальне значення за всю історію незалежності України [16].

Інноваційні процеси у звітному періоді впровадили 614 підприємств, з яких 459 – нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси), кількість яких становила 1743, у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих – 447; 123 підприємства – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції, 190 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів матеріально-технічного обслуговування.

Організаційні інновації здійснювали 125 підприємств, маркетингові – 157. У 2014р. 905 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 25,7 млрд. грн., або 2,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції.

У 2014 році майже чверть загального обсягу витрат була спрямована на виконання фундаментальних досліджень, які на 96% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 16,5%, понад дві третини яких асигнувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, та 20,5% – за рахунок коштів підприємницького сектору [16]. На виконання науково-технічних розробок спрямовано 47,8% загального обсягу витрат, які на 31,7% профінансовані за рахунок власних коштів, 36,4% – іноземними фірмами, 20,2% – організаціями підприємницького сектору. Частка витрат на виконання науково-технічних послуг становила 11,1% загального обсягу витрат. Більше половини загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або вдосконалення існуючих видів виробів, технологій та матеріалів, 13% яких - на замовлення промислових підприємств.

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,66%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,26%. Враховуючи дані Євростату, частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн Європейського Союзу – 28 у ВВП становила 2,01%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,31%, Швеції – 3,3%, Данії – 3,06%, Німеччині – 2,85%, Австрії – 2,81%, Словенії – 2,59%, Франції –

2,23%, Бельгії – 2,28%; меншою – у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Болгарії (від 0,38% до 0,65%) [13].

Така ситуація не відповідає практиці розвинених країн, де на дослідження і розробки спрямовуються значні фінансові впливання, у тому числі за рахунок коштів бізнес-структур. Чим вище рівень наукомісткості ВВП, тим менш вразливою є економіка від коливань на світових ринках сировини та більш значуще місце посідає країна у світовій спільності.

Загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій у 2014 році становив 10320,3 млн. грн., у тому числі витрати на оплату праці - 5010,6 млн. грн., матеріальні витрати – 2375,6 млн. грн., капітальні витрати склали 236,7 млн. грн., з них витрати на придбання устаткування – 187,9 млн. грн. [16]

З метою здійснення нововведень 154 підприємства придбали 543 нові технології, з яких 117 за межами України. Із загальної кількості технологій 297 придбано з устаткуванням, з яких 85 за межами України; 120 – як результат досліджень і розробок (10); 50 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (20); 23 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (1); 5 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців.

У результаті інноваційної діяльності промислові підприємства України створили і передали іншим підприємствам 28 нових технологій, 8 з яких було передано за межі України.

Хронічне недофінансування сфери НДДКР підриває цілісність її структури, продовжує виснажувати кадровий потенціал: упродовж останніх років чисельність працівників наукових організацій скоротилася на 18,6%.

Велика частка витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт власними силами підприємств спрямовується на оплату праці робітників – 51,9% (дані за перше півріччя 2015 р.), фактично зводячи нанівець оновлення парку наукових приладів і

устаткування. Так, близько 75% наукового обладнання науково-дослідних організацій і лабораторій НАН України експлуатується понад 15 років. Для порівняння: у розвинених країнах термін експлуатації такого обладнання не перевищує п'яти-семи років. Як наслідок, слабкими залишаються зв'язки наукової сфери з промисловістю, здебільшого вони мають формальний несистематичний характер. Відсутня розвинена інфраструктура, яка забезпечувала б доведення результатів НДДКР до товарного вигляду, просування цих товарів на ринок та їх реалізацію.

Діюча упродовж 2009–2013 рр. відповідна державна цільова економічна програма не усунула проблеми функціональної неповноти інноваційної інфраструктури, оскільки так і не отримала фінансування з державного бюджету [15].

У 2014 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств, або 16,1% обстежених промислових підприємств.

Для здійснення інновацій підприємства витратили 7,7 млрд. грн., понад дві третини яких спрямовувалось на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 15,9% – на здійснення науково-дослідних розробок (далі – НДР) власними силами, 6,9% – на придбання результатів НДР у інших підприємств (організацій), 0,6% – на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) та 10,1% – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

В Україні загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2014 році за рахунок усіх джерел дорівнює 7,7 млрд. грн., з них на держбюджет припадає лише 4,5 %. Загальне фінансування інноваційної діяльності у 2014 році здійснювалось на 85% за рахунок власних коштів, кредитні ресурси склали 7,3 %, а іноземні інвестиції – 1,8 % від загального обсягу [16].

Структуру джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні можна дослідити за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1

Фінансування інноваційної діяльності в Україні за джерелами

Роки	Сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок							
		власних коштів, млн. грн.	частка у сумі витрат %	державного бюджету	частка у сумі витрат %	іноземних інвесторів	частка у сумі витрат %	інші джерела	частка у сумі витрат %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2004	4534,6	3501,5	77,23	63,4	1,3	112,4	2,47	857,3	18,91
2005	5751,6	5045,4	87,72	28,1	0,48	157,9	2,75	520,2	9,04
2006	6160,0	5211,4	84,61	114,4	1,86	176,2	2,86	658,0	10,68
2007	10850,9	7999,6	73,72	144,8	1,33	321,8	2,96	2384,7	29,81
2008	11994,2	7264,0	60,56	336,9	2,81	115,4	0,96	4277,9	35,67
2009	7949,9	5169,4	65,02	127,0	1,6	1512,9	19,03	1140,6	14,34
2010	8045,5	4775,2	59,35	87,0	1,08	2411,4	29,97	771,9	9,60
2011	14333,9	7585,6	52,92	149,2	1,04	56,9	0,4	6542,2	45,64
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	1,95	994,8	8,66	2925,6	25,48
2013	9562,6	6973,4	72,92	24,7	0,26	1253,2	13,10	1311,3	13,71
2014	7695,9	6540,3	84,98	344,1	4,47	138,7	1,8	672,8	8,74

За останні роки суттєво змінилась структура фінансування: частка власних коштів збільшилась з 59,3 % до 85 %; держбюджету: з 1,1 % до 4,5 %, а участь іноземних інвесторів зменшилась з 30 % до 1,8 %, що негативно вплинуло на реалізацію багатьох інноваційних проектів.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн. (або 85,0% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 9 підприємств, місцевих бюджетів – 12, загальний обсяг яких становив 349,8 млн. грн. (4,6%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 6 підприємств, іноземних – 11, загалом їхній обсяг становив 146,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 39 підприємств, обсяг яких становив 561,1 млн. грн. (7,3%) [16].

Отже, за таких умов Україна не в змозі конкурувати з країнами-лідерами інноваційного розвитку, тому, якщо винахід світового рівня і буде отримано, довести його до стадії впровадження у виробництво та вивести на глобальні ринки навряд чи вдасться через відсутність відповідних механізмів державного сприяння та розвиненої інфраструктури підтримки інновацій.

Сьогодні основним завданням є перехід до нової інноваційної політики, яка, з одного боку, має бути пов'язана з державною політикою у сфері освіти та науково-технічної діяльності, а з іншого - з державною економічною політикою, у тому числі у сфері промисловості та інвестиційної діяльності, та в жодному разі не суперечити сферам державного регулювання.

Ключові напрями розвитку загальноєвропейської інноваційної політики прописано у стратегії Європейського Союзу "Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання" в одному із семи пріоритетних напрямів, який отримав назву "Інноваційний Союз". Зокрема, передбачається провадження наступних заходів:

- завершення створення Європейського дослідницького простору (European Research Area), розробка стратегічного плану досліджень з питань розвитку відновлюваних джерел енергії, раціонального використання ресурсів, зміни клімату, здоров'я, виробництва екологічно чистих продуктів, старіння, транспорту, управління земельними ресурсами;

- покращення умов для бізнесу та інновацій: створення єдиного патенту ЄС (EU Patent) і спеціалізованого Патентного суду (Patent Court), модернізація загальних положень про авторське право і товарні знаки, доступ малих і середніх підприємств (МСП) до інструментів охорони інтелектуальної власності;

- впровадження "Європейських інноваційних партнерств" (European Innovation Partnerships) між ЄС і країнами-членами для прискорення розвитку і перерозподілу технологій;

- зміцнення і розвиток політичних інструментів ЄС для підтримки інновацій (структурних фондів, фондів розвитку сільських

районів), у тому числі завдяки тісному співробітництву з Європейським інвестиційним банком, спрощенню адміністративних процедур для отримання доступу до фінансування, особливо МСП;

– розширення партнерських відносин і зміцнення зв'язків між освітою, бізнесом і наукою, сприяння розвитку підприємництва шляхом надання підтримки молодим інноваційним компаніям [17].

Для України ці заходи є орієнтирами щодо формування власних напрямів державної інноваційної політики. Угодою про асоціацію України з ЄС передбачено співробітництво сторін у напрямку формування сприятливих умов для здійснення досліджень і впровадження нових технологій, сприяння розвитку інноваційної політики, модернізації та реструктуризації окремих галузей промисловості України та ЄС (ст. 376 гл. 9 "Співробітництво у сфері науки та технологій", ст. 379 гл. 10 "Політика у сфері промисловості та підприємництва") [17].

Стратегія розвитку України «Україна 2020: Стратегія національної модернізації», яка була розроблена на виконання доручення Кабінету Міністрів України Міністерством економіки України за участю центральних органів виконавчої влади, Державної установи «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України» із врахуванням пропозицій, отриманих експертів і громадських організацій, зосереджується на пріоритетних напрямках розвитку економіки та суспільства, забезпеченні належного рівня конкурентоздатності держави.

Загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, на кінець 2014 році становила 109,6 тис. осіб, у тому числі дослідників – 58,7 тис. осіб, техніків – 10,7 тис. осіб, допоміжного персоналу та інших працівників по 20,1 тис. осіб.

У 2014 році частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,50%, у тому числі дослідників – 0,32%. За даними Євростату, найвищою ця частка була у Фінляндії (відповідно 3,20% і 2,28%), Данії (3,20% і 2,18%), Швейцарії (2,66%

і 1,37%), Норвегії (2,56% і 1,81%) та Словенії (2,27% і 1,34%); найнижчою – у Румунії (0,46% та 0,30%), Кіпру (0,71% та 0,50%), Болгарії (0,74% та 0,52%) та Туреччині (0,74% та 0,63%).

Необхідно зосередити увагу на основних принципах реалізації в Україні нової інноваційної політики:

1. Інноваційна політика має розроблятися як горизонтальна і застосовуватися в усіх сферах діяльності, які впливають на інновації - освітньої, науково-технічної, промислової, інвестиційної та ін. Як результат, реалізовуватиметься не окрема інноваційна політика, а комплексна, сприятлива до інновацій державна;

2. Інноваційна політика має базуватися на принципах системності й послідовності та приділяти особливу увагу розвитку взаємовідносин між учасниками інноваційної системи.

Сьогодні традиційне уявлення про інновації як про лінійний процес з послідовними етапами (дослідження – розробки – технології - інноваційний продукт) змінюється розумінням інновацій як інтерактивного процесу, результату одночасної взаємодії великої кількості учасників, які об'єднані у складну систему взаємозв'язків і комунікацій. Діяльність інноваційної системи значною мірою зумовлюється інтенсивністю цих взаємозв'язків, а нездатність до взаємодії.

3. Інноваційна політика має відповідати рівню розвитку країни та враховувати її особливості. Україна повинна скористатися світовим досвідом, особливо в частині механізмів реалізації інноваційної політики, але цілі та зміст власної моделі розвитку повинна визначити самостійно.

4. На регіональному рівні ефективність державної інноваційної політики залежатиме як від рівня автономності регіональних органів влади у визначенні кола питань, пов'язаних з інноваціями, так і від успішності їх взаємодії з іншими регіонами, координації з державною політикою та пріоритетами центральних органів влади. Зважаючи на ключову роль бізнесу у генеруванні попиту на інновації, зміна акцентів у діяльності підприємств матиме вирішальне значення у відновленні української економіки [4].

Позиція власників підприємств, яка базується на орієнтації на короткострокові індивідуалізовані цілі, має нарешті змінитися. Підприємці повинні розглядати нові умови не як загрозу втрати свій бізнес, а як можливість для його зростання та суттєвого поліпшення власної конкурентоспроможності.

Це складне завдання, але безальтернативне в умовах жорсткої глобальної конкуренції, яке необхідно виконати для реалізації запланованих перетворень за ради майбутнього України.

В умовах глобалізації процесів економічного розвитку країн підвищення конкурентоспроможності економіки через інноваційність має стратегічне значення.

У 2014 році Україна приєдналася до рамкової програми ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт - 2020». Зазначена програма розрахована на 7 років, до 2020 року та орієнтована на підтримку дослідницької, а також інноваційної діяльності в усіх сферах суспільного життя – від фундаментальних наук до впровадження інновацій у реальний сектор економіки. Загальний обсяг фондів програми становить 80 млрд. євро.

Саме такі програми розкивають перед вітчизняними науковцями можливість співпраці у науково-технологічній сфері та сприяють інтеграції України в європейське наукове поле.

Інноваційна політика повинна стати основою інноваційної реструктуризації економіки, при цьому зміни мають відбуватися в рамках інтернаціоналізації, що пов'язано з селекцією технологій і міжнародним поширенням знань. Впровадженню інновацій та виробництва інноваційного продукту сприяють спільні підприємства, які не тільки залучають інвестиції, але і дозволяють більш широко використовувати нові зарубіжні технології.

Однак, як зазначають деякі автори, специфіка проявів форм і наслідків глобалізації, зокрема, інтернаціоналізація, є різною для країн «цивілізаційного центру» з передовим технологічним укладом і для країн з нерозвиненим науково-дослідним сектором. Для розвинених країн основним типом інновацій та факторів розвитку інноваційних процесів є технологічні та продуктивні інновації та

ендогенні фактори розвитку, а для нерозвинених - псевдо- і продукційні інновації, а також екзогенні фактори розвитку [4].

В Україні здійснюється державне регулювання інноваційною діяльністю через реалізацію відповідної інноваційної політики, яка включає сукупність законодавчих та нормативних актів та заходів, які повинні забезпечити створення сприятливого інноваційного клімату в державі.

Інноваційна політика є складовою частиною соціально-економічної політики держави. Вона повинна об'єднувати загальними завданнями науку, техніку, виробництво, споживання, фінансову систему, освіту і повинна бути орієнтована на використання інтелектуальних ресурсів, розвиток високотехнологічних виробництв та пріоритетів економіки.

При цьому відокремлюють три головні об'єктивні джерела формування пріоритетів:

1. Зростаюча обмеженість виробничих ресурсів і виникнення на цій основі проблем поточної і передбачуваної незбалансованості у народному господарстві. Чим більше обмежений будь-який вид ресурсу, тим в більшій мірі науково-технічна діяльність повинна бути сконцентрована на економії і заміщенні даного виду ресурсу.

2. Створення і впровадження новітніх технологій, організаційно-технічних заходів, які дозволять забезпечити вирішення питання обмеженості ресурсів та досягнення більш високих результатів розвитку за мінімальний час.

3. Усунення або зменшення ступеня впливу соціальних обмежень, пов'язаних із здоров'ям, умовами праці і побуту людини, необхідність підтримки екологічної рівноваги [7].

Крім того розроблені окремі заходи державної інноваційної політики, до яких відносяться:

- підвищення наукоємності ВВП;
- забезпечення затребуваності розвиненого науково-технічного потенціалу України;
- істотне підвищення інноваційної активності підприємств шляхом підтримки здійснення інноваційних проектів;

- створення розвиненого внутрішнього ринку наукомісткої та високотехнологічної продукції з використанням для цього механізмів державного замовлення та лізингу;

- подолання енерго- і ресурсовитратного характеру виробництва індустріальних технологічних укладів, що домінують у структурі національної економіки;

- зміна в структурі експорту, що має в основному сировинний характер;

- розвиток інформаційних, телекомунікаційних, біотехнологій, виробництва нових матеріалів і речовин [21].

Перехід України до ринкової системи господарювання призвів до зміни розуміння місця і основної мети інноваційної політики на підприємстві. Особливість інноваційної діяльності в ринкових умовах полягає насамперед у її орієнтації на попит споживача. Вирішення внутрішніх інноваційних завдань підприємства-виробника так чи інакше має підпорядкований характер. В умовах конкуренції сильні позиції матиме підприємство, яке гнучко та швидко реагує на потреби ринку, тобто здатне задовольнити нову потребу або запропонувати новий або поліпшений спосіб задоволення існуючої.

Отже, йдеться про інновацію, яка стає ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства, а інноваційна політика - основою політики підприємницької. Ідею нового технічного рішення або шлях до неї підказують потреби ринку (45%), умови виробництва (30%) і аналіз технічних можливостей (21%) [9].

Як свідчить світовий досвід, формування інноваційної системи неможливо без активної участі держави. Слід враховувати, що роль держави у становленні інноваційної економіки значно більше, ніж при регулюванні звичайної економічної політики. Системний погляд на формування державної політики у сфері визначення пріоритетних напрямків інноваційного розвитку був закладений з прийняттям Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1]. При цьому необхідно враховувати розробку стратегії переходу до інноваційної моделі розвитку на основі використання

методів наукового планування на всіх рівнях управління та підвищення рівня інноваційної культури.

Основним механізмом реалізації пріоритетних напрямів повинні бути загальнодержавні та галузеві наукові та науково-технологічні програми. Україна володіє досить високим науково-технічним потенціалом, який складається з визнаних у світі власних наукових шкіл та унікальних технологій розробки нових матеріалів, біотехнології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики, електрозварювання, технологій у галузі інформатики, телекомунікацій та зв'язку. Для збереження, покращення та реалізації цього потенціалу в Україні розроблено та прийнято ряд національних комплексних програм.

Незважаючи на це, для України характерні відсутність радикальних (базових) інновацій, незначна кількість інноваційної продукції принципової новизни, низький рівень інноваційної активності підприємств. Наприклад, нові технічні рішення на рівні винаходу були використані в процесі створення лише 9% загальної кількості зразків нової техніки.

При цьому існують причини, які перешкоджають розвитку інноваційних процесів у державі, а саме:

- відсутність цілісної кодифікованої системи законодавства, яке має врегулювати правовідносини у сфері інноваційної діяльності;

- розрив між необхідним обсягом інвестиційних ресурсів для інноваційної реструктуризації економіки та фактичним їх обсягом;

- великий ризик розробки та освоєння інновацій і відсутність механізмів щодо покриття і страхування цих ризиків;

- низький рівень підготовленості керівників і персоналу на мікро- і макrorівнях до здійснення управління інноваційним процесом на всіх стадіях життєвого циклу;

- недостатність інформації про новітні технології, пропозиції їх трансферу та кон'юнктуру інноваційного ринку.

Унаслідок зазначених та інших причин, які гальмують інноваційний розвиток країни, раніше створений науково-технічний

потенціал залишається поза попиту, що знову-таки призводить до його руйнування і стагфляції економіки.

Особливу увагу в рамках інноваційному розвитку слід приділити інституційному фактору, особливо формальним інститутам, в тому числі кластерам, інтегруючим потенціал географічно близьких взаємопов'язаних підприємств та установ, у тому числі фінансових.

На основі дослідження основних характеристик та значень показників економічного зростання формуються наступні висновки:

По-перше, стабільне економічне зростання національної економіки – це результат ефективного використання суспільством обмежених ресурсів у тривалому інтервалі часу;

По-друге, найбільш ефективна макроекономічна політика формується і реалізується в суспільному устрої, який крім основних ринкових інститутів має належну політичну систему;

По-третє, ефективне використання обмежених ресурсів залежить від формування та реалізації оптимальної макроекономічної політики;

По-четверте, ефективний політичний устрій – це система відносин у суспільстві, де конфліктні ситуації вирішуються досить швидко на основі функціонування електоральної більшості в суспільстві і парламенті [18].

Поеднання загальнодержавної та регіональної інноваційної політики дозволить поліпшити інноваційну діяльність, стимулювати створення і впровадження нових товарів і послуг. Послуги, у тому числі інформаційні, які включають відбір необхідної інформації та її обробку, поширення Інтернет-ресурсів, не враховуються органами державної статистики і не відносяться до інновацій. Таким чином, існуючий для країн Організації економічного співробітництва та розвитку показник «інвестиції в знання», як сума витрат на наукові дослідження і розробки, програмне забезпечення та вищу освіту, для України залишається невідомим, оскільки витрати на створюване програмне забезпечення не реєструються в окремих звітах.

При цьому існують безліч українських ІТ-компаній, які створюють інноваційний продукт, конкурентоспроможний і практично миттєво експортований за кордон, але не врахований офіційною статистикою [8].

Враховуючи це, постає проблема модернізації української економіки з метою підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик вітчизняної продукції, яка поставляється на внутрішній ринок, що необхідно для забезпечення конкуренції з імпортними товарами не тільки за ціновими, а й за якісними характеристиками. Саме на виконання цього стратегічного завдання має бути спрямована інноваційна політика України.

Отже, перехід до дієвої державної політики інноваційного розвитку України є одним із першочергових завдань державного управління [19].

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між вирішенням стратегічних та поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія може налагодити співпрацю держави і бізнесу.

Загальна оцінка перспективи інноваційного розвитку національної економіки повинна базуватись на дослідженні міжнародних рейтингів, де можна побачити суперечливу картину. Наприклад, за Глобальним інноваційним рейтингом, складеним агентством Bloomberg, Україна входить до числа 50 країн-лідерів світу за рівнем інноваційного розвитку. Найсильнішими сторонами України, з точки зору інноваційності, визнаються: вища освіта серед населення (6-е місце у світі), патентна активність (17-е місце), інтенсивність НДДКР (39-е місце), технологічні можливості промисловості (34-е місце). Єдине, що заважає нашій країні піднятися вище в цьому рейтингу, – підсумкова низька ефективність економіки в цілому (69-е місце) [8].

Аналізуючи окремі складові, такі, як участь підприємства в інноваційних процесах, конкурентоспроможність, нажаль мало

сприяють інноваційним перетворенням. І все це призводить до того, що суспільство, яке має значний інноваційний, інтелектуальний і творчий потенціал, практично не має суттєвого впливу на економіку, а економічний розвиток триває за інерцією, згідно екстенсивної моделі [12].

Однак у сучасному світі тільки інноваційний розвиток економіки є необхідною умовою її успішності. У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження новітніх технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка, за умови того, що Україна за кількістю науковців входить до першої десятки країн світу [6, с. 77].

Таким чином, швидкість виходу України на сучасну траєкторію інноваційного розвитку залежить, насамперед, від збереження потенціалу галузевих науково-дослідних, проектно-конструкторських установ, оскільки вони відіграють головну роль в процесі матеріалізації інновацій.

З Державного бюджету України фінансується ряд науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, пов'язаних з національною обороною та безпекою, з Чорнобильською програмою, окремими завданнями та програмами агропромислового комплексу та промисловості.

Проте витрати за даними напрямками за останні роки були значно менші, ніж за розділом «Фундаментальні дослідження та сприяння науково-технічному прогресу», що суперечить потребам матеріалізації інновацій. Наслідком цього стало зменшення масштабів інноваційної діяльності за останні 11 років (табл. 2) [16].

Для того щоб забезпечити Україні перехід до інноваційного розвитку і створити ефективно діючу економіку, необхідно зосередитись на головних складових інноваційної економіки, враховуючи досвід інших країн.

Таблиця 2

Інноваційна активність промислових підприємств в Україні

Роки	Частка підприємств, що займалися інноваціями, %	Частка підприємств, що ринково впроваджували інновації, %	Загальна сума витрат, млн. грн.
2004	13.7	-	4534.6
2005	11.9	-	5751.6
2006	11.2	-	6160.0
2007	14.2	8,1	10850.9
2008	13.0	9,8	11994.2
2009	12.8	8,5	7949.9
2010	13.8	6,9	8045.5
2011	16.2	8,2	14333.9
2012	17.4	5,8	11480.6
2013	16,8	5,5	9562,6
2014	16,1	4,9	7695,9

Нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності в Україні є фрагментарною, суперечливою і тому недосконалою. Виконання прийнятих законів в інноваційній сфері є незадовільним. При цьому визначені підходи і кількісні орієнтири щодо здійснення структурних змін в Стратегії розвитку України на період до 2020 року, де основною метою є підвищення впливу інновацій на економічне зростання держави.

Результати дослідження свідчать про те, що структура і принципи управління інноваційним розвитком в Україні потребують докорінних змін. Ці зміни повинні бути спрямовані на вирішення основних проблем інноваційного розвитку економіки [14].

В Україні здійснюється процес створення необхідного сприятливого клімату для інноваційної діяльності: макроекономічна стабільність, налагоджена ІТ-інфраструктура, цілісна політика наукової діяльності.

Для покращення економічних показників діяльності підприємств, що складають основну рушійну силу економіки, необхідно вжити ряд заходів, за допомогою яких уряд може впливати на підприємницькі інновації (рис.1):



Рис. 1. Вплив урядової політики на інноваційну діяльність в державі

1. Здійснення нормативно-правової підтримки державних і приватних інвестицій в малі та середні підприємства, які займаються прикладними науковими розробками і проводять інноваційну діяльність, особливо в галузі інформаційно-комунікаційних технологій та інших перспективних галузях, у тому числі за допомогою фінансування інноваційних ідей на основі конкурсного відбору проектів та інших наукових досліджень.

2. Розроблення регіональних та галузевих програм розвитку як складових Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва, які відповідають пріоритетам державної економічної політики, а також інтересам регіонів.

3. Поглиблення інноваційної спрямованості економічної політики через державну підтримку бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів як носіїв передової технології для підтримки малого бізнесу та інновацій за допомогою сприяння обміну знаннями та співробітництва між виробниками та науковими проектно-технологічними установами.

4. Поглиблення інноваційної спрямованості економічної політики через державну підтримку бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів як носіїв передової технології для підтримки малого бізнесу та інновацій за допомогою сприяння обміну знаннями та співробітництва між виробниками та науковими проектно-технологічними установами.

5. Підвищення витрат на наукову діяльність та освіту, в тому числі на навчальні програми для підприємців і винахідників в рамках процесу обміну досвідом та знаннями.

Україна володіє значним науково-технічним потенціалом, що дає можливість сподіватися на подальший розвиток стану економіки, незважаючи на недосконалість нормативної бази [9, с. 37].

В країні сконцентровано великий науковий потенціал – є багато відкриттів і винаходів, напрацьовані інноваційні проекти в ресурсозбереженні, в біотехнології, у лазерній техніці. При цьому необхідно визначити найбільш результативні напрямки, в які, у відповідності до критичної точки фазового переходу, можливо мінімально додати інвестиції у вигляді ресурсів і відбудеться перехід до нової якості – в інноваційний рентабельний бізнес, який буде формувати інфраструктуру для інших сфер діяльності [10].

Саме нові знання та інноваційні розробки, в основі яких лежать наукові здобутки та високотехнологічні рішення, визначають на сьогодні соціально-економічні перспективи кожної держави. Відповідно, успіх України та її місце в глобальній економіці безпосередньо буде залежати від рівня розвитку вітчизняної науки і техніки.

На сьогодні згідно з Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [2] в Україні створено 16 технопарків, але функціонує лише 7 із них: Харківський технопарк "Інститут монокристалів", технопарк "Інститут електрозварювання ім. Є.О.Патона" (м. Київ), технопарк "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка" (м. Київ), технопарк "Інститут технічної теплофізики" (м. Київ), технопарк "Укрінфотех" (м. Київ), "Київська політехніка" (м. Київ) та "Інтелектуальні інформаційні технології" (м. Київ).

Серед пріоритетних напрямів діяльності технопарків:

- медицина і біотехнології, машинобудування і приладобудування, енергетика, нові кристалічні і полімерні матеріали для енергетики, енергоефективні електричні машини і силова електроніка, енергоефективні джерела світла і альтернативні джерела енергії, матеріали, прилади, устаткування і технології для моніторингу і захисту навколишнього середовища, сучасні енергоефективні і ресурсозберігаючі технології, устаткування і конструкції; спеціальна електрометалургія, технології переробки металолу, збагачення металургійної сировини, підвищення якості кінцевої металургійної продукції;

- сучасні машини, механізми і засоби нової техніки в ракетно-космічній і авіаційній областях, в суднобудуванні, залізничному і морському транспорті; отримання і обробка початкової сировини, виготовлення напівпровідникових, діелектричних, електропровідних матеріалів і багат шарових структур на їх основі, а також виробів з них для промислової і побутової електронної техніки;

- оснащені сенсорами пристрої, устаткування, машини, а також енерго- і ресурсозберігаючі системи контролю і управління технологічними процесами і виробництвом в машинобудуванні, металургії, енергетиці, транспорті, авіа- і ракетно-космічній техніці, нафтовій і газовій промисловості, агропромислового комплексу; системи ресстрації, обробки, відображення, збереження і розповсюдження інформації [2].

Понад 99 % інноваційної продукції припадає лише на три технопарки, які створені на базі відповідних наукових організацій. Саме в технопарках формується правове середовище для діяльності венчурних підприємств та певна матеріальна база, яка дозволяє відбирати на конкурсній основі проекти створення нової техніки і технологій, проводити прикладні дослідження на сучасному рівні та корегування розроблених технологій в умовах їх реалізації.

В результаті створюється підготовлене до інновацій середовище для реалізації нових ідей у вигляді товарів, необхідних промисловості і конкурентоспроможних на світовому ринку. Впровадження досягнень науки і техніки у реальне життя, що передбачає інноваційна модель розвитку, призведе до модернізації економіки, яка полягає у заміні одних елементів виробничої системи іншими, більш сучасними. Це можуть бути принципово нові технології, які є результатами завершених наукових досліджень і розробок, або такі, що вдосконалені на базі використання нових знань [11].

Сьогодні технопарки – це єдиний діючий механізм реалізації державної інноваційної політики. У світовій практиці інноваційна діяльність країн не вичерпується освітою і розвитком технопарків.

Інноваційна діяльність – це, перш за все, діяльність колективу людей, спрямована на реалізацію в суспільній практиці виробничо-технічних досягнень інновацій, застосування існуючих прогресивних технологій, систем, машин і устаткування на базі використання та впровадження науково-технічних досягнень вітчизняної та світової науки і техніки. Вона повинна забезпечити усунення розриву між наявним обсягом і рівнем вже отриманих і перевірених науково-технічних досягнень і їх застосуванням на окремих підприємствах.

Для розвитку інноваційної економіки та стимулювання процесу формування нових ринків необхідно створювати особливу інноваційну інфраструктуру та інститути підтримки інноваційного процесу.

За останні роки в Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності: сформовані основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створені умови для розвитку відповідної інфраструктури. Однак, фінансування з боку держави та бізнесу є недостатнім і не досягає мінімального загальноприйнятого у світі значення – більше 2% від ВВП.

Враховуючи результати дослідження, можна стверджувати, що для забезпечення ефективного інноваційного розвитку економіки доцільно:

- створити фонд сприяння формуванню підприємств у науково-інноваційній сфері;
- запровадити мінімальні орендні ставки для малих інноваційних компаній; встановити квоти для малих інноваційних підприємств при формуванні держзамовлень на інноваційну продукцію;
- створити керовану інноваційну модель розвитку країни шляхом затвердження національних пріоритетів, на основі яких необхідно започаткувати стратегічні програми розвитку, які об'єднують власні наукові розробки, власний кадровий супровід, вітчизняний виробничий сектор і бізнес.

Ці програми повинні ґрунтуватися на ресурсному і трудовому потенціалах України та забезпечити сталий, високотехнологічний розвиток економіки держави. При цьому необхідно враховувати, що наука як генератор нових знань та ідей має бути національним пріоритетом розвитку та основним фактором реформування.

Формування національних конкурентних переваг і створення надійного фундаменту для модернізації та інтеграції у світовий науково-технічний простір можливо лише за умови реалізації першочергових заходів інноваційної політики, пов'язаних із забезпеченням структурно-технологічної перебудови економіки країни.

Державна підтримка підприємств, які наважуються займатися інноваційною діяльністю, повинна здійснюватись у фінансовому, інформаційному, правовому напрямках:

Тенденції, що намітилися у промисловому секторі, доводять необхідність стимулювання технологічних перетворень у промисловості та потребують розробки адекватного ринковим відносинам регуляторного механізму, що комплексно поєднуватиме форми державно-приватного партнерства, оптимізації взаємовідносин суб'єктів, задіяних у інноваційних процесах, розроблення нормативно-правових актів та ряду інших заходів, що регламентують інноваційні процеси у промисловості

Інноваційний розвиток потребує нормативного, методологічного та ресурсного забезпечення. Саме поєднання інтересів всіх учасників інноваційного процесу призведе до очікуваних результатів.

Сучасна інноваційна модель розвитку має ряд проблем, але держава, усвідомлюючи важливість інноваційного розвитку для підвищення основних макроекономічних показників та конкурентоспроможності країни на світовому ринку, повинна підтримувати розроблені стратегічні програми інноваційного розвитку та максимально ефективно забезпечувати їх реалізацію.

Стратегічним завданням інноваційної політики України повинно бути вирішення проблеми модернізації української економіки з метою підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик вітчизняної продукції для забезпечення конкуренції з імпортованими товарами.

Реалізація основних завдань має здійснюватися на системній і послідовній основі. Всі учасники інноваційного процесу мають бути зацікавлені в поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній і зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією, враховуючи окремі ресурсні обмеження та високий науково-технічний потенціал.

Література:

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.03.2011 року № 3715-VI / Відомості Верховної Ради України. – 2012. - № 19-20 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> - Назва з екрану.
2. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07. 1999 року N 991-XIV / Відомості Верховної Ради України. – 1999. - № 40 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>. – Назва з екрану.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07. 2002 року N 40-IV / Відомості Верховної Ради України. – 2002, № 36 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. – Назва з екрану.
4. Арутюнян С.С. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період [Текст] / С.С. Арутюнян, Р.Р. Арутюнян // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 253–257.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку [Текст] / В.М. Геєць // НАН України, Ін.-т екон. та прогнозувань. – К., 2009. – 864 с.
6. Гусєв В. Державна інноваційна політика: аспект інтернаціоналізації [Текст] // Економіка України .- 2003.- № 6.- С. 77-84.
7. Гришова І. Ю., Гнатєва Т. М. Проблеми формування інноваційної системи України [Текст] / І.Ю. Гришова, Т.М. Гнатєва // Інноваційна економіка. – 2012. – №. 12. – С. 54-62;
8. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні [Текст] / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3).– Т. 1. – С. 76–82.
9. Данік Н.В. Інноваційний розвиток економіки України [Текст] / Н.В. Данік // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка – 2012. – № 2 (28). – С. 36-39.
10. Дегтяр А. О. Правове забезпечення державного регулювання інновацій в Україні [Електронний ресурс] / А. О. Дегтяр, О. І. Крюков // Державне будівництво. – 2011. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2011-2/index.html>.
11. Дорошко О.О. Технопарки як засіб стимулювання інноваційної діяльності / О.О. Дорошко // Ефективна економіка. – 2011. - № 1 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=507>. – Назва з екрану.
12. Захарова Т. М. Інноваційна політика держави та принципи її регулювання / Т. М. Захарова. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/zaharova-tm-innovatsiynapolitika-derzhavi-ta-printsipi-yiyi-regulyuvannya>. - Назва з екрану.
13. Кириченко О. А. Інноваційний розвиток економіки в контексті сучасної теорії модернізації / О. А. Кириченко, Ю. І. Вигізька // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 13– 16.
14. Мельниченко О.А. Інноваційний розвиток національної економіки: виклики для держави, бізнесу та населення / О.А. Мельниченко // Державне будівництво. - 2012. - № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу до журналу: file:///C:/Users/OLGA/Downloads/DeBu_2012_2_18.pdf. - Назва з екрану.
15. Мігай Н. Б. Макроекономічні передумови розвитку інноваційного підприємництва [Текст] / Н. Б. Мігай // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 72–78.
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
17. Проект «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний

- ресурс] – Режим доступу: www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc. – Назва з екрану.
18. Соколи І. І. та ін. Сутність і значення інновацій в ефективній інноваційної діяльності підприємств [Текст] / І.І. Соколи // Економічний простір. - 2014. - №. 90. - С. 206-214;
 19. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник [Текст] // К.: Либідь, 2006. – Т. 480 с.
 20. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України [Текст] / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100;
 21. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія [Текст] / А. А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 4–12.

Дані про автора:

Побережець Ольга Валеріївна

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

РОЗДІЛ 3.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ОСНОВІ КОМБІНОВАНОГО МЕТОДУ

Кіртока Р.Г.

В сучасних умовах підприємство являє собою систему матеріальних і нематеріальних ресурсів, які використовуються для того, щоб виробити сукупність товарів і послуг відповідно до потреб потенційних покупців і його стратегічних цілей. Вироблення стратегічних цілей підприємства ґрунтується на аналізі складу ресурсів, стану їхнього використання за окремими видами, виявленні потенційних можливостей для залучення у випадку необхідності додаткових ресурсів.

Ресурси є основними елементами ресурсного потенціалу, яким володіє підприємство на тому або іншому етапі свого розвитку. Тому для досягнення підприємством своїх глобальних і локальних цілей, поряд з аналізом фактичного використання наявних у нього ресурсів за їхніми видами, необхідно виявити відповідність його ресурсного потенціалу поставленим цілям. У загальному виді ресурси підприємства розуміються як сукупність засобів, запасів, джерел, засобів і предметів праці, що є в наявності у підприємства й здатних бути мобілізованими й задіяними, а також використаними для досягнення його цілей. Володіти достатніми ресурсами для підприємства означає мати у своєму розпорядженні необхідні можливості за певними умовами для свого розвитку й нормального функціонування у відповідності до поставлених цілей.

Ресурсний же потенціал підприємства являє собою одну з об'єктивних характеристик суспільного виробництва, а саме - сукупність не тільки потенційних можливостей ресурсів, але й здатність підприємства здійснювати процеси виробництва, розподілу,

відтворення товарів і послуг і приносити дохід. На різних стадіях процесу виробництва існують різні, хоча й взаємозалежні, поняття ресурсного потенціалу, виходячи з послідовності окремих стадій процесу виробництва: ресурси (продуктивні сили) – фактори виробництва – спосіб їхнього з'єднання – процес виробництва (продуктивне споживання) – процес праці – результати процесу праці – споживче виробництво – нові ресурси і т.д. [13, с.25]. Кожній стадії виробництва відповідає своє поняття ресурсного потенціалу підприємства.

Більш правильним є системний підхід, що відображає в ресурсному потенціалі підприємства як сукупність його ресурсів, так і максимальний результат їхнього використання в певному часовому періоді. Відповідно до цього, ресурсний потенціал підприємства являє собою сукупність всіх ресурсів підприємства, що забезпечують можливість одержання максимального економічного ефекту в заданий період часу [13, с. 48]. Виділяють два види ресурсного потенціалу підприємства: активний і пасивний. Активний потенціал підприємства являє собою обсяг засобів (благ), отриманий від перетворення сукупності ресурсів, а пасивний – від володіння сукупністю ресурсів, дохід від яких може бути отриманий у результаті альтернативного розпорядження ними.

Підсумовуючи наукові дослідження з теми ресурсного потенціалу, автор у роботі наводить наступне визначення: ресурсний потенціал підприємства являє собою сукупність всіх ресурсів підприємства, можливостей, що виходять із зовнішнього навколишнього середовища та економічної системи, рівня конкурентоздатності, що забезпечують можливість одержання максимального економічного ефекту, та створення системи економічної безпеки у довготривалій перспективі.

Ресурсний потенціал підприємства, на думку автора, включає техніко-технологічний (кількість і якість виробничого устаткування, машин, приладів, інвентарю, основних і допоміжних матеріалів, методи технології, контроль якості й ін.), трудовий (кваліфікаційний і демографічний склад, здатність працівників адаптуватися до змін

цілей підприємства і т.п.), інформаційний (відомості, дані, значення економічних показників та інша інформація про підприємство й зовнішнє середовище, можливість їхнього розширення, підвищення, вірогідність і т.п.), інтелектуальний (рівень знань, культури, винахідливість, ідеї, професіоналізм та ін.), управлінський, фінансовий, інституціональний потенціали.

Управлінський потенціал розглядається з позицій характеристики управлінських методів та ефективності способів керування різними сферами господарювання. Інституціональний потенціал – з позицій стану інституціональної інфраструктури (законодавча, податкова та інші сфери), а інвестиційний потенціал розглядається з позицій динаміки інвестиційних процесів (інвестиції в основний капітал, фінансові вкладення підприємств і т.д.), інституціональний потенціали – як сукупність природних, сировинних, виробничих, інституціональних та інфраструктурних умов для підприємницької діяльності.

Відповідно, ресурсний потенціал підприємства варто розглядати як сукупність первинних ресурсів, які використовуються, і способів їхнього з'єднання для одержання нових видів ресурсів або більшої їхньої вартості.

Одним з головних завдань функціонування підприємств у ринковій економіці є забезпечення їхнього сталого розвитку, що припускає необхідність розробки стратегічної концепції діяльності підприємств. Сталий розвиток підприємства може бути забезпеченим тільки в тому випадку, якщо корисність (вартість) знову створених ресурсів буде більше вартості спожитих.

Для аналізу стану ресурсного потенціалу підприємства, виявлення його можливостей з метою знаходження ефективних шляхів його використання, а також вироблення відповідних критеріїв, щодо яких можна визначити рівні відповідності тих або інших видів ресурсів підприємства його стратегічним цілям, потрібна розробка відповідних методів і принципів проведення такого аналізу.

Аналіз ресурсного потенціалу підприємства дозволяє підготувати необхідну інформаційну базу, що дає можливість

оцінити його поточний стан, виявити наявні резерви для подальшого розвитку підприємства й підготувати умови для проведення процесу вибору стратегічних альтернатив для реалізації його стратегічних цілей. Принципи й методи проведення такого аналізу за останні роки зазнали істотних змін, оскільки в нових умовах змінилася й сама філософія керування підприємством, головними цілями якої стали орієнтація на споживчий попит, проведення маневреної науково-технологічної, інноваційної і ринкової політики, як реакція на швидкі зміни зовнішнього середовища, прагнення до нововведень і т.п. Однак процес аналізу ресурсного потенціалу промислових підприємств у нових умовах їхнього господарювання став об'єктом особливо пильної уваги українських учених і практиків тільки в останнє десятиліття [1, 3, 5, 6, 13]. Тому він, як інструмент керування підприємствами в ринкових умовах їх господарювання, перебуває ще на стадії становлення. Цьому процесу властиві всі ознаки "хвороби росту": нестала термінологія, відсутність загальновизнаної класифікації методів, моделей і т.п. Разом з тим, стратегічний аналіз і планування вже не одне десятиліття є найважливішими напрямками економічної науки в промислово розвинених країнах і досить широко застосовуються всіма західними процвітаючими компаніями.

Стратегічний аналіз і планування діяльності підприємств включають у себе аналіз ресурсного потенціалу компаній і можливостей його використання при різних стратегіях керування ними відповідно до цілей підприємства та умов зовнішнього середовища. Це, насамперед, систематизований і логічний процес, заснований на раціональному мисленні, а також він включає мистецтво прогнозування, дослідження, розрахунків, вибору альтернатив і т.п. При проведенні аналізу й плануванні діяльності підприємства, як методології аналізу їх ресурсного потенціалу, використовуються принципові підходи, представлені в одній із трьох базових моделей такого аналізу, а саме, у моделі Гарвардської школи бізнесу та у моделях І. Ансоффа або Г. Стейнера [3, с. 326]. Принципова схема першої з названих моделей процесу аналізу й планування діяльності підприємства показана на рис. 1.

На цьому першому етапі дослідження аналізуються фактори зовнішнього навколишнього середовища й ресурсного потенціалу підприємства (внутрішніх можливостей) для визначення поточного стану підприємства й виявлення факторів його подальшого розвитку; створюється необхідна інформаційна база, яка дозволяє найбільш ефективним шляхом провести процес діагностики підприємства. Кількість і зміст етапів формування процесу аналізу й планування діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, таких як форма власності.

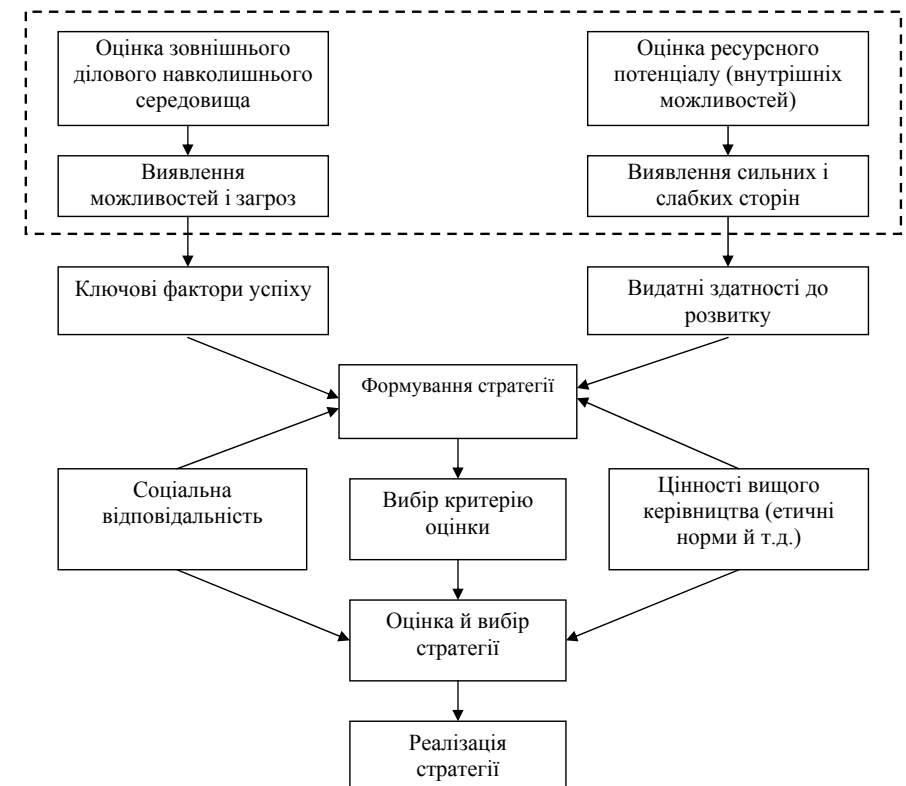


Рис. 1. Схема процесу стратегічного аналізу і планування діяльності підприємства

Процес стратегічного аналізу й планування діяльності підприємства починається з етапу аналізу ресурсного потенціалу (на рис. 1 виділений пунктиром) підприємства, його розміри, існуюча на підприємстві система керування, його тип (спеціалізоване або диференційоване).

Необхідність аналізу ресурсного потенціалу підприємства як важливого елемента системи планування в нових ринкових умовах господарювання вітчизняними фахівцями не заперечується, але разом з тим широко в дослідженнях і на практиці поки не використовується. Це обумовлено в значній мірі історичними моментами. В умовах директивного планування й досить значного регламентування діяльності підприємства у його керівників і фахівців відділів планування не було необхідності в стратегічному аналізі.

Головним критерієм успішності керування підприємством у соціалістичній економіці була ретельність (чітке виконання вказівок зверху), причому, головним чином, за кількісними параметрами і календарними строками. Ресурси не належали підприємству, вони виділялися "зверху", і там же приймалися рішення відносно дій з ними (установлювалися норми й строки списання, санкціонувалося відновлення, контролювалося поточне використання). Тому реально здійснювалося керування виробництвом, а не бізнесом (підприємством як споживачем ресурсів суспільства). У наш час в умовах ринкової економіки, коли ситуація кардинально змінилася й з'явилася гостра потреба в отриманні інформації про стан справ і перспективи функціонування підприємства, іноді ще є значна інерція старих, перевічених роками стереотипів мислення. Не сприяє необхідності проведення прогнозованих розрахунків й економічна нестабільність вітчизняної економіки.

Разом з тим, раціональне застосування кожного з факторів виробництва, досягнення їхнього оптимального співвідношення в ринкових умовах особливо актуальні, оскільки тверда конкуренція спонукає підприємців приймати адекватні технічні й економічні рішення на кілька років уперед. Одними зі складних завдань аналізу

й планування, поряд з такими головними, як визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, установлення курсу його дій, є зіставлення можливостей і ресурсного потенціалу з урахуванням прийнятного рівня ризику, виявлення його сильних і слабких сторін, використання сильних сторін для розвитку підприємства й зведення до мінімуму слабких сторін ресурсного потенціалу [7, с. 123].

Оскільки складові потенціалу підприємства безпосередньо зв'язані з усіма видами його ресурсів, розширення того або іншого ресурсу у взаємозв'язку з іншими дозволяє реалізувати його стратегічні цілі для підвищення конкурентоздатності підприємства в ринкових умовах господарювання. У загальному вигляді конкурентоздатність підприємства може бути визначена як його порівняльна перевага стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни й за її межами [14, с. 245]. Конкурентоздатність підприємства варто розглядати із двох боків. По-перше, з боку складових її елементів (висока якість товару, додатковий сервіс товару, обслуговування протягом усього терміну служби й т.д.); по-друге, з боку цільового рішення завдання продажу товару в конкретній ситуації (конкретний покупець із його індивідуальними потребами, його можливістю й здатністю вибирати з безлічі конкуруючих на ринку підприємств, орієнтуючись на власну шкалу переваг). Перемога в конкурентній боротьбі (збільшення частки на ринку) буде означати прояв результату конкурентоздатності підприємства.

Співвідношення конкурентоздатності й конкуренції можна розглядати як відношення "потенціал - використання потенціалу" [13, с. 6-13]. У конкурентних умовах і невизначеному зовнішньому середовищі діяльність підприємства, що має своєю метою краще, в порівнянні з іншими учасниками конкурентного ринку, задоволення потреб клієнта, повинна базуватися на таких властивостях, як конкурентоздатність та особливі властивості своєї системи керування (множинності реакцій).

Конкурентоздатність, у свою чергу, варто розглядати з урахуванням двох сторін: адаптивності й інноваційності. Адаптивність – це коли підприємства можуть пристосуватися та своєчасно відреагувати на зміну зовнішнього середовища. Інноваційність – це здатність обновлятися, здійснювати зміну діяльності на основі освоєння нових елементів і внутрішньоорганізаційних процесів і перебудови. Ці властивості підприємства разом формують необхідні умови забезпечення конкурентоздатності.

Існують різні підходи до пояснення конкурентної переваги того або іншого підприємства (доступна й дешева робоча сила, автоматизація виробництва, наявність достатнього ресурсного потенціалу, вплив державної політики, валютних курсів, процентних ставок, практика менеджменту й ін.). Теорія конкурентної переваги підприємства була детально розроблена в 1990-х рр. М. Портер на основі дослідження більше 100 експортних галузей промисловості в десятих різних країнах - у Європі, Азії й у Північній Америці - показав, що групи компаній, які досягли самого великого успіху у різних країнах, мають певні переваги над своїми конкурентами з інших країн. Ці переваги включають, звичайно, наявність кваліфікованої робочої сили, вимогливих покупців і оснащених новітньою технікою постачальників.

Всі разом вони викликають напружену конкуренцію серед підприємств на внутрішньому ринку. Зростання динамічності та високі вимоги стимулюють підприємства і змушують їх постійно підвищувати якість і розширювати свої переваги.

Середовище, у якому конкурують підприємства, формується за наступними умовами: станом факторів виробництва; умовами попиту; суміжними галузями й галузями-постачальниками, стратегією підприємства, структурою й конкуренцією. Для досягнення підприємством успіху не тільки усередині країни, але й у міжнародній конкуренції необхідно, щоб воно переводило внутрішні позиції в позиції міжнародні, щоб внутрішнє "ігрове поле" (термін, яким М. Портер визначає фактори як систему) було найбільше

сприятливим. Ігрове поле – це система взаємно зміцнювальних один одного факторів виробництва. Ефективність одного фактора залежить від стану інших. Наявність покупців на продукцію передової технології переводиться в продукції передової технології лише в тому випадку, коли якість трудових ресурсів відповідає умовам, необхідним для задоволення попиту. Слабкість будь-якого фактора обмежить потенціал підприємства й відповідно галузі для успіху й удосконалювання. Переваги в одному факторі виробництва можуть створити або збільшити переваги в інших. Найбільш важливі джерела внутрішніх переваг повинні активно виявлятися й використовуватись.

У діяльності кожного підприємства, яке супроводжували стійкі конкурентні переваги, виявилися деякі загальні тенденції моделі поведінки. Конкурентні переваги підприємств в основному обумовлені вдосконаленнями, нововведеннями й змінами. Нововведення як стратегічний термін являє собою дуже широке визначення. Воно виражається й у новому дизайні продукції, і у виробничому процесі, і в підході до маркетингу або в нових способах навчання персоналу та в організації виробництва. Конкурентні переваги торкаються всієї системи цінностей. Під системою цінностей мається на увазі все розмаїття діяльності підприємства, необхідне для створення конкурентної продукції. Конкурентні переваги можуть бути стійкими лише за умови постійних удосконалень. Стратегії, засновані на високій якості продукції, передових технологіях, високому рівні обслуговування й припливі виробничих нововведень, звичайно бувають більше надійними, ніж стратегії, засновані на низькому рівні витрат. Стійка перевага в остаточному підсумку вимагає глобального підходу до стратегій.

Глобальний підхід до стратегії припускає ряд таких важливих елементів, як продаж по всьому світові, а не тільки на внутрішньому ринку; поширення діяльності в інші країни, щоб скористатися місцевими перевагами; координацію й інтеграцію діяльності на світовому ринку для одержання можливості економії за допомогою

розширення масштабів виробництва, використання переваг репутації постійної марки й т.д. Для оцінки внутрішніх можливостей підприємства може бути використана методика, яка базується на системі цінностей, що включає у свій склад всі види діяльності організації (ланки ланцюга), спрямовані на створення цінностей для споживача. М. Портер обґрунтував принципи створення конкурентних переваг підприємства, які формуються шляхом створення на кожному етапі своїх цінностей. Проводиться порівняльний аналіз споживчих властивостей продукту, які створюються на різних етапах його розробки, виробництва, маркетингу й збуту в зіставленні з витратами на досягнення цих цінностей. Основні етапи господарської діяльності, що створюють головні цінності (вхідна логістика - забезпечення виробничих операцій всім необхідним; виробничі операції - випуск готових продуктів; вихідна логістика – обіг з готовими продуктами; маркетинг, включаючи збут та обслуговування) і загальні допоміжні види діяльності (інфраструктура організації - забезпечення ефективного керування, фінанси, планування; керування людськими ресурсами; технологічні розробки; закупівлі, що припускають придбання всього необхідного для ведення основної діяльності) поєднуються в єдину систему, яка прагне до підвищення споживчої вартості товару й одночасно до зниження власних витрат за рахунок кращої організації всіх процесів внутрішньої діяльності підприємства.

У більш детальній моделі кожний з дев'яти видів діяльності підприємства, у свою чергу, може бути конкретизований. Завдання організації виробництва полягає в перевірці витрат і вихідних параметрів кожного з дев'яти видів діяльності підприємства й пошуку шляхів їхнього вдосконалювання з точки зору надання благ споживачеві й визначення витрат. Іншими словами, для одержання коректних результатів оцінки рівня конкурентної переваги того або іншого підприємства необхідне посилення тих складових його ресурсного потенціалу, які повинні забезпечувати можливість адекватного відображення ситуацій, які складаються в макро- і мікросередовищі підприємства [10, с. 245].

На сьогоднішній день в умовах нестабільності економічного й соціально-політичного середовища підхід до аналізу й планування ресурсного потенціалу не є практикою для більшості українських підприємств. У малих і середніх підприємств вся діяльність обмежується оперативним або поточним плануванням. У той же час на великих українських промислових підприємствах, корпораціях, що нагромадили великі матеріальні й фінансові ресурси, з'являється можливість і необхідність планувати свою діяльність на порівняно довгострокову перспективу. Для них найпоширенішим підходом до аналізу й планування ресурсного потенціалу є інтуїтивне планування. Цей підхід заснований, насамперед, на досвіді й інтуїції керівництва, що встановлює прості й глобальні цілі для невеликого, але досить стійкого просування.

В умовах стабілізації економічної й політичної ситуації в Україні, розвитку ринкової інфраструктури, підвищення професіоналізму вітчизняних підприємств можливе використання й двох інших підходів до аналізу й планування. Головна концепція так званого корпоративного підходу полягає в досягненні певного рівня раціональності при виборі стратегічного розвитку на основі одержання й переробки необхідної інформації. Передбачається тверда централізація процесу прийняття рішень, оцінки й вибору шляхів майбутнього розвитку підприємства. Інший підхід - інтерактивний, є по суті логічним продовженням першого, але з більш глибоким проникненням у сутність аналізу й планування за рахунок залучення до цього процесу не тільки керівників, але й конкретних виконавців планових рішень. Цей підхід вимагає більш високої культури стратегічного мислення всіх рівнів керівництва промислового підприємства [17, с. 236]. У кінцевому ж підсумку вибір того або іншого підходу до аналізу й планування визначається самим підприємством, виходячи з історії його становлення й розвитку, специфіки й розмірів, кваліфікації співробітників і завдань, що стоять перед ним.

Загальними методологічними принципами аналізу ресурсного потенціалу підприємства є:

- системність (будь-яке підприємство складається з окремих взаємозалежних структурних ланок, між ними існує взаємодія; характер їхньої взаємодії визначається властивими підприємству цілями; від характеру зовнішнього середовища істотно залежить життєдіяльність підприємства);

- цілісність (у будь-яких своїх намірах і діях підприємство виступає як єдине ціле; кожен елемент системи, перебуваючи в цілісній системі, стає власником додаткових властивостей, обумовлених її впливом; сумарні підсумки діяльності системи, що складається з окремо взятих елементів, можуть бути охарактеризовані синергічним ефектом);

- оптимальність (орієнтація на забезпечення найбільшої ефективності функціонування й розвитку);

- безперервність розвитку (об'єктивна необхідність її реагування на зміни технологічних, економічних, соціальних, політичних реальностей зовнішнього середовища; динамічність розвитку);

- обмеженість ресурсних можливостей.

Виходячи з вищевикладеного, аналіз ресурсного потенціалу підприємства вітчизняними фахівцями рекомендується проводити в наступній послідовності: оцінка ресурсів і ефективності підприємства; порівняльний аналіз ресурсного потенціалу підприємства; організація процедури оцінки ресурсного потенціалу підприємства; фінансовий аналіз діяльності підприємства [8, с. 165]. Найбільш складною на першому етапі аналізу ресурсного потенціалу підприємства є проблема оцінки використання того або іншого виду ресурсу. Західними й вітчизняними фахівцями пропонується наступний підхід до оцінки їхнього використання. Одним видам ресурсів (наприклад, технічним, фінансовим, людським ресурсам) пропонується надавати оцінку за допомогою таких понять, як "продуктивність" та "ефективність" [9, с. 56]. Перше поняття дає можливість підійти до оцінки використання ресурсу за допомогою

конкретного показника, друге – розглядати цінність ресурсу з погляду системного використання. Інші види ресурсів вимагають додаткових досліджень для пошуку методів оцінки ефективності їх використання. Можливий варіант оцінки використання деяких видів ресурсів підприємства наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка використання ресурсів підприємства

Найменування ресурсів	Показники оцінки	
	Продуктивність	Ефективність
1. Машини й обладнання	Коефіцієнт використання, інтенсивність потоків та ін.	Аналіз на відповідність природних ресурсів характеру робіт, які виконуються
2. Матеріали	Обсяг виробництва (вихід продукції) та ін.	Відповідність матеріалу технологічним стандартам якості
4. Людські ресурси	Продуктивність праці, порівняльний розмір підрозділу	Відповідність посади. Дублювання зусиль.
5. Фінансові ресурси	Прибутковість використання власних оборотних коштів	Структура капіталу та ін.

Порівняльний етап аналізу ресурсного потенціалу підприємства припускає проведення історичного аналізу підприємства, порівняння з галузевими нормативами, проведення галузевого конкурентного аналізу, дослідження "кривої досвіду" та інших. Найчастіше застосовуваними методами є використання трендів, діаграм, статистичних показників і т.д. Організацію процедури оцінки ресурсного потенціалу підприємства (третій етап аналізу) варто розглядати як систему збору й обробки інформації за всіма ресурсами та їх сполученнями, контроль, а також створення спеціального моніторингу інформації, пов'язаної із прийняттям стратегічних рішень, тобто як створення бази стратегічних даних [9, с. 325]. Що стосується останнього етапу аналізу, то слід зазначити, що в

спрощеному виді фінансовий аналіз підприємства зводиться до дослідження наступних параметрів його діяльності: ліквідності, структури капіталу, рентабельності, ринкової вартості активів та ін. Метою такого аналізу є визначення фінансових можливостей щодо розвитку активів підприємства, підвищення їхньої прибутковості й проведення політики підвищення конкурентоздатності підприємства.

Високий рівень нестабільності зовнішнього середовища діяльності вітчизняних підприємств у перехідний період до нових умов їхнього господарювання визначає необхідність використання нових підходів і методів проведення аналізу ресурсного потенціалу підприємств. Для стійкого функціонування підприємства в цих умовах і вибору ним відповідної стратегії, що використовує свої сильні сторони й можливості для вибору оптимального шляху використання ресурсного потенціалу, можуть застосовуватися різні підходи й методи. Найпоширенішими серед них, як показав аналіз, є методи портфельного аналізу, SWOT-аналізу з виявленням сильних і слабких сторін підприємства, а також методи оцінки управлінського потенціалу (за І. Ансоффом), аналізу конкурентного оточення (за Ф. Котлером) і аналізу підприємств за їхньою конкурентною силою (базові конкурентні стратегії за М. Портером) [16, с. 145].

На нашу думку, для рішення завдання ефективного використання й формування ресурсного потенціалу підприємств раціональним є комбінований метод аналізу ресурсного потенціалу підприємства, який з'єднує достоїнства всіх зазначених методів. Основою цього методу є методологія вітчизняних учених [13, с. 67-85], доповнена новими етапами аналізу ресурсного потенціалу підприємства.

SWOT-аналіз (сильні, слабкі сторони, можливості й загрози) становить основу для систематичного формулювання цілей у рамках аналізу. Аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів з погляду сильних і слабких сторін, загроз і можливостей варто розглядати як первісний етап розробки аналізу [4, с. 46].

Етап SWOT-аналізу полягає у формулюванні цілей підприємства на майбутній період й визначенні засобів їхнього

досягнення. Вихідним документом етапу SWOT-аналізу є звітні форми, отримані в ході збору й обробки важливої для аналізу інформації. Результатом SWOT-аналізу є попередній список можливих стратегій із зазначенням назви стратегій, цілей і комбінації факторів, які лежать в їх основі. Тим самим SWOT-аналіз дозволяє систематизувати дії при оптимальній концентрації цінних ресурсів на найбільш важливих і невідкладних видах діяльності.

На основі SWOT-аналізу робляться попередні висновки про ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства для розробки його стратегії (виходячи з конкретних комбінацій зовнішніх і внутрішніх факторів). Залежно від типу комбінації факторів стратегії можуть бути спрямованими на:

- усунення зовнішньої загрози за рахунок використання сильних сторін;
- реалізацію ринкових можливостей за рахунок використання сильних сторін підприємства;
- подолання слабких сторін підприємства для відбиття зовнішніх загроз;
- подолання слабких сторін для реалізації ринкових можливостей.

SWOT-аналіз не дає прямих рекомендацій відносно того, які саме стратегічні рішення потрібно застосовувати, тому його результати повинні бути доповнені іншими оцінками, а саме - оцінками конкурентоспроможності та ефективності використання і формування потенціалу підприємства (етапи III і IV табл. 2), які виконуються за запропонованою вище методологією.

Алгоритм комбінованого методу аналізу ресурсного потенціалу включає чотири етапи (табл. 2):

- на першому етапі була здійснена оцінка можливостей і загроз для підприємства, що виходять із зовнішнього навколишнього середовища;
- на другому етапі була проведена оцінка сили й слабкостей підприємства, обумовлених його ресурсним потенціалом;

- на третьому етапі була здійснена оцінка конкурентоздатності підприємства;

- на четвертому, заключному етапі, був розрахований інтегральний комбінований показник оцінки ресурсного потенціалу підприємства, що містить у собі суму всіх підсумкових інтегральних оцінок по кожному етапі.

Зміна прибутку на перших трьох етапах була розрахована в грошовому й відносному вираженні в результаті впливу на діяльність підприємства кожного розглянутого фактора або показника окремо. Збільшення прибутку (у підсумкових таблицях) показано зі знаком "+" і зменшення - зі знаком "-".

Аналіз формування та використання ресурсного потенціалу підприємства на основі комбінованого методу здійснено на прикладі промислового підприємства ВАТ «Одескабель». Всі відносні та абсолютні показники використані для аналізу й оцінки ресурсного потенціалу, розраховані на підставі використання даних по підприємству ВАТ «Одескабель» за підсумками діяльності 2015р. Залежно від ступеню впливу на зміни прибутку у відносному вираженні кожному фактору й показнику була привласнена оцінка від "-10" до "+10". Принцип привласнення оцінок наведений у таблиці 2.

Етап I. Оцінка можливостей і загроз для підприємства, що виходять із зовнішнього навколишнього середовища (табл. 3).

На цьому етапі здійснюється ідентифікація можливостей і загроз (далі зовнішні фактори), які впливають на ефективність діяльності підприємства.

1. Оцінка ступеню впливу інфляції на ефективність функціонування підприємства.

Таким чином, вплив інфляції на фінансове становище підприємства можна звести до:

- неточного оцінювання реальної вартості товарно-матеріальних цінностей та витрат на амортизацію;

- з причини постійного знецінювання коштів на розрахункових рахунках, підприємство не має можливості їх накопичувати та здійснити значні капітальні вкладання;

- підприємства, в першу чергу, намагаються не накопичувати кошти, а витратити їх на реалізацію короткострокових програм розвитку, постійне нагромадження матеріальних цінностей, що призводить до зменшення оборотності обігових коштів, та зменшення рівня абсолютної ліквідності;

- постійне падіння курсу гривні відносно стабільних валют призводить до знецінення грошових залишків на рахунках та доходів підприємства;

- вилучення до бюджету фактично не отриманого прибутку;

- знецінення надходжень від відшкодування ПДВ.

Таблиця 2

Алгоритм комбінованого методу аналізу ресурсного потенціалу підприємства

Етапи	Послідовність проведення досліджень за етапами	Методологічні підходи й принципи
1	2	3
Етап I Оцінка можливостей і загроз для підприємства, що виходять із зовнішнього навколишнього середовища	1. Ідентифікація	Виділення конкретних можливостей і загроз окремо по кожному з факторів зовнішнього навколишнього середовища
	2. Визначення сили (потужності) конкретних можливостей і загроз	За оцінну базу використовуються аналітичні огляди, експертні оцінки, сценарії й розрахунки за економіко-математичними моделями. Кількісна оцінка здійснюється за шкалою "від нуля до десяти": "нуль" - одержання ефекту від реалізації даної можливості мізерне, "десять" - варто звернути пильну увагу на дану можливість
	3. Оцінка ймовірності виникнення конкретних можливостей і загроз	Оцінка ймовірності здійснюється за шкалою від нуля до одиниці
	4. Класифікація конкретних можливостей і загроз	Класифікація проводиться за допомогою двомірних матриць, за класифікаційні ознаки (фактори) використовується сила (потужність) - по вертикальній осі. Ймовірність настання - по горизонтальній осі, виділяються чотири групи, які відповідають наступним квадратам матриць: для класифікації можливостей

Продовження таблиці 2

1	2	3
Етап II Оцінка сили й слабостей підприємства, обумовлених його ресурсним потенціалом	1. Оцінка власного ресурсного потенціалу підприємства: - фізичних ресурсів; - фінансових ресурсів; - людських ресурсів; - нематеріальних активів.	Кожен вид ресурсів одержує оцінку: "+" - якщо ресурс представляє можливість потенційно збільшувати ефективність функціонування організації; "0" - якщо вплив ресурсу на ефективність функціонування мінімальний; "- " - якщо стан ресурсу може призвести до зниження ефективності підприємства
	2. Оцінка операційного потенціалу	Оцінка операційного потенціалу підрозділяється на наступні стадії:
Етап III Оцінка конкурентоздатності підприємстві	1 Оцінка управлінського потенціалу	Елементи сили й слабкості підприємства можуть бути встановлені на основі застосування спеціального "Управлінського профілю підприємства" за І. Ансоффом з відповідною оцінкою ("слабкість", "нейтрально", "сила")
	2. Аналіз конкурентного оточення	Використовується класифікація за Ф. Котлером, у ній оцінюється відносна сила кожного конкурента й звертається увага на ключові елементи, необхідні при прийнятті стратегічних рішень
	3. Аналіз підприємств за їх конкурентною силою	На основі базових конкурентних стратегій за М. Портером визначається положення підприємства на ринку
Етап IV Інтегральна комбінована оцінка ресурсного потенціалу підприємства	1. Аналіз системної конкурентоздатності підприємства й ефективності прийнятої стратегії його розвитку	На основі інтегрального критерію ефективності стратегії підприємства

Таблиця 3

**Оцінка можливостей і загроз для підприємства,
які виходять із зовнішнього навколишнього середовища (етап І)**

Ідентифікація можливостей і загроз	Ступінь вплив зовнішніх факторів на прибуток підприємства (за підсумками 2015р.)			Оцінка ймовірності їхнього настання (0-1)	Інтегральна оцінка впливу зовнішніх факторів на прибуток підприємства (-10 /+10)
	Тис грн (+збільшує/- зменшує)	% від ВП	Оцінка сили впливу факторів (- 10/ +10)		
1	2	3	4	5	6
Зростання інфляції на 20%	- 3781,67	11,06	-4	0,9	-3,6
Зміна курсу гривні до дол. США:					
- до 20 грн./дол.	+3554,0	10,49	4	0,2	0,8
- до 23 грн./дол.	-2373,0	7,01	-3	0,41	-1,23
Зміна курсу акцій:					
- падіння на - 20%	-525,0	1,55	-1	0,2	-0,2
- підвищення на + 20%	+525,0	1,55	1	0,1	0,1
Зміна законів:					
- підвищення мита на ввезення сировини (мідь , алюміній) на 10%	-11664,0	34,44	-10	0,3	-0,3
- підвищення експортного мита на готову продукцію на 10%	-6858,0	20,25	-7	0,3	-2,1
- підвищення податку на прибуток на 5%	-250,0	0,74	-1	0,1	-0,1
- не повернення ПДВ	-13716,0	40,5	-10	0,8	-8
- підвищення % нарахувань на з/п на 5%	-684,0	2,02	-1	0,2	-0,2
- підвищення податку на землю	-80,0	0,24	-1	0,7	-0,7
- підвищення зборів за забруднення навколишнього середовища	-20,0	0,06	-1	0,3	-0,3
- підвищення дисконтної ставки НБУ на 5%	-1000,0	2,95	-1	0,3	-0,3
- введення обов'язкового продажу 50% валютної виручки за курсом НБУ	-1693,2	5	-2	0,4	-0,8
- зменшення строку повернення валютних цінностей за зовнішньоекономічними контрактами	-1903,5	5,62	-2	0,5	-1

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5	6
Зміна ціни на сировину (мідь, алюміній)					
- падіння цін на сировину на -20%	+29160,0	86,1	+10	0,1	+1
- зростання цін на сировину на +20%	-29160,0	86,1	-10	0,6	-6
Зростання цін на енергоносії (газ, світло, ДП) на 20-30%	-2075,0	6,13	-2	0,5	-1
Зміна світових цін на кабельно-провідникову продукцію при всіх окремих рівних умовах:					
- падіння на 20-30%	-17145,0	50,6	-10	0,2	-2
- зростання на 20-30%	+17145,0	50,64	+10	0,3	+3
Зміна внутрішніх цін на кабельно-провідникову продукцію при всіх інших рівних умовах:					
- падіння на 20-30%	-39299,0	116,04	-10	0,1	-1
- зростання на 20-30%	+39299,0	116,04	+10	0,2	+2
Дефіцит на ринку праці:					
- робітників з вищою технічною освітою	+85,0	0,25	+1	0,7	+0,7
- із профільною середньоспеціальною освітою	+150,0	0,44	+1	0,8	+0,8
- з економічною і юридичною освітою	+60,0	0,18	+1	0	0
- з досвідом роботи в аналогічній галузі	+100,0	0,3	+1	0,9	+0,9
Сумарна інтегральна оцінка (від - 100 до +100 пунктів)					-19,5

У зв'язку з цим, в умовах інфляції зростає ризик одержання фактичного збитку замість реального й навіть номінального прибутку. Цей ризик тим вище, чим вище матеріалоємність продукції, тривалість обороту капіталу. Для оцінки впливу інфляції на ефективність функціонування підприємства ми аналізуємо її вплив на прибуток підприємства та фактори, від яких він залежить. За результатами розрахунків вплив інфляції на деякі показники діяльності (вартості матеріальних цінностей, дебіторська та кредиторська заборгованість, розмір кредитів банку, зміна відпускних цін) призвело у 2015 року до сумарного впливу всіх

показників на зменшення прибутку за результатом року на 4600,00 тис. грн.

У результаті проведеного аналізу впливу інфляції в розмірі 20% на балансовий прибуток у 2015 році можна зробити наступні висновки:

- за інших рівних умов інфляція в розмірі 20% річних призведе до зменшення балансового прибутку підприємства на 3781,67 тис грн.;

- для зменшення впливу інфляції на прибуток підприємства необхідно зменшити середньорічну вартість коштів на рахунок і збільшити кількість матеріальних запасів, зменшити дебіторську заборгованість.

2. Оцінка ступеню впливу ринкового курсу гривні до дол. США на ефективність функціонування підприємства. За результатами розрахунку зробили висновок, що при падінні курсу дол. США витрати по імпортних операціях зменшуються, а прибуток зростає, але, у той же час, доходи від експортних операцій падають і прибуток зменшується.

За результатами розрахунку можна зробити такі висновки :

- при падінні курсу долара США стосовно грн. прибуток підприємства росте на 3554,97 тис грн. за рахунок зниження витрат на імпорт. Незважаючи на те, що доходи від експорту падають, але з огляду на те, що частка обсягу експорту в загальному обсязі валової продукції (30%) набагато нижче частки імпорту (51%), то падіння курсу грн. до дол. США в сумарному впливі призведе до зростання прибутку;

- при підвищенні курсу дол. США відносно грн. прибуток підприємства падає на 2373,35 тис грн. за рахунок значного зростання витрат на імпорт, що перевищує зростання доходів від експорту.

3. Оцінка ступеню впливу курсу акцій на ефективність функціонування підприємства.

За результатами аналізу впливу коливань курсу акцій ВАТ "Одескабель" на ефективність підприємства зробили висновок, що зростання курсу акцій дозволяє залучити більше інвестиційних засобів і одержати приріст прибутку на 525 тис грн., а падіння призводить до зменшення інвестиційних засобів і меншого прибутку на 525,00 тис грн.

4. Оцінки ступеню впливу законів, що постійно змінюються, на ефективність функціонування підприємства показує, що найбільш негативно впливає на діяльність підприємства загроза підвищення експортного мита й неповернення ПДВ, через високу частку експорту продукції в загальному об'ємі реалізованої продукції за рік.

5. Оцінка ступеню впливу зміни ціни на матеріали й енергоносії на ефективність функціонування підприємства показує, що найбільше на прибуток підприємства впливає коливання цін на сировину, тому що вартість матеріалів займає 0,74 грн. в 1 грн. ВП.

6. Оцінка ступеню впливу зміни ціни готової продукції на ефективність функціонування підприємства показує, що коливання внутрішніх цін на кабельно-провідникову продукцію набагато більше впливає на прибуток підприємства, ніж коливання світових цін, тому що частка ВП, що відвантажується на внутрішньому ринку, майже в три рази перевищує частку ВП, що відвантажується на експорт.

7. Оцінка ступеню впливу на ефективність функціонування підприємства дефіциту на ринку праці показує, що дефіциту на ринку праці необхідних кадрів ураховуються додаткові витрати підприємства на підготовку потрібних кадрів в навчальних закладах і стажування на провідних підприємствах в аналогічній галузі. Ці витрати включаються в собівартість продукції, а також відбиваються на фінансових результатах.

При розрахунку цих витрат ураховується:

- щорічна потреба в нових кадрах за профілем або спеціальністю;
- вартість підготовки необхідних підприємству кадрів на контрактній основі у ВНЗах і профтехучилищах;
- вартість стажування на провідних підприємствах.

Згідно результатів оцінювання, найбільша потреба на підприємстві існує на професії із профільною середньотехнічною освітою, при дефіциті на ринку праці таких кадрів, витрати на їхню підготовку складуть 150,0 тис грн. у рік.

Всі результати проведеного експертного оцінювання на першому етапі було згруповано в таблицю (табл.3) для подальшого розрахунку інтегральної оцінки впливу можливостей, сили й слабості зовнішніх факторів і погроз на ефективність підприємства.

Ймовірність настання кожного з перерахованих в таблиці 3 зовнішніх факторів була визначена експертним методом, використовуючи статистичні дані показників за попередні 5 років і прогнозні дані провідних фахівців досліджуваного підприємства на наступні 5 років.

Сумарна оцінка впливу зовнішніх факторів оцінюється :

1) від "-100" до "-50" - негативність впливу на ефективність виробництва дуже небезпечна. Подальше функціонування підприємства в даних умовах перебуває під критичною загрозою, що вимагає особливих заходів щодо запобігання впливу зовнішніх загроз або диверсифікованості виробництва;

2) від "- 50" до "0" - негативний вплив на ефективність підприємства середній, але вимагає прийняття заходів щодо нейтралізації впливів;

3) від "0 до + 100" фактори позитивно впливають на підприємство, що говорить про досить сприятливе середовище для розвитку підприємства без особливих ризиків.

Для розрахунку інтегральної оцінки сили й слабості зовнішніх факторів на ефективність функціонування підприємства, оцінка сили впливу кожного фактора по шкалі "-10 +10" була помножена на ймовірність його настання в частковому вираженні від 0 до 1 (табл. 4).

Оцінка ймовірності настання кожного фактора була зроблена в результаті аналізу статистичних даних відносно зміни кожного зовнішнього факторів протягом п'яти попередніх років і прогнозних оцінок, зроблених автором та фахівцями підприємства.

Таблиця 4

**Принцип привласнення оцінки окремому фактору (ресурсу)
в залежності від сили його впливу на зміни прибутку в %**

Ступінь зміни прибутку, % від ВП*, під впливом фактора (ресурсу)	Оцінка, яка привласнюється (-10/+10)
0-3	1
3,1-6	2
6,1-9	3
9,1-12	4
12,1-15	5
15,1-18	6
18,1-21	7
21,1-24	8
24,1-27	9
> 27,0	10

* Валовий прибуток

Етап II. Оцінка сили й слабкостей підприємства, обумовлених його ресурсним потенціалом (табл. 5)

1. Технічні й технологічні ресурси

1.1. Знос обладнання

Вартість зношеного обладнання, непридатного для експлуатації, помноженого на коефіцієнт фондівдачі, дає нам суму недоотриманого прибутку:

$$930205,0 \cdot 45\% \cdot 0,24 \cdot 0,15 = 100462,14 \cdot 0,15 = 15069,0,$$

де 930205,0 - вартість ОЗ; 0,24 - фондівдача за рік, 45% - рівень зношування на підприємстві, 0,15-НП.

1.2. Рівень інвестицій в основний капітал, % від ОЗ на рік

Інвестиції приносять прибуток у розмірі середньої норми прибутковості від капітальних вкладень за останні 5 років на підприємстві:

$$930205,0 \cdot 2\% \cdot 0,24 \cdot 0,15 = 669,74 \text{ тис. грн.},$$

де 0,24 – середня норма прибутку від інвестицій, 0,15- рівень запланованої НП.

1.3. Рівень автоматизації технологічних процесів

На основі проведеного аналізу на підприємстві можна зробити наступний висновок: автоматизація технологічних процесів однієї ділянки дозволяє збільшувати продуктивність праці задіяних на цій ділянці працівників у середньому в 2-3 рази. За даними підприємства на сьогоднішній день 53 технологічних процеси вже автоматизовані, що становить 70%, на яких працює 100 чоловік, а 30 % не автоматизовані, на яких працює 200 чоловік. Зростання продуктивності праці на автоматизованих ділянках дозволило зменшити кількість зайнятих працівників на 95 чоловік, а значить і зменшити витрати на оплату праці за цими операціями на 285,0 тис грн.

1.4. Концентрація виробництв з підвищеним ризиком

Виробництво з підвищеним ризиком вимагає додаткових витрат на оплату праці й техніку безпеки. На підприємстві, що досліджується, 40 чоловік працюють на ділянках з підвищеним ризиком і одержують при цьому надбавку в розмірі 20 % від середньої заробітної плати по підприємству, у грошовому вираженні ця сума складе 24,0 тис грн.:

$$40 \text{ чол.} \cdot 3,00 \cdot 20\% = 24,0 \text{ тис. грн.}$$

1.5. Частка браку на виробництві, %

Брак на виробництві призводить до збитків на суму витрат на його усунення. На підприємстві, що досліджується, на усунення браку в середньому необхідно витратити до 20% вартості готового виробу.

$$225778,0 \cdot 5\% \cdot 20\% = 2287,0 \text{ тис. грн.}, \text{ де } 5\% - \text{середній розмір браку на підприємстві.}$$

1.6. Рівень охорони праці й техніки безпеки (нешасні випадки за рік /ССЧ)

Рівень охорони праці й техніки безпеки оцінюється кількістю нещасних випадків на підприємстві. Кожний нещасний випадок призводить до додаткових витрат на компенсацію в середньому в 10,0 тис грн. і постійним доплатам до заробітної плати в середньому

до 20%, що становить 600,00 грн. на місяць на одного постраждалого працівника, що складає за рік 6,53 тис. грн. витрат. Загальна сума складає:

$380 \text{ чол} * 0,5\% * 10,0 \text{ тис. грн.} + (380 * 0,2\% * 0,6 \text{ тис. грн.} * 12) = 32,65 \text{ тис. грн. у рік.}$

1.7. Матеріаломісткість, грн./грн

Матеріалоемність у розмірі 0,74 грн. означає, що собівартість, а значить і прибуток продукції залежить від вартості матеріальних витрат на 74%. Тому перевищення частки матеріальних витрат у вартості валової продукції відносно нормативного значення призводить до збитків на суму 20320,0 тис. грн. на рік. Нормативна величина прийнята нами на рівні показнику передових підприємств галузі, дорівнює 0,65 грн. матеріальних витрат на 1 гривню товарної продукції.

$225778,0 * (0,74 - 0,65) = 20320,0 \text{ тис. грн.}$, де 225778,0 - валова продукція за 2015р., тис. грн.

1.8. Коефіцієнт оборотності ОК, об/рік

Збільшення оборотності ОК із 3,39 до 5,0 у рік призводить до зменшення потреби в них на 21446,0 тис. грн., а значить до економії витрат на виплату % банку за їхнє використання на 3860,0 тис. грн.

$(225778,0 / 3,39 - 225778,0 / 5,0) * 18\% = 21446,0 * 0,18 = 3860,0 \text{ тис. грн.}$, де 18% – відсотки банку за надання кредиту.

1.9. Фондовіддача, грн./грн

Збільшення фондовіддачі з 0,24 до 0,3 грн. у рік говорить про більш ефективне використання ОЗ, що може дати нам додатковий валовий продукт у розмірі 55812,0 грн., а отже і додатковий прибуток в розмірі 8371,8 тис. грн. на рік:

$930205,0 * (0,3 - 0,24) * 0,15 = 55812,3 * 0,15 = 8378,8 \text{ тис. грн.}$, де 0,15-НП.

1.10. Коефіцієнт відновлення

Підприємство відстає за нормою відновлення ОЗ від передових підприємств по галузі на суму 37208,0 тис. грн., що може підвищити обсяг виробленої й реалізованої продукції на 8929,0 тис. грн., а

прибуток від реалізації додатково виробленого товару на 1339,35 тис. грн.

$930205 * (0,05 - 0,01) * 0,24 * 0,15 = 1339,35 \text{ тис. грн.}$, де 930205 тис. грн. - вартість ОЗ; 0,05 та 0,01 - коефіцієнт відновлення на підприємстві фактичний і базовий, 0,24- фондовіддача; 0,15- запланована норма прибутку від 1 грн. ВП.

2. Трудові ресурси

2.1. Рівень оплати праці, грн.

Рівень оплати праці робітників вище за середній по місту дає можливість зменшити плінність кадрів і збільшити якість і продуктивність праці. Експертним методом за допомогою опитування 50 висококваліфікованих робітників встановлено, що при оплаті в 3000,00 грн. на місяць 30% з них почали б пошуки більш високооплачуваної роботи.

У такий спосіб понизивши оплату до 3000,00 грн. на місяць підприємство понесло б витрати від постійної плінності й використання низькокваліфікованих робітників. За нашими оцінками продуктивність праці висококваліфікованого робітника з досвідом роботи більше 3 років вище недосвідченого робітника в середньому на 25%. У перерахуванні на валову продукцію це 13410,0 тис. грн. і відповідно 2011,00 тис. грн. прибутку на рік.

$300,0 \text{ чол.} * 30\% * 596,0 \text{ тис. грн.} * 25\% * 0,15 = 13410,0 * 0,15 = 2011,0$, де 300 чол. - ССЧ робітників на підприємстві; 596,0 тис. грн. – середня продуктивність праці у рік; 0,15 – середня норма прибутку від 1 грн. ВП (НП)

2.2. Частка робітників віком 22-30 років, %

Оцінка впливу віку робітників на прибуток підприємства зводиться до оцінки продуктивності праці і якості роботи робітника в різному віці. Так, за нашими оцінками, у робітника віком 22-30 років продуктивність праці нижче, ніж у робітника віком 30-55 років на 20%. Виходячи з підсумкових показників за 2015 р., якщо за базу взяти середню продуктивність праці рівну 596,5 тис. грн./рік на 1 робітника (за даними підприємства), то недоотриманий прибуток в

результаті використання робітників у віці 22-30 років складуть 2040,03 тис. грн.

$380 \text{ чол.} * 0,3 * 596,5 \text{ тис. грн.} * 0,2 * 0,15 = 2040,03 \text{ тис. грн.}$; де 0,3 - частка працівників на підприємстві у віці 22-30 років; 0,15- НП (НП- норма прибутку).

2.3. Частка робітників віком 30-55 років, %

За зробленими оцінками, продуктивність серед робітників підприємства у віці 30-55 років вище середньої на 20%, якщо взяти середню продуктивність за базу, рівну 596,5 тис. грн. в рік, то прибуток, отриманий від реалізації продукції, виробленої робітниками в цьому віці, складе 3060,0 тис. грн.:

$380 \text{ чол.} * 0,45 * 596,5 \text{ тис. грн.} * 0,2 * 0,15 = 3060,0 \text{ тис. грн.}$, де 0,45- частка працівників на підприємстві у віці 30-55 років; 0,15- НП.

2.3. Частка робітників віком 55-65 років

За результатами нашої оцінки, продуктивність праці робітників у віці 55-65 років нижче середньої продуктивності праці на 25%. Частка працівників у цьому віці на підприємстві становить 25% (0,25). Недоотриманий прибуток в результаті використання робітників у цьому віці складе 2125,0 тис. грн.

$380 * 0,25 * 596,5 \text{ тис. грн.} * 0,25 * 0,15 = 2125,0 \text{ тис. грн.}$, де 0,15 - НП.

2.4. Наявність вакансій, % від загальної чисельності

Наявність вакансій означає недостачу робочих різних професій. На підприємстві, що досліджується в середньому за рік кількість таких місць становить 16 чол. (4% від ССЧ). З огляду на середню продуктивність праці на підприємстві (596,0 тис. грн.) можна розрахувати недоотриманий прибуток, він складає 1360,0 тис. грн.

$380 * 0,04 * 596,5 * 0,15 = 1360,0 \text{ тис. грн.}$, де 0,15 - НП.

2.5. Коефіцієнт використання кваліфікації робітників (розряд робочих/розряд робіт)

За нашими оцінками продуктивність праці робітника, що виконує роботу не за своєю кваліфікацією, у невідповідності зі своїм розрядом, менше, ніж у працівника, який виконує роботи у відповідності зі своїм розрядом і кваліфікацією в середньому на 20%. У грошовому вираженні можна розрахувати недоотриманий

прибуток від неналежного використання кваліфікації працівників, він складає 2040,03 тис. грн.

$380 * 0,3 * 596,5 \text{ тис. грн.} * 0,2 * 0,15 = 2040,03 \text{ тис. грн.}$, де 0,3 – частка робітників, що працюють у невідповідності зі своїм розрядом, 0,2 - коефіцієнт падіння продуктивності, 0,15 - НП

2.6. Коефіцієнт непродуктивного використання ІТП (кількість працівників з вищою освітою виконуючі функції робочих / ССК)

Продуктивність праці робітників з вищою освітою за нашими оцінками вище середньої продуктивності на 10%. Додатковий прибуток від їхнього використання складе 680,01 тис. грн.

$380 \text{ чол.} * 0,2 * 596,5 * 0,1 * 0,15 = 680,01 \text{ тис. грн.}$, де 380,0 - ССЧ, 0,2 - частка непродуктивного використання, 0,1 - ріст продуктивності праці (ПП) , 0,15 – НП.

2.7. Продуктивність праці(ПП), тис. грн./рік

На підприємстві, що досліджується, середня продуктивність праці на 1 працівника вище, ніж по галузі на 169,5 тис. грн. на рік. Це дає додатковий прибуток у розмірі 9661,5 тис. грн. у рік.

$380 \text{ чол.} * (569,5 - 400,0) * 0,15 = 9661,5 \text{ тис. грн.}$, де 596,5 і 400,00 - ПП на одного працівника в рік на підприємстві, що досліджується, й середня по галузі, тис. грн. 0,15 - НП.

3. Інформаційні ресурси.

3.1. Наявність баз даних про підприємства-конкуренти в Україні й у світі

Наявність баз даних про конкурентів в Україні й у світі дає можливість одержати необхідну інформацію в області асортиментів, якості, відпускних цін на аналогічні товари. За нашими оцінками використовувана інформація дозволяє управлінцям прийняти ефективне рішення відносно плану виробництва, стратегії розвитку , асортименту продукції, встановлення більш конкурентних відпускних цін. Правильність прийняття таких рішень, дозволяє залучити до 30% додаткових замовлень на внутрішньому та світових ринках. Прибуток від цих замовлень складе 10160,0 тис. грн.:

$225778,0 * 0,3 * 0,15 = 10160,0$ тис. грн., де 225778,0 - ВП (валова продукція), 0,3 - частка додаткових замовлень, 0,15 - НП.

3.2. Наявність оперативних даних про ринки сировини й матеріалів, інформаційно-довідкові видання про огляд ранку сировини й матеріалів

Наявність даних по ринку сировини й матеріалів дозволяє оперативно коректувати відпускні ціни відповідно до собівартості продукції, що постійно змінюється. Зокрема в 2015 році вартість матеріалів підвищилася на 20 відсотків протягом року 3 етапами. Вчасно отримані дані з ринків сировини дозволили спрогнозувати зростання цін у всіх випадках і вчасно поповнити залишки основної сировини й матеріалу на суму 50000,0 тис. грн. за цінами до моменту підвищення, що дозволило заощадити до 20% від їхньої вартості на рік - 10000,0 тис. грн. Прогнозуючи ріст цін на сировину, підприємству вдалось на 30% готової продукції заздалегідь підняти ціни у середньому на 15 % в рік відповідно до підвищення цін на сировину і матеріали, що дозволило отримати додатковий прибуток у розмірі 10160,0 тис грн. Сумарний вплив на прибуток за цими двома факторами складає 20160,0 тис. грн.:

- $50000,00$ тис. грн. $\cdot 20\% = 10000,00$ тис. грн.;
- $225778,0$ тис. грн. $\cdot 0,3 * 0,15 = 10160,0$ тис. грн.;
- $10000,0 + 10160,0 = 20160,0$ тис. грн.

3.3. Наявність технологічних даних про нові технології у світі інформаційно-довідкові видання про огляд технологій і кабельно-провідникової продукції

Наявність даних про нові технології дозволило вчасно визначити тенденції розвитку кабельно-провідникової промисловості в Україні й у світі й бути серед перших в Україні та країн СНД по виробництву силових кабелів, зв'язку, волоконно-оптичних, LAN і радіочастотних кабелів, попит на які постійно зростає. За нашими оцінками в 2015 р. частка нової продукції (кабелів з ізоляцією зі зшитого поліетилену на напругу 10 кВ із алюмінієвими й мідними струмопровідними жилами, волоконно-оптичних, LAN і радіочастотних кабелів) у загальному обсязі реалізованої продукції

становить 30%, і відповідно 67733,44 тис грн. валової продукції, прибуток від якої отримано в розмірі 10159,0 тис грн.

$225778,0 * 0,3 * 0,15 = 67733,0 * 0,15 = 10159,0$ тис грн., де 0,15 - НП

3.4. Кількість комп'ютерів на 1 працівника ІТП

За результатами дослідження можна зробити висновок, що наявність комп'ютера у працівника апарата ІТП збільшує продуктивність його праці в 2,5 рази. Після комп'ютеризації потрібність в ІТП впала у 2,5 рази, можна оцінити економію витрат на оплату праці за рік, вона складає 230,4 тис грн.:

$80 \text{ чол.} \cdot 0,2 * 3,00 \text{ тис. грн.} / 2,5 * 12 \text{ мес} = 230,4 \text{ тис. грн.}$, де 80 - кількість працівників ІТП, 0,2-частка працівників працюючих без комп'ютера, 3,0 тис. грн. - середня заробітна плата 1 працівника ІТП.

4. Інтелектуальні ресурси

4.1. Частка висококваліфікованих працівників з досвідом роботи більше 10 років

За нашими оцінками продуктивність праці робітника з високою кваліфікацією й досвідом роботи більше 10 років на 20 % вище середньої продуктивності на підприємстві. Якщо врахувати, що середня продуктивність праці в 2015 р. дорівнювала 596,5 тис. грн. на 1 робітника, то додатковий прибуток, отриманий від використання такої праці складе 2720,0 тис. грн.:

$380 \text{ чол.} \cdot 0,4 * 596,5 \text{ тис. грн.} \cdot 0,2 * 0,15 = 2720,0 \text{ тис. грн.}$, де 0,4 - частка таких працівників у загальній ССЧ., 0,2 – приріст продуктивності праці, 0,15 – НП.

4.2. Частка програмістів в обсязі ІТП

Частка програмістів дозволяє заощаджувати на придбанні програмного забезпечення і його обслуговуванні. За нашими оцінками вартість програмного забезпечення і його обслуговування, зробленого одним програмістом у рік становить близько 60,0 тис. грн., у такий спосіб економія від наявності в штаті власних програмістів складає 192,0 тис. грн.

$80 \cdot 0,1 \cdot 60,0$ тис. грн. - $80 \cdot 0,1 \cdot 3,0$ тис. грн. $\cdot 12$ мес. = 192,0 тис. грн., де 0,1 - частка програмістів в обсязі ІТР, 3,0 тис. грн. - середня заробітна плата 1 працівника ІТР.

4.3. Частка працівників з вищою освітою

За нашими оцінками відсутність вищої освіти й досвіду роботи у працівника за умови, якщо він працює за спеціальністю, зменшує якість, ефективність його праці, частку прийнятих правильних рішень (для працівників на керівних посадах), у середньому на 50%. З огляду на основні фактори успіху підприємства, що досліджується, ми зробили висновок, що досягнення основних фінансових показників на підприємстві на 50-60 % залежить від якості праці й ухвалених рішень працівниками керівного складу й провідними спеціалістами.

Тому частка прибутку, отриманого завдяки використанню працівників з вищою освітою ми оцінюємо в розмірі 10160,02 тис грн.:

- кількість працівників з вищою освітою = $380 \cdot 0,3 = 114$ чол, де 0,3 - частка працівників з вищою освітою у загальній ССЧ;

- прибуток від ВП при нормі прибутку 15% складає 33866,7 тис грн.: $225778,0 \cdot 0,15 = 33866,7$ тис грн.;

- прибуток, отриманий завдяки використанню фахівців з вищою освітою = $33866,7 \cdot 0,6 = 20320,02$ тис грн.;

- відсутність вищої освіти у працівників може зменшити фінансові показники на 50% і зменшити прибуток на 10160,0 тис грн.:

$20320,0 \cdot 0,5 = 10160,0$ тис грн.

4.4. Частка працівників з науковим ступенем

Всі працівники підприємства з науковим ступенем займаються дослідженнями й конструкторськими розробками, які дозволяють покращити споживчі властивості продукції або зменшити її собівартість при всіх інших рівних. Такі розробки дозволили в 2015р. запустити у серійне виробництво кабель з ізоляцією зі зшитого поліетилену на напругу 10 кВ із алюмінієвими й мідними струмопровідними жилами, завдяки яким обсяг валової продукція в рік виріс на 5% - 11288,9 тис. грн., а запланований прибуток - на 1693,3 тис. грн. Якщо врахувати всі розробки за останні 5 років, то за

нашими оцінками в сумі вони дозволяють щорічно заощаджувати до 3-5% витрат на виробництво. У грошовому вираженні за підсумками 2015р. 5 % витрат становить 8353,78 тис. грн. Сумарний річний ефект становить 10047,08 тис. грн.:

$1693,3 + 8353,78 = 10047,08$ тис. грн.

4.5. Плинність майстрів 5-6 розряду й фахівців з досвідом більше 10 років. За даними на 2015 року плинність майстрів 5-6 розряду й фахівців з досвідом роботи більше 10 років у кількості 8 чоловік у рік (2% от ССЧ за даними підприємства), за нашими оцінками, призводить до необхідності прийому на роботу нових робітників і майстрів, продуктивності праці яких в перший рік роботи, як правило, менше середньої на 20-40%. Якщо середня продуктивність праці дорівнює 596,5 тис грн. на 1 працівника (за підсумками 2015 р.), то втрати у вигляді недоотриманого прибутку складуть 214,74 тис. грн.:

$8 \cdot 596,5 \cdot 0,3 \cdot 0,15 = 214,74$ тис. грн., де 0,3 - частка падіння продуктивності, 0,15 – НП.

4.6. Частка нової продукції в загальному обсязі продукції

Як було зазначено вище, частка нової продукції в обсязі валової продукції в 2015р. становить 5% - 11288,9 тис. грн., а запланований прибуток від реалізації цієї продукції - 1693,3 тис. грн.:

$225778,0 \cdot 0,05 \cdot 0,15 = 1693,0$ тис. грн.

4.7. Кількість НДДКР у рік/1 працівника

За наявними даними за 2015р. на підприємстві було зроблено 1 відкриття в області випуску кабелів з ізоляцією зі зшитого поліетилену на напругу 10 кВ із алюмінієвими й мідними струмопровідними жилами й 3 розробки. Ефект від впровадження відкриття оцінюється в розмірі прибутку отриманого від реалізації нового продукту, ми його розрахували вище, у пункті Г, він становить 1693,0 тис. грн. у вигляді прибутку. Три розробки дозволяють автоматизувати чотири технологічних процеси, що дозволило звільнити із процесу 24 працівника. Ефект від розробки ми оцінюємо в розмірі економії витрат на оплату праці 24 робітником - 864,0 тис. грн. у рік (за підсумками 2015р.). Сумарний ефект в 2015р. від НДДКР становить 2557,0 тис. грн. у вигляді прибутку:

24 чол.*3,00 тис. грн.*12 мес = 864,0 тис. грн.;
разом 1693,0+864,0 = 2557,0 тис. грн.

4.8. Ринкова вартість торгівельної марки, грн.

Для оцінки вартості торгівельної марки на підприємстві, що досліджується, ми оцінили річний ефект від частки продукції, реалізованої завдяки саме володінню торгівельною маркою "Одескабель". За допомогою розсилання анкет нами були опитані 25% великих покупців, які дають підприємству 50% всього валового виторгу від реалізації продукції за рік. Результати опитування показали, що 20 % опитаних, частка яких становить 5 % в обсязі всієї валової продукції працюють із продукцією "Одескабель" саме тому, що довіряють якості продукції й надійності підприємства, як партнерові. Із цього опитування можна зробити висновок, що 10% всієї продукції підприємство реалізує завдяки довірі до якості продукції й підприємству як чималого й надійного партнера, а значить і завдяки приналежності продукції до торговельної марки "Одескабель". Тому що торговельна марка приносить користь протягом багатьох років, її вартість, на нашу думку, можна оцінити у розмірі прибутку, отриманого підприємством від реалізації продукції завдяки володінням саме даною торгівельною маркою за 10 років. Якщо взяти за основу прибуток в 2007 р. (середній річний показник до світової фінансової кризи) і помножити на 10 років і на 10%, то ми одержимо суму прибутку рівну 5000,00 тис. грн., що може, на думку автора, відбивати вартість торгівельної марки:

5000,0 тис. грн.*0,1*10 років = 5000,00 тис. грн.

4.9. Частка балансової вартість нематеріальних активів в обсязі ОФ

Прибуток від використання нематеріальних активів (НА) оцінюється як прибуток від виробництва й реалізації додаткової продукції, завдяки володінню ними. Підприємство, що досліджується, станом на 01.01.2015 р. володіє НА у вигляді ліцензій, патентів на виготовлення кабельно-провідникової продукції на загальну суму 6000,00 тис. грн.; товарними знаками (сертифікати якості міжнародних стандартів: - ISO 9001:2000 - розробка й

виробництво кабельно- провідникової продукції; - ISO 14001:1996 - системи менеджменту навколишнього середовища; - OHSAS 18001:1999 і SA 8000:2001 - системи менеджменту промислової безпеки і соціальної відповідальності) на суму близько 1000,0 тис грн.; програмним забезпеченням, і правами на винаходи на суму близько 2000,00 тис грн., правами на користування майном, використання природних ресурсів на суму близько 1300,00 тис грн.

За даними підприємства, завдяки використанню ліцензій на виготовлення високотехнологічної продукції й патентів на винаходи підприємство щорічно виробляє і продає близько 30% валової продукції від його загального обсягу, що в грошовому вираженні становить 6773,4 тис грн. ВП (валової продукції) і 10159,9 тис грн. прибутку відповідно. У результаті опитування споживачів, які дають 50% всіх замовлень від загального обсягу, можна зробити висновок, що завдяки тому, що продукція має товарні знаки ISO 9001:2000, ISO 14001:1996, OHSAS 18001:1999 і SA 8000:2001 вдається залучити близько 20% від всіх замовлень, що становить 4515,0 тис грн. ВП або 6773,0 тис грн. у вигляді прибутку (за підсумками 2015р.). Сумарний прибуток за нашими оцінками в 2015 р. від володіння НА склав 16933,25 тис. грн.:

10159,9 + 6773,3 = 16933,25 тис. грн.

4.10 Частка продажів у загальному обсязі завдяки приналежності торгівельній марці "Одескабель"

Як було розглянуто вище, частка реалізованої продукції завдяки володінню саме торгівельною маркою "Одескабель" становить близько 10% щорічно, що в грошовому вираженні становить 22577,8 тис. грн. валової продукції й 3386,6 тис. грн. прибутку у відповідно з запланованою НП (за підсумками 2015 р.).

5. Фінансові ресурси

5.1. Частка власних обігових коштів

Частка власних засобів дозволяє заощаджувати на відсотках банку, які необхідно було б виплачувати за користування грошима банку за відсутності власних. За умовами 2015 року банківська

процентна ставка за надання короткострокового кредиту до 1 року становила 18% у рік. Якщо врахувати, що середньорічна вартість оборотних засобів (за підсумками 2015р.) дорівнює 66798,23 тис. грн., то економія на відсотках становить 12023,6 тис. грн.:

$$66798,23 * 18\% = 12023,6 \text{ тис. грн.}$$

5.2. Коефіцієнт поточної ліквідності

Поточні активи на досліджуваному підприємстві в 2,6 рази перевищують поточні зобов'язання, що дозволяє вчасно їх виконувати перед банками й постачальниками матеріалів, енергоресурсів і перед найманими робітниками. Це в цілому створює позитивну репутацію підприємства на ринку й підсилює її конкурентні позиції. Висока довіра до підприємства з боку постачальників дає можливість підприємству одержувати сировину й матеріали з відстрочкою платежу до 60 днів, а також відвантажувати готову продукцію на умовах відвантаження протягом 30 днів після одержання передоплати. У цілому, завдяки цьому середньорічна сума короткострокової кредиторської заборгованості становить 10500,00 тис. грн., що зменшує потребу підприємства в позикових коштах на цю суму і дає можливість заощаджувати на витратах оплати відсотків банку. Економія на відсотках за рік може скласти до 1890,0 тис. грн.:

$$10500,0 \text{ тис. грн.} * 18\% = 1890,0 \text{ тис. грн.}$$

Усі результати зробленого аналізу й проведеного експертного оцінювання по другому етапі були згруповані для подальшого розрахунку інтегрального показника впливу кожного ресурсу на ефективність підприємства (табл. 5).

На цьому етапі якщо ріст показника призводить до збільшення прибутку, то його вплив на прибуток позначається знаком "+", якщо ріст призведе до збитків і зменшення прибутку - знаком "-". Інтегральний показник впливу ресурсу на ефективність підприємства розраховується множенням оцінки сили впливу ресурсу на прибуток на рівень відповідності показника цього ресурсу базовій величині. Базова величина оцінки є середнім показником оцінки даного ресурсу на передових підприємствах галузі, прийняті автором за норму.

Таблиця 5

Оцінка сильних та слабких сторін підприємства, обумовлених його ресурсним потенціалом (на прикладі діяльності ПАТ «Одескабель» за підсумками 2015р.)

Вид ресурсів/ критерії оцінки	Показники оцінки за даними підприємства	Базова величина оцінки по галузі, прийнята за норму	Рівень відповідності показника базовій величині (0-1)	Ступінь впливу ресурсу на прибуток підприємства (ВП)			Інтегральний показник впливу ресурсу на ефективність підприємства
				(+збільшує/-зменшує) тис. грн.	% от ВП	Оцінка сили впливу факторів на ВП (-10/+10)	
1	2	3	4	5	6	7	8
Технічні і технологічні ресурси:							
- знос устаткування;	45%	20%-50%	0,8	-15069,0	-44	-10	-8
- рівень інвестицій в основний капітал, % от ОФ/рік:	2%	5 %	0,2	+669,74	+1	+1	+0,2
- рівень автоматизації технологічних процесів;	70%	80%	0,87	+285,0	+1	+1	+0,9
- концентрація виробництв з підвищеним ризиком;	10%	20%	0,5	-24,0	-0,1	-1	-0,5
- частка браку у виробництві, %	5%	3%	1,66	-2287,0	-7	-3	-5,0
- рівень охорони праці й техніки безпеки (нешасні випадки за рік /ССЧ)	0,1%	0,2%	0,5	-32,65	-0,1	-1	-0,5
- матеріалоемність, грн.	0,74	0,65	1,13	-20320,0	-60	-10	-11,3
- коефіцієнт оборотності ОС, об./рік	3,39	5,0	0,68	+3860,0	+11	+4	+2,72
- фондвіддача, грн./грн	0,24	0,3	0,08	+8378,8	-25	+9	+0,72
- коефіцієнт відновлення	0,01	0,05	0,2	+1339,5	+4,0	+2	+0,4
Людські ресурси							
- рівень оплати праці працюючих, грн.	3500,00	3000,	1,16	+596,0	+2	+1	+1,16
- частка робітників віком 22-30 років, %	30%	20%	1,5	-2040,0	-6	+3	+4,5
- частка робітників віком 30-55 років	45%	40%	1,12	+3060,0	+9	+4	+4,48
- частка робітників віком 55-65 років	25%	20%	1,12	-2125,0	-6	-3	-3,36
- наявність вакансій, % від загальної чисельності	2%	1%	2	-1360,0	-4	-2	-4
- коефіцієнт використання кваліфікації робітників (розряд робочих/розряд робіт)	0,7	0,8	0,9	2040,0	+6	+3	+3
- коефіцієнт непродуктивного використання ІТП (кількість працівників з вищою освітою виконуючі функції робочих / ССК)	0,2	0,1	2	-680,0	-2	-1	-2
- продуктивність праці тис. грн./рік	596,0	400,0	1,49	+9661,5	+28	+10	+15

Продовження таблиці 5

1	2	3	4	5	6	7	8
Інформаційні ресурси							
- наявність баз даних про підприємства-конкуренти в Україні і в світі	1	1	1	+10160,0	+30	+10	+10
- наявність оперативних даних про ринки сировини й матеріалів	1	1	1	+20160,0	+59	+10	+10
- наявність технологічних даних про нові технології у світі	0,5	1	0,5	+10159,0	+30	+10	+5
- кількість комп'ютерів на 1 працівника апарата управління.	0,8	1	0,8	+19,2	+0,7	+1	+0,8
Інтелектуальні ресурси							
- частка висококваліфікованих працівників з досвідом роботи Білаше 10 років.	0,4	0,5	0,8	+2720,0	+8,0	+3	+2,4
- частка програмістів в обсязі ІТП	0,1	0,05	2,0	+192,0	+0,5	+1	+2
- частка працівників з вищою освітою	0,3	0,4	0,75	+10160,0	+30	+10	+7,5
- частка працівників з наукової ступеню	0,02	0,01	2,0	+10047,0	-29	+10	+20
- плінність майстрів 5-6 розряду й фахівців з досвідом більше 10 років	0,02	0,01	2,0	-214,74	+0,6	+1	+2
- частка нової продукції в загальному обсязі продукції	0,2	0,3	0,67	+1693,0	+5	+2	+1,34
- кількість НДДКР/1 працівника в рік.	0,005	0,01	0,5	+2557,0	+7	+3	+1,5
- ринкова вартість торговельної марки, тис грн.	5000,00	1000,0	5	+5000,00	+17	+6	+30
- частка балансової вартості нематеріальних активів в обсязі ОФ	0,01	0,02	0,5	+16993,0	+50	+10	+5
- частка продажів у загальному обсязі завдяки приналежності торгівельній марці "Одескабель"	0,1	0,2	0,5	+3386,6	+10	+4	+2
Фінансові ресурси							
- частка власних обігових коштів	0,86	0,6	1,43	+12023,6	+35	+10	+14,3
- коефіцієнт поточної ліквідності	2,6	2	1,34	+1890,0	+5	+2	+2,68
Сумарна оцінка впливу ресурсного потенціалу підприємства на його ефективність (0-200)							+106,0

Якщо сумарний показник стану ресурсного потенціалу:

А) від 0 до 100 пунктів, то стан ресурсного потенціалу оцінюється як незадовільний, що вимагає серйозних вкладень у розвиток і модернізацію всієї матеріальної ресурсної бази, ліквідацію низькопродуктивного обладнання, зміни підходу до формування трудових, інформаційних і інтелектуальних ресурсів, пошук нових джерел фінансових ресурсів для поліпшення фінансового стану;

Б) від 101 до 150 пунктів, стан ресурсного потенціалу добрий, але при цьому необхідно чітко усвідомлювати, що гарний стан сьогодні може незабаром стати дуже незадовільним, через швидкий темп морального зношування ОЗ й постійно зростаючі потреби до якості й властивостей продукції на внутрішньому й світовому ринках. У зв'язку із цим ресурсну стратегію необхідно формувати за принципом постійного безперервного вкладення коштів у розвиток високого рівня ресурсного потенціалу.

В) від 150 до 200 пунктів говорить про високий стан ресурсного потенціалу, що дає можливість формувати надійну стратегію стійкого розвитку.

Етап III: Оцінка конкурентоспроможності підприємства (табл. 8)

1. Управлінський потенціал

1.1. Виконання плану реалізації готової продукції

В 2015 р. невиконання плану на 20% призвело до зменшення запланованого прибутку на 6773,34 тис. грн.:

$225778,0 \cdot 0,2 \cdot 0,15 = 6773,34$ тис. грн., де 0,2 – частка невиконаного плану, 0,15 -НП.

1.2. Частка нових клієнтів за рік

За даними підприємства частка нових клієнтів в 2015 р. в розмірі 20% збільшили обсяг валової продукції на 5%, що склало 10751,33 тис. грн. і принесло підприємству додатковий прибуток від реалізації в розмірі близько 1612,6 тис. грн.:

$225778,0 / 1,05 \cdot 0,05 \cdot 0,15 = 1612,6$ тис. грн.

В. Ріст кількості споживачів за рік

За даними підприємства, зростання кількості споживачів на 25% в 2015 р. принесло підприємству додатково близько 10% валової продукції в рік, що становить близько 22100,0 тис. грн. і відповідно 3315,0 тис. грн. прибутку:

$225778,0 / 1,1 \cdot 0,1 \cdot 0,15 = 3315,0$ тис. грн.

1.3. Збільшення обсягів продажів

За даними підприємства в 2015 році, в наслідок світової фінансової кризи, спостерігається падіння обсягів реалізації на 42%

по відношенню до 2014 р., що призвело до зменшення розміру прибутку близько на 24710,0 тис. грн.:

$$(392224,0 - 225778,0) * 0,15 = 24710,0 \text{ тис. грн.}$$

1.4. Частка управляючих менеджерів з досвідом роботи більше 10 років.

За нашими оцінками, ефективність менеджера з досвідом роботи більше 10 років дозволяє збільшити результати діяльності підприємства від 20-40% у порівнянні з керуючим працівником без досвіду. Для оцінки ефективності 10 досвідчених і 10 недосвідчених керуючих менеджерів на підприємстві, що досліджується, були розглянуті 100 ключових рішень, прийнятих ними протягом 1 року, вплив яких на фінансові показники міг призвести до їхніх змін більш ніж на 2-5%. За підсумками діяльності 2015р., оцінивши результат від реалізації кожного рішення, ми маємо можливість зробити висновок про ступінь правильності прийнятого ними кожного рішення, професіоналізм кожного керуючого менеджера й оцінити їхню ефективність і віддачу. Оцінку кожного рішення ми робили за наступним принципом: якщо результат від ухвалення рішення дозволяв досягти поставлену мету або вирішити поставлене завдання, то рішення вважається правильним, якщо ж рішення не дало необхідного результату - то неправильним. Проаналізувавши результати всіх рішень ми зробили наступний висновок: 42 рішення (84%) з 50 прийнятих досвідченими керуючими менеджерами були правильними й дозволяли вирішити поставлені завдання, а серед керуючих менеджерів з досвідом до 3 років з 50 рішень вірними виявилися лише 23 (43%). У такий спосіб висновок наступний: кількість правильних рішень, прийнятих досвідченими керуючими менеджерами на 41% вище, ніж прийняті недосвідченими. В 2015р. на підприємстві, що досліджується, всього 25 керівних менеджерів, у тому числі 10 (40%) досвідчених і 15 (60%) недосвідчених. Якщо ці показники порівняти із середнім показником серед успішних підприємств, які були прийняті за норму, то вони повинні зрости до 50% - (12 керуючих працівників) досвідчених і 50%.- недосвідчених. Кожний з 12 досвідчених працівників приймає в середньому

по 1-2 ключові рішення на місяць. Якщо скласти всі рішення 12 працівників за місяць одержимо всього близько 24 ключові рішення, у т.ч. ймовірність вірних рішень близько 20 (84%). З огляду на те, що кожне правильне важливе рішення може вплинути на підсумкові показники в середньому на 1-2%, то сумарний вплив 12 досвідчених керуючих менеджерів на результати підприємства за рік можна оцінити в розмірі 48%, що в грошовому вираженні складе близько 16256,0 тис. грн. прибутку:

$$12 \text{ д.к.} * 2 \text{ р/міс} * 0,84 * 2\% = 48\% \text{ у міс.},$$

де 12 д.к. - 12 досвідчених керівників, 2% - % впливу кожного вірного рішення на результати діяльності підприємства; 0,84 - ймовірна частка правильних рішень.

Сумарний вплив всіх рішень 12 д.к. на підсумкові показники за рік у грошовому вираженні складуть:

$$225778,0 * 0,48 * 0,15 = 16256,0 \text{ тис. грн.}, \text{ де } 0,15 - \text{НП.}$$

Вплив одного досвідченого керівника на прибуток за рік = $16256,0 / 12 = 1354,0 \text{ тис. грн.}$

1.5. Кількість порушень трудової дисципліни за рік на 1 керуючого

За даними підприємства, порушення трудової дисципліни в розмірі 3 разів у рік на 1 керуючого в цілому по підприємству дає на 25 керівників 75 порушень у рік. За нашими оцінками кожне порушення дисципліни 1 керівником призводить у середньому до падіння продуктивності праці всієї ділянки або відділу, яким він керує, в середньому на 5-10% у день порушення трудової дисципліни. У середньому на 1 керівника середньої ланки доводиться 15 чол. підлеглих. Тому 75 порушень дисципліни керівниками середньої ланки в сумі призведе до падіння продуктивності 1125 працівників 1 день у році, що в грошовому вираженні оцінюється до 219 тис. грн. у рік ВВП, й 32,8 тис. грн. прибутку:

$$25 \text{ кер.} * 3 \text{ пор.} * 15 \text{ підоп.} * 595,5 \text{ тис. грн./305 днів} * 10\% * 0,15 = 32,8 \text{ тис. грн. на рік, де } 0,15 - \text{НП.}$$

1.6. Частка товариських і комунікабельних керівників

За нашими оцінками комунікабельні керівники при всіх інших рівних умовах в 8 випадках з 10 здатні вирішити конфліктні ситуації й знайти компроміс у рішенні спірних питань у своєму колективі, схилити до правильної точки зору, а також в 7 випадків із 10 здатні укласти вигідні контракти для підприємства у відмінності від керівників, які не мають таких якостей. У них ці показники становлять 5 і 4 випадки з 10 відповідно. Тому ефективність роботи комунікабельного керівника оцінюється, у середньому на 60% вище, ніж у некомунікабельного. На основі проведених розрахунків вплив одного досвідченого керівника на підсумкові показники 2015р. оцінюється в розмірі 1354,0 тис грн. у рік, то в сумарному вираженні ефективність 20 комунікабельних керівників (по нашим оцінкам 80% від загального числа) дають ефект у сумі 27093 тис грн. у рік., а некомунікабельні принесуть користі на 60% менше - 10837,0 тис грн., то додатковий ефект від комунікабельних керівників оцінюється в 16255,0 тис грн.:

$20 \text{ к.к.} * 1354,0 \text{ тис грн.} = 27093,0 \text{ тис грн.}$ (ефект праці 20 комунікабельних керівників);

$27093 * 0,4 = 10837,0 \text{ тис грн.}$ (сумарний ефект від 20 некомунікабельних керівників); де 0,4 – к. ефективності праці некомунікабельних керівників.

$27093,0 - 10837,0 = 16255,0 \text{ тис грн.}$ - додатковий ефект від комунікабельності керівників.

1.7. Рівень мотивації (премія при виконанні плану, в % від окладу)

За нашими оцінками, рівень мотивації у вигляді премії в розмірі 50-100% від установленого окладу за умови виконання плану стимулює працівників і підвищує їхню продуктивність праці на 10 - 20 % залежно від посади. Якщо середня продуктивність за підсумками року становить 596,0 тис грн. на 1 працівника, то ефект від застосування доплат на підприємстві може скласти до 6794,0 тис. грн. прибутку на рік.

$380 \text{ чол.} * 596 \text{ тис. грн.} * 0,2 * 0,15 = 6794,0 \text{ тис. грн.}$, де 0,2 - частка росту продуктивності праці, 0,15 – НП.

1.8. Частка акцій, що належать керуючому персоналу, %

У результаті вивчення поведінки керівників вищого складу на передових підприємствах машинобудівної галузі нами помічена наступна закономірність: керівник верхньої ланки, що володіє частиною акцій свого підприємства в розмірі більш 10% в 9 випадках з 10 ставить до проблем підприємства, як до своїх особистих і докладає всі зусилля для їхнього вирішення з мінімальними витратами. У такого керівника особисті інтереси збігаються з інтересами підприємства, що є стимулом більше думати про перспективи, результати діяльності підприємства і його ефективність. Керівник, який не володіє акціями підприємства, при прийнятті важливих фінансових рішень в 3 випадків з 10 переслідує в першу чергу особистий інтерес, потім інтереси підприємства. Проаналізувавши історію 10 підприємств машинобудування України можна зробити висновок, що 6 підприємств із 7, де керівники не володіли акціями свого підприємства більш ніж 10% , за останні 10 років були або схильні до банкрутства або відбулася зміна власника контрольного пакету акцій, або зміна керівника, що не можна сказати про ті підприємства, на яких керівник був власником акцій. Успіх такого підприємства, при всіх інших рівних умовах на 20-50% буде вище, ніж у підприємства, де керівники першої ланки не є власниками акцій свого підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що ефективність підприємства, на якому керівники володіють акціями свого підприємства в середньому на 30% вище, ніж на підприємстві, де керівники не є власниками акцій. Як наслідок, ефективність відбивається на додатковому прибутку підприємства й може скласти за підсумками 2015р. до 10160,0 тис. грн.:

$225778 * 0,3 * 0,15 = 10160,0 \text{ тис. грн.}$

2. Аналіз конкурентоспроможності організації й конкурентного оточення

2.1. Корисний ефект товару

Для оцінки корисного ефекту товару ми провели опитування за допомогою розсилки анкет серед 20% покупців, на яких припадає 50% валового продукту. В анкетах наведені критерії корисного ефекту й запропоновано оцінити важливість кожного критерію корисності товару, якими керуються покупці при виборі продукції виробництва ВАТ "Одескабель", за шкалою від -10 до 10.

Важливість критерію за шкалою від -10 до 10, якими керується клієнт при виборі продукції на ринку рівносильне ступеню його впливу на підсумкові фінансові показники, тому що, якщо підприємство має високі показники за всіма важливими для клієнта критеріями, то ймовірність того, що покупець віддасть перевагу продукції саме цього підприємства дуже висока. Інакше кажучи, оцінка важливості критеріїв для покупців дає можливість зрозуміти, завдяки яким якостям продукція підприємства стає більш привабливою на ринку. Базова величина критеріїв взята на рівні середньої між успішними підприємствами галузі. Оцінки критеріїв розраховано виходячи з даних підприємства й відображено в таблиці 6 (від 0 до 1).

З таблиці видно, що найбільш значимі властивості товару для покупця, які визначають його вибір з різноманіття аналогічних товарів на ринку, є термін служби товару, безвідмовності й відповідність стандартам якості (ДСТ).

2.2 Сукупні витрати за життєвий цикл одиниці товару

Оцінка сукупності витрат підприємства за життєвий цикл одиниці товару зводиться до оцінки ефективності таких витрат у кожному випадку:

1) витрати на стратегічний маркетинг (на одиницю конкретного товару), грн.

За підсумковими даними 2015 р. підприємство витратило на рекламу, виставки, презентації відрядження, співробітників відділу маркетингу близько 500 тис. грн. на рік, а на 1 грн. ВП припадає в середньому до 0,002 грн. На кожний вид нової продукції, на його просування і рекламу витрачається додатково ще 100 тис. грн. на рік,

що дозволяє збільшити портфель замовлень, за оцінками автора, на суму близько 20000,0 тис. грн. на рік (у розрахунку на 1 грн. додаткової ТП доводиться 0,005 грн.) і отримати прибуток на суму близько 3000,00 тис грн. на рік.

Таблиця 6

Корисний ефект товару

Фактори корисного ефекту товару	Оцінка критерію	Базова величина оцінки по галузі, прийнята за норму	Оцінка відповідності показника базовій величині. (-1+1)	Оцінка сили впливу показника на ефективність підприємства (-10+10)
1. Показник надійності:				
- нормативний термін служби, р.	30	25	1,2	10
- коефіцієнт безвідмовності (0-1)	0,99	0,95	1,04	10
2. Показник екологічності (0-1)	0,7	0,9	0,78	3
3. Показник естетичності (0-1)	0,6	0,8	0,48	6
4. Показник стандартизації (0-1)	0,95	1	0,95	10
5. Показник патентної чистоти (0-1)	0,8	1	0,8	3
6. Показник сумісності й взаємозамінності (0-1)	0,5	0,4	1,2	3

Ефективність від таких заходів у середньому оцінюється кількістю отриманих замовлень за рік і отриманням прибутку після реалізації цієї продукції:

$$20000,0 \text{ тис грн.} \cdot 0,15 = 3000,00 \text{ тис грн.};$$

$$100,0/20000,0 = 0,005 \text{ грн./грн ТП.};$$

2) витрати на НДДКР .

У 2015р. на НДДКР було витрачено 120,0 тис. грн., в результаті в цьому ж році вдалося запустити у серійне виробництво кабель з ізоляцією із зшитого поліетилену на напругу 10 кВ з алюмінієвими і мідними струмопровідними жилами, завдяки яким обсяг валової продукції виріс на 5% - 11288,9 тис. грн., а запланований прибуток на 1693,3 тис. грн.:

$$11288,9 \cdot 0,15 = 1693,3 \text{ тис. грн.};$$

Якщо врахувати, що середній вік життєвого циклу одного виду нового товару становить 5 років, то ефективність від витрат збільшується в 5 разів і становитиме 8465,5 тис. грн. За даними підприємства за останні 5 років було впроваджено ще 16 НДДКР, кожне приносить прибуток підприємству в середньому 2000,000 тис. грн. на рік, в сумарному вираженні від всіх НДДКР, розроблених за останні 5 років, підприємство отримує прибуток у розмірі 32000,00 тис. грн. на рік.

Вартість НДДКР на 1 грн. ВП дорівнює:

$$120,0/11288,9 = 0,01 \text{ грн./грн ВП}$$

Сумарний ефект від усіх НДДКР за 5 років, в рік дорівнює:

$$2000,0 * 16 = 32000,00 \text{ тис. грн. в рік;}$$

3) витрати на виробництво одиниці товару, грн.

Собівартість продукції є головним фактором при визначенні ціни, а значить і конкурентного становища. Перевищення собівартості в 2015р. 1 грн. ТП до 1,06 грн. відбулося через різкий спад виробництва на тлі світового падіння ділової активності і збільшення частки постійних витрат у собівартості одиниці ТП на 0,3 грн. За результатами року зростання собівартості стало причиною збиткової діяльності підприємства в 2015 р. і завершенні року зі збитком у 4006,0 тис. грн.

4) витрати на сервіс.

Витрати на сервісне обслуговування клієнтів на рік складають близько 350,0 тис. грн. Ефект можна оцінити у вигляді наявності постійних клієнтів, які працюють з підприємством саме завдяки надання їм кращого сервісу. Опитувальним методом було встановлено, що таких клієнтів на підприємстві 15% від загальної кількості, яким відвантажується 10% від всієї валової продукції. У грошовому вираженні це становить 22578,0 тис. грн. ВП на рік та 3386,8 тис. грн. прибутку відповідно:

$$225778,0 * 0,1 * 0,15 = 2578,0 * 0,15 = 3386,8 \text{ тис. грн.}$$

5) Якість сервісу товару:

Експертним методом, за допомогою опитування 20% покупців, які складають 50% в загальному обсязі відвантаженої продукції ми

отримали відповіді на наведені нижче питання, що стосуються якості сервісу товару і важливості цих показників при виборі постачальника. Завдання опитаних покупців полягала в тому, щоб оцінити рівень кожного з цих видів наданих їм сервісу за шкалою від 0 до 1 (0-низька якість послуг, 1 - високе) і оцінити для себе важливість по кожному виду сервісу за шкалою від -10 до +10. Базову величину за всіма цими показниками ми отримали в результаті проведення аналогічного дослідження на успішних підприємствах України. Результати цих оцінок розміщені в таблиці 7.

З результатів опитування видно, що найбільш важливі критерії для покупця, що визначають його вибір постачальника продукції є імідж організації, фінансова надійність і юридична надійність.

6) бар'єри входу на ринок.

Бар'єрами входу на ринок вважаються витрати й кількість необхідних днів для оформлення всіх документів, необхідних для експорту продукції в інші країни. Складніше й дорожче всього обходиться експорт у країни західної Європи. У середньому на постачання продукції в ці країни необхідно витратити 3-4 дні на оформлення кожної поставки й на митне оформлення від 2-3% в Україні й близько 5% у країні імпортера від вартості товару. У грошовому вираженні ці витрати обходяться підприємству в розмірі 1714,0 тис. грн. у рік.

$68580,03 * 2,5\% = 1714,0 \text{ тис. грн.}; 68580,0 \text{ тис. грн.} - \text{об'єм експорту за рік.}$

7) ціна одиниці аналогічного основного товару, грн./м.

Для порівняння цін була взята ціна за 1 м кабелю мідного ВВГ, напругою в 6 кВ, частка продажів якого в загальному обсязі більше, ніж за іншими позиціями - 5%. За даними підприємства, обсяг продажів за цією позицією в 2015 р. склав 11394,35 тис. грн. За оцінками автора завдяки тому, що ціна на цей вид продукції нижче на 1,1 грн. на 1 м, ніж у середньому на ринку України, підприємству вдалося збільшити обсяг продажів за цією позицією в порівнянні з минулим роком на 50%, що становить 5697,0 тис. грн. валової продукції й отримати прибуток у розмірі 854,5 тис. грн.

Таблиця 7

Якість сервісу та його вплив на конкурентоспроможність товару

Фактори якості сервісу товару	Оцінка фактора (0-1)	Базова величина оцінки по галузі, прийнята за норму	Оцінка відповідності показника базовій величині (-1+1)	Оцінка сили впливу показника на конкурентоспроможність (-10+10)
Імідж організацій	0,7	0,8	0,88	7
Юридична надійність	0,8	0,9	0,9	8
Фінансова надійність підприємства	0,8	0,9	0,9	7
Якість упакування	0,8	0,7	1,1	5
Якість обслуговування торговельної організації	0,6	0,5	1,2	5
Якість доставки	0,9	0,5	1,8	7
Якість гарантійного обслуговування	0,7	0,9	0,78	6

Якщо оцінити ефект того, що ціни даного підприємства по 40 товарних позиціях, які становлять 80% всієї валової продукції, в середньому нижче ринкових, при аналогічній якості, на 5-7%, то це, за оцінками експертів, може дати підприємству додатково до 40 % валової продукції в рік, що становить 90312,0 тис. грн. на рік і принести прибуток у розмірі 13546,0 тис. грн.:

$$225778,0 * 0,4 * 0,15 = 13546,0 \text{ тис. грн.}$$

Усі результати зробленого аналізу й проведеного експертного оцінювання по третьому етапу були згруповані в таблицю 8 для подальшого розрахунку інтегрального показника впливу кожного фактора на ефективність підприємства.

Якщо сумарна оцінка конкурентоздатності підприємства:

А) від 0 до 100 пунктів, то конкурентоздатність підприємства оцінюється як незадовільна, що вимагає перегляду конкурентної стратегії на підприємстві;

Б) від 100 до 150 пунктів, стан конкурентоздатності підприємства добрий;

В) від 151 до 200 пункту говорить про високий стан конкурентоздатності підприємства, що дає можливість формувати надійну стратегію стійкого розвитку на основі використання останніх його конкурентних переваг (табл. 8).

Таблиця 8

Оцінка переваг та слабких сторін підприємства, обумовлених його конкурентоздатністю (на прикладі діяльності ВАТ «Одескабель» за підсумками 2015р.) (етап III)

Фактори конкурентоздатності	Показники оцінки ресурсу по підприємству	Базова величина оцінки по галузі, прийнята за норму	Оцінка відповідності показника базовій величині (0-1)	Ступінь впливу фактора на прибуток підприємства			Інтегральний показник впливу фактора на ефективність
				(+ збільшується/ зменшується) тис. грн.	% від валового прибутку	Оцінка сили впливу факторів (- 10/ + 10)	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Управлінський потенціал							
- виконання плану по реалізації готової продукції	80%	90%	0,9	+6773,0	+20	+1	+0,9
- частка нових клієнтів за рік.	20%	30%	0,6	+1612,0	+4,76	+2	+1,2
- ріст кількості споживачів за рік.	5%	10%	0,5	+3315,0	+9,76	+4	+2
- збільшення обсягів продажів	-42%	10%	-4,2	-24710,0	-72,0	+10	-42
- Частка управляючих менеджерів з досвідом роботи більше 10 років	40%	50%	0,9	+16252,0	+47,99	+10	-9
- кількість порушення трудової дисципліни за рік на 1 керуючого	3	2	1,5	-219,0	-0,7	-1	-1,5
- частка товариських і комунікабельних керуючих	80%	70%	1,15	+16255,0	+48,0	+10	+11,5
- рівень мотивації (% доплат від виконання плану)	0,05%	0,1%	0,5	+6794,0	+20,1	+7	+3,5
- частка акцій, які належать керуючому персоналу	20%	25%	0,8	+10160,0	+30,0	+10	+8

Продовження таблиці 8

1	2	3	4	5	6	7	8
2.Аналіз конкурентоспроможності підприємства й конкурентного оточення							
2.1. Корисний ефект товару							
2.1.1 Показник надійності :							
- нормативний термін служби, р.	30	25	1,2	-		+10	+12
- коефіцієнт безвідмовності (0-1)	0,99	0,95	1,04	-	-	+10	+10,4
2.1.2. Показник екологічності (0-1)	0,7	0,9	0,78	-	-	3	+2,34
2.1.3. Показник естетичності (0-1)	0,6	0,8	0,48			6	+2,88
2.1.4.Показник стандартизації (0-1)	0,95	1	0,95	-	-	10	+9,5
2.1.5. Показник патентної чистоти (0-1)	0,8	1	0,8	-	-	3	+2,4
2.1.6. Показник сумісності й взаємозамінності (0-1)	0,5	0,4	1,2	-	-	3	+3,6
2.2. Сукупні витрати за життєвий цикл одиниці товару:							
- витрати на стратегічний маркетинг (на одиницю конкретного товару) , грн.	0,05	0,03	1,66	+3000,0	+8,8	+3	+4,98
- витрати на НДДКР (те ж)	0,02	0,05	0,4	+32000,0	+95,0	+10	+4
- витрати на виробництво одиниці товару, грн.	1,06	0,8	1,32	-4006,0	-11,8	-4	-5,28
- витрати на сервіс	0,005	0,01	0,5	+3386,0	+10	+4	+2
2.3 Якість сервісу товару:							
-імідж організацій (0-1)	0,7	0,8	0,88			7	+6,16
-юридична надійність (0-1)	0,8	0,9	0,9			8	+7,2
-фінансова надійність підприємства (0-1)	0,8	0,9	0,9	-	-	7	+6,3
-якість упакування	0,6	0,7	1,1	-	-	5	+5,5
-якість обслуговування торговельної організації	0,9	0,5	1,2	-	-	5	+6
-якість доставки	0,7	0,5	1,8	-	-	7	+12,6
-якість гарантійного обслуговування	0,4	0,9	0,78	-	-	6	+4,68
-питома вага товарів у загальному обсязі продажу всіх підприємств на внутрішньому ринку України		0,2	2	-	-	5	+10
- бар'єри входу на ринок	0,2	0,1	2	-1714,0	-5,06	-2	+4
-Ціна одиниці аналогічного основного товару, грн./м	15,2	16,3	0,93	13546,0	+40	+10	+9,3
Сумарна оцінка впливу конкурентоздатності підприємства на його ефективність (0-200)							+119,0

Етап IV. Інтегральна комбінована оцінка ресурсного потенціалу підприємства

Оцінка ресурсного потенціалу підприємства здійснювалася шляхом розрахунку інтегрального комбінованого показника оцінки ресурсного потенціалу підприємства, який містить у собі суму всіх підсумкових інтегральних оцінок (табл. 3, табл. 5, табл.8) на кожному етапі (табл. 9).

Таблиця 9

Інтегральний комбінований показник оцінки стратегічного ресурсного потенціалу підприємства (на прикладі діяльності ПАТ «Одескабель» за підсумками 2015р.)

Сумарна інтегральна оцінка впливу зовнішніх факторів на ефективність функціонування підприємства (від -100 до +100 пунктів) (Етап I)	-19,5
Сумарна оцінка впливу ресурсного потенціалу підприємства на його ефективність (0-200 пунктів) (Етап II)	+106
Сумарна оцінка впливу конкурентоздатності підприємства на його ефективність (0-200 пунктів) (Етап III)	+158
Інтегральний комбінований показник оцінки ресурсного потенціалу підприємства (150-550 пунктів)	+244,5

Якщо інтегральний комбінований показник оцінки складає:

1) 150-200 пунктів, то стратегічний ресурсний потенціал підприємства є незадовільно слабким та потребує прийняття комплексу заходів з підвищення свого ресурсного потенціалу й ефективності його використання, у відповідності з деталізованими індикаторами по кожному виду ресурсів, послідовно усуваючи всі види загроз зовнішніх і внутрішніх , що дасть можливість збільшити ресурсний потенціал і ефективність його використання. У протилежному випадку в стратегічному плані підприємство неминуче зіштовхнеться з труднощами, що може істотно погіршити фінансове положення.

2) 200-300 пунктів, то це підтверджує про задовільний або відмінний стан ресурсного потенціалу і його використання, але вимагає високого професіоналізму й залучення фахівців, щоб не залишити без уваги потенційно небезпечну загрозу для стійкого розвитку підприємства й розробити ефективну стратегію, спрямовану на підвищення ресурсного потенціалу й ефективності його використання.

3) 300 пунктів і вище, то рівень ресурсного потенціалу й ефективність його використання вважається високим та підтверджує правильність обраної стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, в результаті поведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Ресурсний потенціал промислового підприємства являє собою сукупність як потенційних можливостей ресурсів, так і його здатність здійснювати процеси виробництва, розподіли і відтворення нових їхніх видів.

2. Стійкий розвиток підприємства може бути забезпечений у випадку, якщо корисність (вартість) знову створених ресурсів буде більше вартості спожитих.

3. Ефективним інструментом забезпечення стійкого розвитку підприємств є системна методологія аналізу їх ресурсного потенціалу, що дозволяє забезпечувати його відповідність стратегічним цілям підприємства і методам їхнього досягнення.

4. В ринкових умовах господарювання промислових підприємств ресурсно-ринковий підхід більшою мірою забезпечує відповідність їхньої конкурентоздатності параметрам ринку.

5. У трансформаційний період в Україні відбулося істотне зниження ефективності використання виробничого потенціалу країни в цілому і галузей промислового виробництва зокрема.

6. Проведений аналіз стану виробничого потенціалу промислових підприємств показав, що основними загрозами його можливостям є фізичне і моральне старіння основних фондів; недостатній обсяг інвестицій в основний капітал; погіршення фінансового стану підприємств; ріст цін на енергоносії, сировину і

матеріали; зниження науково-технічного та інтелектуального потенціалу та ін.

7. Стратегічним напрямом стійкого розвитку країни варто вважати науково-технічне переозброєння промисловості на основі відновлення виробничого потенціалу підприємств із використанням, насамперед, вітчизняних інноваційних технологій.

8. Основними принципами стійкого розвитку виробничо-технологічного потенціалу країни є:

- збереження і розвиток високого науково-технічного потенціалу;
- розширення інвестиційного потенціалу, насамперед, за рахунок використання внутрішніх джерел;
- структурні зміни в промисловості;
- розвиток інтелектуального потенціалу трудових ресурсів.

9. Для забезпечення ефективного використання і формування ресурсного потенціалу промисловості країни найважливішим завданням є першочергове відновлення вітчизняного машинобудування, що є основним постачальником ресурсозберігаючих технологій.

10. Основним напрямом модернізації промисловості повинна бути зміна поколінь техніки і технологій, а не їх часткове вдосконалювання.

Література:

1. Азаров М.Я. На шляху до соціально-орієнтованої економіки [Текст] // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 52. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Грузнов И.И. Всеобщий механизм управления объектами человеческой деятельности (теоретические и прикладные аспекты) [Текст] / И.И. Грузнов. – Одесса: Фенікс, 2006. – 40 с.
4. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности:

- практикум [Текст] / О.В. Губина, В.Е. Губин 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. - 192 с.
5. Герасимова В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебное пособие [Текст] / В.Д.Герасимова. - М.: КНОРУС, 2011. - 360с.
 6. Захарченко В.И. Стратегический маркетинг на предприятии [Текст] / В.И. Захарченко, Э.А. Кузнецов. – Одесса: Наука и техника, 2005. – 236 с.
 7. Економічний аналіз: Навч. посібник [Текст] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К: КНЕУ, 2007. – 540 с.
 8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. - 2 -е вид. [Текст] / М.Я. Коробов – К.: Знання, 2007. – 378 с.
 9. Ковальчук К.Ф. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій.: навчальний посібник [Текст] / К.Ф.Ковальчук - К.: Центр учбової літератури, - 2012. - 326с.
 10. Косова Т. Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник [Текст] / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко, І.В. Гречина, Н.Е. Деєва; (за заг. ред проф. Т.Д. Косової) - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 528с.
 11. Мельник В.М. Основи економічного аналізу (короткий теоретико – методологічний курс): Навч. посібник [Текст] / В.М. Мельник – Ірпінь: Академія ДПС України, 2007. - 182 с.
 12. Козак, І. І. Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. І. Козак; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. - 2-ге вид. – Л. : ЛРІДУ НАДУ, 2010. - 217 с.
 13. Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности [Текст] / П.В.Осипов. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2004.–288 с.
 14. Гречина І. В. Оцінка інвестиційної привабливості торговельних

- підприємств: монографія [Текст] / І.В. Гречина, П.М. Сухарев. - Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. - 417 с.
15. Гушко С. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / С. В. Гушко, А.В. Шайкан, Н.П. Шайкан, О.А.Гушко. - Вид. 2-е, перероб. і допов. - Кривий Ріг: Чернявський Д. О., 2011. - 174 с.
 16. Портер М.Е. Стратегія конкуренції [Текст] / М.Е. Портер.– К. : Основи, 1998.– 390с.
 17. Попович П.Я. Організація оперативного економічного аналізу на переробних підприємствах [Текст] / Попович П.Я. – Тернопіль: Економічна Думка, 2007. – 190 с.
 18. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст] / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 352с.
 19. Яценко В. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Текст] / В. М. Яценко, О. М. Шинкаренко, Н. М. Бразілій. - Черкаси: ЧДТУ, 2010. – 267 с.

Дані про автора:

Кіртока Руслан Гордійович

Кандидат економічних наук

Доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

II. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ: СФЕРА ПОСЛУГ

РОЗДІЛ 4.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СФЕРИ КУЛЬТУРИ

Кусик Н.Л.

Гуманітарний розвиток України є процесом удосконалення суспільства у напрямі наближення до потреб людини в усіх сферах суспільного життя, створення умов для максимального розвитку національної культури, розкриття творчого потенціалу й самореалізації кожної особистості відповідно до її потреб та інтересів. Гуманітарний розвиток України уособлює прагнення нації до формування суспільства, яке ґрунтується на гуманістичних засадах, на повазі до гідності людини – загальних ідеалах людства й забезпеченні всебічного соціального поступу. Вони окреслені в основоположних документах світової спільноти, що фіксують універсальні стандарти прав людини: Загальній декларації прав людини, Міжнародному пакті про економічні, соціальні і культурні права, Міжнародному пакті про громадянські і політичні права та факультативних протоколах до них; Гельсінському підсумковому акті щодо безпеки та співробітництва у Європі. Державна стратегія гуманітарного розвитку України ґрунтується на нормативних положеннях зазначених міжнародно-правових актів щодо забезпечення загальнолюдських цінностей свободи, рівності та солідарності, сформульованих у Декларації тисячоліття ООН, затвердженій резолюцією 55/2 Генеральної Асамблеї ООН від 8 вересня 2000 року [23].

Стан гуманітарного розвитку України характеризується поєднанням суперечливих та іноді протилежних за спрямованістю процесів [18].

З одного боку, відповідно до доповідей ПРООН про людський розвиток щодо нашої країни, то незважаючи на відносний ріст індексів у 2010 - 2012 роках, динаміка рейтингу навпаки погіршилася: 69-те місце в доповіді 2010 року (з показником - 0,733), 76-а позиція у 2011 році (з показником - 0,737), 78-а позиція в 2012 році (з показником – 0,74) [24]. За критеріями досліджуваного індексу розвитку людського потенціалу в нашій країні за 2010 – 2012 роки найкращий стан справ з освітою та грамотністю – 0,860 (29 місце у світі), помітно гірші справи зі здоров'ям та довголіттям – 0,760, а найгірший стан з рівнем життя (економічним розвитком) – 0,615. Щодо індексу людського розвитку за 2013 – 2014 роки, то Україна посіла в 2013 р. 83 позицію з 187 країн і територій (з показником – 0,734), а в 2014 році – 81-е місце в рейтингу, піднявшись на 2 позиції (з показником – 0,747).

На момент набуття Україною незалежності, індекс людського розвитку був вищий, а ніж європейський та центрально-азійський (0,714 проти 0,701), а на даний час він нижчий (0,740 проти 0,771). Хоча місце України в рейтингу коливається між групами країн із середніми та високими показниками (в 1990 р. Україна посідала 45-те місце, в 2010 р. – 69-те, в 2014 р. – 81-е), зважаючи на негативну динаміку рейтингу серед країн світу за досліджуваним індексом, стає зрозумілим, що за умови погіршення якості освіти (доступності), збереження сучасного стану економіки та медицини – наша країна географічно знаходячись в Європі надалі поступатиметься у світових рейтингах країнам з менш розвинених частин світу [46; 54].

З іншого боку, неможливо заперечувати наявність в українському соціумі кризових явищ, зумовлених як складностями на шляху системних перетворень в Україні, так і погіршенням соціально-економічної ситуації у світових масштабах [6]. Наприклад, Україна перебуває у стані демографічної кризи, одним із проявів якої є зменшення чисельності її населення [50]. Якщо в 1990 р. у країні

проживало 51,6 млн. осіб, на початок 2011 р. – 45,6 млн. осіб, на початок 2013 року – уже 45,5 млн. осіб. Чисельність населення України, за оцінкою Державної служби статистики України на 1 січня 2015 р., становила 42,9 млн. осіб. На початку XXI ст. населення України продовжує зменшуватись, а за національним прогнозом на 2030 р. в Україні проживатиме 41 млн. осіб. Україна є країною з одним із найвищих у Європейському регіоні природним спадом населення (-3,9 на 1000 населення у 2014 р.). Перевищення числа померлих над кількістю народжених нині не є надзвичайною подією в Європі. У 17 країнах (Польща, Італія, Молдова, Німеччина, Румунія, Естонія, Угорщина, Литва, Росія, Латвія, Болгарія та ін.) у 2014 р. спостерігалась депопуляція. Однак Україну вирізняє масштабність депопуляції та прискорені темпи скорочення чисельності: коефіцієнт природного убутку населення України найвищий серед цих 17-ти європейських держав. Середня очікувана тривалість життя при народженні в Україні становить близько 66,12 років, що значно нижче ніж у провідних країн світу (показник коливається між 78 – 82 роками), рівень загальної смертності дуже високий (14,6 на 1000 населення) та неухильно зростає (за даними Європейської бази даних «Здоров'я для всіх», вищі, ніж в Україні, стандартизовані коефіцієнти смертності реєструються тільки в Росії, Казахстані та Молдові) [49].

Гуманітарний розвиток України ґрунтується на соціально-гуманітарній політиці держави, яка покликана забезпечувати громадянську єдність на основі широкої участі населення в соціальному управлінні, на засадах демократичних цінностей та бути стратегією розвитку, спрямованою на гармонізацію культурно-духовного, інтелектуального та соціального потенціалу людини й суспільства. Така політика має орієнтуватися на загальнонаціональний проект спільного майбутнього, що є однаково прийнятним для жителів усіх регіонів України, та сприяти утвердженню міжкультурного й міжрелігійного діалогу в Україні, гармонійному поєднанню загальнонаціональних та регіональних інтересів у культурній сфері, утвердженню громадянських прав і свобод.

Метою стратегії соціально-гуманітарного розвитку України є [20; 24]:

- удосконалення суспільного середовища на засадах безпеки й стабільності;
- створення умов для функціонування демократичної культури, конкурентоспроможної і рівноправної серед культур інших народів світу;
- формування вільної, забезпеченої всіма можливостями для самовиявлення, фізично й духовно розвиненої особистості, яка живе в гармонії із собою, іншими людьми, природним середовищем і навколишнім світом.

Соціально-гуманітарна політика держави – це система планованих дій та заходів у сфері соціально-політичного, духовного і культурного життя суспільства, спрямованих на всебічне забезпечення умов, необхідних для повного розкриття та використання творчого потенціалу як кожної людини, так і суспільства в цілому. Перед Україною стоїть завдання здійснення соціально-гуманітарної політики, покликаної забезпечити громадянську єдність на основі демократичних цінностей, та бути стратегією розвитку, спрямованого на створення гідних для кожного громадянина умов для розкриття та повноцінної реалізації власного потенціалу.

Державна політика у сфері культури (культурна політика) – це важлива складова соціально-гуманітарної політики держави, тому що її головною метою є утвердження культурного розвитку одним з ключових чинників соціально-економічного розвитку України та її окремих регіонів [12].

Сьогодні, Україна має на меті формування суспільства, в якому [10]:

- створюються сприятливі умови для залучення якомога ширших верств населення до надбань високої культури та формування естетичних цінностей;
- забезпечується функціонування продуктивних і конкурентних культурних індустрій;

- розвивається інформаційне суспільство;
- захищається культурна спадщина попередніх поколінь;
- здійснюється сприяння розвитку некомерційного мистецтва;
- створюються можливості для вільного митецького пошуку;
- підтримується музична й художня освіта;
- заохочуються читання й бібліотечна справа;
- вживаються заходи щодо зближення з європейським і світовим культурним простором;
- підтримується інтенсивний культурний діалог з іншими країнами.

До міжнародних документів, що регулюють відносини в сфері культури, відносяться: відповідні позиції Статуту ООН і Статуту ЮНЕСКО, Загальної декларації прав людини (1948 р.), Декларації прав дитини (1959 р.), Конвенції про права дитини (1989 р.), Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права (1966 р.); конвенції, декларації і рекомендації ЮНЕСКО; акти Ради Європи і Наради по безпеці і співробітництву в Європі й ін. У цих документах культура розуміється як визначальна умова реалізації творчого потенціалу особистості і суспільства, форма утвердження самобутності народу й основа духовного здоров'я нації, гуманістичний орієнтир і критерій розвитку людини і цивілізації. Культура кожного народу, великого і малого, має право на збереження своєї унікальності. Уся сукупність явищ продуктів матеріальної і духовної культури народу складає органічну єдність, порушення якої веде до втрати гармонічної цілісності нації.

Дослідник Е. Ентоні відзначає: протягом останніх років величезна увага приділялася концепції системного підходу до державного управління, а також міжвідомчій і міжструктурній координації публічної політики взагалі і культурної політики зокрема [53]. Але прикладів по-справжньому вдалої політики дуже мало. В епоху повсюдного реформування інститутів влади на всьому європейському континенті, від демократій Східної і Центральної Європи до держав Європейського союзу, вкрай важливо, щоб якнайбільше країн одержали можливість застосувати скоординований

підхід до управління культурою. У сучасній Європі місце культури на шкалі політичних цінностей піднялося: проводиться велика робота для координації культурної політики в рамках діяльності Європейської комісії. Маастрихтські угоди (ст. 128, п. 4) та Амстердамські угоди вимагають від Європейської комісії обов'язково враховувати культурний аспект у своїй діяльності.

Суспільства, які дбають про свій розвиток, особливу увагу приділяють особистості як найвищій цінності суспільства і створюють умови для вільного її розвитку. У такому випадку культура з її творчим потенціалом набуває особливого значення і її підтримує як політичний, так і економічний сектор суспільства. Культура у суспільстві розглядається як індикатор розвитку, синтезатор досвіду, стабілізатор суспільних процесів, інтегратор суспільних сил. Тому недооцінення усіх аспектів впливів, недостатня дієвість державних органів і послаблення діяльності громадських організацій, недостатній контроль суспільної думки призводить до занепаду держави загалом, а отже, до наявності політичної кризи.

Культурна політика є однією з найважливіших функцій держави, яка покликана регулювати внутрішнє життя суспільства. Реально державне управління регулює культурні процеси за допомогою відповідного законодавства і з використанням фінансових, економічних, адміністративних і політичних механізмів впливу. За визначенням ЮНЕСКО, головною метою культурної політики у демократичному суспільстві є «забезпечення вільного доступу всіх громадян до культурного життя та активної участі в ньому» [51]. Отже, культурна політика є складником розвитку як окремого суспільства, так і частини світового культурного процесу. І, в підсумку, її метою є збереження самобутності національних культур. Тому питання культури постійно перебувають під контролем ЮНЕСКО. На Всесвітній конференції з політики в галузі культури (Мексика, 26 липня – 6 серпня 1982 р.) було прийнято Декларацію Мехіко з політики в галузі культури, яка сформулювала основні принципи сучасної культурної політики. ЮНЕСКО при визначенні принципів

культурної політики виходить з широкого розуміння культури як сукупності «яскраво виражених рис, духовних і матеріальних, інтелектуальних і емоційних, які характеризують суспільство або соціальну групу». Культура, у такому розумінні, включає у себе, «крім мистецтва і літератури, способи життя людини, основні права людини, системи цінностей, традиції і віри». Тому, основоположними принципами культурної політики, за ЮНЕСКО, є принцип єдності і різноманіття, принцип культурного виміру розвитку людства, принцип культурної демократії, міжнародна культурна співпраця. На основі цих принципів у світі функціонують різні моделі політики держави у галузі культури [58].

В українському контексті, основними засадами державної політики у сфері культури є [1]:

- визнання культури одним з основних факторів самобутності Українського народу - громадян України всіх національностей (далі - Український народ);
- сприяння створенню єдиного культурного простору України, збереженню цілісності культури;
- захист і збереження культурної спадщини як основи національної культури, турбота про розвиток культури;
- сприяння утвердженню гуманістичних ідей, високих моральних засад у суспільному житті;
- забезпечення свободи творчості, захист прав інтелектуальної власності, авторського права і суміжних прав;
- гарантування прав громадян у сфері культури;
- створення умов для творчого розвитку особистості, підвищення культурного рівня, естетичного виховання громадян, доступності освіти у сфері культури для дітей та юнацтва, задоволення культурних потреб Українського народу, розвитку закладів культури незалежно від форми власності, залучення до сфери культури інвестицій, коштів від надання платних послуг, благодійництва, інших не заборонених законодавством джерел;
- сприяння діяльності професійних творчих спілок та громадських організацій у сфері культури, активному функціонуванню

державної мови в культурному просторі України, доступу громадян до культурних благ;

- визначення естетичного виховання дітей та юнацтва пріоритетом розвитку культури;
- забезпечення діяльності базової мережі закладів культури, закладів освіти сфери культури;
- підтримка діяльності у сфері культури, пов'язаної з виготовленням і розповсюдженням електронних та друкованих засобів масової інформації, аудіо- та аудіовізуальної продукції, розробленням комп'ютерних технологій та підвищенням їх потенціалу для розширення доступу та залучення громадськості до діяльності у сфері культури тощо;
- пропагування української національної культури у всій її різноманітності за кордоном та світового культурного надбання в Україні;
- підтримка вітчизняного виробника у сфері культури;
- забезпечення розвитку міжнародного культурного співробітництва;
- створення страхового фонду документації про культурні цінності та документів на об'єкти культурної спадщини.

Світовий досвід переконливо свідчить, що країни, які в період здійснення суспільних перетворень проводили зважену, послідовну політику підтримки розвитку національної культури (наприклад свого часу Японія, Німеччина) швидко піднімалися до рівня високорозвинених країн, у найкоротші терміни, з мінімальними витратами досягали значних успіхів у проведенні економічних, політичних і соціальних реформ [7; 19; 55]. Саме через освоєння традицій народу, його культури утверджуються духовні засади суспільства, які є визначальним показником життєздатності кожної нації, без яких не можна побудувати міцної держави.

В сучасних умовах в культурі, як і в інших сферах суспільного життя, особливо важливим є вироблення оптимальної моделі ефективної державної політики модернізації управління цією сферою в

контексті світових стандартів [56]. Завдяки зваженій державній культурній політиці ліквідовується дискримінація громадян по відношенню до культури, забезпечується право громадян на користування національними духовними здобутками, що формувались протягом століть: реалізація принципу дотримання державою правових, економічних гарантій у сфері культури, у тому числі багатьох джерел її фінансування, а також принципу єдиного культурного простору, що передбачає єдність і багатоманітність державних, регіональних, місцевих програм соціокультурного прогресу, узгодженість інтересів центру й регіонів.

В будь-який час і для будь-якої влади проблема регіонального розвитку була і є першочерговою проблемою. На етапі розбудови демократичного суспільства в центрі уваги вітчизняних авторів, поряд із проблемами реформування політичної системи, значне місце відводиться питанням вдосконалення моделі соціально-економічного розвитку регіонів [8; 11; 21; 48].

Ефективність регіонального розвитку багато в чому залежить від рівня розвитку технологій, рентабельності виробництва, створення гнучких умов ринків праці та заохочення технологічних інновацій. На думку вітчизняних вчених [18; 24; 46], результати аналізу групи фахівців, які готували регіональний звіт з людського розвитку, свідчать про суттєвий кореляційний зв'язок між матеріальним добробутом і умовами проживання громадян з одного боку, та рівнем бюджетної підтримки соціальних програм на місцях - з іншого. Найбільш показовим є те, що інвестиції в основний капітал регіонів призводять до зростання доданої вартості на душу населення.

Одним з найважливіших напрямків регулювання розвитку країн та регіонів є регіональна політика, спрямована на пом'якшення територіальних та соціальних диспропорцій, і стабільний розвиток регіонів. Нині розгалужена регіональна політика охоплює практично усі розвинені країни Західної Європи.

Надмірна диференціація регіонів за соціально-економічним станом призводить до формування нерівності можливостей для розвитку людини, посилення міграційних процесів, провокує

політизацію регіонального чинника, поглиблює світоглядну і політичну дезінтеграцію суспільства. Відсутність ефективної державної регіональної політики, починаючи із середини 90-х років, уже спричинила дезінтеграційні тенденції, послаблення міжрегіональних економічних зв'язків, поглибила диференціацію регіонів за рівнем конкурентоспроможності та якістю життя людей. Тому, сьогодні необхідне формування виваженої та ефективної регіональної політики у сучасних умовах перехідного періоду українського суспільства.

Соціально-економічна ситуація, що склалась в українських регіонах, потребує оновлення підходів до здійснення регіонального управління [5; 15; 20; 22; 24]. У свою чергу, це обумовлює необхідність виявлення факторів, які можуть стримати негативні тенденції, що виникли у зв'язку з глобальними економічними трансформаціями, та забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіонів України на засадах їх саморозвитку та самоорганізації. Формування нової парадигми регіонального розвитку, що базується на створенні умов для саморозвитку територій, ефективному використанні їх конкурентних переваг, потребує урахування вже відомих та виявлення латентних факторів підвищення регіональної конкурентоспроможності.

Деякі автори у своїх роботах виділяють такі фактори впливу на конкурентоспроможність регіонів: кластери; людський капітал; наявні підприємства і мережі; інновації / регіональні інноваційні системи; управління та інституційний потенціал; галузева структура і тип підприємств; інфраструктура (в широкому розумінні); типологія регіонів і рівень інтеграції підприємств; інтернаціоналізація і характер прямих іноземних інвестицій; географічне положення; інвестиційна привабливість [8; 17; 22].

Сьогодні, до невирішеної частини загальної проблеми конкурентоспроможності регіону слід віднести не тільки виділення найбільш впливових факторів, а також виявлення факторів, які не мають видимих ознак, але є суттєвими у забезпеченні розвитку регіону

з метою їх врахування при формуванні відповідної регіональної політики. Одним з таких чинників, дія якого ускладнює або стримує вирішення питання підвищення конкурентоспроможності регіону, але який, за наявності відповідних умов, здатний значно посилити конкурентні позиції регіону – це культура. Культура - це більш глибокий фактор, який є органічною єдністю матеріального й духовного, котрий ще не знайшов своє відображення у наукових роботах з питань регіональної конкурентоспроможності.

Щоб охарактеризувати зміст поняття «культура» наведемо короткий огляд основних об'єктів, що науковці, як правило, відносять до сфери культури та які, на їх думку, є визначальними для характеристики змісту цього поняття. Так зокрема, до культурної сфери включають такі явища, як [1; 5; 9; 10; 12; 16; 48]:

- художня (народна) творчість (фольклор, народні промисли, ремесла), реалізація творчих потреб та інтересів громадян, бібліотечна та музейна справа, історичні і культурні цінності (спадщина), кінематограф, відповідні об'єкти, що утворюють мережу закладів культури, культурно-дозвільна сфера, культурний обмін тощо;

- сукупність матеріальних та духовних цінностей суспільства, які, постійно примножуючись, постають об'єктом підтримки та регулюючого впливу з боку держави. Сфера культури - сукупність закладів та заходів, що забезпечують створення, збереження, поширення і засвоєння духовних і культурних цінностей, які становлять культурний здобуток людини і суспільства;

- мистецтво (театральне, музичне, хореографічне, образотворче, декоративно-прикладне, естрадне, циркове), культурні послуги населенню (клубна, бібліотечна, музейна справи); гастрольна діяльність, кінематографія, телебачення і радіомовлення; видавнича справа, поліграфія та книготоргівля; пам'ятки історії й культури, культурний туризм тощо;

- «національна культура» як об'єкт державного управління, що спрямована на внутрішньо-національне і загальносвітове функціонування системи цінностей та культурних норм, їх творення, відбір, акумуляцію та ретрансляцію;

- сукупність окремих сфер: бібліотечна, клубна, музейна справи, сфери інформації, видавничої справи, телебачення і радіомовлення, кінематографії, охорони культурної спадщини тощо, діяльності театральних та архівних установ;

- об'єкт, який з точки зору науки, культури або мистецтва володіє видатною універсальною цінністю для всього людства і відносно якого держава взяла зобов'язання щодо охорони, популяризації та передачі майбутнім поколінням;

- духовні і культурні цінності, що становлять культурний здобуток людини й суспільства, забезпечення їх створення, збереження, поширення і засвоєння.

Німецький філософ М. Вебер вважав культуру одним з основних факторів розвитку капіталістичного суспільства [19]. При цьому «духом» капіталізму він називає певний «менталітет», особливості індивідуальної й суспільної свідомості, релігійні відмінності. Використання цих особливостей у поєднанні з принципами ринкової самоорганізації та державного регулювання у формі сприяння господарській діяльності, а не втручання в неї, дало світу японський феномен організації праці, основою якого є духовні аспекти та збереження національної самобутності. На відміну від японського колективістського індивідуалізму, поважливого ставлення до праці, в Україні «лише 11% населення частину свого часу, вільного від основних та домашніх занять, витрачає на додаткову діяльність, яка приносить заробіток, а 37,9% воліє просто відпочивати, нічого не роблячи». Досліджуючи співвідношення культури і економіки Г.А. Гольц зазначає, що «західне суспільство витратило майже 400 років, щоб на духовному рівні створити ідеали, які примушують людину з дитинства і до глибокої старості інтенсивно трудитись» і відповідно ставитися до приватної власності та ведення бізнесу. На відміну від західної думки, лише 8,5% населення вважають, що економіку України варто розбудовувати на основі приватної власності, тоді як державній віддають перевагу 43,2% [15; 22].

Таким чином, культура може бути як рушійною силою розвитку, так і стримуючим чинником економічного прогресу. Враховуючи особливості української культури, її суттєві відмінності навіть в регіонах України, слід створювати власну, адаптовану до культурних особливостей територій, психологію розвитку економіки та організації праці, базуючись на тому, що матеріальна культура, рівень світоглядної і професійної підготовки трудових ресурсів, система матеріальних цінностей і мотивацій у праці – це атрибути однієї зв'язки "праця - економіка - культура".

Формування культури як важливого фактора підвищення конкурентоспроможності регіону має відбуватись цілеспрямовано, з орієнтацією на зміни, інновації, науку, віру у власні сили, гуманізм та ін., тобто на все, що має значення для формування особистості, здатної до сприйняття та продукування нового. Але слід враховувати, що швидких змін у цьому питанні бути не може, проте воно закладає підвалини іншого, якіснішого життя в регіонах, отже, є надзвичайно важливим.

Одним з пріоритетних напрямків культурної політики на регіональному рівні є вирішення так званих «галузевих проблем», що пов'язані з дисфункціонуванням інститутів та закладів (культури, дозвілля, освіти тощо). Вони виникають як результат невідповідності установ (їхньої номенклатури, функцій, змісту діяльності) умовам, що змінилися, їхньої нездатності вирішити найбільш значимі соціально-культурні й особистісні проблеми. Тому основна група галузевих проблем пов'язана з неоптимальним функціонуванням і розвитком інфраструктурного комплексу, що відповідає визначеним сферам життєдіяльності.

Взагалі, галузеві проблеми є складовою частиною більш широкої проблематики, пов'язаної з неоптимальним функціонуванням основних сфер життєдіяльності людини - освітньої, туристсько-екскурсійної, інформаційної, сімейно-побутової і т.д. Джерелом і носієм цих проблем є [4; 9]:

– по-перше, працівники культури і сфери управління, тобто фахівці, що забезпечують організаційно-економічні і методичні умови,

необхідні для створення, відтворення і поширення продуктів і цінностей культури;

– по-друге, галузеві проблеми мають вихід на основного споживача культурних благ - соціальні категорії і групи населення;

– по-третє, джерелом даної групи проблем є ресурсотримачі (тобто структури й організації, що розпоряджаються бюджетними коштами, а також підприємства і різні суспільні об'єднання, що мають ресурси і виступають одночасно споживачами послуг закладів культури і дозвілля).

Реалізація державної політики в галузі культури передбачає затвердження довгострокових програм культурного розвитку України як на загальнодержавному, так й на регіональному рівнях [1; 20; 51]. Довгострокові програми культурного розвитку України мають тісно пов'язуватися з контекстом світового розуміння ролі і призначення культури в ХХІ столітті, зокрема виходити з того, що: сталий розвиток і розвиток культури є взаємопов'язаними процесами; головною метою розвитку людства є суспільна і культурна самореалізація особистості; доступ до культурних цінностей та участь у культурному житті є фундаментальним правом людини.

Світовий досвід розробки регіональних культурних програм пропонує різноманітні методики, які можуть використовуватися державними органами влади в культурній сфері, громадськими організаціями і культурними центрами, а також управліннями в культурній сфері (арт - менеджерами) [7; 23; 57]. Формування регіональних соціально-культурних програм являє собою досить складний процес. Кожен його етап має свою логіку, завдання, зміст.

Пріоритетним завданням регіональної політики кожної країни виступає баланс економічного і соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Дослідники регіональної політики підкреслюють, що саме регіони є базовими суб'єктами внутрішньої політики як політики збалансованого розвитку. При визначенні основних підходів до здійснення управління у сфері європейської регіональної політики (субсидіарність, децентралізація, партнерство,

стратегічне планування, концентрація), поширенні їх на національному рівні, слід враховувати, що такі підходи ефективно реалізуються лише у поєднанні політичних, економічних, соціальних та духовних факторів.

Очевидно, що права людини, культурно-побутові умови життя і т.д. мають безпосередній вплив як на формування самопочуття, психологічної свідомості, так і суспільного настрою і моральної культури громадян. Разом з тим безробіття, невпевненість у завтрашньому дні, розмежування на багатих і бідних породжує смуток, відчуття соціальної несправедливості. Це означає, що в сучасних умовах управлінська діяльність в духовній, соціальній сфері, а відтак і в соціально-економічній площині, являє собою складне суспільне явище, яке практично впливає на всі сторони життєдіяльності держави. Досвід історії дає підстави констатувати: не завжди вдається переконливо продемонструвати залежність духовного життя і культури від матеріальної історії суспільства. Це не означає, що взагалі не існує зв'язку між матеріальною і духовною сторонами життя суспільства. Що стосується сфери культури: в зв'язку з формуванням основних засад постіндустріального суспільства, гуманізації суспільного життя всебічний розвиток у сфері культури належить до найвищих національних пріоритетів усіх високорозвинених країн світу. Якщо під державною політикою розглядати реалізацію системи інтересів держави у суспільному просторі певної країни та за її межами, то культурна політика у цьому контексті визначається як реалізація інтересів держави у культурній сфері суспільного життя.

Україна належить до країн з багатою історико-культурною спадщиною. На державному обліку перебуває понад 130 тис. пам'яток, з яких 57 206 – пам'ятки археології (у тому числі 418 – національного значення), 51 364 – пам'ятки історії (142 – національного значення), 5 926 – пам'ятки монументального мистецтва (44 – національного значення), 16 293 – пам'ятки архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтні (3 541 – національного значення). Крім поділу пам'яток на об'єкти місцевого й національного значення, найбільш відомі пам'ятки світового значення включаються до Списку

всесвітньої спадщини ЮНЕСКО. На сьогодні в ньому є чотири українські пам'ятки, зокрема це: собор Святої Софії з прилеглими монастирськими спорудами, Києво-Печерська лавра, історична частина Львова та резиденція митрополитів Буковини. До того ж, ще два українські об'єкти мають транскордонний статус, зокрема це: Геодезична дуга Струве, що простяглася територією 10 держав, і букові праліси Карпат, які Україна ділить зі Словаччиною. В Україні є 61 історико-культурний заповідник, 13 з яких надано статус національних. Крім того, 1 399 населених пунктів та понад 8 тис. сіл мають більше 70 тис. об'єктів культурної спадщини, які ще потребують дослідження та постановки на відповідний облік [31; 32; 33; 34; 35].

Доволі представницьким є пласт рухомих пам'яток історико-культурної спадщини, що зберігається в музеях, бібліотеках, архівах. Потужним просвітницьким, культурним та естетичним потенціалом володіють музеї, мережа яких в Україні нараховує 437 закладів, у т.ч. 47 державних, 383 комунальні і сім приватних. Музейний фонд України налічує близько 11 млн. історико-культурних пам'яток. Предмет писемності як об'єкт історико-культурної спадщини зосереджений у системі державних архівних установ. Національний архівний фонд України нараховує близько 60 млн. одиниць зберігання.

За останні п'ять років ситуація у сфері культури характеризувалася зростанням масових видів культури: виникло чимало театральних колективів, розширилася мережа музеїв, художніх виставок, майже вдвічі зросла кількість концертних організацій, новий розвиток отримали сучасні форми мистецтва, активізувалися міжнародні контакти [51].

Разом з тим поточні суспільні негаразди негативно позначаються на розвитку вітчизняної культури. Вони продукують суттєві відмінності в ціннісних орієнтаціях, поглядах на минуле й майбутнє країни, на шляхи її подальшого розвитку. Відбувається занепад масових культурних практик, таких як читання книжок і періодики, відвідування театрів, кінотеатрів, музеїв тощо. Нові форми культурних

практик та організації дозволя через свою високу вартість стали сферою споживання здебільшого заможних верств населення.

Спостерігається зростання відмінностей у культурних практиках населення залежно від місця проживання. За статистичними даними, мешканці міст сьогодні витрачають на відвідування культурних закладів та відпочинок у 3,5 рази більше коштів, ніж селяни. Зберігається розрив у можливостях доступу до каналів телебачення, друкованих ЗМІ, Інтернету мешканців великих міст та сільської місцевості. Близько 70% історичних пам'яток перебувають у незадовільному технічному стані, 10% – в аварійному. Через брак експозиційних площ лише мала частка музейних фондів доступні для відвідувачів. Без державної підтримки майже зникла інфраструктурна база аматорства й самодіяльності, у незадовільному стані перебуває мережа будинків культури та технічної творчості. Триває скорочення чисельності учнів у школах естетичного виховання, незадовільним є стан матеріальної бази цих шкіл. Відбувається вплив за кордон талановитої мистецької молоді [31; 32; 33; 34; 35; 50; 51].

Трансформаційні перетворення в українському суспільстві практично не торкнулись інституціональної структури культури, що негативно вплинуло на фінансову ситуацію галузі, особливо в її бюджетному секторі. Кошти, які виділялись державою, покривали лише необхідні поточні потреби соціально-культурних закладів. Основні проблемні питання культурної діяльності (доступність, якість послуг, фінансування) залишаються складними. Невизначеними є питання удосконалення управління культурною діяльністю та її економічного механізму. Недостатнє врахування змін у споживацьких пріоритетах населення призвело до звуження сфери культурної діяльності і свідчить про повільне пристосування закладів культури до нових умов функціонування. Технічне переоснащення і модернізація матеріально-технічної бази відбувається вибірково й не підкріплюється відповідними програмними заходами.

Низька конкурентоспроможність та недостатня популярність національних культурних індустрій зумовлює домінування в мовно-культурному просторі України зарубіжної культурної продукції.

Ситуація ускладнюється слабким захистом авторських та суміжних прав, наявністю великого за обсягом «піратського» ринку культурної продукції. Записи українських виконавців становлять 15 – 20% музичного ринку та радіоефіру. Українська культура занадто повільними темпами інтегрується у європейський та світовий культурний простір. Сучасне національне мистецтво, література, культурні індустрії далі демонструють певну ізольованість від європейських тенденцій і практик.

Кризові явища особливо виразно даються взнаки в книговидавничій справі. Упродовж першого десятиліття ХХІ ст. видання книг на одного громадянина України не перевищувало показник 1,2 примірника на рік, у той час як у Німеччині цей показник становив дев'ять книг на рік, а в Російській Федерації – п'ять, тоді як мінімальний поріг самодостатньої культурної індустрії має становити не менше трьох – чотирьох видань на рік. Усе це спостерігається на тлі різкого скорочення мережі книжкової торгівлі та критичного зниження рівня поповнення фондів бібліотек [26; 27; 28; 29; 30].

Стагнаційною залишається ситуація в кінематографічній індустрії та кінопрокаті, де не сформовані належні умови щодо залучення інвестицій, унаслідок чого кіновиробництво лишається на вкрай низькому рівні, тоді як наявний потенціал (кадровий склад кіностудій, підготовка кіно-митців тощо) дає змогу знімати в Україні кілька десятків повнометражних картин на рік. Не налагодженим лишається масове виробництво телесеріалів, теленовел, пізнавальних телевізійних програм. Чималі проблеми існують у сфері музичних культурних індустрій. Брак коштів негативно позначається на театральній та музейній справах.

Якщо об'єктом так званої «культурної функції» держави виступає власне культура – як феномен та результат існування людини (людства), то під культурою пропонують розуміти систему закладів, заходів та дій, яка втілює власне людський спосіб існування та забезпечує зміни якісних умов існування особистості, суспільства, людської цивілізації в цілому шляхом створення, відбору,

вдосконалення, збереження, поширення і засвоєння знань, умінь, цінностей (матеріальних та нематеріальних) та норм [4; 9; 48]. Таким чином, саме елементи цієї системи (заклади, заходи та дії тощо) і виступають певними орієнтирами для визначення напрямків діяльності держави щодо реалізації її «культурної функції», тобто стабільність їх існування та розвитку має бути забезпечена державою. Подальші наукові дослідження, які стосуються відповідного забезпечення реалізації «культурної функції» держави, повинні бути спрямовані на аналіз системи закладів, заходів та дій, які входять до складу цього явища суспільного життя.

Як вже вказувалося раніше, одним з важливих напрямів реформування вітчизняної соціально-економічної системи є реалізація моделі гуманітарного розвитку, яка орієнтує на процеси творення нової якості життя та активізацію культурного, наукового і творчого потенціалів кожної людини і суспільства. Для цього потрібно створити умови і для якнайширшого доступу населення України до надбань культури і мистецтва через активне державне сприяння цьому процесу. Саме тому необхідно, перш за все, визначити, які зміни відбуваються у сфері культури України, яким чином вони впливають на розвиток мережі її закладів та їх можливості надання відповідних суспільних товарів. Ступень охоплення населення мережею закладів культури і мистецтва в українській соціально-економічній системі частково вказує на їх можливості пропонувати відповідні суспільні товари.

На сьогодні, пропозицію суспільних товарів сфери культури та мистецтва можливе розглядати через кількість закладів культури і мистецтва, оскільки вітчизняна статистика не відображає інформацію про їх обсяг, структуру і фінансування; аналіз чинного законодавства, що регламентує діяльність у сфері культури. Більшість видів культурно-мистецьких закладів в Україні здебільшого перебувають у державній і комунальній формах власності, а тому держава на національному і регіональному рівнях бере на себе зобов'язання щодо їх утримання, створюючи умови для пропонування ними суспільних товарів. Тому, відштовхуючись від наявних статистичних даних, можна проаналізувати зміни в масштабах діяльності сфери культури та

мистецтва через розгляд кількості її закладів на національному і регіональному рівнях.

На сьогодні в Україні функціонує понад 42 тисячі закладів культури та мистецтва, з них у сільській місцевості – понад 22 тисячі. Найбільш розгалуженою є мережа клубних закладів: понад 18 тисяч, зокрема у сільській місцевості – понад 16,5 тисяч. У клубних закладах діє майже 106 тис. клубних формувань (любительські / аматорські об'єднання, клуби за інтересами, колективи самодіяльної художньої творчості), в яких беруть участь понад 1 млн. учасників, з них 597 тис. – діти. Діюча мережа клубних закладів досі функціонує відповідно до затверджених нормативів забезпечення населення України клубними закладами, які були затверджені майже 17 років тому Постановою Кабінету Міністрів України від 12.11.1998 року № 1775 «Про нормативне забезпечення населення клубними закладами» [2]. Внаслідок недостатнього фінансування упродовж останніх років мережа закладів культури в Україні зменшилась, відбулося також скорочення забезпеченості населення закладами культури.

Видатки зведеного бюджету України на окремі соціально-культурні заходи надані в табл. 1. Кількість закладів культури і мистецтва в Україні за їх основними видами показана в табл. 2. Динаміка забезпеченості населення закладами культури в Україні показана в табл. 3. Динаміка відвідування населенням закладів культури і мистецтва в Україні показана в табл. 4. У табл. 1 - 4 [31; 32; 33; 34; 35] інформацію за результатами державних статистичних спостережень (абсолютні та відносні показники) за 2014 рік наведено і розраховано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. При цьому забезпечено порівнянність відносних показників 2014 року з показниками 2013 року.

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету України на окремі соціально-культурні заходи за 2000 - 2014 роки

Видатки	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013 *	2014
<i>Усього видатків зведеного бюджету України, млн. грн.</i>	48148,6	141698,8	309203,7	307399,4	377842,8	416853,6	492394,9	505843,8	523125,7
<i>з них:</i>									
- культура і мистецтво	634,0	1992,1	4808,9	4766,1	6046,5	6615,5	8018,8	8444,1	8483,5
- засоби масової інформації	214,3	556,9	1005,1	848,2	1147,9	1078,0	1604,3	1247,2	1024,5
- фізична культура і спорт	253,3	886,1	2064,2	2687,8	4290,5	3012,3	3933,1	3869,4	4280,4
<i>У % до загальної суми видатків:</i>									
- культура і мистецтво	1,3	1,4	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6
- засоби масової інформації	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
- фізична культура і спорт	0,5	0,6	0,7	0,9	1,1	0,7	0,8	0,8	0,8
<i>У % до ВВП:</i>									
- культура і мистецтво	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5
- засоби масової інформації	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
- фізична культура і спорт	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3
<i>* Включаючи видатки бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя</i>									

Таблиця 2

Заклади культури і мистецтва в Україні за 2000-2014 роки

Заклади культури та мистецтва	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Кількість бібліотек (на кінець року), тис.</i>	25,6	23,8	20,7	19,8	20,6	20,1	19,5	19,3	19,2	18,3	16,9
<i>Бібліотечний фонд, млн. примірників</i>	419,0	369,9	343,0	329,5	352,3	338,2	325,5	317,6	315,1	297,0	257,6
<i>Кількість клубних закладів (на кінець року), тис.</i>	25,1	23,0	20,4	19,1	18,8	18,7	18,6	18,5	18,5	17,8	16,8
<i>Кількість місць в клубних закладах (на кінець року), тис.</i>	6502	5921	5381	4960	4822	4785	4740	4714	4684	4470	4175
<i>Кількість театрів</i>	125	136	131	135	138	136	140	133	132	122	113
<i>Кількість відвідувань театрів за рік, млн.</i>	17,6	8,3	5,7	6,2	7,0	6,2	6,6	6,7	6,7	6,4	5,4
<i>Кількість концертних організацій</i>	44	53	61	78	77	77	83	82	88	76	73
<i>Кількість відвідувань (слухачів) концертних організацій за рік, млн.</i>	15,0	7,3	3,8	4,4	4,0	3,8	4,2	4,1	4,7	4,1	2,4
<i>Кількість музеїв</i>	214	314	378	437	478	499	546	570	592	568	543
<i>Кількість відвідувань музеїв за рік, млн.</i>	31,8	17,4	16,0	18,9	21,9	20,8	21,7	21,8	22,4	18,7	14,2
<i>Кількість демонстраторів фільмів (на кінець року), тис.</i>	27,2	16,1	6,9	3,3	2,4	2,2	2,2	2,2	1,7	1,5	1,3
<i>Кількість відвідувань (глядачів) демонстраторів фільмів за рік, млн.</i>	552	35,6	6,0	10,4	10,5	10,6	9,1	15,0	15,7	12,7	10,6

Таблиця 3

**Забезпеченість населення закладами культури в Україні
за 2000 - 2014 роки**

Показники	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Кількість на 100 тисяч осіб:</i>											
- бібліотек	49,4	46,4	42,4	42,2	44,7	43,6	42,6	42,4	42,2	42,5	39,3
- демонстра- торів фільмів	52,4	31,4	14,1	7,1	5,2	4,7	4,8	4,8	3,8	3,5	2,9
- клубних закладів	48,4	44,7	41,7	40,8	40,7	40,7	40,6	40,6	40,6	41,3	39,2
<i>На 100 осіб:</i>											
- бібліотеч- ний фонд, примірників	806	715	693	702	763	736	711	696	692	690	600
- кількість місць для глядачів у залах для демонстру- вання фільмів	11	7	4	2	2	1	1	1	1	1	1
- кількість місць у клубних закладах	13	12	11	11	10	10	10	10	10	10	10

Таким чином, розвиток сфери культури в економіці України за останні десять років відзначався за окремими складовими як позитивними, так і несприятливими тенденціями. Зокрема, поліпшилися кількісні параметри пропозиції суспільних товарів у таких закладах культури, як кінотеатри (демонстратори фільмів), театри і музеї, але відбулося скорочення кількості бібліотек, закладів культури клубного типу. Як слушно зауважують відомі українські

науковці, за часи реформування вітчизняної соціально-економічної системи, значно знизилася суб'єктивна важливість таких соціокультурних цінностей, як «національно-культурне відродження», «підвищення освітнього рівня», «розширення культурного кругозору», що можна вважати цілком закономірним підсумком інфраструктурних змін культурної сфери українського соціуму протягом останніх років.

Таблиця 4

**Відвідування населенням закладів культури і мистецтв
в Україні за 2000-2014 роки**

Показники	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>На 100 осіб</i>											
музеїв	61	34	32	40	47	45	47	48	49	43	33
театрів	34	16	11	13	15	13	14	15	15	15	13
концертних організацій	29	14	8	9	9	8	9	9	10	9	6
демонстраторів фільмів	1064	69	12	22	23	23	20	33	35	29	25

До основних чинників, які обумовили такі суперечливі зрушення, можна віднести:

- несприятливі тенденції економічного і соціального розвитку, що знівелювало важливість інвестування в людський розвиток, у тому числі і у сферу культури;
- зменшення ступеня зацікавленості з боку держави на національному і регіональному рівнях у підтримці закладів культури;
- зміна пріоритетів державної культурної політики та недостатні обсяги фінансування;
- приватизаційні процеси, які призвели до трансформації діяльності деяких видів культурно-мистецьких закладів;
- переорієнтація соціальних стандартів на забезпечення виключно базових потреб людини і нехтування її гуманітарним розвитком;

– зміна умов зайнятості людей і поширення явища вторинної зайнятості, що спрямовує використання ресурсу вільного часу на додатковий час роботи тощо.

Можна виокремити такі проблеми забезпеченості населення України культурно-мистецькими закладами і пропозиції ними суспільних товарів, що визначили особливості розвитку сфери культури:

– загальна тенденція зменшення кількості закладів культури і мистецтва різного виду (за винятком музеїв) у розрахунку на 100 000 населення, що обумовило звуження пропозиції суспільних товарів цими закладами;

– втрата цільових орієнтирів у культурній політиці і практиці задоволення культурних потреб, що негативно позначається на визначенні перспектив державного регулювання сфери культури, її місця в реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку країни.

Для поліпшення рівня забезпеченості населення закладами культури і мистецтва доцільне звернути увагу на такі заходи [13; 20; 51]:

– переглянути ставлення до сфери культури як до галузі, що має другорядне значення для вітчизняної економіки, де її діяльність стереотипно розглядається як неважлива для реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку;

– здійснювати моніторинг стану справ у сфері культури на національному та регіональному рівнях, оцінювати рівень забезпеченості населення культурно-мистецькими закладами, що дозволить своєчасно виявляти «вузькі» місця розвитку даної сфери і корегувати цілі і стратегічні завдання гуманітарного розвитку нашої країни;

– визначити на національному і регіональному рівнях стандарти забезпеченості населення закладами культури, що дозволить гарантувати з боку держави певний базовий перелік надання населенню суспільних товарів сфери культури відповідно задоволення попиту на них і сприяння формуванню стійких тенденцій до «звички» відвідувати заклади культури у довгостроковій перспективі.

Особливого значення Міністерство культури України надає розвитку культури в регіонах та формуванню і реалізації регіональної культурної політики, спрямовуючи її на збереження та оптимізацію мережі закладів культури, поліпшення взаємодії з місцевими органами культури, збереження традиційної культури та розвиток аматорського мистецтва, розвиток культурного потенціалу різних регіонів України [51].

На сьогодні, головними невирішеними проблемами розвитку культури в регіонах залишаються:

– недостатнє фінансування закладів культури з місцевих бюджетів;

– застаріла матеріально-технічна база більшості закладів культури;

– недостатнє залучення позабюджетних коштів до реалізації культурницьких проектів;

– недостатня кількість молодих кадрів, особливо у сільських закладах культури.

Крім того, можна відзначити наявність значної асиметрії у рівні забезпеченості населення закладами культури у регіонах нашої країни, що створює неоднакові можливості споживання суспільних товарів сфери культури та позначається на умовах життя людей, а також посилення нерівномірності забезпечення населення закладами культури і мистецтва, що не сприяє підвищенню зацікавленості сферою культури і розширенню споживання суспільних товарів.

Пріоритетними завданнями регіональної політики в галузі культури залишаються [20]:

– формування базової мережі закладів культури в усіх регіонах України;

– забезпечення належного функціонування сільських закладів культури, надання культурних послуг жителям сіл та малих міст;

– реалізація положень Конвенції ЮНЕСКО «Про охорону нематеріальної культурної спадщини»;

– актуалізація та збереження національної культурної спадщини, в тому числі, – нематеріальної культурної спадщини, з

метою збереження й розвитку культурних традицій, гідного представлення України в світовому культурному просторі.

Доцільне активізувати процес приведення найхарактерніших для певного регіону показників рівня забезпеченості населення різними видами закладів культури і можливостей споживання суспільних товарів із врахування особливостей економічного і соціального розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць і наявних ресурсів з метою якнайбільшого нівелювання міжрегіональних відмінностей.

При дослідженні питання забезпеченості населення закладами культури та мистецтва на регіональному рівні, спробуємо визначити основні тенденції розвитку сфери культури на прикладі Одеської області.

Ситуація в сфері культури Одеської області може бути позначена як перехідна. Останні півтора десятиліття зафіксували радикальне світоглядне зрушення – перехід від галузевого й адміністративного уявлення про культуру до культурної політики як нового типу роботи із соціально-культурними ресурсами. Управління культурою на всіх рівнях стало більш складною, окремою і спеціальною роботою. Логіка розподілу бюджетних коштів, підтримка тих або інших "об'єктів культури" і видів діяльності, галузевий контроль у відношенні державної власності ("передача з балансу на баланс" і т.п.) – конфліктує з господарською і ринковою логіками. У культурному просторі Одеської області з'являються нові суб'єкти зі своїми інтересами і стратегіями дії. Управлінська дійсність ускладнюється, стає багатовимірною, що включає елементи різних професійних сфер і рівнів компетенції. Базова зміна складається в зміні масштабу діяльності керівників у сфері культури з організаційно-галузевого до регіонально-територіального.

Серед ключових тенденцій слід зазначити і зрослої самостійності і відповідальності організацій культури. Господарська логіка дозволила зберегти велику частину об'єктів і інфраструктури культури в умовах перехідного періоду, однак сьогодні вона найчастіше обмежує розвиток ринкових механізмів. У районах Одеської області інтенсивно відбувається оформлення "культурних

господарств" і "культурних виробництв", однак вони ще далекі від культурної індустрії у власному змісті цього слова. Організації культури Одеської області фактично знаходяться в стані конкурентної боротьби за споживача в умовах настання глобальних технологій (телебачення, Інтернету, аудіо-, відео- і т.д.).

Кількість закладів культури і мистецтва в Одеській області за їх основними видами показана в табл. 5. Динаміка забезпеченості населення закладами культури в Одеській області показана в табл. 6. Динаміка відвідування населенням закладів культури і мистецтва в Одеській області показана в табл. 7 [36; 37; 38; 39; 40; 41; 42; 43; 44; 45].

Таблиця 5

**Заклади культури та мистецтва в Одеській області
за 2011 – 2014 роки (на кінець року)**

Показники	2012	2011	2012 у % до 2011	2014	2013	2014 у % до 2013
Масові та універсальні бібліотеки - кількість одиниць	876	898	97,6	878	880	99,8
Бібліотечний фонд, млн. примірників	21,0	21,0	100,0	20,8	20,9	99,5
Клубні заклади – кількість одиниць	737	737	100,0	738	738	100,0
Клубні заклади – кількість місць, тис.	189,4	186,3	101,7	189,6	187,7	101,0
Професійні театри (включаючи театри-студії) – кількість одиниць	7	7	100,0	7	7	100,0
Професійні театри (включаючи театри-студії) – відвідування за рік, тис.	578,4	534,5	108,2	447,8	531,0	84,3
Концертні організації – кількість одиниць	2	2	100,0	2	2	100,0
Концертні організації - відвідування за рік, тис.	287,6	163,5	175,9	72,8	289,2	25,2
Музеї (включаючи філіали) - кількість одиниць	11	11	100,0	11	11	100,0
Музеї (включаючи філіали) - відвідування за рік, тис.	612,9	595,6	102,9	454,6	596,8	76,2
Демонстратори фільмів – кількість одиниць	12	10	120,0	15	14	107,1
Відвідування кіно-відео-сеансів за рік, тис. осіб	1912,5	1682,8	113,6	886,8	1945,9	45,6

Таблиця 6

**Забезпеченість населення закладами культури
в Одеській області за 2011 – 2014 роки (на 100 осіб)**

Показники	2011	2012	2013	2014
Бібліотечний фонд масових та універсальних бібліотек, примірників	878	877	872	867
Кількість місць у залах для демонстрування фільмів, одиниць	0,3	0,3	0,3	0,3
Кількість місць у клубних закладах, одиниць	8	8	8	8

Таблиця 7

**Відвідування населенням закладів культури та мистецтва
в Одеській області за 2011 – 2014 роки (на 100 осіб)**

Заклади культури та мистецтва	2011	2012	2013	2014
Музеїв	25	26	25	19
Театрів	22	24	22	19
Концертних організацій	7	12	12	3
Кіносеансів	70	80	81	37

Ринок культури Одеської області розвинений дуже слабо. Потрібне відновлення ринкового простору як реального простору проектування і програмування. Базовим викликом стає створення флагманських, проривних проектів - і на базі вдало реалізованих проектів - зразків "нових форм бізнесу", "нових форм організації життя", не тільки як "візитних карток", але і як "знаків", що визначають культурну специфіку області, району, міста, країни, нації. Культурна активність на районному рівні по містах і районах Одеської області характеризується порівняльною бідністю спектра заходів. Статистика відвідування музеїв, театрів, концертних вистав в

Одеській області за 2012 рік (для порівняння) та за 2014 рік представлені в табл. 8 – 14 [36; 37; 38; 39; 40; 41; 42; 43; 44; 45].

Таблиця 8

**Відвідування музеїв по містах та районах
Одеської області в 2012 році**

	Із загальної кількості музеїв відчинені для відвідування протягом року, одиниць	Число днів на рік, відкритих для відвідування у середньому на один музей днів	Кількість відвідувачів музеїв за рік, тис. осіб			Кількість відвідувачів музеїв у розрахунку на 100 осіб
			усього	з них учнів, слухачів та студентів	у середньому на один музей	
Одеська область	10	318	612,9	318,7	61,3	26
м. Одеса	6	299	554,5	293,4	92,4	55
м. Ізмаїл	3	362	52,9	22,5	17,6	92
м. Іллічівськ	1	302	5,5	2,8	5,5	8

Таблиця 9

**Відвідування музеїв по містах та районах
Одеської області в 2014 році**

	Із загальної кількості музеїв відчинені для відвідування протягом року, одиниць	Число днів на рік, відкритих для відвідування у середньому на один музей днів	Кількість відвідувачів музеїв за рік, тис. осіб			Кількість відвідувачів музеїв у розрахунку на 100 осіб
			усього	з них учнів, слухачів та студентів	у середньому на один музей	
Одеська область	10	317	454,6	257,5	45,5	19
м. Одеса	6	298	400,6	230,9	66,8	40
м. Ізмаїл	3	360	48,6	23,9	16,2	67
м. Іллічівськ	1	303	5,4	2,7	5,4	7

Таблиця 10

**Відвідування театрів за типами
в Одеській області в 2012 році (тис. осіб)**

Типи театрів	Загальна кількість відвідувачів		З них на театральних виставах у сільській місцевості, усього, тис. осіб	Крім того, кількість глядачів на театральних виставах проведених іншими театрами, розташованими	
	усього, тис. осіб	у розрахунок на 100 осіб		у межах України, тис. осіб	за межами України, тис. осіб
Усього	578,4	24,2	3,0	3,2	—
Опери та балету	256,1	10,7	—	—	—
Драматичні	93,5	3,9	—	3,2	—
Музично-драматичні	39,6	1,7	3,0	—	—
Музичної комедії (мініатюр)	146,0	6,1	—	—	—
Дитячий (крім лялькового)	32,5	1,4	—	—	—
Лялькові	10,7	0,4	—	—	—

Як свідчать дані таблиць, в культурній активності на районному рівні переважають в основному класичні напрямки і фольклор; спостерігаються тенденції посилення впливу активності обласного рівня і росту числа «привізних» концертних програм. Розвиток малих організацій (наприклад, сільських клубів) залежить від проведення разових великих видовищних заходів; помітна відсутність заходів "середнього рівня". В основному піками культурної активності в районах є великі заходи, прив'язані до циклів державних (або народних) свят.

Таблиця 11

**Відвідування театрів за типами
в Одеській області в 2014 році (тис. осіб)**

Типи театрів	Загальна кількість відвідувачів		З них на театральних виставах у сільській місцевості, усього, тис. осіб	Крім того, кількість глядачів на театральних виставах проведених іншими театрами, розташованими	
	усього, тис. осіб	у розрахунок на 100 осіб		у межах України, тис. осіб	за межами України, тис. осіб
Усього	447,8	18,7	0,5	1,3	—
Опери та балету	160,0	6,7	—	—	—
Драматичні	69,0	2,9	—	1,3	—
Музично-драматичні	51,5	2,2	—	—	—
Музичної комедії (мініатюр)	111,7	4,7	—	—	—
Дитячий (крім лялькового)	27,6	1,2	—	—	—
Лялькові	28,0	1,2	0,5	—	—

Таблиця 12

**Відвідування театрів за видами театральних вистав
в Одеській області в 2012 році (тис. осіб)**

	Загальна кількість відвідувачів, усього	У тому числі відвідувачі					
		театральних вистав на власній сцені			гастрольних заходів (театральних вистав)		
		усього	у тому числі		у межах населеного пункту, в якому розташований театр	у межах України	за межами України
			ранкових	вечірніх			
Усього	578,4	484,9	157,2	327,7	22,8	6,0	64,7
Опери та балету	256,1	191,4	59,7	131,7	—	—	64,7
Драматичні	93,5	83,7	13,9	69,8	8,8	1,0	—
Музично-драматичні	39,6	36,2	11,8	24,4	0,4	3,0	—
Музичної комедії та мініатюр	146,0	140,5	44,8	95,7	3,5	2,0	—
Дитячий (крім лялькового)	32,5	26,7	20,6	6,1	5,8	—	—
Лялькові	10,7	6,4	6,4	—	4,3	—	—

Таблиця 13

**Відвідування театрів за видами театральних вистав
в Одеській області в 2014 році (тис. осіб)**

	Загальна кількість відвідувачів, усього	У тому числі відвідувачі					
		театральних вистав на власній сцені			гастрольних заходів (театральних вистав)		
		усього	у тому числі		у межах населеного пункту, в якому роз- ташованій театр	у межах України	за межами України
			ранкових	вечірніх			
Усього	447,8	440,5	148,6	291,9	7,3	—	—
Опери та балету	160,0	160,0	38,0	122,0	—	—	—
Драматичні	69,0	69,0	17,9	51,1	—	—	—
Музично-драматичні	51,5	50,9	10,6	40,3	0,6	—	—
Музичної комедії та мініатюр	111,7	111,2	37,1	74,1	0,5	—	—
Дитячий (крім лялькового)	27,6	23,5	20,0	3,5	4,1	—	—
Лялькові	28,0	25,9	25,0	0,9	2,1	—	—

Таблиця 14

Концертні організації Одеської області в 2011 - 2014 роках

Концертні організації	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Кількість концертних організацій і професійних творчих колективів, усього, одиниць	2	2	2	2
- у тому числі філармонії	1	1	1	1
Кількість концертів, які проведені в межах своєї області творчими колективами, бригадами і виконавцями сольних концертів, усього, одиниць	436	449	451	413
- своїх	436	449	451	413
- сторонніх (по договору на гарантійній або паритетній основі)	—	—	—	—
Із загальної кількості – концерти				

Продовження таблиця 14

1	2	3	4	5
- для сільських жителів	—	—	—	—
- для дітей	141	55	102	88
- філармонічні	436	449	447	413
Кількість слухачів на концертах, які проведені в межах власної області творчими колективами, бригадами і виконавцями сольних концертів, усього, тис. осіб	163,5	287,6	289,2	72,8
- своїх колективів	163,5	287,6	289,2	72,8
- сторонніх колективів (по договору на гарантійній або паритетній основі)	—	—	—	—
Із загальної кількості слухачів обслуговано тематичними концертами для				
- для сільських жителів	—	—	—	—
- для дітей	63,6	18,2	29,4	9,1
- філармонічні	163,5	287,6	287,8	72,8
Кількість відвідувань у розрахунку на 100 осіб, одиниць	7	12	12	3
Кількість концертів, які проведені за межами власної області творчими колективами, бригадами і виконавцями сольних концертів, усього, одиниць	21	13	—	—
- у тому числі за межами України	1	—	—	—

Культурні зв'язки в Одеській області в основному не є цілеспрямованими, а існують у вигляді наслідків реалізації культурних програм. При цьому регіональні експерти відзначають слабку економічну і соціальну мотивацію учасників кооперації, а також наявність бар'єрів (в основному, адміністративно-територіальних), що перешкоджають горизонтальному партнерству. У комунікаційній і координуючій функції в ситуації нерозвиненості суспільних агентств часто виступають районні адміністрації. Тенденція до поступового посилення культурної кооперації і культурної мобільності є позитивним моментом для розвитку культури Одеської області. Але, у цій сфері необхідно цілеспрямоване проектування зв'язків під майбутні культурні програми, проекти і заходи (наприклад, через уведення спеціальної функції розвитку зовнішніх зв'язків), дослідження реальних обсягів і використання ресурсів неформальної кооперації.

Інша тенденція - посилення впливу регіональної влади рівня районних адміністрацій у масштабі області. При цьому райони виявляються затиснутими між галузевими відносинами по лінії адміністративної ієрархії, бюджетним фінансуванням і неможливістю масштабного програмування. Фактично це призводить до об'єктивної слабкості міжрайонних проектів і програм. У цих умовах центр ваги в діяльності обласного рівня управління об'єктивно зміщується від прямого адміністративного керування районами до координуючих функцій програмного характеру. Відповідно одним із ключових викликів є необхідність розвитку програмного управління.

Програмування може розумітися як спів-організація проектних ініціатив на території, за рахунок активного включення в загальнодержавні і міжнародні програми, а також за рахунок створення системи мережної роботи з муніципальними органами влади і місцевих співтовариств. При цьому питання про позиції і роль районів у процесі програмування - в аспектах наповнення програми проектами, виділення частки відповідальності і ресурсо-забезпечення - уявляється чи не першорядним.

Новими об'єктами управління для Управління культури, національностей, релігій та охорони об'єктів культурної спадщини Одеської обласної державної адміністрації [52] стають мережні схеми, розробка нових можливостей взаємодії суб'єктів культури (приклад - агентства), насамперед, між районами, а також між районами і містами, створення "правил гри, що оновлюються" на культурному полі.

Таким чином, програма розвитку культури Одеської області не є перетворенням відповідних галузей і відомств, а – це розробка і відкрите обговорення перспектив і образів майбутнього території, забезпечене відповідною організаційною підтримкою. Стратегія і програма розвитку культури Одеської області повинна розумітися як процес узгодження і погоджування різних типів і способів управління (наприклад, адміністративного і проектного). В даний час спостерігається непогодженість уявлень про шляхи (сценаріях) розвитку в різних суб'єктів, а також у різних рівнів галузевої ієрархії.

Така ситуація ускладнюється розбіжністю циклів планування (наприклад, державний рівень орієнтується на політичні цикли; районний - на господарські). Учасники районного рівня відзначають свою "занедбаність", неуважність влади вищого рівня, що найчастіше мотивується дотаційною логікою. У цьому зв'язку необхідно формувати інститут спільної відповідальності за ініціативи. Проектні ініціативи районного рівня повинні погоджуватися в програмній логіці, у тому числі горизонтальної.

Потенціал культури території (міст, районів) Одеської області стане ресурсом її розвитку тільки в тому випадку, якщо культура активно втягне в процеси діяльності різних суб'єктів, що мають свої інтереси і стратегії, зв'язані з ідеєю регіонального розвитку. Серед найбільш ефективних технологій системного розвитку територій варто назвати технології, що працюють з особливостями міського середовища, культурний туризм (залучає культуру в економічні схеми туристичного бізнесу), інформаційні технології та технології створення знаків (імідж і брендо - будівництво) [25].

Пріоритетні напрямки розвитку Одеської області через потенціал культури це:

- інвестиційні проекти в сфері "креативних індустрій" і культурного туризму;
- розвиток сучасних освітніх технологій, у тому числі щодо підготовки і перепідготовки кадрів, тобто розвиток людського капіталу;
- включення ресурсу народних промислів в індустрію виробництва сувенірної продукції;
- розвиток фестивальних проектів та інших форм колективного руху;
- нові технології роботи з традиційною культурою (наприклад, етно - туризм як технологія включення в південноукраїнський світ);
- міжкультурна (мультикультурна) комунікація (основний ресурс - зони впливу сусідніх областей, земляцтва і т.д.).

Щодо зовнішніх викликів – система культури Одеської області повинна ефективно включатися в зовнішні процеси і тенденції за рахунок окремих технологій (наприклад, формування брендів), механізмів, проектів і програм міжрегіонального масштабу. Як зовнішній контекст для Одеської області виступає, насамперед, Причорноморський регіон, як територіально-регіональне оточення, а також ряд інших контекстів: рекреаційний комплекс, море-господарство, міжнародне співробітництво, етнокультурні мережі та інше. Причорноморський регіон – це Причорноморський економічний район як один з економічних районів України. При районуванні території України Причорноморський (Південний) регіон виділяється практично завжди, причому на відміну від інших регіонів, розбіжностей у визначенні його меж практично немає. Причорноморський соціально-економічний регіон займає південну частину України, до його складу входять: Автономна Республіка Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська області та місто Севастополь. Площа Причорноморського регіону - 18,8% площі України, населення – 14,4% населення України. Причорноморський регіон відноситься до багатонаціональних: частка українців становить - 52,5%, росіян - 37%, кримських татар - 3%; також проживають болгари, євреї, гагаузи, молдавани, білоруси, караїми та ін. Специфічна й великомасштабна міжрайонна і міжнародна спеціалізація Причорноморського регіону — рекреаційний комплекс, що складається з курортного господарства, туризму і сфери відпочинку.

Використання культури як ресурсу регіонального розвитку – це новий виклик сьогодення, який так чи інакше зв'язаний з різними типами ресурсів. Регіональні керівники сьогодні використовують головним чином ресурси, що традиційно розуміються: об'єкти, ресурси натуральні і матеріальні. Ресурси нового типу - інформаційні, символічні, просторово-територіальні, часові та ін. – мало задіяні. Наприклад, просторово-територіальні ресурси – це простір і географічне положення, які можна використовувати як ресурс управління культурними інфраструктурами і новими

об'єктами. Серед ключових питань: мобільність і просторовий розвиток; стійкість інституціональної інфраструктури; культурна доступність. К ресурсам нового типу відносяться також й часові ресурси – це використання часових циклів в управлінні циклами діяльності. Серед ключових питань: використання політичних і господарських циклів. Крім того, одним із ключових ресурсів управління є ресурс спів-організації і взаємодії між суб'єктами культури, наприклад, у рамках територіальних схем взаємодії проектів різних районів, міст і культурних зон.

Культурні ресурси – це джерело унікальних конкурентних переваг регіону. Якщо на рівні окремих великих міст можна говорити про часткову активізацію культурних ресурсів для стимулювання соціально-економічного розвитку (реставрація об'єктів культурної спадщини, фінансування чи спів-фінансування муніципалітетами різних соціокультурних проектів та програм), то на рівні невеликих міст, сільських громад ці ресурси майже не застосовуються.

Сьогодні в Україні облік культурних ресурсів переважно здійснюється з метою забезпечення збереження історико-культурної спадщини або розвитку туризму. Але роль культурних ресурсів як джерела конкурентних переваг регіону є значно ширшою. На думку деяких дослідників [10; 12; 14], культурні ресурси можуть стати основою конкурентних переваг у таких основних напрямках як:

1. Суспільний розвиток. Культурні ресурси є основою різностороннього людського розвитку, а тому, в першу чергу, повинні бути базисом культурного розвитку населення території, де вони розташовані. На жаль, ця функція культурних ресурсів майже упущена у стратегіях регіонального розвитку, і покладена на освітню сферу, неприбуткові організації та окремих ентузіастів. Але саме культурний розвиток населення є основною прогресу загалом, і таке упущення відображається на загальних демографічних тенденціях: крім рівня освіченості у галузі культури, знижується рівень екологічної, економічної, соціальної, медичної та ін. культури, деградує інститут сім'ї, загострюються негативні міграційні процеси, що є основними чинниками гальмування регіонального розвитку.

2. Розвиток локального ринку культурного продукту. Більшість сучасних програм актуалізації культурних ресурсів сьогодні орієнтовані на використання їх потенціалу для стимулювання розвитку туризму. Однак практично не враховується необхідність розвитку внутрішнього ринку культурного продукту, обов'язкова розробка та реалізація програм зі стимулювання споживання культурного продукту місцевим населенням. В розвинених країнах сьогодні частка культурного продукту у структурі споживання становить до 20%, що засвідчує про значний соціально-економічний потенціал цього сегменту. Сьогодні у багатьох регіонах України, особливо на рівні малих міст і сіл, відчувається гостра нестача пропозиції культурного продукту. Відповідно не використовується значний потенціал культурного сегменту для створення нових робочих місць, урізноманітнення джерел формування валового регіонального продукту, а також знижується загальний кількісний та якісний рівень потреби у культурному продукті, що відображається на збільшенні продукування та споживання масового низькопробного культурного продукту не тільки на рівні окремих регіонів, але і держави загалом.

3. Культурні ресурси для розвитку культурного туризму. Основними культурними ресурсами України, які активно використовуються як об'єкти туризму сьогодні переважно є архітектурне середовище та видатні пам'ятки культури та історії, а основні зусилля стимулювання туристичної галузі зосереджені на створенні відповідної інфраструктури (готелі, дороги, заклади харчування тощо). Однак розвитку саме напряму культурного туризму, коли туристичними об'єктами є не тільки історико-культурні надбання, а й сучасні культурні ресурси, на жаль приділяється дуже мало уваги. Тому значною мірою необхідно переглянути існуючі підходи щодо формування об'єктів культурного туризму на базі існуючих та новостворених культурних ресурсів.

Для формування конкурентних переваг Одеської області культурні ресурси представляють значний інтерес, тому що:

- самі по собі часто є унікальними і не можуть бути копіюваними іншими виробниками;
 - на відміну від більшості природних, культурні ресурси можна створювати;
 - ринок культурного продукту в Україні є несформованим, але має значні перспективи щодо розвитку;
 - часто сприяють покращенню дизайну середовища, що підвищує рівень привабливості територій для проживання, сприяє акумулюванню високоякісного людського потенціалу;
 - є одним із найперспективніших напрямів ревіталізації територій;
 - сприяють налагодженню співробітництва (міжрегіонального, транскордонного, міжнародного), зокрема в межах спільних програм збереження, популяризації та актуалізації культурних надбань.
- Ефективне використання регіональних культурних ресурсів дасть змогу створити в Одеській області новітні культурні індустрії. Пріоритетом є забезпечення умов для створення прибуткової повноструктурної системи креативних індустрій, здатної формувати і задовольняти духовні запити різноманітних верств населення. Це передбачає підтримку таких галузей як:
- видавничий напрям (книгодрукування, аудіо- та відеореєстринг, комп'ютерні програми, зокрема комп'ютерні ігри);
 - кіноіндустрія;
 - медійний напрям (преса, радіо, телебачення, Інтернет);
 - концертно-видовищний напрям (концертно-гастрольний бізнес, театральний та естрадно-цирковий ангажемент, фестивальний бізнес);
 - галерейно-виставковий напрям (галерейний і виставковий бізнес, музейна справа);
 - мистецько-прикладний напрям (шоу-бізнес, індустрія моди, реклама, промисловий та архітектурно-будівельний дизайн, народно-ужиткове мистецтво, сувенірно-інформаційний бізнес);

- культурно – дозвільний напрям (індустрії масової фізкультури і спорту, здоров'я, відпочинку, кулінарного мистецтва);
- інтелектуально-правовий напрям (індустрія авторського та суміжних прав).

Аналізована ситуація в сфері культури та мистецтва, яка склалася за останні роки в Одеській області, в основному свідчить про:

- руйнування бібліотечної та музейної справ,
- стабільної діяльності театрів (у зв'язку зі специфічністю діяльності цього виду закладів культури та особливостями попиту на виконавчі види мистецтва),
- укрупнення та диверсифікацію кінотеатрів (демонстраторів фільмів) та концертних організацій,
- відносне збереження мережі закладів культури клубного типу (особливо за рахунок клубних закладів у сільській місцевості).

На контакти населення з культурою та мистецтвом, крім основних, водночас діють ще й додаткові чинники, обумовлені зміною попиту на суспільні товари сфери культури. До головних причин, які зумовлюють такі контакти, можна віднести:

- відмінності у розмірі заробітних плат найманих працівників, рівнях доходів населення;
- відмінності у споживчих цінах на товари та послуги сфери культури та мистецтва;
- перерозподільні функції державного бюджету і можливості місцевих бюджетів;
- історичні умови розвитку та накопичене багатство культурних цінностей відповідного регіону;
- різний рівень урбанізованості адміністративно-територіальних одиниць;
- особливості географічного розміщення областей України та характер рельєфу місцевості;
- наявність «звички» відвідувати ті чи інші заклади культури;
- конкуренція між іншими видами діяльності за використання ресурсу вільного часу тощо.

Як вже згадувалося раніше, культурні ресурси – це джерело унікальних конкурентних переваг регіону. Використання культури як ресурсу регіонального розвитку – це новий фактор (чинник), який хоч і не має видимих ознак, але є суттєвим у забезпеченні розвитку регіону – він може або ускладнити вирішення питання підвищення конкурентоспроможності регіону, або здатний значно посилити конкурентні позиції регіону.

Сьогодні культурними ресурсами переважно вважається історико-культурна спадщина. Але роль культурних ресурсів є значно більшою і різноманітнішою. Одним із основних напрямків, в якому культурні ресурси можуть стати основою конкурентних переваг, є суспільний розвиток. Як вже вказувалося раніше, культурні ресурси є основою різностороннього людського розвитку. Але цей факт майже упущений у стратегіях як національного, так й регіонального розвитку.

Так, при розрахунку індексу людського розвитку (універсальний показник, введений у міжнародний політичний та науковий обіг ООН в межах підготовки світових докладів про розвиток людини, які видаються ПРООН з 1990 року) до 2012 року використовувався зведений показник розвитку людського потенціалу, який характеризує середній рівень досягнень даної країни за наступними дев'ятьма аспектами (блоками): (1) демографічний розвиток, (2) розвиток ринку праці, (3) матеріальний добробут населення, (4) умови проживання населення, (5) стан і охорона здоров'я, (6) рівень освіти населення, (7) соціальне середовище, (8) фінансування людського розвитку, (9) екологічна ситуація [18].

З 1992 року країни почали готувати Національні доповіді про людський розвиток, де застосовували той самий підхід, що й у глобальних доповідях, але адаптований до національних особливостей. У той же час виникла ідея вимірювання рівня людського розвитку регіонів країни. Враховуючи істотні відмінності у рівні соціально-економічного та демографічного розвитку окремих

регіонів, побудова регіонального індексу та рейтингу регіонів становила і науковий, і практичний інтерес щодо можливості його використання при формуванні регіональної політики людського розвитку. Індекс регіонального людського розвитку, побудований за міжнародною методикою, акумулює всі аспекти людського розвитку, та для аналізу окремих його чинників використовували більш розгорнуту систему показників. Крім того, враховувалися причини статистичного характеру та особливості вітчизняної статистичної бази. Так, національна методика вимірювання індексу регіонального людського розвитку до 2012 року використовувала близько 100 показників, які були згруповані за відповідними 9 блоками [3]. Наприклад, в змістовному наповненні блоку «Соціальне середовище» розраховувалося 11 показників серед яких були: «Питома вага тяжких злочинів у загальній кількості злочинів», «Питома вага безробітних понад рік у загальній чисельності», «Заборгованість з заробітної плати в розрахунку на одного працюючого», індикатори нестабільності шлюбності та народжених поза шлюбом дітей, показник кількості ДТП, показник соціального сирітства та коефіцієнт підліткової народжуваності та інші. В цілому, в жодному із 9 блоків не було враховано показники досягнень регіону за таким напрямком, як використання культурних ресурсів.

В 2012 році було прийнято оновлену методику вимірювання регіонального людського розвитку (затверджена Рішенням Президії НАН України та Колегії Держкомстату України від 13 червня 2012 р. № 123-м «Про Методику вимірювання регіонального людського розвитку») [17]. Так, до розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показники, об'єднані в 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку: (1) відтворення населення; (2) соціальне становище; (3) комфортне життя; (4) добробут; (5) гідна праця; (6) освіта. В змістовному наповненні блоку «Соціальне становище» розраховується 6 показників для вимірювання регіонального людського розвитку, серед яких: коефіцієнт злочинності, кількість хворих із вперше встановленим діагнозом активного туберкульозу, кількість хворих із вперше встановленим

діагнозом алкоголізму і алкогольних психозів, розладу психіки та поведінки внаслідок вживання наркотиків та інших психоактивних речовин, кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, коефіцієнт підліткової народжуваності, кількість померлих від навмисного самоушкодження. Тобто ситуація з врахуванням показників використання культурних ресурсів регіону для вимірювання регіонального людського розвитку не змінилася.

Рейтингова оцінка індексу регіонального людського розвитку розділяє 25 регіонів України на 3 групи: лідери (перші 4 місця), основна група (з 5 по 21 місця) та аутсайдери (4 останніх місця). За результатами оцінки за 2012 рік Одеська область належала до основної групи (10 місце за інтегральною оцінкою), але практично знаходилася в середині рейтингу. З метою забезпечення співставності наявної інформації за 2014 рік, Державна служба статистики України здійснила перерахунок даних за 2013 рік без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, а також Донецької та Луганської областей [47]. За результатами оцінки за 2013 - 2014 роки Одеська область продовжує належати до основної групи (8 місце в 2013 р., 7 місце в 2014 р.), покращує показники та наближається до групи лідерів. У зв'язку з тим, що рейтинги складових індексу людського розвитку несуттєво змінювались в різних напрямках за 2013 – 2014 рр., Одеську область можна визначити як регіон, що тяжіє до стабільності. Якби при розрахунку рейтингової оцінки індексу регіонального людського розвитку Одеської області враховувалися показники використання культурних ресурсів, то позиція регіону в цілому була б дещо кращою (за попередніми даними регіональний показник рівня забезпеченості закладами культури і мистецтва збільшився).

Культура – це поліфункціональний вид діяльності та багатоструктурна система, у якій мають використовуватись різні моделі реалізації державної соціально-гуманітарної, в т.ч. культурної політики.

На сьогодні, загальна ситуація із забезпеченням населення закладами культури і мистецтва як в Україні, так й в Одеській області

є незадовільною. Продовжує відбуватися поступове наростання рівня нерівномірності забезпечення населення за всіма видами закладів культури. Це опосередковано вказує на наявність системних проблем щодо задоволення потреб населення в суспільних товарах сфери культури і мистецтва, які накопичились за весь період незалежності України. Все вказує на те, що, незважаючи навіть на відносно сприятливі тенденції розвитку сфери культури та мистецтва в Одеській області, сфера культури залишається на периферії національних інтересів, державної та регіональної політики. Її продовжують розглядати здебільшого як своєрідне додаткове навантаження на вітчизняну економіку, а не галузь, важливу для реалізації стратегії гуманізації економічного розвитку країни та розкриття творчих можливостей людини і суспільства.

З метою розвитку, зміцнення та експансії національних та регіональних культурних ресурсів слід сприяти діяльності організацій, що представляють державний, комерційний та громадський сектори суспільства, а також закордонні організації. При цьому, важливе створити адекватне сприятливе правове, економічне, інформаційне та світоглядне середовище для розвитку культури і мистецтва. Необхідне розробити та забезпечити реалізацію ефективних стратегій як у сфері культурної спадщини (наприклад, пошук, збереження, облік і класифікація артефактів; ретрансляція в суспільство - доступність для вивчення й масового сприймання; технологічна модернізація - впровадження в Інтернет - простір та електронні мас-медіа, мультимедійні навчальні та ігрові комп'ютерні програми, кінофільми тощо; змістова актуалізація - перетворення на сучасну соціо-творчу силу, активне включення в суспільне життя), так й у сфері мистецтва (наприклад, у галузі академічного мистецтва запровадження системи заохочень, конкурсів і премій, заохочувальних заходів для просування талановитої мистецької молоді; забезпечення сприятливих можливостей для розвитку експериментального авангардного мистецтва; сприяння розвитку масової художньої самодіяльності, налагодження зв'язків між масовою самодіяльністю і професійним мистецтвом;

забезпечення підтримки навчального мистецтва, сприяння розвитку художньої самодіяльності в навчальних закладах).

Ефективне використання регіональних культурних ресурсів, в т.ч. й забезпечення населення закладами культури та мистецтва різних видів, сприятиме подальшій розбудові якісної інфраструктури соціальної сфери Одеської області та забезпеченню нової якості життя її населення.

Розвиток культури та збереження об'єктів культурної спадщини сприятиме досягненню місії регіональної економічної політики, яка є актуальною для будь-якого регіону України – підвищенню рівня життя населення в регіоні у багатогранному його розумінні та зростанню соціально-економічної ефективності суб'єктів господарювання в регіоні.

Література:

1. Про культуру: Закон України від 14.12.2010 року № 2778-VI / Відомості Верховної Ради України. – 2011. - № 24 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/245864>. - Назва з екрану.
2. Про нормативне забезпечення населення клубними закладами: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.11.1998 року № 1775 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1775-98-%D0%BF>. - Назва з екрану.
3. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України: Спільна Постанова Колегії Держкомстату України та Президії НАН України від 05.04.2001 року та 14.03.2001 року № 186/76 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/sp/sp_04.pdf. - Назва з екрану.
4. Арістова І.В. Соціальна функція держави як визначальна категорія права соціального забезпечення України / І.В.

- Арістова // Форум права. - 2006. - № 2. - С. 18 – 21 [Електронний ресурс]. - Режим доступу до журналу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2006-2/06aivszu.pdf>. - Назва з екрану.
5. Батіщева О.С. Державне управління розвитком національної культури в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» [Текст] / О.С. Батіщева. – Л., 2007. - 20 с.
 6. Геєць В. Формування і розвиток фінансової кризи 2008 – 2009 років в Україні [Текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 5 – 15.
 7. Досвід країн центральної Європи щодо подолання кризи і стабілізації економіки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vzhdtu_econ/2011_2_2/35.pdf. - Назва з екрану.
 8. Жук М.В. Регіональна економіка: підручник [Текст] / М.В. Жук. - К: ВЦ «Академія», 2008. - 416 с.
 9. Задихайло О.А. Організація управління культурою в Україні (адміністративно-правовий аспект): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» [Текст] / О.А. Задихайло. - Х., 2006. - 19 с.
 10. Ігнатченко І.Г. Форми та методи державного управління культурою в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» [Текст] / І.Г. Ігнатченко. - Х., 2009. - 20 с.
 11. Ігнатченко І.Г. Проблеми та перспективи управління культурою України на місцевому рівні [Текст] / І.Г. Ігнатченко // Правові проблеми реформування регіональної влади: Матер. наук.-практ. конф., 12 квіт. 2002 р – Харків / За ред. проф. Ю.П.Битяка – Харків: НДІ держ. буд-ва та місцевого самоврядування АПрН України, 2002. – С. 140 - 144.

12. Карлова В.В. Державна політика у сфері культури: сутність та особливості реалізації в сучасних умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» [Текст] / В.В. Карлова. - К, 2003. - 20 с.
13. Кічурчак М. Оцінка рівня забезпеченості закладами культури і мистецтва в економіці України/ М. Кічурчак // Економіст. - 2011. - № 4. - С. 75 - 77
14. Копієвська О.Р. Проблеми реалізації культурної функції в республіці Білорусь [Текст] / О.Р. Копієвська // Часопис Київського університету права. - 2007. - № 4. - С. 32 - 38.
15. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки [Текст] / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 5-22.
16. Лендрі Ч. У пошуках рівноваги: двадцять одна дилема культурної політики [Текст] / Ч. Лендрі, Ф. Монтарассо. – К.: Британська Рада в Україні, 2006. – 96 с.
17. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) [Текст] / відпов. за випуск Л.М. Черенько, О.В. Макарова, за ред. Е.М. Лібанової. – У 2-х томах. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
18. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан [Текст] / Рада з вивчення продуктивних сил України НАНУ; UNDP ПРООН. – К.: «СПД Савчина», 2002. – 123 с.
19. Мазурик З. Культурна політика в епоху глобалізації (контекст німецького досвіду) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua>. – Назва з екрану.
20. Проект Концепції гуманітарного розвитку України на період до 2020 р. підготовлений в установах Секції суспільних і гуманітарних наук НАН України під загальним керівництвом віце-президента НАН України академіка НАН України В.М.

- Гейця [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/profile/access_denied. - Назва з екрану.
21. Семів Л.К. Перспективи регіональної політики у сфері розвитку людського потенціалу [Текст] // Регіональна політика та механізм реалізації / За ред. М.І. Долішного. – К.: Наукова думка, 2003. (Проект “Наукова книга”). – С. 278 - 287.
 22. Социально-экономические ориентации / Київський міжнародний інститут соціології [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/ua/bank/archives/leveloflife.html>. - Назва з екрану.
 23. Сучасний соціально-політичний та гуманітарний розвиток регіону: наук. розробка [Текст] / авт. кол.: З.В. Балабаєва (наук. кер.), Б.Ю. Ростіанов, І.Л. Росколотько та ін. - К.: НАДУ, 2008. - 56 с.
 24. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь [Текст] / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань: ВП Центр «Візаві», 2012. – 412 с.
 25. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року: затверджена рішенням обласної ради від 28 жовтня 2011 року № 272-VI: за даними Офіційного веб - порталу Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.odessa.gov.ua>.
 26. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст] / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка; відп. за вип. Н.П. Павленко. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
 27. Статистичний щорічник України за 2011 рік [Текст] / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка; відп. за вип. О.Е. Остапчук. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.
 28. Статистичний щорічник України за 2012 рік [Текст] / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка; відп. за вип. О.Е. Остапчук. – К., 2013. – 552 с.

29. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Текст] / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка; відп. за вип. О.А. Вишневська. – К., 2014. – 534 с.
30. Статистичний щорічник України за 2014 рік [Текст] / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук; відп. за вип. О.А. Вишневська. – К., 2015. – 586 с.
31. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2010 році» [Текст] / Державний комітет статистики України; відп. за вип. І.В. Калачова. – К., 2011. – 92 с.
32. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2011 році» [Текст] / Державна служба статистики України; відп. за вип. І.В. Калачова. – К., 2012. – 92 с.
33. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2012 році» [Текст] / Державна служба статистики України; відп. за вип. І.В. Калачова. – К., 2013. – 94 с.
34. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2013 році» [Текст] / Державна служба статистики України; відп. за вип. І.В. Калачова. – К., 2014. – 94 с.
35. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2014 році» [Текст] / Державна служба статистики України; відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К., 2015. – 94 с.
36. Статистичний щорічник Одеської області за 2010 рік [Текст] / Державний комітет статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; за ред. Т.В. Копилової; відп. за вип. Л.А. Патлаченко. – Одеса, 2011. – 541 с.
37. Статистичний щорічник Одеської області за 2011 рік [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління

- статистики в Одеській області; за ред. Т.В. Копилової; відп. за вип. Л.А. Патлаченко. – Одеса, 2012. – 539 с.
38. Статистичний щорічник Одеської області за 2012 рік [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; за ред. Т.В. Копилової; відп. за вип. Л.А. Патлаченко. – Одеса, 2013. – 550 с.
 39. Статистичний щорічник Одеської області за 2013 рік [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; за ред. Т.В. Копилової; відп. за вип. Л.А. Патлаченко. – Одеса, 2014. – 503 с.
 40. Статистичний щорічник Одеської області за 2014 рік [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; за ред. Т.В. Копилової; відп. за вип. Л.А. Патлаченко. – Одеса, 2015. – 503 с.
 41. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту в Одеській області у 2010 році» [Текст] / Державний комітет статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; відп. за вип. І.Г. Шевченко. – Одеса, 2011. – 49 с.
 42. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту в Одеській області у 2011 році» [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; відп. за вип. І.Г. Шевченко. – Одеса, 2012. – 43 с.
 43. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту в Одеській області у 2012 році» [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; відп. за вип. І.Г. Шевченко. – Одеса, 2013. – 42 с.
 44. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту в Одеській області у 2013 році» [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; відп. за вип. І.Г. Шевченко. – Одеса, 2014. – 42 с.

45. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту в Одеській області у 2014 році» [Текст] / Державна служба статистики України; Головне управління статистики в Одеській області; відп. за вип. І.Г. Шевченко. – Одеса, 2015. – 41 с.
46. Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток» [Текст] / Державний комітет статистики України; відп. за вип. І.В. Калачова. – К., 2010. – 43 с.
47. Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток» [Текст] / Державна служба статистики України; відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К., 2015. – 51 с.
48. Фесенко Н.С. Державне регулювання розвитку культури на регіональному рівні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» [Текст] / Н.С. Фесенко. - Х., 2006. - 18 с.
49. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2014 рік [Текст] / за ред. О. Квіташвілі; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – К., 2015. – 460 с.
50. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
51. Офіційний веб – сайт Міністерства культури України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mincult.kmu.gov.ua>. – Назва з екрану.
52. Офіційний сайт Управління культури, національностей, релігій та охорони об'єктів культурної спадщини Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://culture.odessa.gov.ua>. – Назва з екрану.
53. Barnett C. Culture, Policy and Subsidiarity in the European Union: from symbolic identity to the governmentalisation of culture [Text] / C. Barnett // Political geography. – 2001. – № 20. – P. 405 - 416.

54. Human Development Report 2015: Work for Human Development: web version [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2014-report>. - Назва з екрану.
55. Looseley D. Back to the future: Rethinking [Text] / D. Looseley // French Cultural policy. – 2003. – Vol. 9. – № 2. – P. 227 - 234.
56. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress / Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P. and other [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://stiglitz-sen-fitoussi.fr>. – Назва з екрану.
57. Scullion A. What is cultural policy research? [Text] / A. Scullion, B. Yarsia // International journal of cultural policy. – 2005. – Vol. 11. – № 2. – P. 114 - 122.
58. Wiesand A.J. Comparative cultural policy research in Europe: A paradigm Shift [Text] / A.J. Wiesand // Canadian journal of Communication. – 2002. – Vol.27. – № 2. - P. 245 - 250.

Дані про автора:

Кусик Наталія Львівна

Кандидат економічних наук, доцент

Завідувачка кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

РОЗДІЛ 5.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ
ТА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Буслаєва Г.В.

Відповідно до Концепції розвитку санаторно-курортної сфери України на 2005 - 2015 роки, санаторно-курортний комплекс є одним із пріоритетних напрямів державної соціально-економічної політики, важливим та інструментом профілактики, запобігання і зниження захворюваності та оздоровлення населення України та зарубіжних громадян.

Колективні засоби розміщування є об'єктом дослідження багатьох вчених. Серед них можна визначити таких, як Галасюк С.С., Герасименко В.Г., Гродзинська І.О., Гусєва О.В., Кузнецова Н.М., Літовченко І.Л., Милашко О.Г., Окландер М.А. Писаревський І.М., Підгорний А.З., Семенова К.Д., Семенов В.Ф., Степанов В.М., Ткаченко Т.І., Цьохла С.Ю. та інших дослідників.

Проблемам конкурентоспроможності у сфері туризму та гостинності присвячені дослідження багатьох вчених, таких як: Галасюк С.С., Герасименко В.Г., Літовченко І.Л., Милашко О.Г., Семенов В.Ф. та багато інших.

Проте, аналізу стану конкурентоспроможності у сфері санаторно-курортного комплексу та виявленню тенденцій в розвитку колективних засобів розміщування присвячено незначна кількість наукових праць. Незважаючи на існуючі публікації дослідників, проблемам оцінки стану та виявлення тенденцій в розвитку колективних засобів розміщування присвячено незначна кількість наукових праць, існують певні методологічні проблеми щодо проведення аналізу діяльності колективних засобів розміщування на сучасному етапі їх розвитку.

Метою цього дослідження є аналіз рівня конкурентоспроможності санаторно-курортного комплексу України та Одеської області за офіційними статистичними даними.

Петрова В.В., Щербина Л.В. зазначають, що особливість конкуренції в санаторно-курортному секторі полягає в тому, що продукт, який пропонується клієнтам, є набором різноманітних послуг, які повинні задовольнити вибагливі очікування клієнтів [1].

Деякі автори вважають, що конкурентоспроможність певного регіону, можливо визначити як сукупність складових потенціалу регіону, які формують конкурентні переваги та визначають його стратегічний розвиток [2, с. 27].

Тому, доцільно проаналізувати фактори, що впливають на існуючий рекреаційний потенціал України та її регіонів.

В літературі зазначається, що модернізація національної економіки України, що відбулася останніми роками, обумовила зміни зовнішнього середовища і внутрішнього механізму діяльності підприємств санаторно-курортної сфери. Проявом цих процесів стало усунення державної монополії і подальша реструктуризація об'єднань санаторно-курортних і оздоровчих підприємств, що визначило необхідність кардинальних змін змісту управлінських рішень, підвищення їх самостійності та результативності [3].

Також, окремі дослідники [4] наводять такі як зовнішньополітичні, так і внутрішньополітичні чинники, що вплинули на існуючий рівень туристичного та рекреаційного секторів, зокрема:

1. Тимчасова анексія Російською Федерацією території Автономної Республіки Крим, а також проведення АТО на території Донецької та Луганської областей і пов'язаного з цим посилення заходів забезпечення безпеки для мешканців України.

На території АР Крим був зосереджений найбільший фонд курортно-оздоровчих закладів України з широким спектром послуг оздоровчого, лікувального, рекреаційно-туристичного характеру, який щорічно забезпечував обслуговування у середньому 6 млн. осіб, з них – до 4 млн. осіб – це були громадяни України.

За даними Міністерства курортів та туризму АР Крим, на початок 2014 р. до єдиного переліку об'єктів санаторно-курортного та туристичного комплексу Криму було включено 825 відповідних заклади. З них – 358 закладів, що надають послуги тільки з тимчасового розміщення відпочиваючих та 467 оздоровниць (151 заклад, що надає санаторно-курортне лікування та інші медичні послуги та 316 заклад, що надають послуги оздоровчого характеру). З 467 оздоровниць – 269 (58% від їх загального обсягу), функціонують цілорічно, решта – сезонні, 15% об'єктів або 119 закладів належали до державної власності та були заявлені до націоналізації.

За даними Міністерства соціальної політики України внаслідок анексії Криму було втрачено 122 дитячих оздоровчих заклади (у т.ч. міжнародний дитячий центр «Артек»), у яких за сезон оздоровлювалося майже 60 тис. дітей. Внаслідок анексії АР Крим було втрачено, загалом, 27 об'єктів рекреаційно-оздоровчого призначення ПАТ «Укрпрофоздоровниця» Федерації профспілок України (у т.ч. 17 санаторних комплексів, де щорічно відпочивало та оздоровлювалося 120 тис. осіб). На анексованій території Криму було заявлено про націоналізацію 136 об'єктів рекреаційно-оздоровчого призначення, з них 119 – державної власності та 17 – «Укрпрофоздоровниці».

У Криму було сконцентровано значний обсяг ринку рекреаційно-оздоровчих послуг України, що пропонував диверсифіковані за структурою послуги, перш за все – лікувального та оздоровчого характеру. Серед унікальних, цінних ресурсів, які за даних умов Україні неможливо буде компенсувати, поряд з неповторними історико-культурними пам'ятками, слід відзначити унікальні рекреаційні ресурси морського узбережжя Криму (у поєднанні з морськими та гірськими природно-кліматичними умовами та ресурсами, із середземноморським (субтропічним) типом клімату Південного узбережжя, що має високий оздоровчо-лікувальний ефект).

2. Певна політична нестабільність в Одеській області. Вкрай негативний вплив на привабливість Одеської області, як туристичного регіону України, спричинили події 2 травня 2014 року в м. Одесі, коли внаслідок масового зіткнення та безпорядків загинуло 48 і було поранено 247 осіб. Внаслідок цього, з початку 2014 року було скасовано низку заходів, що проводились традиційно (щорічно) і отримали статус «базових» у секторі подієвого туризму (виставки, ярмарки, культурно-масові заходи, фестивалі тощо). Поряд з цим, відвідування туристичних об'єктів і заповнюваність об'єктів тимчасового розміщення опинилася на критично низькому рівні, незважаючи на те, що більшість готелів, санаторно-курортних і оздоровчих об'єктів не підвищили ціни на послуги розміщення порівняно із 2013 роком, а скоригували тільки вартість послуг харчування з урахуванням рівня інфляції.

3. Активна інформаційна та пропагандистська кампанія російських ЗМІ, що безпосередньо впливає на настрої потенційних туристів з країн СНД, які й становили значну частину відпочиваючих на території Приморського регіону в Одеській, Миколаївській та Херсонській областях. Серед найбільш поширених аргументів, що масово тиражували та популяризували російські ЗМІ, – загроза від бойовиків «Правого сектору» всім, хто не поділяє радикальну проукраїнську позицію, можливість фізичної розправи з пересічними громадянами, у т.ч. за використання на побутовому рівні російської мови тощо. Такі штучно сформовані «загрози», які неодноразово ілюструвалися по телебаченню штучно змонтованими телевізійними кадрами, вкрай негативно позначились на туристичному сезоні Приморського регіону, тобто південних областей України.

4. Активне посилення рівня конкуренції на ринку туристичних та рекреаційних послуг у Чорноморському регіоні. Серед потужних конкурентів Причорноморського регіону України особливо слід відзначити Туреччину, Росію та Грузію. Так, загальний туристичний потік до Грузії у 2013 році зріс на 22% (порівняно з показниками 2012 року) та становив 5,39 млн. туристів, що перевищує чисельність населення країни. При цьому, кількість українських туристів, які

відвідали Грузію у січні - травні 2014 року, зросла на 27% порівняно з аналогічним періодом 2013 р. – до 48,8 тис. осіб. Конкурентний потенціал Росії у секторі туристично-рекреаційних послуг суттєво зріс після зимової Олімпіади - 2014 (м. Сочі). Туристичні компанії Туреччини стосовно туристів з країн СНД та України проводять агресивну цінову демпінгову політику (особливо у міжсезоння – осінь, зима, весна: середня вартість тижневого туру коливається у межах 300 дол. США). Туреччина жваво залучає туристів на програми активного екскурсійного туризму (туристичні тури по містах Туреччини, «shopping – туризм» тощо).

Значні втрати поніс ринок круїзного туризму, який за останні роки розвивався досить швидкими темпами. Внаслідок анексії Криму міжнародні круїзні компанії скасували заходи суден до кримських портів і, відповідно, деякі з них відмовились від заходів до Одеського морського торговельного порту, який, поряд із портом м. Ялти, є базовим для круїзного туризму. Станом на початок червня 2014 року, відповідно до офіційних даних, кількість заходів суден скоротилася до 93. Під питанням залишається ще 36 – 39 заходів круїзних лайнерів впродовж літнього сезону 2014 року. Також певні втрати спіткали Україну на ринку дунайських круїзів. Із запланованих на 2014 рік 85 заходів круїзних суден до порту м. Вилкове скасовано 40; із 30 заявлених заходів круїзних суден до порту м. Ізмаїл – 13.

5. Сезонний характер туристичної галузі. Тривалість сезону, як правило, коливається від п'яти (травень - вересень) до трьох (червень - серпень) місяців.

6. Незадовільний розвиток інфраструктури території районів Приморського регіону, які є об'єктами туристичних відвідувань (насамперед, йдеться про стан автошляхів, централізованого водопостачання та водовідведення (каналізації), готелів та закладів громадського харчування тощо).

Так, перспективна курортна зона у Татарбунарському районі Одеської області (села Лиман та Приморське – курорти Катранка і Расейка) не мають власних джерел водопостачання і користуються

привозною водою (доставка води відбувається з джерела на відстані 60 км). Задністровські райони Одеської області не мають надійного, новітнього логістичного автомобільного та залізничного сполучення з містами області, що ускладнює доставку рекреантів до міст відпочинку.

7. Відсутність планів комплексного розвитку природних курортних територій, напівлегальне та нелегальне захоплення ділянок і територій лікувально-оздоровчих місцевостей; неврегульованість процесів приватизації територій, розташованих на морському узбережжі; непродумане та неузгоджене міське та курортне будівництво, що призводить до неприпустимих понаднормативних навантажень на комунікації, зменшення кількості питної води, проривів у системі каналізації та інших аварійних ситуацій.

8. Незадовільний стан значної кількості туристичних об'єктів, які становлять інтерес для відвідувань туристів. Певна частка пам'яток архітектури перебуває у незадовільному стані. Так, в Одеській області потребують додаткових заходів задля збереження (у першу чергу – цільового фінансування) такі пам'ятки, як: Аккерманська фортеця (м. Білгород-Дністровський), садиба Куріса (Комінтернівський район), будинки Лібмана, Русова, будівлі Англійського клубу (м. Одеса) та інші.

9. Наявність невирішених екологічних проблем на території Приморського регіону України, що обмежує його туристичний потенціал. До таких проблем можна віднести, зокрема, обміління Куяльницького лиману; невирішеність проблеми озера Сасик в Одеській області; питання, пов'язані із забезпеченням та якістю питної води тощо.

10. Значний рівень «тінізації» доходів та реального обігу коштів, які заробляють впродовж літнього сезону у «неорганізованому» секторі туристичних послуг (наприклад: здача житла в оренду на час відпочинку у секторі домашніх господарств, торгівля «із землі», не ліцензовані послуги перевізників тощо) [4].

Петрова В.В., Щербина Л.В. [1] зазначають, що ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності будь-якої галузі є наявність конкурентних переваг, та пропонують об'єднати конкурентні переваги в санаторно-курортному секторі у п'ять груп:

1. Ресурсні, які пов'язані з ціновими характеристиками послуг, що надаються, та які формують ступінь споживчого ефекту з урахуванням природних, трудових і фінансових можливостей регіону;

2. Технологічні, що обумовлені наявністю та експлуатацією технологій, які забезпечують покращення сервісу та підвищують споживчий ефект;

3. Інноваційні, які формуються за рахунок результатів науково-дослідницьких інститутів;

4. Глобальні конкурентні переваги виробників послуг, які пов'язані з формуванням стандартів господарської діяльності та їх реалізацією;

5. Культурні конкурентні переваги виробників послуг, які зумовлені унікальністю регіону.

За думкою цих авторів, формування конкурентоспроможності послуг санаторно-курортного туризму впливають такі фактори, як структура ринку, конкуренти, споживачі, особливості послуг [1].

Можна підтримати й точку зору цих вчених щодо основних причин, які стримують розвиток санаторно-курортного туризму та гальмують підвищення конкурентоспроможності підприємств санаторно-курортного типу, оскільки такі чинники є спільними для більшості рекреаційних регіонів України з розвиненим промисловим комплексом [1]:

– значна територіальна диференціація в господарському використанні рекреаційного потенціалу регіону;

– невідповідність якісних характеристик та організаційно-економічного механізму функціонування рекреаційної інфраструктури міжнародним нормам і стандартам, зокрема низький

рівень послуг у переважній більшості санаторіїв регіону, що не відповідає їх вартості;

– низький рівень маркетингових досліджень у сфері санаторно-курортної діяльності та недостатній обсяг інформаційно-рекламного забезпечення некомерційного характеру, передусім на зовнішньому ринку;

– образ регіону, як несприятливого для туризму регіону;

– відсутність робіт зі збагачення рекреаційного потенціалу регіону.

У міжнародній практиці прийнята стандартна класифікація засобів розміщення туристів, розроблена експертами СОТ, згідно із якою всі засоби розміщення діляться на дві основні категорії: колективні та індивідуальні. До їх складу входять готелі та аналогічні їм заклади, а також спеціалізовані та інші колективні засоби розміщення.

У відповідності з методологічними положеннями зі статистики туризму, в статистичну звітність України в 2011 році було введено категорію «колективні засоби розміщування».

В Україні колективні засоби розміщування розподіляються на два типи [5, с. 203]:

1. Готелі та аналогічні засоби розміщування (готель, мотель, готельно-офісний центр, кемпінг, клуб із приміщенням для проживання, гуртожиток для приїжджих, туристська база, гірський притулок, студентський літній табір та інші місця для тимчасового розміщування);

2. Спеціалізовані засоби розміщування (санаторій, дитячий санаторій, пансіонат з лікуванням, дитячий заклад оздоровлення цілорічної дії, дитячий центр, санаторій-профілакторій, бальнеологічна лікарня, грязелікарня, будинок відпочинку, пансіонат відпочинку, база відпочинку, оздоровчий заклад 1 - 2 денного перебування).

Рівень конкуренції серед рекреаційних закладів України певним чином характеризують показники кількості цих закладів та чисельності їх відвідувачів.

Аналіз статистичних даних показав, що на протязі 2012 - 2014 років відбулися значні зміни в кількості закладів колективних засобів розміщування України [6, с. 11; 7, с. 11; 8, с. 11]. Якщо у 2013 році кількість закладів зросла у порівнянні з 2012 роком на 6,14%, то у 2014 році вона скоротилась на 28,70% у порівнянні з 2013 роком, або на 1840 закладів, у зв'язку із зазначеними раніше подіями.

Слід відмітити, що спеціалізовані засоби розміщення становили у структурі всіх колективних засобів на протязі 2012 - 2014 років меншу частину від загальної кількості (від 47,96% у 2012 році до 42,17% у 2014 році) (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка колективних засобів розміщування України
у 2012 - 2014 років ***

Роки	Колективні засоби розміщування, всього одиниць					
	Усього		У тому числі:			
			Готелі та аналогічні засоби розміщування		Спеціалізовані засоби розміщування	
	Одиниць	Темпи росту до попереднього року, %	Одиниць	Питома вага, %	Одиниць	Питома вага, %
2012	6041	x	3144	52,04	2897	47,96
2013	6412	106,14	3583	55,88	2829	44,12
2014	4572	71,30	2644	57,83	1928	42,17

* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [6, с. 11; 7, с. 11; 8, с. 11]

На протязі 2012 - 2014 років також відбувалось зменшення кількості розміщених осіб з 7887,4 тис. осіб у 2012 році до 5423,9 тис. осіб у 2014 році (табл. 2) [6, с. 11; 7, с. 11; 8, с. 11].

Якщо кількість розміщених осіб у 2013 році збільшилась, відносно рівня попереднього року на 5,27%, то у 2014 році вона зменшилась на 34,68% у зв'язку зі скороченням рекреаційних

закладів та під сукупним впливом інших чинників. Слід зазначити, що основна питома вага розміщених осіб за період, що розглядається, припадала на готелі та аналогічні засоби розміщування (63,2% - 70,32%). Питома вага кількості розміщених у спеціалізованих засобах розміщування (тобто в санаторіях, пансіонатах, профілакторіях тощо) знизилась з 36,8% у 2012 році до 29,68% у 2014 році.

Таким чином, можемо зробити висновок про негативну тенденцію зміни кількості колективних засобів розміщування України та різкого зменшення кількості розміщених осіб у 2012 - 2014 роках. Таке скорочення, безумовно, сприяло зростанню конкуренції на ринку рекреаційних послуг України та окремих її регіонів безпосередньо в первісному сенсі цього терміну (конкуренція – сопситенсе, походить від латинського сопсито, тобто збігатись, штовхатись).

Таблиця 2

Динаміка кількості розміщених осіб України у 2012 - 2014 роках *

Роки	Кількість розміщених, тис. осіб					
	Всього		У тому числі:			
	Тис. осіб	Темпи росту до попереднього року, %	Готелі та аналогічні засоби розміщування		Спеціалізовані засоби розміщування	
			Тис. осіб	Питома вага, %	Тис. осіб	Питома вага, %
2012	7887,4	х	4983,9	63,2	2903,5	36,8
2013	8303,2	105,27	5467,9	65,9	2835,3	34,1
2014	5423,9	65,32	3814,2	70,32	1609,7	29,68
* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [6, с. 11; 7, с. 11; 8, с. 11]						

Рівень конкурентоспроможності рекреаційних закладів України характеризують також одержані ними доходи та понесені витрати (табл. 3, 4) [6, с. 11; 7, с. 11; 8, с. 11].

Аналіз продемонстрував (табл. 3), що у 2013 році доходи рекреаційних закладів (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів)

знизились у порівнянні з 2012 роком на 504,4 млн. грн. і склали 6316,5 млн. грн. Зниження відбулося, передусім, за рахунок значного зниження доходів баз та інших закладів відпочинку (- 413 млн. грн.), пансіонатів з лікування (- 261,1 млн. грн.), санаторіїв-профілакторіїв (- 84,8 млн. грн.). Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів) у 2014 році склали 3174,1 млн. грн., що обумовлено втратою 908 закладів та іншими зазначеними раніше чинниками.

Таблиця 3

Аналіз доходів спеціалізованих засобів розміщування України у 2012 - 2014 роках, млн. грн.

Показники доходів спеціалізованих засобів розміщування	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Млн. грн.	Пит. вага, %	Млн. грн.	Пит. вага, %	Млн. грн.	Пит. вага, %
Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів)	6820,9	100	6316,5	100	3174,1	100
у тому числі:						
санаторії	3527,8	51,7	3863,5	61,1	2177,1	68,6
дитячі санаторії	315,5	4,6	398,3	6,3	176,8	5,6
пансіонати з лікування	424,4	6,2	163,3	2,6	40,7	1,3
дитячі центри	327,7	4,8	281,8	4,5	130,6	4,1
санаторії-профілакторії	282,1	4,2	197,3	3,1	170,0	5,3
бальнеологічні лікарні, грязі - лікарні	24,9	0,4	11,9	0,2	14,8	0,5
будинки відпочинку	37,2	0,5	31,6	0,5	5,9	0,2
пансіонати відпочинку	799,1	11,7	700,1	11,1	90,8	2,9
базы та інші заклади відпочинку	1081,2	15,9	668,2	10,6	367,1	11,5
заклади 1 - 2 денного перебування	1,0	—	0,5	—	0,3	—
* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [6, с. 11; 7, с. 11; 8, с. 11]						

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування України показав, що у 2013 році у порівнянні з 2012 роком відбулося їх зниження на 192,4 млн. грн. (табл. 4). Це зниження відбулося за рахунок значного зниження витрат баз та інших закладів відпочинку (- 382,2 млн. грн.), санаторіїв-профілакторіїв (- 76,4 млн. грн.), пансіонатів з лікування (- 31,6 млн. грн.). У структурі витрат в 2012 - 2013 роках превалювали витрати санаторіїв (52% - 58,2%), баз та інших закладів відпочинку (16% - 10,3%), пансіонатів відпочинку (12% - 11,5%).

Таблиця 4

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування України у 2012 - 2014 роках, млн. грн.

Показники витрат спеціалізованих засобів розміщування	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Млн. грн.	Пит. вага, %	Млн. грн.	Пит. вага, %	Млн. грн.	Пит. вага, %
Операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування	6389,8	100	6197,4	100	2924,4	100
у тому числі:						
санаторії	3323,4	52,0	3608,7	58,2	1932,3	66,1
дитячі санаторії	320,9	5,0	407,7	6,6	187,2	6,4
пансіонати з лікування	226,3	3,5	194,7	3,1	38,8	1,3
дитячі центри	332,4	5,2	330,0	5,3	137,6	4,7
санаторії-профілакторії	332,6	5,2	256,2	4,1	198,9	6,8
бальнеологічні лікарні, грязі - лікарні	23,3	0,4	11,0	0,2	16,7	0,5
будинки відпочинку	36,2	0,6	35,4	0,6	6,3	0,2
пансіонати відпочинку	769,7	12,0	712,7	11,5	89,1	3,0
баз та інші заклади відпочинку	1022,5	16,0	640,3	10,3	317,1	10,9
заклади 1-2 денного перебування	2,5	0,1	0,6	0,1	0,4	0,1
* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [6, с. 11; 7, с. 11; 8, с. 11]						

В 2014 році операційні витрати становили 2924,4 млн. грн. У структурі операційних витрат в 2014 році значна питома вага припадала на санаторії – 66,1%, бази та інші заклади відпочинку – 10,9%, дитячі санаторії – 6,4%.

Оцінюючи операційні доходи та операційні витрати за регіонами України, можемо констатувати, що найбільші суми доходів в 2014 році були одержані рекреаційними закладами Львівської області (690,9 млн. грн.), Одеської області (359,6 млн. грн.) та Закарпатської області (287,1 млн. грн.) (рис. 1, побудовано автором за даними Державної служби статистики України [8, с. 56]).

Таким чином, до числа основних регіональних конкурентів санаторно-курортного комплексу Одеського регіону можна віднести Львівську та Закарпатську області. Наближуються по показнику доходів до Одеської області і посилюють конкуренцію рекреаційні комплекси Вінницької, Запорізької та Полтавської областей.

В Україні, після анексії Криму Російською Федерацією, найбільш важливим рекреаційним регіоном є Одеська область, яка має вигідне географічне розташування, пов'язане з її приморським положенням, та наявністю найрізноманітніших природно-рекреаційних ресурсів, на базі яких функціонують санаторно-курортні заклади. Одеський регіон має весь комплекс природних, історико-культурних та соціально-економічних рекреаційних ресурсів для розвитку регіонального санаторно-курортного комплексу.

Рекреаційним потенціалом Одеського регіону виступають орфографічні, кліматичні, гідрологічні, бальнеологічні, ландшафтні та історико-культурні ресурси. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (2006 р.) для територій Південного регіону визначено пріоритетним розвиток курортно-рекреаційної сфери та туристично-рекреаційної діяльності. Наявність відповідних природно-рекреаційних ресурсів обумовили створення потужного рекреаційно-туристичного комплексу. Тут

знаходиться близько 50% санаторно-курортних закладів України тривалого перебування, а землі рекреаційно-туристичного призначення займають майже 0,5%.

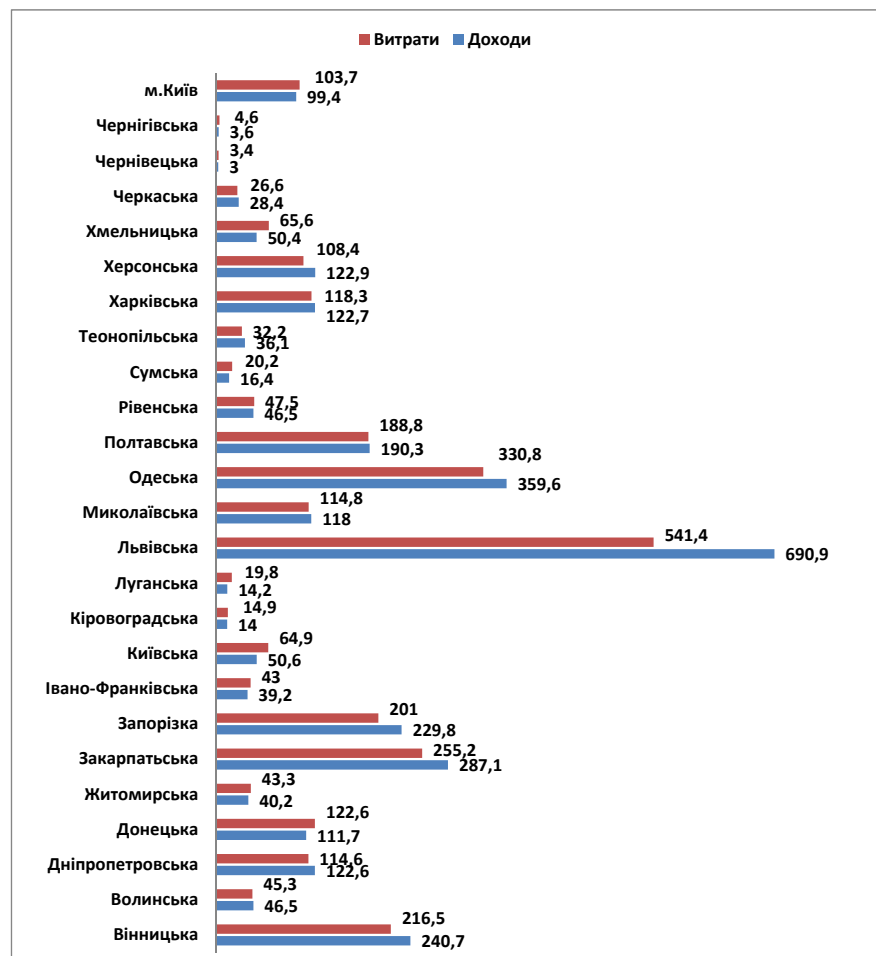


Рис. 1. Доходи та витрати спеціалізованих засобів розміщування юридичних осіб за регіонами України у 2014 році, млн. грн. *

Одеська область і, в першу чергу, її приморська смуга, має високий рекреаційний природно-ресурсний потенціал: теплий клімат, морські пляжі, лікувальні грязі, джерела мінеральних вод, рапа лиманів та озер, унікальні природні комплекси, привабливі краєвиди, мисливські та рибальські угіддя, акваторія лиманів, озер, моря. Особливість економіко-географічного розташування, розвинута транспортна мережа, благодатні природно-кліматичні умови, наявність пам'яток природи, архітектури, історії та культури, цілющих грязей та джерел мінеральних вод створюють сприятливі передумови для формування високорентабельної туристично-рекреаційної галузі. Поєднання всіх цих факторів і умов визначає рекреаційну цінність території області, формує її рекреаційний потенціал. Одним з основних рекреаційних ресурсів є Чорне море. Купальний сезон пересічно триває 114 днів, а особливістю клімату також є значна кількість ясних сонячних днів – до 290 на рік. Загальна довжина морських узбереж з урахуванням лиманів в Одеській області становить 300 км, з яких 175 км – це морські пляжі придатні для використання в рекреаційних цілях. У структурі рекреаційного потенціалу Одеської області провідну роль відіграють цілющі фактори причорноморських лиманів – особливий мікроклімат, вода з розчиненими в ній солями (рапа), пісок їхніх берегів, лікувальні грязі. Високі лікувальні властивості грязей Куяльницького та Шаболатського (Будакського) лиманів формуються за рахунок сульфідів морської води і тому вони дуже популярні в одеській групі курортів. У пониззі великих річок (Дунай, Дністер) і лиманів, на морських узбережжях і в шельфовій зоні розташовані високо цінні й унікальні природні комплекси, водно-болотні угіддя, екосистеми, що формують високий біосферний потенціал регіону, який має національне і міжнародне, глобальне значення [9, с. 3]. Лікувально-оздоровче значення має і рапа лиманів, яка містить різні мікроелементи (йод, бром, бор) та використовується для гідротерапевтичних процедур. Одеська область має різноманітні типи мінеральних вод, перспективних для розвитку рекреаційно-

туристичного комплексу: сірководневі, йодо-бромні; їх лікувальний вплив визначається різноманітним сполученням солей, у тому числі гідрокарбонатно-натрієвих, хлоридно-сульфатних та сульфатно-хлоридних; хлоридно-гідрокарбонатно-сульфатно-натрієвих; гідрокарбонатно-хлоридно-натрієвих та хлоридно-гідрокарбонатних натрієвих [10, с. 278].

Основою рекреаційного регіону, його головним рекреаційно-туристичним центром, є місто Одеса з відомими курортами - Аркадія, Великий Фонтан, Чорноморка. Ще на початку 90-х років минулого століття в Одесі було 60 санаторіїв, але багатьох з них вже немає. В 2004 році в місті залишилось 28, а сьогодні – приблизно 20 санаторіїв. Зі списку випали відомі санаторії «Україна», «Росія», «Дружба», Санаторій ім. Чувиріна, ледь працює Куяльник [11, с. 4].

Така неприємна для потенційних рекреантів динаміка пояснюється тим, що попри забезпечення Одеської області значними бальнеологічними ресурсами, вона програє світовим і внутрішнім конкурентам в показниках матеріально-технічного забезпечення, комфортабельності перебування та сервісному обслуговуванні, а також застарілому за європейськими мірками медичному обладнанні. Як наслідок, іноземні туристи та більша частина заможних вітчизняних туристів надають перевагу відпочинку в європейських оздоровницях. Отже кошти, які могли б заробляти й спрямовувати на свій подальший розвиток оздоровниці Одеси, осідають у закордонних закладах схожого типу. Розвиток курортно-рекреаційного комплексу характеризується суперечністю між потенційними можливостями забезпечення конкурентоспроможності лікувально-оздоровчих послуг на ринку та небезпекою для функціонування курортів внаслідок різних факторів, основними з яких є: фізичний та моральний знос матеріально-технічної бази закладів, застарілі технології та устаткування, а найголовніше те, що сьогодні рекреаційні території мають високу ліквідність, а невизначеність нашого сьогодення дозволяє територіям санаторіїв переходити до приватних рук, які аж ніяк не вмотивовані щодо розвитку міста Одеси як курортно-рекреаційного [11, с. 4].

Одеська область має і значні історико-культурні рекреаційні ресурси. Місто Одеса та його предмістя, а також інші райони Одеської області, відомі туристичними брендами світового значення: Потьомкінські сходи, Французький бульвар, оперний театр, вулиця Дерибасівська, Одеські катакомби, комплекс відпочинку «Аркадія», Білгород-Дністровська та Ізмаїльська фортеці, Ольвія, Березань, острів Зміїний, де раніше знаходився давньогрецький храм Ахілла, тощо [12].

В середньому на території Одеської області щороку проводиться понад 500 різноманітних культурно-мистецьких та інших тематичних заходів, у т.ч.: День Гумору (1 квітня, м. Одеса), Міжнародний фестиваль клоунів «Комедіада» (квітень, м. Одеса); лицарські турніри та фестиваль «Сталева Ліга» у Акерманській фортеці (червень - серпень, м. Білгород-Дністровський); Одеський міжнародний кінофестиваль (липень, м. Одеса); Міжнародний військово-історичний фестиваль «Велика Перемога» (травень, СМТ Чорноморське, Комінтернівський район); Свято «Дунайського оселедця» (травень, м. Кілія), Міжнародний фестиваль мистецтв в Одеській опері (червень, м. Одеса); Міжнародний молодіжний туристично-мистецький фестиваль «Свіжий вітер» (червень, с. Миколаївка, Білгород-Дністровський район); Фестиваль національних культур «Наша Бесарабія» (серпень м. Болград); «Бесарабський ярмарок» (серпень, СМТ Тарутине); День міста Одеси (2 вересня, м. Одеса), Міжнародний фестиваль «ОдесаДжазФест» (вересень, м. Одеса); Етнічний фестиваль «Бесарабська тантела» (вересень, м. Ізмаїл) тощо [13]. Крім того, як зазначається в літературі, вагомим стимулом для громадян Ізраїлю, США, Німеччини, Австралії та інших країн для відвідин Одеси та інших міст та селищ Одеської області є бажання вихідців цієї місцевості побачити свою історичну Батьківщину [12].

До того ж Південь України – багатонаціональний край, де мешкають представники багатьох різних народів із своєю особливою культурою, архітектурою, способом ведення господарства, звичаями. Тому, найближчим часом будуть популярні тури по німецьких, гагаузьких, болгарських чи українських селах, приєднання до

сільського зеленого туризму, край рибальства на Тілігульському або Дніпро-Бугському лиманах, водний відпочинок вздовж Дністра чи Південного Бугу, полювання восени в плавнях Дунаю чи Дністра [12].

Також Одеський регіон має значні соціально-економічні рекреаційні ресурси. Одеський регіон має дуже високий рекреаційний потенціал і розвинене рекреаційно-туристичне господарство, що включає різноманітні рекреаційні об'єкти та заклади – курорти, санаторії, пансіонати, профілакторії, будинки та бази відпочинку, дитячі табори, спортивні бази та заклади, екскурсійні центри тощо.

Слід зазначити, що в Одеській області внаслідок комплексу негативних факторів (соціально-економічна кризи, скорочення відвідувачів з країн СНД тощо) значно знизилась кількість рекреаційних закладів (табл. 5, рис. 2).

Таблиця 5

Тенденції у зміні кількості колективних спеціалізованих засобів розміщування, в Одеському регіоні у 2011-2014 роках, одиниць *

Показники	2011	2012	2013	2014	Відхилення 2014 р. від 2011 р.
Спеціалізовані засоби розміщування – всього	427	407	432	394	–33
з них:					
санаторії	23	22	20	20	–3
дитячі санаторії	9	8	8	8	–1
дитячі центри	–	1	1	1	+1
санаторії-профілакторії	9	9	10	9	0
будинки відпочинку	3	3	2	1	–2
пансіонати відпочинку	5	6	7	5	0
бази відпочинку, інші заклади відпочинку	377	358	384	350	–27
оздоровчі заклади 1 - 2 денного перебування	1	–	–	–	–1

* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с. 7]

Кількість функціонуючих санаторно-курортних і оздоровчих закладів в Одеській області в 2014 році суттєво знизилась (рис. 2, побудовано автором за даними Державної служби статистики України [9, с. 18; 14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с. 7]).

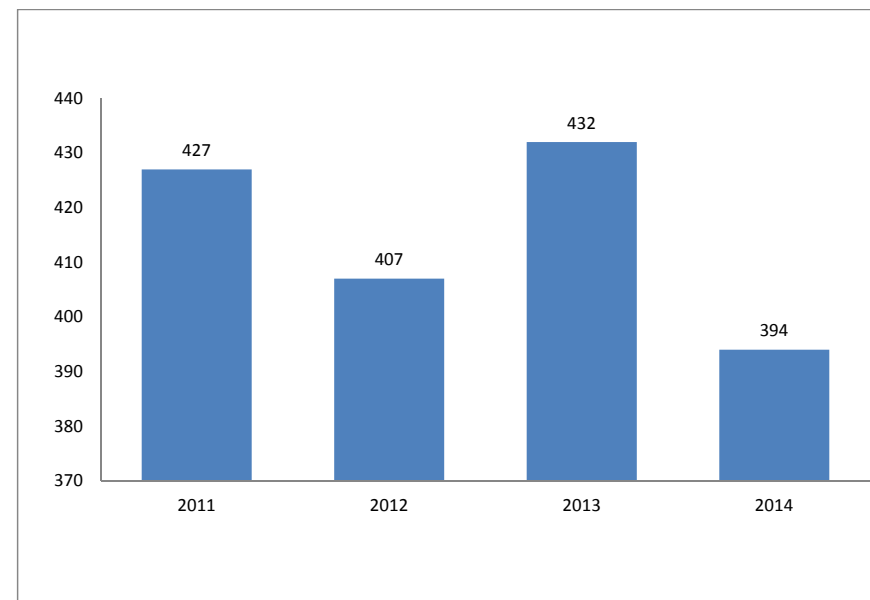


Рис. 2. Динаміка кількості колективних спеціалізованих засобів розміщування – юридичних та фізичних осіб в Одеському регіоні у 2011-2014 роках, одиниць

Найбільша кількість працюючих санаторно-курортних закладів в Одеській області була у 2011 році (428 суб'єктів) та у 2013 році (432 суб'єкта). Розподіл в регіоні санаторно-курортних і оздоровчих закладів за видами у 2014 році був такий: 20 санаторіїв (з них 8 дитячих), 9 санаторіїв-профілакторіїв, 1 будинок та 5 пансіонатів відпочинку, 350 баз та інших закладів відпочинку (рис. 3, побудовано автором за даними Державної служби статистики України [16, с. 7]).

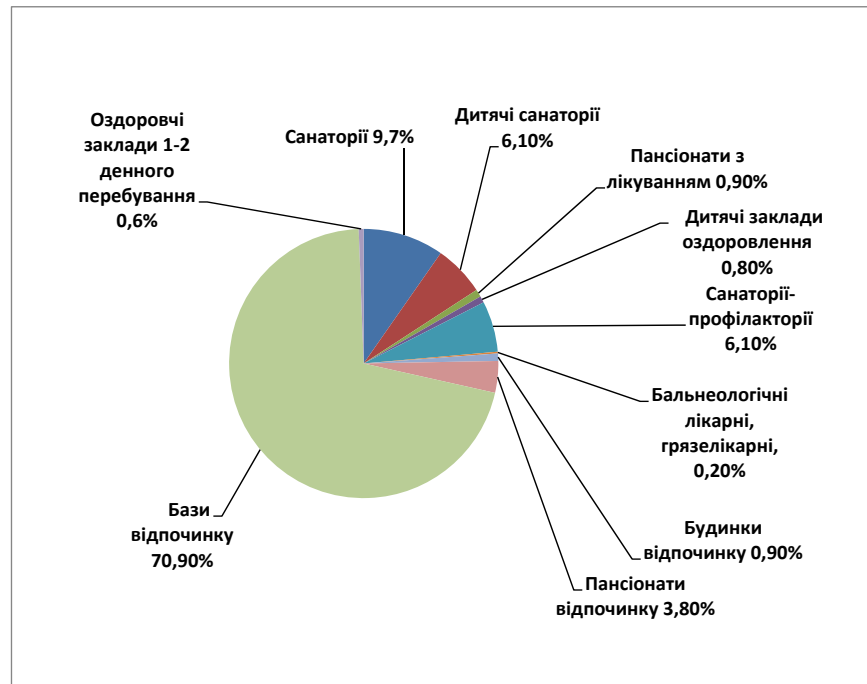


Рис. 3. Структура складу колективних спеціалізованих засобів розміщення – юридичних та фізичних осіб в Одеському регіоні в 2014 році, одиниць

Спостерігається значне зниження показників функціонування санаторно-курортних і оздоровчих закладів в Одеській області.

Так, скорочення кількості рекреаційних закладів вплинуло на скорочення штатних працівників колективних спеціалізованих засобів (табл. 6, рис. 4 - побудовано автором за даними Державної служби статистики України [9, с. 20; 14, с. 7, 9; 15, с. 8; 16, с. 8]).

У 2014 році у спеціалізованих засобах розміщення було оздоровлено 209272 осіб, що на 89454 осіб менше, ніж у 2012 році (табл. 7, рис. 5 - побудовано автором за даними Державної служби статистики України [9, с. 20; 14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с. 7]).

Таблиця 6

Тенденції у зміні середньооблікової кількості штатних працівників колективних спеціалізованих засобів розміщення в Одеському регіоні у 2012 - 2014 роках, осіб *

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2012 р.
Спеціалізовані засоби розміщення – всього	6851	7073	6158	-693
з них:				
санаторії	2927	2720	2502	-425
дитячі санаторії	1685	1729	1709	+25
дитячі центри	442	450	458	+16
санаторії-профілакторії	393	459	375	-18
будинки відпочинку	65	43	12	-53
пансіонати відпочинку	37	112	32	-5
базис відпочинку, інші заклади відпочинку	1302	1560	1070	-232
оздоровчі заклади 1-2 денного перебування	—	—	—	—

* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [14, с. 7, 9; 15, с. 8; 16, с. 8]

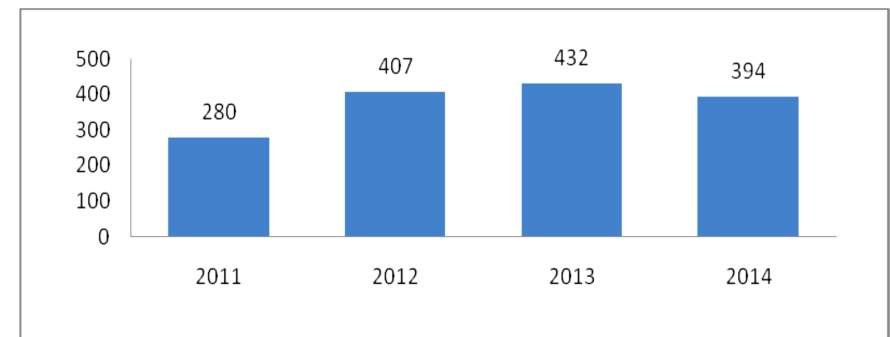


Рис. 4. Динаміка середньооблікової кількості штатних працівників колективних спеціалізованих засобів – юридичних та фізичних осіб в Одеському регіоні у 2012 - 2014 роках, осіб

Таблиця 7

Тенденції у зміні кількості оздоровлених осіб у колективних спеціалізованих засобах розміщування в Одеському регіоні у 2012 - 2014 роках, осіб *

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2012 р.
Спеціалізовані засоби розміщування – всього	298726	272380	209272	-89454
з них:				
санаторії	76649	67699	61757	-14892
дитячі санаторії	19542	21713	21973	+2431
дитячі центри	11410	11628	11316	-94
санаторії-профілакторії	12424	15001	11225	-1199
будинки відпочинку	12741	12753	4950	-7791
пансіонати відпочинку	3176	9659	1890	-1286
бази відпочинку, інші заклади відпочинку	162784	133927	96161	-66623
оздоровчі заклади 1-2 денного перебування	–	–	–	–
* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с.7]				

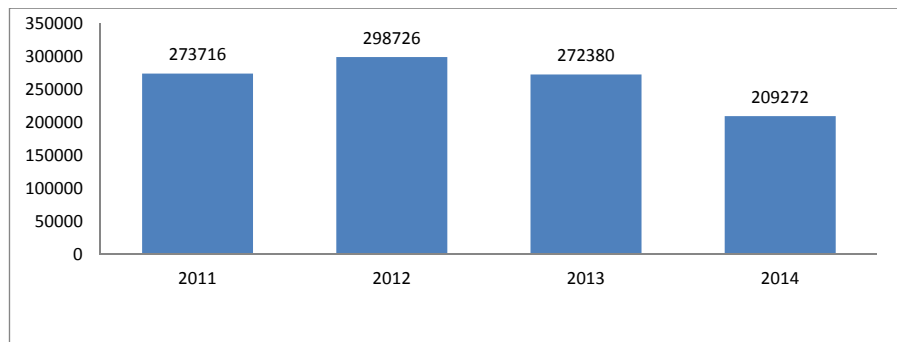


Рис. 5. Динаміка кількості оздоровлених осіб у колективних спеціалізованих засобах розміщування – юридичних та фізичних особах в Одеському регіоні у 2011 - 2014 роках, осіб

За 2014 рік кількість дітей у віці 0-17 років, які перебували у спеціалізованих засобах розміщування в Одеській області, складала 59904 осіб, що на 17947 осіб менше, ніж у 2012 році (табл. 8, рис. 6 - побудовано автором за даними Державної служби статистики України [9, с. 20; 14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с. 7]).

Аналіз обслуговування іноземців показує тенденцію до зменшення у 2014 році у порівнянні з 2012 роком. У 2014 році по містах та районах області було обслуговано 11176 осіб-іноземців у спеціалізованих засобах розміщування, що на 54499 осіб менше, ніж у 2012 році (табл. 9, рис. 7 - побудовано автором за даними Державної служби статистики України [9, с. 25; 14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с. 7]).

Аналіз доходів підприємств санаторно-курортного комплексу Одеської області у 2012-2014 роках дозволяє зробити висновок про їх збільшення з 369,5 млн. грн. у 2012 році до 391,7 млн. грн. у 2014 році, тобто на 22,2 млн. грн. чи на 6% (табл. 10).

Таблиця 8

Тенденції у зміні кількості оздоровлених дітей у віці 0-17 років у колективних спеціалізованих засобах розміщування в Одеському регіоні в 2012 - 2014 роках, осіб *

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2012 р.
Спеціалізовані засоби розміщування – всього	77851	73984	59904	-17947
з них:				
санаторії	13918	10139	8636	-5282
дитячі санаторії	19012	21209	21291	+2279
дитячі центри	11410	11628	11316	-94
санаторії-профілакторії	1160	1188	798	-362
будинки відпочинку	1253	1471	385	-868
пансіонати відпочинку	321	1535	403	+82
бази відпочинку, інші заклади відпочинку	30777	26814	17075	-13702
оздоровчі заклади 1-2 денного перебування	–	–	–	–
* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с.7]				

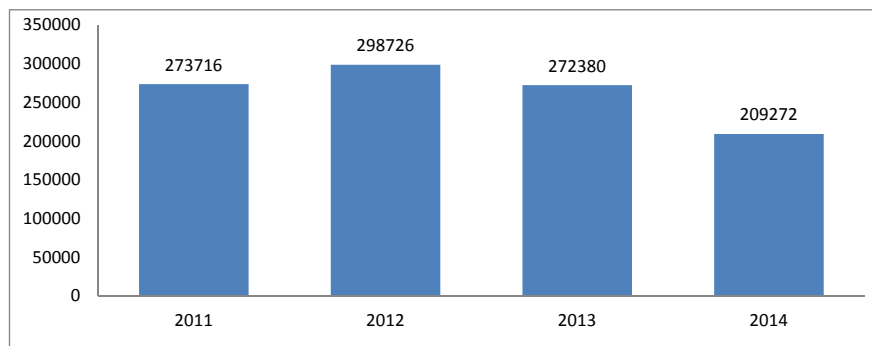


Рис. 6. Динаміка кількості оздоровлених дітей у віці 0-17 років у колективних спеціалізованих засобах розміщування – юридичних та фізичних особах в Одеському регіоні у 2012 - 2014 роках, осіб

Таблиця 9

Тенденції у зміні кількості іноземців у колективних спеціалізованих засобах розміщування в Одеському регіоні в 2012 - 2014 роках, осіб *

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2011 р.
Спеціалізовані засоби розміщування – всього	61675	55022	11176	-54499
з них:				
санаторії	9573	8161	5441	-4132
дитячі санаторії	4357	3329	3075	-1282
дитячі центри	26	182	–	-26
санаторії-профілакторії	1974	2236	98	-1876
будинки відпочинку	3945	2326	68	-3877
пансіонати відпочинку	1302	4549	180	-1122
бази відпочинку, інші заклади відпочинку	40498	34239	2314	-38184
оздоровчі заклади 1-2 денного перебування	–	–	–	–

* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [14, с. 7, 9; 15, с. 7; 16, с. 7]

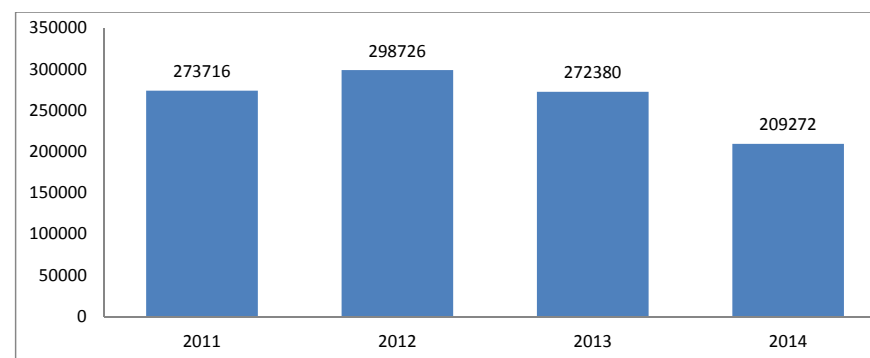


Рис. 7. Динаміка кількості іноземців у колективних спеціалізованих засобах розміщування – юридичних та фізичних особах в Одеському регіоні у 2011 - 2014 роках, осіб

Таблиця 10

Аналіз доходів спеціалізованих засобів розміщування Одеської області у 2012 - 2014 роках, тис. грн. *

Показники	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Тис. грн	Пит. вага, %	Тис. грн	Пит. вага, %	Тис. грн	Пит. вага, %
1	2	3	4	5	6	7
Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів у тому числі:	369546,8	100	375761,0	100	391686,3	100
санаторії	158470,6	42,9	159572,4	42,5	174606,8	44,6
дитячі санаторії	25451,2	6,9	22330,6	5,9	50531,1	12,9
дитячі центри	48410,0	10,2	55041,0	14,6	59075,0	15,1
санаторії-профілакторії	22719,3	6,1	32651,8	8,7	30481,3	7,8
будинки відпочинку	8666,0	2,3	8809,9	2,3	2007,2	0,5
пансіонати відпочинку	3050,9	0,8	8055,6	2,1	3179,5	0,8
бази та інші заклади відпочинку	102778,8	27,8	89299,7	23,9	71805,4	18,3
зклади 1-2 денного перебування	–	–	–	–	–	–

* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [14, с. 8, 10; 15, с. 8; 16, с. 8]

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування Одеської області показав, що у 2014 році у порівнянні з 2012 роком, відбулося їх збільшення на 762,9 тис. грн. (табл. 11). Це, в умовах скорочення кількості рекреаційних закладів в регіоні, свідчить про певне зростання їх конкурентоспроможності в умовах перерозподілу ринку рекреаційних послуг між регіонами України та скорочення кількості іноземних відпочивальників. Операційні витрати збільшилися по санаторіям на 18,3 млн. грн., дитячим санаторіям – на 23,3 млн. грн., дитячим центрам – на 6,9 млн. грн. По санаторіям-профілакторіям, будинкам та пансіонатам відпочинку, базам та іншим закладам відпочинку витрати значно знизились.

Таблиця 11

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування Одеської області у 2012-2014 роках, тис. грн. *

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 року від рівня 2012 року
Операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування	349676,9	334581,9	350439,8	+762,9
у тому числі:				
санаторії	146676,5	136951,1	165033,0	+18356,5
дитячі санаторії	24546,9	20977,9	47822,2	+23275,3
дитячі центри	52294,1	54457,0	58587,0	+6292,9
санаторії-профілакторії	31716,1	42109,8	21499,8	-10216,3
будинки відпочинку	8897,8	8887,7	1920,6	-6977,2
пансіонати відпочинку	2697,8	5652,8	2623,3	-74,5
базис та інші заклади відпочинку	82847,7	65545,6	52953,9	-29893,8
заклади 1-2 денного перебування	—	—	—	—
* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України [14, с. 8, 10; 15, с. 8; 16, с. 8]				

Таким чином, існуючий рівень конкурентоспроможності санаторно-курортних і оздоровчих закладів України в цілому та Одеського регіону зокрема, не можна назвати ефективним через низку причин, що роблять галузь неконкурентоспроможною, тому існує об'єктивна необхідність у зміні пріоритетів управління та приведення галузі до європейських стандартів.

Основними причинами такого стану є:

- конкуренція із рекреаційними комплексами інших країн (Туреччини, Росії, Грузії) та інших регіонів України (Львівської, Закарпатської, Вінницької, Запорізької та Полтавської областей);
- відсутність коштів на експлуатацію закладів;
- низька платоспроможність населення, що обумовлює неможливість оплачувати відпочинок у санаторно-курортних закладах;
- зниження якості санаторно-курортних послуг;
- відсутність ефективної державної політики, як в сфері соціальної підтримки населення, так і в напрямі економічного та податкового сприяння діяльності закладів даного сектору;
- військові конфлікти в місцях традиційних рекреаційних регіонів України, анексія Криму тощо.

Для вирішення проблем системного розвитку курортно-рекреаційної сфери Одеського регіону доцільно:

- розробити державні програми комплексного розвитку рекреаційного потенціалу регіонів України, у тому числі й Одеської області;
- передбачити стратегічні пріоритети дій місцевої влади в напрямку розвитку туризму та курортів, забезпечивши їх фінансовою підтримкою з місцевих бюджетів;
- створити електронну довідково-інформаційну базу існуючих санаторно-курортних закладів;
- розробити проекти докорінного покращення транспортної інфраструктури регіону та розвитку мережі придорожніх об'єктів обслуговування пасажиропотоків;

- створити ефективну систему гарантування безпеки відпочивальників, їх прав, інтересів та майна;
- організувати проведення рекламних кампаній з популяризації рекреаційного потенціалу як держави в цілому, так і Одеської області;
- забезпечити пільгові умови відпочинку та лікування малозабезпечених верств населення, використання в закладах рекреації гнучкого ціноутворення, системи сезонних знижок на путівки, дисконтних систем для користувачів;
- запропонувати інвестиційні пропозиції щодо бізнес-проектів, які передбачаються реалізувати у туристично-рекреаційних зонах, з метою залучення інвесторів для модернізації існуючих рекреаційних закладів і розширення переліку та якості їх послуг;
- запровадити чітку систему ліцензування, стандартизації та сертифікації послуг санаторно-курортної сфери, впровадити спрощену систему оподаткування, що буде сприяти «детінізації» рекреаційного сектору;
- впровадити систему безперервного навчання кадрів, зайнятих у курортному обслуговуванні, туризмі, сфері готельного та ресторанного господарства у відповідних навчальних закладах;
- спрямувати (залучити) додаткових потоків рекреантів через систему профспілок та Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, які, враховуючи втрату кримських оздоровниць та об'єктів відпочинку, можуть перерозподілити потоки відпочиваючих у межах літнього оздоровчого періоду та активізувати співпрацю з об'єктами, які поки що не залучені у систему масового відпочинку та оздоровлення;
- активізувати створення Державного кадастру лікувальних ресурсів та Державного кадастру природних територій курортів з метою забезпечення прозорості, відкритості використання курортно-рекреаційних територій, їх лікувально-оздоровчих ресурсів.

Література:

1. Петрова В.В. Дослідження конкурентоспроможності підприємств санаторно-курортного типу в Харківському регіоні [Текст] / В.В. Петрова, Л.В. Щербина // Комунальне господарство міст. – 2008. – № 83. – С. 368 - 374.
2. Мікловда В.П. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика: монографія [Текст] / Мікловда В.П., Брітченко І.Г., Кубіній Н.Ю., Колодинський С.Б., Ціцак Л.М. – Полтава, Ужгород: ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2012. – 297 с.
3. Мазаракі А. Сервісна концепція управління підприємствами санаторно-курортної сфери / А. Мазаракі, Н. Ведмідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnik.knteu.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=139&catid=40&lang=uk. – Назва з екрану.
4. Калашнікова О.Є. Щодо підвищення конкурентоспроможності туристичного сектору приморських регіонів України: аналітична записка / Калашнікова О.Є., Мельник Ю.І., Филипенко А.О. – № 17 (Серія «Регіональний розвиток») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://od.niss.gov.ua/articles/553>. – Назва з екрану.
5. Милашко О.Г. Колективні засоби розміщування як об'єкт статистичного вивчення [Текст] / О.Г. Милашко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2 (53). – С. 202 - 206.
6. Туристична діяльність в Україні у 2012 році: статистичний бюлетень [Текст] / відп. за випуск І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
7. Туристична діяльність в Україні у 2013 році: статистичний бюлетень [Текст] / відп. за випуск І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.

8. Колективні засоби розміщування в Україні у 2014 році: статистичний бюлетень [Текст] / відп. за випуск О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 200 с.
9. Про розвиток рекреації в Одеській області: доповідь Головного управління статистики в Одеській області ДКС України [Текст]. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області ДКС України, 2011. – 10 с.
10. Тодоров В. Лікувально-оздоровче господарство Дунай-Дністровського межиріччя [Текст] / В. Тодоров // Вісник Львівського університету. – 2013. – Випуск 43. – Ч. 1. – С. 274 – 280.
11. Литовченко І.Л. Фактори конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств на ринку послуг / І.Л. Литовченко, В.Ф. Семенов // Науковий вісник БДФЕУ. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 1 (28). – С. 77 - 89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3079>.
12. Михайлюк О.Л. Проблеми розвитку рекреаційно-туристичного комплексу Півдня України [Текст] / Михайлюк О.Л., Стеценко С.В., Сухіна Л.В. // Науковий вісник. – 2005. – № 1 (13). – С. 169 - 179.
13. Офіційний сайт Управління культури, національностей, релігій та охорони об'єктів культурної спадщини Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://culture.odessa.gov.ua>. – Назва з екрану.
14. Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2012 році: статистичний бюлетень Головного управління статистики в Одеській області ДСС України [Текст] / відп. за випуск І.Г. Шевченко. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2013. – 91 с.
15. Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2013 році: статистичний бюлетень Головного управління статистики в Одеській області ДСС України [Текст]

- / відп. за випуск І.Г. Шевченко. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2014. – 90 с.
16. Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2014 році: статистичний бюлетень Головного управління статистики в Одеській області ДСС України [Текст] / відп. за випуск І.Г. Шевченко. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2015. – 90 с.

Дані про автора:

Буслаєва Ганна Володимирівна

Старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

РОЗДІЛ 6.

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК В РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ

Багдік'ян С. В.

Людський капітал являється інтенсивним продуктивним фактором економічного розвитку, розвитку суспільства і сім'ї, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної і управлінської праці, середовище проживання і трудової діяльності, що, в свою чергу, забезпечують ефективне і раціональне функціонування людського капіталу, як продуктивного чинника розвитку.

Вклад у розвиток сучасної теорії людського капіталу внесли Т. Шульц, Г. Беккер, І. Фішер, Л. Туроу, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Р. Лукас. На пострадянському просторі проблеми людського капіталу вивчаються Ч.І. Абалкінім, А.Н. Добринінім, С.А. Дятловим, С.М. Клімовим, та іншими економістами та соціологами.

Поняття людського капіталу є природним розвитком і узагальненням понять людського фактора і людського ресурсу, проте термін людського капіталу є ширшою економічною категорією.

Вперше, термін людського капіталу, як цілісної концепції, використали Т. Шульц [37, с. 111] та Г. Беккер [38, с. 59], які основну увагу звертали на інвестиції в людський капітал та оцінку їх ефективності, оскільки інвестиції коштів як раз і перетворюють ресурс в капітал. Інвестиції в підвищення людських здібностей ведуть до зростання продуктивності праці, до зростання доходів, у т.ч. до зростання заробітків працівника. Таким чином відбувається відтворення і кумулятивне накопичення доходів за допомогою людських здібностей, що і перетворює їх в особливу форму капіталу.

С. Фішер дав таке визначення людського капіталу: «Людський капітал є міра втіленої в людині здатності приносити дохід.

Людський капітал включає вроджені здібності і талант, а також утворення і придбану кваліфікацію». В даний час це визначення можна вважати визначенням людського капіталу у вузькому сенсі [22, с. 330].

Група вчених під керівництвом Абалкіна Ч.І., розглядають людський капітал як суму природжених здібностей, загальної та спеціальної освіти, набутого професійного досвіду, творчого потенціалу, морально-психологічного та фізичного здоров'я, мотивів діяльності, що забезпечують можливість приносити дохід. Виходячи з цього, соціально-економічний прогрес визначається, перш за все, новими знаннями, отриманими науково-дослідними працівниками та освоюються надалі в процесі освіти та професійної підготовки та перепідготовки працівників. Основними сферами діяльності, що формують людський капітал, є науково-освітній комплекс, система охорони здоров'я, сфери, які безпосередньо формують умови життя і побуту [9, с. 512].

Соціально-економічну форму людського капіталу та його якісну визначеність характеризують А.Н. Добринін та С.А. Дятлов: «Людський капітал являє собою форму прояву продуктивних сил людини в ринковій економіці, адекватну форму організації продуктивних сил людини, включених в систему соціально орієнтованої ринкової економіки в якості ведучого, творчого фактора суспільного відтворення» [7, с. 61].

Людський капітал формується за рахунок інвестицій у підвищення рівня і якості життя населення, в інтелектуальну діяльність. У тому числі - у виховання, освіту, здоров'я, знання (науку), підприємницьку здатність і клімат, в інформаційне забезпечення праці, у формування ефективної еліти, в безпеку громадян і бізнесу та економічну свободу, а також в культуру, мистецтво та інші.

Людський капітал має складну внутрішню структуру. Загальноприйнятим є його поділ на основні активи (фонди), до яких належать [29, с. 258]:

- (1) інтелектуальний капітал;
- (2) фонд підготовки на виробництві;

- (3) фонд здоров'я;
- (4) фонд міграції;
- (5) фонд економічно значимої інформації;
- (6) фонд мотивації економічної діяльності;
- (7) фонд підприємництва та інші.

Найбільш ефективним видом людського капіталу є інтелектуальний капітал. «Інтелектуальний капітал» розглядається науковцями з різних позицій:

- як капітал, який належить людині;
- як капітал, що належить організації;
- як ресурс, який може бути накопичений на будь-якому рівні, та який має вартість.

Найбільш загальне визначення інтелектуального капіталу дає Л. Едвінсон. Він розглядає його як знання, які можна конвертувати в вартість [25, с. 235].

В.Л. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал таким чином: «Інформація і знання, ці специфічні за своєю природою і формам участі у виробничому процесі чинники, в рамках фірм приймають зовнішність інтелектуального капіталу» [12, с. 340].

Інтелектуальний капітал, на думку С. Альберта та К. Бредлі, – це процес перетворення знань та нематеріальних активів в корисні ресурси, які надають конкурентні переваги індивідуумам, фірмам, націям [25, с. 234].

Л.В. Городянська визначає інтелектуальний капітал як знання, навички, досвід, які є невід'ємними від їх носія – живої людської особи [5, с. 107].

Під інтелектуальним капіталом того або іншого суб'єкта Б.Б. Леонтьєв розуміє вартість сукупності інтелектуальних активів, що є у нього, включаючи інтелектуальну власність, його природні і придбані інтелектуальні здібності і навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [11, с. 325].

О.О. Суярова пропонує розглядати інтелектуальний капітал як сукупність інтелектуальних активів, знань, навичок та професійного

досвіду, які надають конкурентних переваг робітнику підприємства та можуть бути перетворені у корисні ресурси [25, с. 13-14].

Аналізуючи наведені підходи, доцільно розуміти під інтелектуальним капіталом населення регіону сукупність таких специфічних чинників як: знання, інтелектуальні здібності, навички, досвід, які накопичуються у населення регіону, можуть бути перетворені в корисні ресурси та конвертуватися у вартість.

Інтелектуальний потенціал є складовою частиною структури інтелектуального капіталу населення будь-якого регіону.

Трактуванню поняття інтелектуального потенціалу присвячено наукові праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених як В.А. Іванцов, А.Ф. Мартинов, О.В. Моліна, В.К. Левашов, М.А. Нугаєв та інших [11; 20; 21; 23].

Великий економічний словник термін «потенціал» визначає як сукупність наявних засобів, можливостей у галузі [9, с. 601].

Термін «інтелектуальний потенціал» розглядається науковцями для визначення його сутності з двох позицій:

- з одного боку, як потенціал території (країни, регіону та ін.);
- з другого боку, як потенціал суспільства, населення.

О.В. Моліна розглядає визначення інтелектуального потенціалу регіону, як системної сукупності освітнього, наукового, інноваційного та культурного потенціалів, історично обумовлених економічними, соціальними, політичними, культурними і т.п. факторами розвитку регіону [21, с. 114].

Аналізуючи підходи авторів щодо визначення сутності інтелектуального потенціалу, доцільно приєднатися до точки зору М.А. Нугаєва, який використовує синтезоване поняття «інтелектуальний потенціал населення регіону» - це сукупність знань та інформації, цінностей, умінь і навичок діяльності, що забезпечують її соціальну значущість і творчо-перетворюючий характер, та включає знання, цінності, вміння, навички, якими володіють жителі регіону, а також спеціальні соціальні інститути (НДІ, освітні установи, ЗМІ), що забезпечують їх отримання, збереження, розподіл і розвиток [23].

Виходячи з визначення сутності інтелектуального капіталу, доцільно заострити свою увагу на визначенні поняття «освітня послуга», яка в свою чергу являється основним чинником розвитку інтелектуального капіталу.

Перш, ніж дати визначення поняттю «освітня послуга», позначимо суть термінів «послуга» і «освіта».

В економічній літературі можна знайти різні визначення «послуга». В економічній енциклопедії, послуга – це специфічний продукт праці, яка не набуває речової форми і споживча вартість якого на відміну від речового продукту праці полягає в корисному ефекті живої праці. Такі, наприклад, послуги лікаря, вчителя, актора, перукаря і тому подібне. Їх працю проводить певний продукт нематеріальної форми, який може бути об'єктом купівлі-продажу, предметом вжитку. Проте корисний ефект послуги не існує окремо від процесу її виробництва у вигляді якої-небудь речі. З цієї причини послуга на відміну від речового продукту праці не може бути накопичена, а процеси її виробництва і вжитку в часі збігаються. Проте, наслідки вжитку послуги можуть мати матеріальний і довготривалий характер [9].

Ф. Котлер пропонує наступне визначення послуги: «Послуга – любий захід або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій і яка в основному невідчутна і не приводить до заволодіння чим-небудь». Ф. Котлер визначає послугу як «об'єкт продажу у вигляді дій, вигод і задоволень». При цьому він називає наступні чотири характеристики послуг: невідчутність («їх неможливо побачити, спробувати на смак»), неможливість бути відокремленою від джерела (вони не існують незалежно від виробника), непостійність якості («воно вагається в широких межах залежно від їх постачальників, а також від часу і місця»), не зберігаємість (послуги неможливо зберігати) [16, с. 294].

Аналізуючи підходи вчених щодо визначення сутності поняття «послуги», можна зазначити, що склалося два підходи до визначення сутності «послуги». Відповідно до першого підходу, такі вчені як Ф. Котлер, І.А. Плетникова, В.П. Азар, С.З. Джабраїлов, відносять

послугу до дій і діяльності [2; 6; 16], відповідно до другого, такі вчені як М.В. Кротов, І.В. Колесніков, А.С. Пузанов вважають, що послуга є товаром [14; 15].

Представники першого підходу розглядають послугу тільки з точки зору динамічного процесу, не враховуючи, що послуга має всі характеристики товару, і є об'єктом купівлі-продажу на ринку, а представники другого підходу розглядають послугу як статичний процес, не враховуючи безпосередньо процес передачі знань, тобто надання послуг. Таким чином, доцільно приєднається до точки зору тих авторів, які у своїх дослідженнях синтезують два підходи до визначення «послуги».

Вельми цікавим є думка вченого А.А. Ченцова, який виділяє категорію «освітній продукт», визначаючи її як результат науково-педагогічної праці, який, в свою чергу, є різновидом наукової праці. У той же час, на думку цього автора, освітній продукт є частиною інтелектуального продукту (поряд з науковим та інженерним продуктами), адаптованої до відповідного сегменту ринку освітніх послуг [31, с. 15].

Згідно із Законом України «Про освіту», освіта - це основа інтелектуального культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави. Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями [1].

Освіта, за М.Ж. Тайлераном - це особлива держава, про сферу впливу якої достеменно не знає жодна людина і «навіть національна влада не може визначити її межі». Освіта охоплює все — з найпростіших елементів різного знання й аж до вершинних початків державного права і моралі; від простих ігор дитини й до театральних

вистав і величних національних свят. Тобто все те, «що впливає на душу й може збагатити її тими чи іншими уявленнями, корисними чи згубними, залишити той чи інший слід, — усе це стосується цієї галузі» [4, с. 57].

З'ясувавши виникнення, походження і становлення поняття «освіта», В.І. Луговий обґрунтував понятійно-категорійну співвідносність понять «освіта» - «навчання» - «виховання» - «соціалізація» - «розвиток особистості». Відтак він дійшов висновку, що освіта в її загальному розумінні - це «сукупний процес і результат цілеспрямовано організованого інформаційного окультурення людини, освоєння нею культурного досвіду» [19, с. 118].

Інший дослідник І.С. Каленюк вважає, що «освіта – це досить складне, неоднозначне, багатомірне поняття, і тому вона є предметом дослідження різних гуманітарних наук». І далі автор визначає освіту в трьох аспектах [13, с. 42]:

- 1) освіта як процес передачі знань та інформації, втілення навичок та умінь;
- 2) освіта як результат, як сума суспільно-значимих знань;
- 3) освіта як організаційно-економічна система, тобто як галузь соціально-економічної діяльності суспільства.

Проаналізувавши підходи авторів щодо визначення сутності освіти, доцільно поєднатися до точки зору вченого І.С. Каленюка.

Основним видом діяльності установ освіти є створення освітніх послуг. Що ж вважати освітньою послугою? Виділимо і проаналізуємо основні підходи.

Найбільш поширений з них під освітніми послугами розуміє «систему знань, інформації, умінь і навиків, які використовуються в цілях задоволення багатоліких потреб людини, суспільства і держави» [33, с. 68]. Згідно з іншим підходом освітні послуги в процесі вжитку трансформуються в робочу силу, якість якої залежить не лише від сукупності спожитих освітніх послуг, але і від кількості і якості особистої праці, витрачених в процесі вжитку цих послуг, особистих здібностей, міри їх реалізації і інших суб'єктивних чинників. Тому, в рамках цього підходу, слід відрізняти сукупність знань, умінь, навиків,

яка є продуктом праці викладачів. Таким чином, «саме освітні послуги (тобто сукупність праці викладачів), а не знання, уміння, навиків, як це часто затверджується в літературі, можуть розглядатися як товарна продукція учбового закладу» [24, с. 70].

Ще більш конкретизує приведені вище положення Сагінова А.В., яка, посилаючись на визначення товару в теорії маркетингу (все, що може задовольнити потребу і пропонується ринку з метою придбання, вжитку, використання або залучення уваги), продуктом будь-якої освітньої установи називає освітню програму, яка розробляється їм для того, щоб задовольнити потребу в освіті, професійній підготовці, вченні або перепідготовці, – тобто досягненні певного соціального ефекту (зміна освітнього або професійного рівня). Автор пояснює свою думку таким чином: «ВУЗ, що не має фахівців з інформаційних технологій і обладнаних комп'ютерних класів, не може пропонувати освітні програми по цьому напрямку. Проте, навіть маючи в своєму розпорядженні вказані ресурси, ВУЗ не пропонує своїм клієнтам розрізнені лекції або практичні заняття, а виходить на ринок з освітньою програмою по даній спеціальності, що включає певний зміст, організацію учбового процесу, систему управління цим процесом і систему управління цим процесом і систему його методичного, матеріального і кадрового забезпечення» [26, с. 47-48].

Заслужують на увагу дослідження Ченцова А.А., який вважає, що освітні послуги створюються в процесі науково-педагогічної праці, що є у свою чергу різновидом наукової праці. Результат науково-педагогічної праці може бути названий освітнім продуктом. Освітній продукт - це частина інтелектуального продукту, адаптована до відповідного сегменту освітніх послуг [31, с. 16].

Актуальна також позиція Скрипака Е.І. який вважає, що «економічна категорія «освітні послуги», яка включає умову, бажання, основу і відповідальність за їх виробництво і вжиток економічними суб'єктами (домогосподарствами, фірмою, державою) в даний час підміняється вужчим поняттям «платні освітні послуги». Це положення він пояснює специфікою сучасних умов: відсутність сформованих повноцінних суб'єктів інвестування в людський

капітал, механізмів реалізації економічної відповідальності за його формування і накопичення, скорочення бюджетних витрат на освіту без того, що передивляються соціальні зобов'язання держави, відсутність повноцінного фінансового ринку, механізмів кредитування і так далі [27].

Аналізуючи підходи авторів щодо визначення сутності освітніх послуг, узагальнюючи їх, можна конкретизувати визначення освітньої послуги: «Освітня послуга - це процес передачі знань у рамках певної соціально-економічної системи за допомогою надання суспільно значущих послуг, які є об'єктами купівлі-продажу на ринку, мають свої специфічні характеристики, будучи результатом науково-педагогічної праці».

Освітні послуги, як і будь-який товар, реалізуються на ринку, який розуміється як сукупність існуючих і потенційних покупців і продавців товару. Ринок освітніх послуг в цьому випадку, є ринок, на якому взаємодіють попит на освітні послуги з боку основних господарюючих суб'єктів (окремих осіб, домогосподарств, підприємств і організацій, держави) і їх пропозиція різними освітніми установами.

Окрім виробників і споживачів освітніх послуг, до складу учасників ринкових стосунків в цій сфері входить широке коло посередників, включаючи служби зайнятості, біржі праці, органи реєстрації, ліцензування, освітні фонди, асоціації освітніх установ і підприємств, спеціалізовані освітні центри та ін. Всі ці суб'єкти сприяють ефективному просуванню освітніх послуг на ринку і можуть виконувати такі функції, як інформування, консультування, участь в організації збуту освітніх послуг і ресурсної підтримки освіти.

Крім того, відмітна особливість ринку освітніх послуг полягає в значній ролі держави і його органів управління. Зокрема до їх специфічних функцій у сфері освіти відносяться: створення, підтримка і зміцнення сприятливої громадської думки, позитивного іміджу освітніх інститутів; гарантування гуманістичності освіти, єдність культурного і освітнього простору, загальнодоступності і

адаптивності освіти, його світського характеру, свободи і плюралізму, демократизму управління і автономності освітніх установ; фінансування освіти і надання гарантій для довгострокових інвестицій інших суб'єктів в цю сферу; вживання податкових пільг та інших форм регулювання ринку в цілях розвитку пріоритетних спеціальностей, форм і методів підготовки фахівців, утворення в цілому; ліцензування і атестація освітніх установ і програм по асортименту і якості послуг; інформаційне забезпечення освітніх установ і ін. [24, с. 65].

Ринок, на якому зустрічаються і взаємодіють суб'єкти ринку освітніх послуг можна розглядати на загальнодержавному (на макрорівні), регіональному (на мезорівні) та на рівні окремих підприємств, організацій установ (на мікрорівні). Доцільно розглянути більш детально ринок, на якому зустрічаються і взаємодіють суб'єкти ринку освітніх послуг, а саме регіональний ринок освітніх послуг.

Необхідною умовою забезпечення збалансованого розвитку регіону та його населення, гуманізації суспільно-економічних відносин, формування нових життєвих орієнтирів особистості являється якісна освіта.

Якість процесу надання послуг має для споживачів істотне значення, поряд з якістю послуги. Деякі з характеристик якості послуг не мають кількісної міри, за допомогою якої їх можна було б висловити. Послуги характеризуються невідчутністю пропозиції і споживання, складністю їх стандартизації і зберігання. Якість освітньої послуги в загальному вигляді можна оцінити як розбіжність між очікуваннями споживача і його сприйняттям послуги після завершення навчання. На очікування споживача впливають ряд факторів: коло спілкування, власні потреби, наявний життєвий досвід, вплив засобів масової інформації.

Найчастіше існують розбіжності в оцінці якості освітніх послуг між освітньою організацією і тими, хто безпосередньо навчається. Такі відмінності в сприйнятті якості можуть призвести до проблем у

його забезпеченні. Вони викликані розривами в ланцюжку «постачальник - споживач» і, в першу чергу, неточним сприйняттям адміністрацією (менеджерами, керівництвом) освітньої організації очікувань споживачів.

Існує модель, яка виявляє розрив між сприйняттям і дійсністю. Вона містить [10, с. 41]:

1. Розбіжність 1 - між очікуваннями споживача (навчаючогося) і тим, як менеджери освітньої організації уявляють собі ці очікування;

2. Розбіжність 2 - між тим як менеджери освітньої організації уявляють собі очікування навчаючогося і властивостями, і характеристиками послуги;

3. Розбіжність 3 - між властивостями і характеристиками послуги і тим, як навчаючийся сприймає ці властивості і характеристики;

4. Розбіжність 4 - між фактичним сприйняттям навчаючогося властивостей і характеристик освітньої послуги та інформацією, яка до нього надійшла раніше;

5. Розбіжність 5 - між очікуваннями навчаючогося і його фактичним сприйняттям отриманої освітньої послуги.

Причини розривів між очікуваною і сприйманою якістю освітніх послуг різноманітні [10, с. 41- 42]:

(1) неправильна оцінка керівництвом освітньої організації очікувань споживача часто відбувається, коли керівництво не проінформоване про вимоги споживачів;

(2) досягнення певної якості послуги ускладнюється через упущення в процесі її надання;

(3) низька якість надання освітньої послуги можливе, якщо співробітники навчального закладу, безпосередньо «обслуговуючі» споживачів, недостатньо мотивовані або не здатні виконати завдання;

(4) очікувана освітня послуга невірно оцінюється через неправильне її сприйняття, так як оцінка наданої послуги залежить від того, задовольняються або перевершують очікування споживачів (наприклад, реклама, яка завищує якість освітніх послуг, призводить

до зниження їх сприйманої якості, бо результат не виправдовує споживчих очікувань).

До чинників, які впливають на процес надання освітньої послуги, можна віднести:

(1) Якість об'єкта, що одержує освітню послугу.

(2) Якість суб'єкта, який надає освітні послуги: якість управління освітньою організацією (призначення, принципи, методи, цілі, структура, планування); якість проекту надання послуги (структура та зміст програми навчання); якість ресурсного забезпечення процесу надання послуги: матеріально-технічного (аудиторії, обладнання, лабораторії); методичного (навчальна література, посібники і т.д.); професорсько-викладацького та допоміжного складу; фінансового і т.д.

(3) Якість процесу надання освітньої послуги: якість організації та реалізації застосовуваних технологій надання послуг (структура взаємодії суб'єктів, форма і зміст освітніх процесів, мотиваційні чинники); якість контролю за процесом надання послуги.

(4) Якість контролю результатів надання послуги.

Визначальним фактором формування і оцінки необхідної якості освітньої послуги можна вважати взаємодію постачальника послуги і споживача. Вона проявляється в явному і не явному вигляді на всіх стадіях життєвого циклу процесу надання освітньої послуги - від формування якості на етапах її створення, прийняття, замовлення і до її споживання та реалізації споживачу. Якість освітньої послуги, тобто якою мірою вона за своїми параметрами відповідатиме очікуванням споживача, залежить від якості виконання попередніх етапів життєвого циклу процесу надання послуги.

При оцінці якості освітньої послуги, слід використовувати як кількісний, так і якісний підходи. Для управління якістю та її підвищення необхідно в першу чергу оцінити рівень якості. Оцінка рівня якості процесу надання освітньої послуги є основою для управління якістю.

Правильний вибір методів та інструментів оцінки якості освітніх послуг на різних стадіях життєвого циклу дає можливість:

визначити слабкі і сильні сторони процесу надання освітньої послуги; отримати достовірну та надійну інформацію, яка дозволила б контролювати і коректувати процес надання освітніх послуг; покращувати результати надання освітньої послуги, тобто керувати якістю освітньої послуги в освітній організації.

В Україні на сьогоднішній день, контроль і оцінка якості освітніх послуг повністю покладається на державу. Перш за все, на підпорядковані Міністерству освіти і науки України, Державну акредитаційну комісію та Державну інспекцію навчальних закладів [34; 35].

У Європейських країнах широке поширення досягла практика створення спеціалізованих незалежних акредитаційних агентств - організацій, що займаються розробкою інструментарію і методик оцінки якості, а також здійснюють перевірки якості освіти. Незалежність акредитації полягає в тому, що вона здійснюється незалежними організаціями, тобто є способом прояву приватної ініціативи у сфері діяльності на ринку освітніх послуг.

Створення незалежних агентств оцінки якості освіти означає, що в державі та за її межами існують різні групи, зацікавлені в якості освіти, що виражають певну позицію по відношенню до способів та критеріїв оцінки якості освіти. Серед груп, що володіють таким потенціалом в Україні та за її межами, можна виділити:

- економічні суб'єкти (об'єднання роботодавців, економічні суб'єкти галузевого масштабу);
- громадські організації, що представляють інтереси цільових груп громадян (наприклад, організації, що представляють інтереси інвалідів);
- державні та регіональні органи державної влади (за винятком тих, які здійснюють функції управління і контролю у сфері освіти, наприклад, інші Міністерства та відомства);
- міжнародні організації, що встановлюють рейтинги освітніх установ;
- громадські організації, що представляють інтереси студентів та їх батьків;

– професійні громадські асоціації (асоціації медиків, юристів, інженерів та ін.) і т.д.

У деяких країнах акредитаційні агентства мають статус уповноважених суб'єктів: вони не є державними, однак держава визнає результати їх діяльності.

Незалежність акредитаційних агентств та акредитаційних процедур - один з принципів Болонського процесу. Незалежність акредитаційного агентства від зовнішнього впливу повинна виявлятися в його відносинах з кожним із зацікавлених учасників ринку освітніх послуг - не тільки з державою, але і з вищими навчальними закладами, зі студентами та роботодавцями. Існують різні точки зору на те, якими повинні бути відносини між вищими навчальними закладами і тими, хто здійснює зовнішнє оцінювання їхньої діяльності. В основному агентства, які уповноважені займатися акредитацією навчальних програм або освітніх установ, дотримуються тієї точки зору, що зовнішнє забезпечення якості - це, в основному, «захист споживача», що вимагає встановлення чіткої дистанції між агентством, щодо забезпечення якості, та вищим навчальним закладом, роботу якого вона оцінює. Інші агентства бачать основну мету зовнішньої оцінки в наданні вузам порад та підтримки в їх спробі підняти стандарти і поліпшити якість освітніх програм і відповідних кваліфікаційних рівнів. В останньому випадку необхідна тісна взаємодія між тими, хто оцінює, і тими, кого оцінюють [23].

Таким чином, система зовнішнього забезпечення якості освіти в Україні тільки почала створюватися. Немає відповідної нормативно-правової бази системи оцінки якості освіти. Необхідно розробити технології та процедури зовнішнього оцінювання освіти на різних рівнях (державному, регіональному, муніципальному, шкільному) і ступенях освіти (дошкільна, середня загальна, середня (повна) загальна, середня професійна, вища професійна, післядипломна).

Проаналізуємо рівень освіти в Одеській області, так як високий рівень інтелектуального потенціалу не гарантує високу

продуктивність праці населення регіону, яке не отримало спеціалізованого навчання, а саме навчальні заклади, які надають освітні послуги, можуть сприяти накопиченню та розвитку інтелектуального потенціалу населення регіону, і за допомогою своєї активності перетворити його в інтелектуальний капітал.

Основні показники, які характеризують рівень освіти в Одеській області, представлені в табл. 1 [28, с. 292 - 297].

Таблиця 1

**Основні показники розвитку освіти в Одеській області
(на початок 2015–2016 навчального року)**

Показники	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, одиниць	912	903	890	887
У відсотках: до попереднього року, %	x	99	98,6	99,7
Кількість учнів загальноосвітніх навчальних закладів у розрахунку на 10000 населення, чол.	985,2	984,5	982,1	1002,7
У відсотках: до попереднього року	x	99,9	99,8	102,1
Кількість закладів I-II рівнів акредитації, одиниць	22	19	19	18
У відсотках: до попереднього року	x	86,4	100	94,7
У них студентів, тис. чол.	17,2	13,6	13,6	12,5
У відсотках: до попереднього року	x	79,1	100	91,9
Кількість закладів III-IV рівнів акредитації, одиниць	23	22	22	21
У відсотках: до попереднього року	x	95,7	100	95,5
У них студентів, тис. чол.	118,6	114,3	110,2	103,8
У відсотках: до попереднього року	x	96,4	96,2	94,2

Данні табл. 1 показують, що простежується тенденція з 2011 - 2012 до 2014 - 2015 навчальних років стабільного зниження як кількості загальноосвітніх навчальних закладів Одеської області: з 912 одиниць у 2011 – 2012 н. р. до 887 одиниць у 2014 - 2015 н. р., так і кількості учнів, які навчаються в них: з 985,2 чол. на 10000 населення у 2011 - 2012 н. р. до 982,1 чол. на 10000 населення у 2013 - 2014 н. р. (рис. 1, рис. 2). Але у 2014 - 2015 н. р. можна констатувати різке зростання кількості учнів, яке не простежувалося в досліджуваному періоді, і досягло 1002,7 чол. на 10000 населення, що на 2,3% більше, ніж в аналогічному періоді 2013 – 2014 н.р.

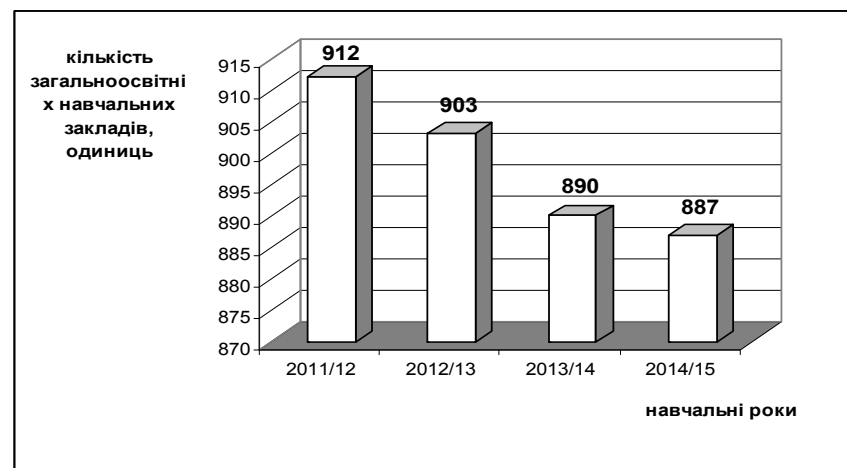


Рис. 1. Кількість загальноосвітніх навчальних закладів Одеської області

Кількість ВНЗ I - II рівнів акредитації в Одеській області зменшилася на протязі чотирьох років з 22 одиниць у 2011 - 2012 н. р. до 18 одиниць у 2014 - 2015 н. р. Що стосується ВНЗ III - IV рівнів акредитації, то їх кількість теж зменшувалася починаючи з 2012 - 2013 н. р., і вже у 2014-2015 році складала 21 одиницю, що на 2 одиниці менш, ніж у 2011 - 2012 н. р. (рис. 3).

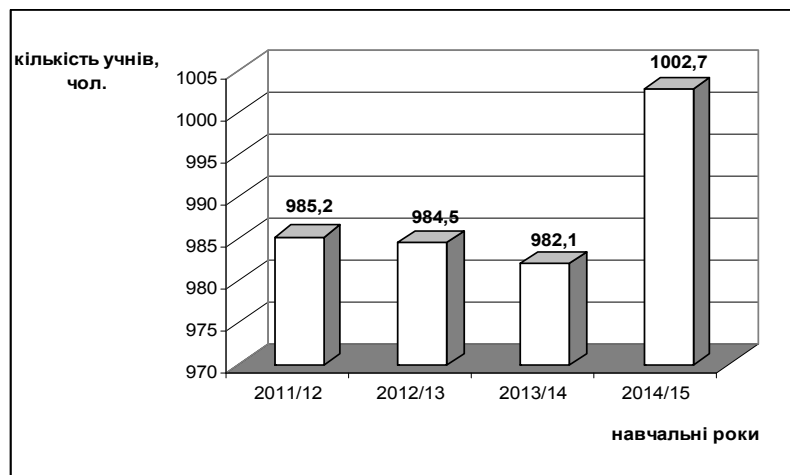


Рис. 2. Кількість учнів загальноосвітніх навчальних закладів Одеської області

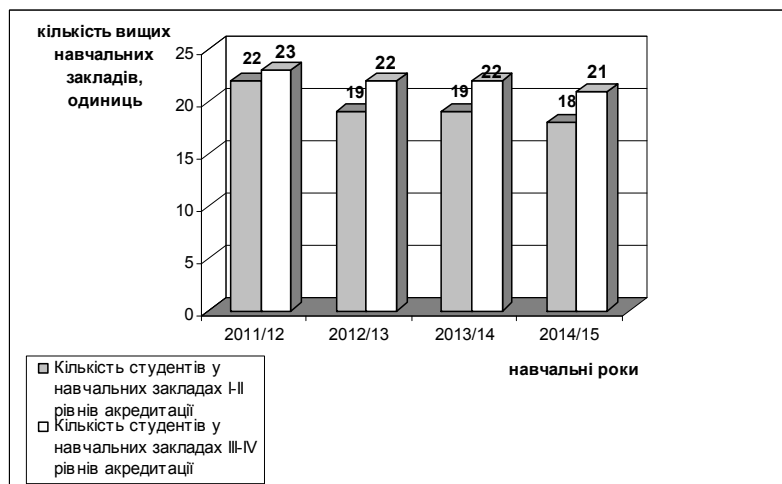


Рис. 3. Кількість вищих навчальних закладів Одеської області

Щодо контингенту студентів, то простежується негативна динаміка росту кількості студентів ВНЗ I - II рівнів акредитації: порівняно з 2011 - 2012 н. р. у 2012 - 2013 н. р. кількість студентів з 17,2 тис. чол. зменшилась до 13,6 тис. чол., тобто різниця склала 3,6 тис. чол., На протязі 2013 - 2014 н. р. кількість студентів не змінилася. У 2014 - 2015 н. р., контингент студентів знову зменшився ще на 1,1 тис. чол. і склав 12,5 тис. чол.

Що стосується ВНЗ III - IV рівнів акредитації в Одеській області, за останні роки найбільша кількість студентів, які навчалися в таких ВНЗ простежувалася у 2011 - 2012 н. р. і складала 118,6 тис. чол. Найнижчий показник спостерігався у 2014 - 2015 н. р. і складав 103,8 тис. чол., що на 2% менше за аналогічний період 2013 - 2014 н. р.

Показники останніх років дозволяють зробити висновок, що існує пряма залежність між скороченням кількості ВНЗ III - IV рівнів акредитації, від зменшення контингенту студентів (рис. 4).

Аналіз основних показників розвитку освіти в Одеській області показує, що в області склалася суперечлива тенденція розвитку освіти. Враховуючи активну роль навчальних закладів в розвитку інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу населення регіону, виникає необхідність модернізації освіти Одещини. Зменшення контингенту учнів та студентів в навчальних закладах Одеської області може привести до уповільнення темпів розвитку інтелектуального потенціалу та накопичення інтелектуального капіталу населення регіону, і як наслідок, розвитку самого регіону.

Актуальними залишаються проблеми забезпечення рівного доступу до здобуття якісної освіти, адаптації її змісту до соціально орієнтованої ринкової економіки, прискорення розвитку освіти, її інтеграції в європейський освітній простір, удосконалення механізмів управління, оптимізація, прогнозування та рівномірне фінансування закладів освіти усіх типів.

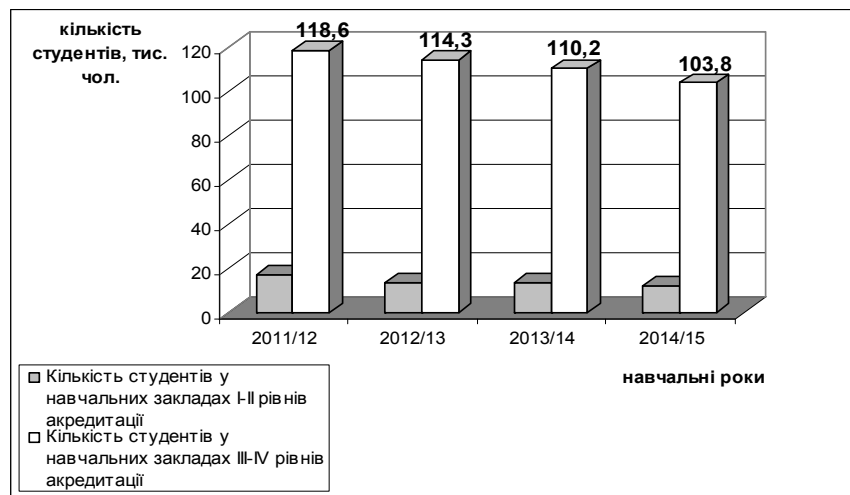


Рис. 4. Кількість студентів у вищих навчальних закладах Одеської області

Економічна складова надання освітніх послуг складається, в першу чергу, з фінансування освіти, так як для успішного здійснення своєї діяльності сфера освіти потребує фінансових ресурсів.

Згідно фінансовому словнику-довіднику «фінансування – це забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на здійснення або розвиток чого-небудь, наприклад, проекту, технічного переозброєння, плану заходів, комплексної програми, бюджету та бюджетних витрат тощо» [9].

Фінансування освіти – це система відносин із формування розподілу та використання різноманітних фінансових ресурсів у сфері освіти. В результаті налагодження цієї системи відносин створюються фінанси освіти – різноманітні фонди фінансових ресурсів, що забезпечують нормальне функціонування навчальних закладів [3, с. 91].

Основною функцією фінансування є забезпечення закладів освіти фінансовими ресурсами. Виконання цієї функції неминуче

передбачає і реалізацію функції регулювання: регулювання порядку створення фондів, їх розподілу і використання. Ця функція охоплює дві підфункції:

1. Регулювання загального порядку фінансування освіти, визначення основних правил надходження фінансових ресурсів як з державного бюджету, так і з інших джерел, стимулювання (або обмеження) їх припливу.

2. Регулювання процесу державного фінансування: обсягів та порядку розподілу, використання закладами освіти фінансових ресурсів.

За часи незалежності України, доцільно зауважити, що частка державних витрат на освіту і науку сягала в середньому 5,8%. Згідно з законодавством України, відсоток ВВП на освіту і науку становить: 10,0% (освіта) і 1,7% (наука) [36].

Розглянемо типову структуру доходів і витрат вищого навчального закладу на прикладі Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Одеський університет - це державна, бюджетна, неприбуткова установа. Виходячи з цих позицій, він має особливості формування доходів і витрат. Загальні доходи формуються з двох основних джерел і, відповідно, зосереджуються в двох фондах:

- загальний фонд – в ньому концентруються державні (бюджетні) ресурси, становить 60-65% загального бюджету;
- спеціальний фонд – в ньому концентруються власні ресурси, становить 35-40%.

Аналіз формування доходів та витрат з розбивкою по фондах, показує, що: (1) державне фінансування покриває в основному виплату зарплат і стипендій (91 - 92%), також в мінімальному обсязі оплату комунальних послуг і поточних витрат (табл. 2); (2) власні ресурси направляються як і здебільшого на виплату зарплат і стипендій (76 - 77%), додатково покривають комунальні послуги та поточні витрати, а також використовуються на придбання основного капіталу, причому в самих мінімальних обсягах (табл. 3).

Таблиця 2

**Доходи і видатки загального фонду
Одеського Університету [17, с. 265]**

Стаття доходів		Стаття витрат	
ВСЬОГО	100%	ВСЬОГО	100%
Підготовка кадрів ВНЗ 3 - 4 рівня акредитації	89 – 90%	Заробітна плата і стипендія	91 – 92%
Наукові дослідження	9 – 10%	Комунальні послуги	5 – 6%
Підготовка кадрів ВНЗ 1 - 2 рівня акредитації	до 0,5%	Поточні витрати	2 – 3%
Стажування за кордоном	до 0,5%	Витрати на відрядження	до 0,5%
Навчання за кредитами	-	Придбання основного капіталу	-

Таблиця 3

**Доходи та видатки спеціального фонду
Одеського Університету [17, с. 265]**

Стаття доходів		Стаття витрат	
ВСЬОГО	100%	ВСЬОГО	100%
Підготовка кадрів ВНЗ 3 - 4 рівня акредитації	94 – 95%	Заробітна плата і стипендія	76 – 77%
Наукові дослідження	2 – 3%	Комунальні послуги	8 – 9%
Підготовка кадрів ВНЗ 1 - 2 рівня акредитації	2 – 3%	Поточні витрати	11 – 12%
Стажування за кордоном	-	Витрати на відрядження	до 1,5%
Навчання за кредитами	-	Придбання основного капіталу	2 – 3%

Власні ресурси Одеського університету формуються за рахунок дуже обмеженого виду доходів, законодавчо дозволених установам такого типу (табл. 4).

Таблиця 4

**Види доходів спеціального фонду
Одеського Університету [17, с. 266]**

Стаття доходів	Види доходів спеціального фонду	
Підготовка кадрів ВНЗ 3 - 4 рівня акредитації	1. надання освітніх послуг 2. послуги, пов'язані з іншою господарською діяльністю (проживання в гуртожитках, житлових будинках, база відпочинку) 3. гранти, подарунки, благодійні внески 4. оренда приміщень 5. розміщення вільних коштів на депозитах 6. реалізація майна 7. фінансування цільових стипендій	84 – 85% 13 – 14% до 0,9% до 0,5% до 0,5% до 0,1% до 0,1%
Наукові дослідження	1. виконання госпдоговірної тематики 2. наукові гранти	80 – 82% 18 – 20%
Підготовка кадрів ВНЗ 1 - 2 рівня акредитації	1. надання освітніх послуг	100%

Дані показують, що Одеський університет самостійно може отримувати дохід в основному по двох позиціях: (1) за надання освітніх послуг (84 - 85%) і (2) за послуги, пов'язані з іншою господарської діяльності (13 - 14%). В умовах економічної кризи і падіння платоспроможності населення ці джерела стають непередбачуваними за обсягами.

Досі, основним джерелом фінансування вітчизняної освіти на сучасному етапі залишаються державні ресурси. Але за рахунок їх обмеженості вони здатні задовольняти лише поточні потреби вищих навчальних закладів. Брак фінансування системи вищої освіти викликає безліч не тільки економічних, а і соціальних проблем. До таких проблем можна віднести: заборгованість по соціальних виплатах, по комунальних послугах, ослабленість системи державного кредитування студентів, припинення фінансування програм покращення житлових умов робітників педагогічної сфери,

недостатній обсяг фінансування наукової сфери, гальмування інноваційних програм розвитку системи. Таким чином виникає необхідність у залученні альтернативних джерел фінансування, які б у повному обсязі дозволяли задовольняти потреби вищих навчальних закладів.

Одним з перспективних видів джерел фінансування являється міжнародна допомога в рамках різноманітних програм. Співпраця вітчизняних вищих навчальних закладів з потенційними роботодавцями та іноземними навчальними закладами значно покращує якість послуг вищої освіти, робить вітчизняні вищі навчальні заклади більш конкурентоспроможними не тільки на внутрішньому ринку освітніх послуг, але й на зовнішньому, сприятиме мобільності вітчизняних студентів та викладачів у освітньому просторі, що вже сьогодні забезпечить економіку України новими якісними фахівцями, які будуть мати знання і підготовку світового рівня.

Ефективність подібної співпраці для вітчизняної освітньої системи полягає у залученні додаткових фінансових ресурсів, що спрямовуються на розробку новітніх освітніх програм, покращення методологічного процесу викладання.

Найбільш відомими освітніми програмами вищих навчальних закладів України з роботодавцями та іноземними університетами являються: Еразмус (ERASMUS); Сократ (SOCRATES); Грунтівіг (GRUNDTVIG); Темпус (TEMPUS); Європейські спільні дослідження (EUROCORES).

Доцільно також приєднатися до точки зору Кусик Н.Л., яка зауважує, що ще одним з найбільш ймовірних механізмів залучення альтернативних джерел фінансування в сферу освіти і науки можна віднести використання державно-приватного партнерства. Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство», охорона здоров'я, туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт - це ті галузі економіки, в яких можлива реалізація державно-приватного партнерства. На жаль, цей Закон не включає у пріоритетні сфери застосування державно-приватного партнерства

освіту, науково-дослідницьку діяльність та інноваційну сферу, хоча і не забороняє такого використання [17, с. 268].

Для України на сучасному етапі трансформації суспільства й економіки принципово важливим є визнання провідної ролі освіти на всіх рівнях формування людського капіталу. Особливо актуальним є питання ролі освіти на регіональному рівні тому, що кожний регіон має спеціальні соціально-економічні характеристики.

Внесок освіти в регіональний розвиток здійснюється за такими напрямками:

- вона наділяє робочу силу продуктивними знаннями,
- сприяє нарощенню нових знань людини,
- стимулює процес продукування нових ідей.

Вихідною передумовою формування механізму, який пов'язує освіту і регіональний розвиток, є положення про те, що підвищення рівня освітньої підготовки неминуче призводить до зростання продуктивності праці в регіоні.

Таким чином, одним з факторів розвитку регіону являється інтелектуальний капітал. У формуванні інтелектуального капіталу населення регіону найважливішу роль відіграє освіта. Інтелектуальний потенціал який має можливість перетворитися за допомогою інтелектуальної активності в інтелектуальний капітал є необхідним та найважливішим ресурсом розвитку регіону.

Література:

1. Про освіту [Електронний ресурс]: Закон України від 23.05.1991 року № 1060-ХІІ зі змінами – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>. — Назва з титул. екрану.
2. Азар В.И. Теоретические вопросы [Текст] / В.И. Азар, И.А. Плетников // Вопросы совершенствования ценообразования на услуги: Сб. научных трудов. - М.: Госкомцен, НИИЦен, 1976. - С. 5.

3. Андреев А. Определения в понятиях [Текст] / А. Андреев // Высшее образование в России: материалы научн. - практ. конф. - М.: Политиздат, 1998. - № 4. - С. 91.
4. Гаєвська Л. Сутність поняття «освіта» в суспільно-історичній детермінації [Текст] / Л. Гаєвська // Науково-практичний журнал «Освіта і управління»; під гол. ред. М. Дробнохода. - К., 2008. - С. 56 – 61.
5. Городянська Л.В. Значення інтелектуального потенціалу і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами [Текст] / Л.В. Городянська // Актуальні проблеми економіки: зб. наук, праць. - К., 2008. - № 1. - 168 с.
6. Джабраилов С.З. Понятие, виды, значение и правовое регулирование торговли услугами в РФ [Текст] / С.З. Джабраилов. - М.: ИНИОН РАН, 1998. - С. 2.
7. Добринин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования [Текст] / А.Н. Добринин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. - СПб.: Питер Наука, 1999. - 145 с.
8. Дорнбуш Р. Макроэкономика [Текст]: учебник / Р. Дорнбуш, С. Фишер; пер. с англ. - М.: Изд-во МГУ, ИНФРА- М., 2000. - 784 с.
9. Экономическая энциклопедия [Текст]: словарь-справочник / автор сост. Абалкин Л.И. — М.: ОАО Издательство «Экономика», 1999. - 1055 с.
10. Злобин Э.В. Управление качеством в образовательной организации [Текст] / Злобин Э. В., Мищенко С.В, Герасимов Б.И. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2013. - 88 с.
11. Иванцов В.А. Интеллектуальный потенциал, факторы его использования [Текст]: автореф. дис. ...канд. экон. наук.: 08.00.01 / В.А. Иванцов - Казань, 2003. - 21 с.
12. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества [Текст] / В.Л. Иноземцев. - М.: "Academia" - "Наука", 2002. - 640 с.

13. Каленюк І.С. Кредитні джерела інвестування освіти [Текст] / І.С. Каленюк // Банківська справа: матеріали наук. - практ. конф. - К.: 1998. - № 5. - С. 41 – 44.
14. Колесников И.В. Проблема задолженности населения по оплате жилищно-коммунальных услуг [Текст] / Колесников И.В., Пузанов А.С., Сиваев С.В. - М.: Фонд "Институт экономики города", 1998. - С. 7.
15. Кротов М.В. Обязательство по оказанию услуг в гражданском праве [Текст] / Кротов М.В. - Л.: 2000. - С. 4.
16. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль [Текст]: учебник / Ф. Котлер; пер. с англ. - 9-е изд. - СПб: Питер, 1999. - 887 с.
17. Кусик Н.Л. Экономические аспекты автономного функционирования ОНУ им. И.И. Мечникова, как высшего учебного заведения [Текст] / Н.Л. Кусик // Теоретические и прикладные аспекты развития финансов, учета и аудита в условиях экономических изменений: материалы научной конф. профессорско-преподавательского состава ОНУ имени И.И. Мечникова. - Одесса: Астропринт, 2015. - С. 264 - 268.
18. Лозниця В.С. Основи психології та педагогіки [Текст]: навч. посібник / В.С. Лозниця. — К.: КНЕУ, 2012. — 288 с.
19. Луговий В.І. Управління освітою [Текст]: навч. посібник / В.І. Луговий. — К.: вид-во УАДУ, 1997. — 302 с.
20. Мартынов А.Ф. Воспроизводство интеллектуального потенциала: оценка, моделирование, методология управления [Текст]: автореф. дис. ... доктора экон. наук. / А.Ф. Мартынов. - М., 2008. - 48 с.
21. Моліна О.В. Соціально-економічний розвиток регіонів Українського Причорномор'я: теорія, методологія, практика [Текст]: Монографія / за ред. Б.В. Буркинського - Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2010. - 376 с.

22. Нестеров Л. Национальное богатство и человеческий капитал. Вопросы экономики [Текст]: учебное пособие / Л. Нестеров, Г. Аширова. - М., 2003. - 541 с.
23. Нугаев М.А. Интеллектуально-образовательный потенциал высшей школы как фактор качества жизни населения [Электронный ресурс]: научный журнал «Фундаментальные исследования» / М.А. Нугаев. - Казань, 2008. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualno-obrazovatelnyy-potentsial-vysshey-shkoly-kak-faktor-kachestva-zhizni-naseleniya>.
24. Попов Е.Н. Услуги образования и рынок [Текст] / Е.Н. Попов // Российский экономический журнал. - М., 2000. - № 6. - С. 65 – 71.
25. Суярова О.О. Систематизація сутності людського, інтелектуального та інноваційного капіталів [Текст] / О.О. Суярова // Міжнародний науковий журнал «Механізм регулювання економіки» Сумського державного університету (СумДУ). - Суми, 2008. - № 4. - Том 2. - С. 13 – 14.
26. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг [Текст] / О.В. Сагинова // Научно-практический журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - М.: 1999. - № 1. - С. 45 – 50.
27. Скрипак Е.И. К вопросу о понятии «образовательная услуга» [Электронный ресурс] / Е.И. Скрипак Е.И. - Режим доступа: www.history.kemsu.ru.
28. Статистичний збірник «Регіони України» [Текст] / Державний служба статистики України; за редакцією О.Г. Осауленка. - К., 2014. - 798 с.
29. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование [Текст]: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. - М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. - 513 с.
30. Цимбал Л.І. Особливості ціноутворення на ринку освітніх послуг [Текст] / Л.І. Цимбал // Фінанси України. - 2005. - С. 135.

31. Ченцов А.А. Инновационные стратегии на рынке образовательных услуг [Текст]: автореф. дис. ... канд. эк. наук / А.А. Ченцов. - М., 1998. - 22 с.
32. Чепіга Я. Ґрунтовні принципи нормальної школи [Текст]: навч. посібник / Я. Чепіга Я. // Світло. - 1996. - С. 61.
33. Щетинин В.П. Своеобразие российского рынка образовательных услуг [Текст] / В.П. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения. - 1997. - № 11. - С. 66 – 73.
34. Офіційний веб – сайт Акредитаційної комісії України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ak.gov.ua>. - Назва з екрана.
35. Офіційний веб – сайт Державної інспекції навчальних закладів України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dinz.gov.ua/index.php/uk-ua>. - Назва з екрана.
36. Офіційний веб – сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. - Назва з екрана.
37. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference of Education [Text] / G.S. Becker. — N.Y., 1975. — 324 p.
38. Shultz T. Investment in Human Capital [Text] / T. Shultz. - N.Y., London, 1989. - 112 p.

Дані про автора:

Багдік'ян Сусанна Варзандавна

Старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

III. ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

РОЗДІЛ 7.

ДЕРЖАВНА ЦІЛЬОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ: ПРАВОВІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ

Масіна Л.О., Масін В.М.

Розвиток структури обслуговування сільськогосподарського виробництва на кооперативних засадах сприятиме встановленню ринкової рівноваги і розвитку конкуренції з метою економічного захисту аграрного сектору економіки.

Серед сучасних наукових досліджень, присвячених окремим проблемам кооперативних відносин та аналізу правового становища сільськогосподарських кооперативів, важливо виділити праці таких українських учених як: Я. З. Гаєцька-Колотило, О. В. Гафурова, І. І. Каракаш, П. Ф. Кулинич, В. В. Носік, Л. О. Панькова, О. О. Погрібний, В. І. Семчик, О. М. Сонін, Н. І. Титова, В. Ю. Уркевич, Ю. С. Шемшученко, М. В. Шульга, В. В. Янчук, В. З. Янчук та інші.

Потреба в удосконаленні правової регламентації діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (далі – СОК), у визначенні їх місця у структурі реформованого сільського господарства України, а також відсутність належного опрацювання даних проблем в юридичній науці визначають актуальність даного дослідження.

Кооперативний рух на селі почав відроджуватися після прийняття Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [1] та указів Президента України від 6 червня 2000 р. № «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку» [2] і від 19 грудня 2000 р. № 1348 «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах» [3]. Прийняття цих нормативно-правових актів сприяло розширенню мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, засновниками яких є сільськогосподарські товаровиробники, особисті селянські і фермерські господарства. З метою системного підходу до розбудови кооперативного руху у сільській місцевості, визначення напрямів і пріоритетів його державної підтримки, Кабінетом Міністрів України була затверджена відповідною постановою від 12 грудня 2002 року № 1858 Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [4].

Починаючи з 2009 року розвиток сільськогосподарської кооперації здійснювався відповідно до Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [5]. Програмою передбачалося надання підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що забезпечуватиме просування сільськогосподарської продукції особистих селянських, фермерських господарств та фізичних осіб — сільськогосподарських товаровиробників на організований аграрний ринок за стабільними цінами, сприятиме в цілому реалізації потенціалу аграрного сектору економіки та підвищенню його конкурентоспроможності. При цьому, завданнями Програми визначалося:

- 1) удосконалення нормативно-правової бази, що регламентує діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- 2) надання організаційної підтримки створенню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

3) поліпшення матеріально-технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Програма виконувалася трьома етапами:

Перший етап (2009 рік) – розроблення та прийняття нормативно-правових актів, створення в кожній області п'яти — шести показових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, організація та проведення моніторингу за виконанням заходів Програми.

Другий етап (2010-2011 роки) — удосконалення механізму державної підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та створення до 2,5 тис. таких кооперативів.

Третій етап (2012-2015 роки) — забезпечення виконання заходів, визначених Програмою, у повному обсязі.

Тенденції розвитку вітчизняної сільськогосподарської обслуговуючої кооперації були окреслені у Програмі становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій, затвердженій наказом Мінагрополітики від 31 серпня 2000 року № 168 [6] та Програмі розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003-2004 роки, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 12 грудня 2002 року № 1858 [4].

Дослідження змісту зазначених нормативних актів дає можливість визначити низку перспективних напрямків розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і, по-перше, концепцію їх розвитку як неприбуткових організацій у сфері агробізнесу. Реалізація вказаного напрямку потребує системного вдосконалення нормативно-правової бази з питань створення та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Визнання неприбуткового статусу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу необхідне для формування ставлення до них з боку суспільства, як до унікальних організацій самопомогі сільськогосподарських товаровиробників. Цей статус стає базисом створення таких умов роботи обслуговуючих кооперативів, які найефективнішим чином сприяють підтримці вітчизняного

сільськогосподарського товаровиробника, його захищеності від агресивного ринкового середовища.

На вирішення проблеми неприбуткового статусу, яка постає перед новостворюваними сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами, безпосередній вплив має організація договірної роботи таким чином, щоб податкове навантаження на кооператив не загубило об'єднання виробників. Складність правильної організації господарських взаємовідносин з членами кооперативу та іншими особами пояснюється тим, що майже всі члени сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів мають певні податкові пільги як сільськогосподарські виробники. В той же час більшість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів працюють на загальних умовах оподаткування. Тільки деякі кооперативи зареєстровані як неприбуткові організації, і при цьому в їхній діяльності часто виникають питання щодо видів операцій, які не підлягають оподаткуванню податком на прибуток.

По-друге, відповідно до п. 2.4. Програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів найбільш перспективними для вирішення широкого кола економічних завдань, пов'язаних з обслуговуванням основної діяльності своїх членів, є СОК, що створюються з метою: а) заготівлі, зберігання, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції; б) матеріально-технічного постачання; в) надання технічних, технологічних, транспортних, інформаційно-консультативних, аудиторських та інших послуг. Перспективним також є створення сільськогосподарськими товаровиробниками на кооперативній основі машинно-технологічних станцій (кооперативів із спільного використання техніки), аукціонів, торгових домів, товариств взаємного страхування тощо. Особливого значення набувають обслуговуючі кооперативи, що створюються власниками особистих підсобних та фермерських господарств. У певних випадках сільськогосподарський кооператив може бути організований як багатофункціональний, тобто надавати кілька видів послуг своїм членам-клієнтам.

На підставі вищенаведеного можна зробити висновок, що перспективними організаційними моделями діяльності СОК є аукціони, аграрні біржі, агроторгові домів, кредитні кооперативи, оптово-продовольчі (гуртові) ринки, заготівельно-збутові та постачальницькі об'єднання тощо.

По-третє, подальший ефективний розвиток СОК залежить від рівня їх взаємодії з іншими складовими інфраструктури аграрного ринку. Зокрема, участь СОК у роботі торгових домів створює можливість для більш вигідної реалізації продукції та матеріально-технічного постачання його членів. Аналогічну мету має використання СОК можливостей біржової торгівлі. Наявність власних брокерських місць або брокерських контор на товарних та аграрних біржах дає можливість виконувати одне з найголовніших призначень СОК – залучення сільськогосподарських товаровиробників до великомасштабних ділових операцій. В свою чергу співробітництво СОК з підприємствами споживчої кооперації забезпечить стабільне і ритмічне надходження сільськогосподарської сировини до переробних підприємств споживчої кооперації, повноцінне та ефективне використання її торгівельної мережі, сприятиме раціональному використанню матеріально-технічної бази (споруд, транспорту, обладнання тощо) та створюватиме додаткові робочі місця. Таке співробітництво можливе у формі спільної заготівельно-збутової діяльності та переробки сільгосппродукції, оренди обслуговуючими сільськогосподарськими кооперативами майнових об'єктів споживчої кооперації, створення об'єднань підприємств і спільних підприємств для вигідної взаємодії в межах статутних завдань своїх організацій. Обслуговуючі кооперативи і споживчі товариства можуть виконувати однакові або близькі за змістом завдання у формуванні і функціонуванні аграрного ринку з тією різницею, що суб'єктами кооперування у сільському господарстві обов'язково є сільськогосподарські товаровиробники, а споживчі товариства об'єднують споживачів за їх інтересами.

Перспективними є також інтеграційні процеси між обслуговуючими кооперативами і кредитними спілками, метою яких є

подолання дефіциту фінансових ресурсів для розвитку обслуговуючої кооперації, що в свою чергу забезпечуватиме необхідний оборот коштів кредитних спілок як цього вимагають інтереси вкладників. Це сприятиме формуванню принципово нового джерела інвестування розвитку агропромислового виробництва.

По-четверте, активний та системний розвиток СОК є одним з найважливіших факторів нейтралізації можливих негативних наслідків для сільського населення від вступу України до СОТ. Такий висновок пояснюється тим, що виробництво та торгівля сільськогосподарськими і продовольчими товарами регулюється в СОТ Угодою про сільське господарство й Угодою про санітарні та фітосанітарні заходи. Угода про сільське господарство визначає особливості регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами, механізми застосування заходів державної підтримки виробництва і торгівлі в цьому секторі. Угода про застосування санітарних і фітосанітарних норм визначає умови застосування заходів санітарного і фітосанітарного контролю. Згідно з додатком 2 до Угоди про сільське господарство всі заходи щодо державної підтримки сільського господарства умовно поділені на три групи, або розкладені по різнокольорових скриньках: «зеленій», «блакитній» і «жовтій» (чи «бурштиновій») [7].

Найбільш дискусійним питанням при вступі України до СОТ є заходи «жовтої скриньки». До них належать заходи внутрішньої підтримки, що справляють викривлюючий вплив на торгівлю і виробництво: дотації на продукцію тваринництва та рослинництва; дотації на племінне тваринництво; дотації на елітне насінництво; дотації на комбікорми; компенсація частини витрат на міндобрива та засоби захисту рослин; компенсація частини витрат на енергоресурси; цінова підтримка: компенсація різниці між закупівельною і ринковою ціною на сільгосппродукцію; надання виробнику товарів і послуг за цінами, нижчими за ринкові; закупівля у виробника товарів (послуг) за цінами, що перевищують ринкові; пільгове кредитування сільгоспвиробників за рахунок бюджету, списання боргів; пільги на транспортування сільгосппродукції; витрати лізингового фонду та деякі інші [7].

Стосовно заходів «жовтої скриньки» держава повинна взяти зобов'язання із скорочення бюджетного фінансування. В ході визначення умов вступу до СОТ розраховується показник сукупного виміру підтримки (СВП) як щорічна сума всіх видів державної підтримки, на які поширюються зобов'язання із скорочення. В зазначеній ситуації наявність розгалуженої та ефективної системи СОК фактично може стати єдиною можливістю для виживання малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників.

На підставі викладеного слід визначити, що основними тенденціями розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є:

1) будівництво системи СОК на організаційно-економічних засадах, зумовлених міжнародними принципами кооперації;

2) формування на кооперативних засадах альтернативної структури обслуговування агропромислового комплексу з метою активного впливу на встановлення конкурентного середовища та врівноваження аграрного ринку, шляхом сприяння функціонуванню контрольованих сільськогосподарськими товаровиробниками альтернативних комерційним структурам маркетингових каналів просування продукції до споживачів;

3) створення та діяльність СОК на засадах неприбуткового статусу, який є економічною основою для підвищення ефективності діяльності та забезпечення прибутковості членів таких кооперативів (сільськогосподарських товаровиробників);

4) створення у формі СОК таких організаційних моделей, як аукціони, аграрні біржі, агроторгові дома, кредитні кооперативи, оптово-продовольчі (гуртові) ринки, заготівельно-збутові та постачальницькі об'єднання тощо;

5) розгалужена та глибока взаємодія СОК з іншими складовими інфраструктури аграрного ринку (торгові дома, біржі, споживчі товариства, кредитні спілки); піднесення ролі СОК, як одного з найважливіших факторів нейтралізації можливих негативних наслідків для сільського населення від вступу України до СОТ [8].

Багато країн підтримують розвиток кооперативного сектору національної економіки у зв'язку із тим, що їх соціальна місія співпадає із соціально-економічною політикою держави. Міжнародні організації, такі як Міжнародна організація праці та Організація об'єднаних націй, рекомендують урядам підтримувати кооперативи у своїх країнах [9, с. 69]. А 2012 рік був проголошений ООН Міжнародним роком кооперативів.

Генеральна конференція Міжнародної організації праці, що скликана у Женеві Адміністративною радою Міжнародного бюро праці та зібралася 3 червня 2002 року на свою 90-у сесію, зазначила: «Слід уживати заходів, спрямованих на сприяння зміцненню потенціалу кооперативів у всіх країнах, незалежно від рівня їхнього розвитку, задля надання допомоги їм та їхнім членам». При цьому, «...Держави-члени повинні прийняти конкретне законодавство й нормативно-правові акти про кооперативи, керуючись кооперативними цінностями й принципами, та, залежно від обставин, переглядати таке законодавство й нормативно-правові акти» [9, с. 189-193].

Вирішення зазначеного питання в Україні можливе за умови державної підтримки розвитку мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (далі – СОК) як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності особистих селянських і фермерських господарств та фізичних осіб – сільськогосподарських товаровиробників, поліпшення їх соціально-економічного стану та розширення сфери їх самозайнятості.

Держава сприяє процесу розвитку кооперації в Україні. Так, статтею 15 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» визначено, що основними завданнями державної політики з підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є створення сприятливих умов для їх утворення, становлення і розвитку шляхом формування сприятливої податкової, фінансово-кредитної, інвестиційної політики щодо діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та їх членів, а також розроблення механізму їх державної підтримки [1, ст. 15]. Положення статті

ґрунтуються на нормах Закону України «Про кооперацію», де, статтею 37 встановлено, що держава гарантує додержання прав і законних інтересів кооперативних організацій та їх членів, максимально сприяє розвитку і зміцненню їх господарської самостійності [9, с. 69]. При цьому, держава сприяє підготовці висококваліфікованих кадрів для системи кооперації, розвитку мережі кооперативної освіти,¹ проведенню наукових досліджень з питань кооперації [10, ст. 37].

Кооперативні організації взаємодіють з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в питаннях виробництва продукції та надання послуг з метою зниження рівня безробіття, розв'язання інших економічних і соціальних проблем.

Вказані норми є підставою для розробки та релізації державних програм, спрямованих на підтримку таких кооперативів та їх членів.

Відповідно до частини 2 статті 15 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», центральні та місцеві органи виконавчої влади² та органи місцевого самоврядування³ забезпечують сприяння розвитку і зміцненню економічної самостійності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та їх членів, підвищенню ефективності їх діяльності, не допускають будь-яких обмежень господарської активності та ініціативи таких кооперативів, вільної і рівноправної їх участі на ринках товарів, робіт і послуг [1, ст. 15]. Ця норма забезпечує підтримку місцевими органами влади сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

¹ Сьогодні гостро стоїть проблема підготовки кадрів для сільськогосподарської кооперації. Така система в країні поки що не сформована. В окремих регіонах (наприклад, Львівська область) провідне місце у цій справі належить сільськогосподарським дорадчим службам. На відміну від країн Європи, США, Канади, потенціал інституту сільськогосподарських дорадчих служб в Україні це використовується належним чином. Цю місію часто виконують недержавні організації, такі як Міжнародна благодійна організація «Добробут громад».

² Відповідно до Закону України «Про місцеві державні адміністрації», Місцеві державні адміністрації забезпечують виконання виданих Президентом України актів, реалізацію програм Президента України та щорічного послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України, виконання наданих Президентом України доручень, актів Кабінету Міністрів України. В тому числі в частині сільськогосподарської кооперації.

³ Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування», органи місцевого самоврядування в селах, селищах, містах, районах у містах (у разі їх створення) самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети згідно з Бюджетним кодексом України

Положення про те, що не допускаються будь-які обмеження господарської активності та ініціативи таких кооперативів, вільної і рівноправної їх участі на ринках товарів, робіт і послуг, практично дублює норму статті 37 Закону України «Про кооперацію»: забороняється втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування у фінансово-господарську та іншу діяльність кооперативних організацій, крім випадків, прямо передбачених законом. У цій статті також наголошується на тому, що збитки, завдані кооперативній організації внаслідок виконання рішень органів державної влади, органів місцевого самоврядування або їх посадових осіб, а також внаслідок невиконання чи неналежного виконання органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування передбачених законодавством обов'язків щодо цієї організації, підлягають відшкодуванню у встановленому порядку. Спори з питань відшкодування збитків вирішуються у судовому порядку [10, ст. 37]. Закон дає можливість місцевим органам влади розробляти та ралізовувати місцеві програми та заходи⁴, спрямованих на підтримку таких кооперативів та їх членів [9, с. 70].

Державна підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів здійснюється відповідно до державних та регіональних програм за рахунок державного і місцевих бюджетів у порядку, встановленому законом [1, ст. 15]. Таким чином, підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (2009-2015 р.р.) здійснювалася у рамках Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року.⁵ Бюджетні кошти

⁴ Засади розроблення, затвердження та виконання державних цільових програм регулюються Законом України «Про державні цільові програми». Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» затвердження місцевих програм віднесено до компетенції місцевих рад. Проекти ж місцевих програм на рівні району, області, як правило, розробляють місцеві державні адміністрації, які передають їх на затвердження відповідним радам і забезпечують їхню реалізацію після їх затвердження. Наказом Міністерства економіки України від 04.12.2006 № 367 затверджено Методичні рекомендації щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання.

⁵ Існувало дві державні цільові програми, спрямовані на розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003-2004 роки (втратила чинність через обмежений термін дії програми); Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських

спрямовувалися для придбання сільськогосподарської техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва. Фінансова підтримка може надаватися кооперативу в розмірі 90 відсотків вартості техніки без урахування сум податку на додану вартість за умови попередньої оплати кооперативом постачальнику техніки 10 відсотків її вартості та укладення з управлінням відповідного договору.

Підготовка висококваліфікованих кадрів для системи кооперації, розвиток мережі кооперативної освіти, проведення наукових досліджень з питань кооперації залишається поки що за межами державної підтримки.

Регіональні програми, як правило, повторюють положення державних програм, водночас окремі з них є доповненням державних програм й передбачають заходи з компенсації вартості реєстрації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та розробки проекту розвитку з визначенням пріоритетного напрямку діяльності кооперативів, компенсації вартості розробки бізнес-планів кооперативу⁶ тощо [9, с. 71].

Необхідно відзначити, що існують певні особливості кооперативного землекористування, проте вони не враховані чинним Земельним кодексом України [11]. Враховуючи вищезазначене, у рамках державної підтримки СОК, ми погоджуємося із позицією Я.З. Гаєцької-Колотило щодо необхідності закріплення у Земельному кодексі норм, які б врегулювали особливості формування земель сільськогосподарських кооперативів [12, с. 62]. Слід зазначити, що відносини, які виникають у процесі внесення членами сільськогосподарського кооперативу земельних пайових внесків, використання кооперативом земельних ділянок переданих як пайовий внесок під час знаходження члена у його складі, а також у процесі здійснення процедури отримання земельної ділянки у розмірі земельного паю у разі припинення членства у кооперативі мають

обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року (втратила чинність на підставі Постанови Кабінету Міністрів України № 704 від 22.06.2011 року).

⁶ Херсонська обласна цільова програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року, затверджена рішенням Херсонської обласної ради від 02 вересня 2010 року № 141.

істотну специфіку і складність, але Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» не врегульовані.

Необхідно погодитись із О. Загнітко та В. Хахуліним у тому, що стимулююча та підтримуюча роль держави у відносинах з кооперативними формами господарювання повинна знайти закріплення у положеннях державної чи, навіть, Національної програми розвитку кооперації [13, с.69].

Для забезпечення статутної діяльності кооператив у порядку передбаченому його статутом формує пайовий, резервний, неподільний, спеціальний та інші фонди. При цьому, пайовий (подільний) та неподільний фонди вважаються власним капіталом сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Основним нормативним документом при формуванні капіталу є Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [1]. Порядок формування власного капіталу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу визначається у Статуті кооперативу. Облік власного капіталу (подільного та неподільного фондів) має велике значення в організації облікових робіт в СОК, адже окрім того, що він є базою для функціонування СОК, він також надає інформацію для подальших розрахунків з членами СОК і асоційованими членами.

Організація обліку в сільськогосподарському кооперативі, в тому числі і обліку пайового капіталу, здійснюється на підставі чинного законодавства України зокрема Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», П(С)БО, Плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування тощо. У зв'язку із змінами у Плані рахунків та в Інструкції про застосування Плану рахунків внесені певні корективи до рахунку 40, який раніше називався «Статутний капітал». Так оновлений рахунок 40 має назву «Зареєстрований (пайовий) капітал». Змінено також його призначення, відтепер його використовують для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного та іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу відповідно до законодавства й установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. До рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» відкрили такі субрахунки:

– субрахунок 401 «Статутний капітал» - відображатиме статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств, зафіксований в установчих документах;

– субрахунок 402 «Пайовий капітал» - призначений для пайових внесків членів споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлово-будівельних кооперативів, кредитних спілок та інших підприємств, що передбачені установчими документами;

– субрахунок 403 Інший зареєстрований капітал – показуватиме зареєстрований капітал інших підприємств зокрема приватних підприємств формування якого передбачено в установчих документах тощо.

Відображення інформації про формування неподільного та пайового капіталу на рахунках бухгалтерського обліку наведено в табл. 1

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків за операціями з обліку пайового та неподільного фонду СОК

№ п/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1.	Відображена заборгованість членів СОК за внесками до неподільного капіталу	46	4021
2.	Відображена заборгованість членів СОК за внесками до пайового (подільного) капіталу	46	4022
3.	Внесено кошти в касу СОК засновниками як внесок до неподільного капіталу	301	46
4.	Внесено засновником майно як внесок до пайового (подільного) капіталу	15	46
5.	Внесено засновником виробничі запаси як внесок до пайового (подільного) капіталу	20	46
6.	Внесено засновниками кошти на розрахунковий рахунок СОК як внески до пайового (подільного) капіталу	311	46
7.	Відображено зменшення пайового (подільного) капіталу у зв'язку з виходом члена СОК	4022	67
8.	Виплачено заборгованість готівкою перед членом після його виходу із СОК	67	301

Облік пайових внесків ведеться СОК у грошовому вимірнику. У випадку внесення пайового внеску членом СОК у вигляді земельних ділянок, земельних або майнових часток та іншого майна або майнових прав, керівництвом проводиться грошова оцінка пайових внесків та затверджується загальними зборами СОК. Частина оціночної вартості пайового внеску, що перевищує розмір обов'язкового паю, може передатися за згодою члена СОК в його додатковий пай або повинна бути повернута [14, с.64-70].

Щорічно в кінці звітної періоду бухгалтерія повинна здійснювати перерахунок сум пайових внесків відповідно до зміни величини пайового капіталу. Таке систематичне уточнення розміру пайових внесків необхідне для визначення сум, які виплачуються членам кооперативу. Забезпечення прав членів кооперативу щодо розміру їх паїв досягається шляхом ведення «Книги обліку паїв» та «Пайової книжки». Синтетичний облік пайового капіталу здійснюється в регістрах бухгалтерського обліку, відповідно до Методичних рекомендацій щодо застосування регістрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств. Ведення аналітичного обліку пайових внесків членів СОК здійснюють у Реєстрі пайовиків, в якому відображається інформація про внесені вступні та пайові внески їх членів та про перерахунок розміру пайового внеску. Передача майна СОК оформлюється актами прийому-передачі майна, накладними та іншими первинними документами, послідовність записів з формування капіталу СОК.

У кінці звітної місяця дані з відомостей по заборгованості з вступними пайовими та асоційованими внесками переносяться до Відомості аналітичних даних по інших рахунках обліку власного капіталу 7.4а с.-г. для обліку 402, 46 рахунків бухгалтерського обліку. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи для забезпечення обліку вступних та пайових внесків мають право самостійно розробляти та затверджувати форми первинних документів, регістрів аналітичного та синтетичного обліку, розроблені відповідно до особливостей діяльності конкретного

кооперативу. Основою для організації бухгалтерського обліку в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах є методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства. Проте, зазначені методичні рекомендації не враховують ряд специфічних питань облікової політики, а саме:

- облік членів кооперативу та пайового капіталу;
- облік участі кожного члена кооперативу у господарській діяльності кооперативу;
- формування цін на послуги кооперативу;
- формування та облік фондів кооперативу, кооперативних виплат та виплат на паї.

Розвиток СОК у період формування сучасного ринкового середовища в агропродовольчому секторі вимагає постійного вдосконалення системи менеджменту та, відповідно, окремих його підсистем, особливо таких як облік, контроль та аналіз. Враховуючи це, перед СОК постає проблема у створенні максимально ефективної та надійної системи бухгалтерського обліку. Організаційно-методичним засадам бухгалтерського обліку в кооперативах в умовах реформування вітчизняної облікової системи присвячені дослідження Зеленка С.В., Лангазової В.В., Маліка М.Й., Карасика О.М., Зіновчука В.В. та інших.

В сучасних умовах бухгалтерський облік виступає інститутом, що «обеспечивает доверие, понимание и управляемость в социально-экономической среде, посредством обработки и интерпретации для пользователей, информации о фактах и явлениях жизнедеятельности организаций (предприятий). Трансформация фактов и явлений жизнедеятельности предприятий осуществляется с помощью специфических правовых норм, методов, принципов и профессиональных суждений бухгалтеров» [15, с.158]. В СОК облік дозволяє оцінити ефективність надання послуг та забезпечити контроль за збереженням майна – і таким чином задовольнити інформаційні запити його членів і керівництва.

В Україні СОК може надаватися державна фінансова підтримка (наприклад, у межах державних цільових програм). Передбачені

державним бюджетом кошти кооперативи отримують згідно зі спеціальним Порядком, який щорічно має затверджуватись постановою Уряду.

Цільове фінансування та отримані гранти в СОК обліковуються на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». В 2011 р. наказом Міністерства фінансів України від 31.05.2011 р. № 664 до цього рахунку було введено такі субрахунки:

- 481 «Кошти, вивільнені від оподаткування»;
- 482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»;
- 483 «Благодійна допомога»;
- 484 «Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень».

Наказом Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591 План рахунків було викладено в новій редакції — без субрахунків, але в наказі зазначено, що «підприємства, які застосовують Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджену наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 використовують субрахунки, визначені цією Інструкцією. Таким чином, СОК як неприбуткова організація може використовувати рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» без субрахунків, оскільки в нього усі кошти цільового фінансування вивільнені від оподаткування.

Специфічним є визнання різних видів цільового фінансування в бухгалтерському обліку та з метою оподаткування. У бухгалтерському обліку дохід від цільового фінансування не завжди визнається в момент нарахування згідно з принципом нарахування, а частіше в момент надходження або витрачання коштів [16, п.16-18]. Цільове фінансування не визнається доходом доти, поки не існує підтвердження того, що воно буде отримане і підприємство виконає умови відносно такого фінансування [16, п.16]. Цільове фінансування для компенсації витрат (збитків), яких вже зазнало підприємство, визнається дебіторською заборгованістю з одночасним визнанням

доходу [16, п.19]. Фінансування різних цільових заходів, а саме отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких були зазначені витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування [16, п. 17]. Кошти цільового фінансування, витрачені в місяць їх отримання, зараховують у дохід (кредит рахунків класу 7) з дебету рахунку 48. Невитрачену частину коштів зараховують у дохід при їх витраченні в подальшому. Цільове фінансування капітальних вкладень визнається доходом протягом періоду корисного використання необоротних активів у сумі нарахованої амортизації [16, п.18]. Тобто при нарахуванні амортизації починаючи з першого місяця після введення в дію необоротних активів визнається дохід у сумі нарахованої амортизації. Державні гранти, пов'язані з активами, відображують у балансі або визначенням гранту як відстроченого доходу, або вирахуванням гранту з метою отримання балансової вартості активу [17, п. 24].

На практиці СОК, отримуючи державну фінансову підтримку, беруть на себе велику відповідальність за цільове використання та правильне відображення руху бюджетних коштів на бухгалтерських рахунках кооперативу. Міністерством аграрної політики та продовольства України, ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН та Федерацією аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України розроблені «Методичні рекомендації з відображення в бухгалтерському обліку коштів державної фінансової підтримки підприємств АПК». Вони визначають порядок та особливості відображення в бухгалтерському обліку підприємств аграрного сектору економіки операцій з отримання бюджетних коштів, виділених за бюджетними програмами Міністерства аграрної політики України на підтримку агропромислового виробництва та можуть бути адаптовані для бухгалтерського обліку бюджетних коштів у СОК [18].

Пунктами 16-19 П(С)БО 15 «Дохід» встановлені такі критерії визнання або невизнання бюджетного фінансування доходом:

1. Цільове фінансування не визнається доходом доти, поки не існує підтвердження того, що воно буде отримане та підприємство виконає умови щодо такого фінансування.

Відповідно до цієї вимоги П(С)БО підприємство не може відобразити кошти бюджетного фінансування, як дохід звітного періоду, до прийняття рішення комісії про включення підприємства до реєстру (переліку) одержувачів коштів за бюджетною програмою і отримання коштів, а за бюджетними програмами, що передбачають цільове використання коштів, або конкретні умови — до того часу, поки не використає їх за цільовим призначенням (на цілі, передбачені бюджетною програмою) або не виконає передбаченої умови.

2. Отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких були зазначені витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування.

На думку Рудік О. [19], дана вимога П(С)БО стосується ситуації, коли підприємство отримує бюджетні кошти з вимогою використати їх на конкретні господарські потреби некапітального характеру, пов'язані з господарською діяльністю одержувача, які виникатимуть у підприємства протягом декількох звітних періодів. У такому випадку отримані бюджетні кошти визнаватимуться доходом одержувача не відразу після надходження, а частинами. Наприклад: після зарахування бюджетного фінансування на поточний рахунок підприємства-одержувача, відкритого в установі обслуговуючого банку, виконується бухгалтерська проводка:

дебет субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» – кредит рахунку 48 «Цільове фінансування та цільові надходження», відповідний аналітичний рахунок.

У кожному звітному періоді, протягом якого підприємство-одержувач зобов'язане виконувати умови, передбачені бюджетною програмою, виконується бухгалтерська проводка:

дебет рахунку 48 «Цільове фінансування та цільові надходження» – кредит рахунку 71 «Інший операційний дохід», субрахунок 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів» на витрачену у звітному періоді суму отриманого бюджетного фінансування.

3. Цільове фінансування капітальних інвестицій визнається доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів інвестування (основних засобів, нематеріальних активів тощо) пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів.

Дана вимога П(С)БО стосується бюджетного фінансування витрат підприємства-одержувача бюджетних коштів на придбання (виготовлення) основних засобів. У цьому разі використана за цільовим призначенням сума бюджетного фінансування відображається бухгалтерською проводкою:

дебет рахунку 48 «Цільове фінансування та цільові надходження» – кредит рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів».

Із рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів» списання здійснюється, починаючи із першого місяця нарахування амортизації на об'єкт основних засобів, щодо якого здійснювалося бюджетне фінансування. Списання відображають у складі доходів звітного періоду пропорційно нарахованій амортизації на такий об'єкт бухгалтерською проводкою:

дебет рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів» – кредит субрахунку 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів».

4. Цільове фінансування для компенсації витрат (збитків), яких зазнало підприємство, та фінансування для надання підтримки підприємству без установлення умов його витрачання на виконання в майбутньому певних заходів визнаються дебіторською заборгованістю з одночасним визнанням доходу.

Дана вимога П(С)БО стосується випадків, в яких держава, здійснюючи фінансування виробництва сільськогосподарської продукції, не висуває окремих вимог щодо напрямів використання отриманих коштів або не вимагає досягнення в майбутньому певних виробничих показників. Після отримання від органів Держказначейства довідки про включення сільськогосподарського підприємства до реєстру одержувачів бюджетних коштів із зазначенням суми, виконується бухгалтерська проводка:

дебет субрахунку 373 «Розрахунки за нарахованими доходами» – кредит субрахунку 718 «Дохід від безоплатно одержаних

оборотних активів». При отриманні коштів на поточний рахунок підприємства-одержувача виконується бухгалтерська проводка:

дебет субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» – кредит субрахунку 373 «Розрахунки за нарахованими доходами».

У випадку коли підприємство не отримало зазначеної довідки від органів Держказначейства, після надходження бюджетних коштів на поточний рахунок виконується бухгалтерська проводка:

дебет субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» – кредит субрахунку 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів» [19, с.26].

Порядок визнання доходів від отримання коштів цільового фінансування з метою оподаткування розкрито у пп. 137.2 ПКУ, цей порядок максимально відповідає правилам бухгалтерського обліку, викладеним в п. 15-19 П(С)БО 15 «Дохід». В табл. 2 розкрито порядок визнання різних видів цільового фінансування в бухгалтерському обліку та з метою оподаткування із зазначенням відповідних пунктів П(С)БО 15 та ПКУ.

Таблиця 2

Порядок визнання цільового фінансування в бухгалтерському обліку СОК та для оподаткування

Вид цільового фінансування	Включення до доходу для оподаткування податком на прибуток (п. 137.2 ПКУ)	Порядок включення до доходу в бухгалтерському обліку (П(С)БО 15 «Дохід»)
Фінансування для компенсації витрат (збитків), яких зазнав СОК, та фінансування без визначення умов витрачання коштів	Включаються до доходу при отриманні коштів (пп. 137.2.2)	Включаються до доходу при нарахуванні (п. 19) Не робиться запис із нарахування, в дохід включаються при отриманні (п. 16)
Фінансування капітальних інвестицій	Визнається дохід при нарахуванні амортизації в сумі нарахованої амортизації (пп. 137.2.1)	Визнається дохід при нарахуванні амортизації (п. 18)
Інші види цільового фінансування	Включаються до доходу при витрачанні коштів (пп. 137.2.3)	Визнається доходом при витрачанні коштів у сумі витрачених коштів (п. 17)

В кінці звітнього місяця, в якому було здійснено операції пов'язані з цільовим фінансуванням, грантами, облікові дані відображаються у Відомості аналітичних даних по рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» 7.5 с.-г.

Облік цільового фінансування та грантів на рахунках бухгалтерського обліку наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку:

Первинний документ	Зміст господарської операції	Д-т	К-т	Сума
Виписка банку	За здане молоко членів СОК на спеціальний рахунок надійшла дотація (цільове фінансування)	313	48	22000, 00
Бухгалтерська довідка	Цільове фінансування визнано доходом (дотація за молоко)	48	718	22000, 00
Бухгалтерська довідка	Відображено вирахування з доходу (дотація за молоко) та заборгованість перед членами СОК	7041	685	22000, 00
Виписка банку	Відображення надходження коштів на поточний рахунок як гранту на придбання основних засобів	31	48	250000,00
Бухгалтерська довідка	Одержаний грант віднесено на доходи майбутніх періодів	48	69	250000,00
Бухгалтерська довідка	Одночасно з нарахуванням амортизації на придбаний за рахунок гранту основний засіб визнано дохід звітнього періоду в сумі пропорційній амортизації на такий об'єкт	69	745	5000,00

СОК може перебувати як в ролі платника податку, так і в ролі податкового агента [20, ст. 9]. При цьому кооператив сплачує від свого імені чи від імені осіб, що пов'язані з ним трудовими та іншими відносинами, такі податки і збори з відповідним поданням звітності по них:

- Податок на прибуток підприємств (неприбуткові організації сплачують податок на прибуток від неосновної діяльності [20, п. 152.6];

- Податок на доходи з фізичних осіб;

- Податок на додану вартість;

- Плату за землю;

- Фіксований сільськогосподарський податок (для СОК, які займаються селекцією і насінництвом та кооперативів по племінній роботі, які мають у своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя).

У разі виникнення об'єктів оподаткування та відповідних зобов'язань, СОК сплачують інші, крім зазначених, загальнодержавні та місцеві податки та збори в порядку, визначеному чинним податковим законодавством.

При реєстрації СОК як неприбуткової організації та внесення його органами державної податкової служби до Реєстру неприбуткових установ і організацій на нього поширюються норми Порядку складання Податкового звіту про використання коштів неприбуткових установ та організацій, затвердженого Наказом Державної податкової адміністрації України від 31.01.2011 р. № 56. Податковий звіт про використання коштів неприбуткових установ та організацій складається у визначеному порядку, тобто у тому ж порядку, що і податкові декларації [20, ст. 48]. Податковий звіт складається наростаючим підсумком з початку календарного року за такі звітні (податкові) періоди: календарний квартал, півріччя та рік. СОК у такому разі повинні подавати Податковий звіт про використання коштів неприбуткових установ і організацій наростаючим підсумком за календарний квартал, півріччя, дев'ять місяців та рік [20, ст.49]. Строк подачі Звіту до органу Державної податкової служби — протягом 40 днів, що настають від закінчення кожного кварталу та півріччя, і 60 днів, що настають за останнім календарним днем звітнього року. Звіт складається з двох частин. У I частині Податкового звіту в рядку 4 відображаються всі доходи

кооперативу, які звільняються від оподаткування податком на прибуток [20, пп. «г» п. 157.1]. У рядку 4.1 Звіту відображається інформація про разові та періодичні внески, відрахування засновників та членів. У рядку 4.2 відображається інформація про доходи, отримані у вигляді коштів або майна від провадження основної діяльності кооперативу, у тому числі в рядку 4.2.1 — про «доходи від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг, які пропагують принципи та ідеї, для захисту яких було створено неприбуткову організацію, та які тісно пов'язані з її основною діяльністю, якщо ціна таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг є нижчою від звичайної або якщо ціна регулюється державою». В цьому рядку відображається інформація про виручку від реалізації членам СОК. У рядку 4.3 відображається інформація про пасивні доходи. У рядок 4.4 відносяться дані про дотації або субсидії, отримані з державного або місцевого бюджетів, державних цільових фондів або у межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної, допомоги (крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, які надаються неприбутковим організаціям або через них їх одержувачам згідно з законодавством, з метою зниження рівня таких цін). Суми витрат на утримання СОК в межах кошторису відображаються у рядку 9.1; витрати, що здійснюються на виконання статутних завдань кооперативу — у рядку 9.2 (для відображення витрат основної діяльності СОК слід застосовувати рядок 9.2.9.). У II частині Податкового звіту наводиться розрахунок податку на прибуток від доходу, отриманого СОК з джерел інших, ніж визначені п. 152.7-152.9 ПКУ (рядки 10-15). У рядках 16-24 відображається розрахунок податку на прибуток від перевищення, що здійснюється тільки за I квартал року, що настає за звітним (податковим) роком. Рядки 25, 26 (29) або 28 заповнюються у разі самостійного виправлення помилок шляхом уточнення показників Податкового звіту. Сума штрафу у зв'язку з виявленням помилок нараховується та сплачується кооперативом самостійно. У рядку 27 відображається сума нарахованої пені. Додаток до рядків 25, 26, 27, 28 Податкового звіту подається в разі виправлення помилок у складі Податкового

звіту звітного/звітного нового, в якому наводиться інформація про виправлені помилки. За кожний звітний (податковий) період, у якому виявлено помилки, складається окремий додаток.

При виникненні в господарській діяльності СОК об'єктів оподаткування податком на доходи з фізичних осіб кооператив є податковим агентом особи, в якій виникають зобов'язання по сплаті цього податку [20, п. 176.2]. При цьому податковою звітністю з податку на доходи з фізичних осіб є Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку і сум утриманого з них податку, затверджений наказом Державної податкової адміністрації України від 24.12.2010 р. № 1020. Податкова декларація з ПДФО подається у органи ДПС щоквартально у строки, передбачені для подачі квартальної звітності, тобто протягом 40 календарних днів з дати закінчення звітного податкового кварталу.

Якщо СОК є платником ПДВ відповідно до ст. 181-182 ПКУ, то він зобов'язаний подавати звітність з ПДВ, визначену Наказом ДПА України від 25.11.2011 р. № 1492 «Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» (подання декларацій з ПДВ передбачено п.46.1 та ст.203 ПКУ), тобто Податкову декларацію з ПДВ за формою, що залежить від характеру його діяльності, а також, в разі необхідності, – уточнюючі розрахунки податкових зобов'язань з ПДВ. Для СОК, які являються платниками податку на додану вартість, діє правило базового (звітного) податкового періоду, що дорівнює календарному місяцю, і строк подання кооперативом декларацій з ПДВ становить 20 календарних днів з дати закінчення звітного місяця (оскільки сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не застосовують пільгу з податку на прибуток, визначену п. 154.6 ПКУ, квартальний період подання звітності з ПДВ вони обрати не можуть).

СОК, які, згідно з ст. 269 ПКУ, є суб'єктами плати за землю, складають та подають до органів ДФС Податкову декларацію з плати за землю (земельний податок та/або орендна плата за земельні ділянки державної або комунальної власності), форма якої

затверджена Наказом ДПА України від 24.12.2010 р. № 1015. Базовим (податковим) періодом для плати за землю є календарний рік. Тому строк подачі звітності з плати за землю – 60 днів, що настають за останнім днем звітного року [20, п. 285.1].

СОК, діяльність яких підпадає під норми глави 2 розділу XIV ПКУ (селекційно-насінницькі кооперативи та кооперативи по племінній роботі, які мають у своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя) та знаходяться на фіксованому сільськогосподарському податку, подають до органів державної податкової служби такі звітні документи:

- Загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень), та/або земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ), – органу державної податкової служби за своїм місцезнаходженням (місцем перебування на податковому обліку);

- Звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки – органу державної податкової служби за місцем розташування такої земельної ділянки;

- Розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва – органам державної податкової служби за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної аграрної політики, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики;

- Відомості (довідку) про наявність земельних ділянок – органам державної податкової служби за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок.

Література:

1. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 липня 1997 р. (в редакції Закону від 20.11.2012 № 5495-VI) [Текст] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 39. — Ст. 261.
2. Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку [Текст]: указ Президента України від 6 червня 2000 р. № 767 // Урядовий кур'єр. — 2000. — 8 черв.
3. Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі у реформуванні економіки України на ринкових засадах [Текст]: указ Президента України № 1348/2000 від 19 грудня 2000 р. // Офіційний вісник України. — 2000. — № 51. — Ст. 2198.
4. Про затвердження Програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003–2004 роки [Текст]: постанова № 1858 від 12 грудня 2002 р. / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. — 2002. — № 51. — Ст. 2293.
5. Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року: постанова № 557 від 3 червня 2009 р. [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України // Верховна Рада України : офіційний веб-сайт. — [2009?]. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>.
6. Про розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : наказ № 168 від 31 серпня 2000 р. [Електронний ресурс] / М-во аграрної політики України // Верховна Рада України : офіційний веб-сайт. — [2000?]. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>.
7. Осташко Т. Перспективи сільського господарства після вступу України до СОТ [Текст] / Т. Осташко // Дзеркало тижня. — 2005. — 6–12 серп.
8. Масін В.М. Сучасні тенденції розвитку сільськогосподарських

- обслуговуючих кооперативів [Текст] / В.М. Масін / Вісник Одеського національного університету. Правознавство. – 2011. – Т. 16. – Вип. 3. – С. 134-139.
9. Корінець Р. Я., Малік М. Й., Масін В. М. Науково-практичний коментар до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» та суміжних правових актів [Текст] / Р.Я. Корінець, М.Й. Малік, В.М. Масін та ін. / За ред. Р.Я. Корінця, М.Й. Маліка, В.М. Масіна, Гриценка М.П. – Київ: ВАІТЕ 2013. – 212 с.
 10. Про кооперацію : Закон України від 10 липня 2003 р. [Текст] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 5. — Ст. 35.
 11. Земельний кодекс України : Закон України від 25 жовтня 2001 р. [Текст] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 3–4. — Ст. 27.
 12. Гаєцька-Колотило Я. З. Організаційно-правові форми сільськогосподарської кооперації в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.06 [Текст] / Я. З. Гаєцька-Колотило — К., 2003. — 201 с.
 13. Загнітко О., Хахулін В. Законодавче забезпечення розвитку кооперації в Україні [Текст] // Право України. – 2000. - № 11. – с. 66-70.
 14. Криворак А.Д. Сельскохозяйственный производственный кооператив. История, теория, перспективы [Текст] / А.Д. Криворак. – Х.:ФЛП Шейнина Е.В. – 2011. – 136 с.
 15. Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: Монография [Текст] / Жук В.Н. - К.: «Аграрна наука», 2013 г. – 408 с.
 16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 (в редакції від 09.08.2013 р.). - [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
 17. Міжнародні стандарти фінансової звітності. МСФЗ (IAS) 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну

- допомогу» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u20/>
18. Методичні рекомендації з відображення в обліку державної фінансової підтримки агропромислового виробництва [Текст] / За ред. В.М. Жука та В.М. Гаврилюка. - К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. – 32 с.
 19. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація [Текст] : метод. рек. для викладача темат. семінару : [навч. посіб.] / Проект розроблення та впровадж. публ. політики (PRISM) ; уклад. О. Рудік. – К.: К.І.С., 2013. – 55 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bubook.net/book/44-silskogospodarska-obslugovuyucha-kooperaciya-rudik-o.html>. – Назва з екрану.
 20. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами та доповненнями / [Електронний ресурс]: за даними Верховної Ради України № 2755-17, станом на 01.02.2016 р. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрану.

Дані про авторів:

Масіна Людмила Олександрівна

Старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

Масін Віктор Миколайович

Кандидат юридичних наук, доцент

Доцент кафедри цивільно-правових дисциплін

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

РОЗДІЛ 8.**ОЦІНКА І ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ
ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ***Панич С.П.*

В умовах ринкової економіки підприємства прагнуть дотримуватись діючих правил розрахунків, щоб сприяти зменшенню дебіторської заборгованості. У бухгалтерському фінансовому обліку розрізняють нормальну і прострочену дебіторську заборгованість (сумнівну та безнадійну заборгованість). Прострочена дебіторська заборгованість приводить до фінансових ускладнень підприємства: нестача коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків з бюджетом, постачальниками. Грошові кошти, які вилучені з обороту підприємства, являються джерелами формування засобів інших підприємств.

За П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод [5]. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) визнається активом одночасно з визначенням доходу від реалізації та оцінюється за первинною вартістю. На дату балансу повинна бути відображена сума, яку підприємство реально одержить від своїх боржників. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу визначається величина резерву сумнівних боргів. В практичній діяльності деякі підприємства навмисно завищують суму резерву сумнівних боргів, що приводить до завищення загальних витрат звітної періоду і зменшення суми оподаткованого прибутку.

Питанням формування, оцінки та обліку дебіторської заборгованості присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, таких, як: І. Білика, Ф. Бутинця, С. Голова, О. Гудзя, А. Карбовника, О. Лищенко, Зві Боді і Роберта К. Мертона, Г. Павлової, М. Чорнобровця, Н. Хруща та інших.

Проте, проблема методологічного обґрунтування розрахунку резерву сумнівних боргів та відображення його у фінансовому обліку та фінансовій звітності залишається недостатньо дослідженою.

В сучасних умовах немає чіткого теоретичного обґрунтування бухгалтерської природи резерву сумнівних боргів. При цьому зустрічаються різні точки зору стосовно даного питання.

Ще десять – п'ятнадцять років тому в теорії бухгалтерського обліку панувала ідея, що резерв сумнівних боргів є проявом принципу відповідності витрат доходам. Сутність даного підходу полягає в наступному: сумнівні борги є наслідком політики продажів з відстрочкою платежу. Підприємство реалізує товар в кредит тільки заради збільшення свого обороту.

Таким чином, сумнівні борги – це породження зростання доходів. У зазначеному випадку резерв сумнівних боргів відображає ту частину доходу, яку не отримують від покупців. Це свого роду плата за збільшення доходів підприємства. Така плата відображається разом з вищеназваними доходами у витратах [8, с. 8].

Таке пояснення суті резерву сумнівних боргів ґрунтується на методології, яка розглядає бухгалтерський облік з точки зору Звіту про сукупний дохід (Звіту про фінансові результати). Дана методологія у бухгалтерських облікових процедурах фіксується в першу чергу на оборотах рахунків.

Однак в останні роки провідні світові системи стандартизації взяли за основу іншу методологію. В сучасній теорії бухгалтерського обліку домінує підхід, який би розглядав бухгалтерську проблематику насамперед з точки зору Звіту про фінансовий стан (балансу). Цей підхід в бухгалтерській методиці віддає перевагу аналізу не оборотів рахунків, а їх сальдо [8, с 9].

Таким чином, це призвело до зміни акцентів в поясненні бухгалтерської природи резерву сумнівного боргу.

В даний час феномен "сумнівного" резервування розглядають, як механізм зменшення корисності (знецінення) активів. Щоб в цьому переконатися, досить звернути увагу на те, що ключовим для

резерву сумнівного боргу є параграф 63 МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», який регулює процедури зменшення корисності [8, с. 9].

Безпосередньо феномен знецінення (зменшення корисності) активів зазвичай відносять до проявлення принципу бухгалтерського обліку, відомого як обачність (консерватизм). У своєму виступі 18 вересня 2012 р на брюссельській конференції Європейської федерації бухгалтерів Глава Ради по МСБО (IASB) Ханс Хугерворст назвав обов'язкові тести на знецінення серед прикладів прояви правила обачності [8, с. 9].

Згідно з принципом нарахування незалежно від оплати в момент відвантаження продукції підприємства відображають отримання доходу. Така операція записується за дебетом синтетичного рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та кредитом рахунку 70 «Доходи від реалізації» і показує виникнення дебіторської заборгованості. Борги, які, можливо не будуть сплачені дебіторами внаслідок їх неплатоспроможності, входять до складу доходу, необґрунтовано завищуючи реальний результат від реалізації. Виникає ситуація, що по бухгалтерських записах доходи є, а гроші на виплату заробітної плати, погашенню кредиторської заборгованості постачальникам і оплати податків відсутні.

Користувачів фінансової звітності стаття «Дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) цікавить з позиції реальності її оцінки, тобто ймовірності погашення її у визначеній сумі. Обов'язковою є необхідність коригування доходу на очікувану суму сплати боргів, тобто в бухгалтерському фінансовому обліку доходи повинні відображатись з коригуванням на резерв сумнівних боргів.

У п. 8 П(С)БО 10 фахівцям пропонуються два основні методи для створення резерву сумнівних боргів: перший - індивідуальний, другий - груповий («портфельний»).

Індивідуальний прийом базується на тому, що кожен суму дебіторського боргу бухгалтер розглядає персоніфіковано, виявляючи на дату балансу абсолютну суму, в отриманні якої він

сумнівається. Такий метод резервування найчастіше використовують невеликі підприємства, у яких незначна кількість дебіторів, і кожен суму бухгалтер в силах проаналізувати самостійно. Результати застосування цієї методики, як правило, являються найточнішими [5].

Груповий прийом полягає в систематизації однорідних заборгованостей і застосуванні до них відносного показника – коефіцієнта сумнівності. У цього методу згідно П(С)БО 10 є три варіанти:

- 1) за питомою вагою безнадійних боргів в чистому доході;
- 2) класифікація дебіторської заборгованості за термінами непогашення;
- 3) за середньою питомою вагою списаної за період дебіторської заборгованості (для цього варіанту пропонується використовувати діапазон в 3-5 попередніх років) [5].

Згідно п. 8 П(С)БО 10 при використанні коефіцієнта сумнівності його слід застосовувати до залишку дебіторської заборгованості на початок періоду. Однак в разі розрахунку коефіцієнта за питомою вагою безнадійних боргів у чистому доході його застосовують не до залишку дебіторської заборгованості, а до суми обороту чистого доходу. Аналітики відзначають, що в цій ситуації положення п. 8 згаданого Стандарту про застосування коефіцієнта сумнівності до залишку дебіторської заборгованості «не відповідають способу визначення коефіцієнта сумнівності виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході» [8, с. 10].

При цьому виправдовує стандартизаторів в даному випадку лише те, що приклад застосування відповідного методу в додатку до П (С) БО 10 помилки не містить: коефіцієнт сумнівності множиться не на сальдо дебіторської заборгованості, а на показник річного чистого доходу.

Особливістю методу розрахунку резерву сумнівних боргів виходячи із питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на умовах наступної оплати являється те, що визнана безнадійна заборгованість

співвідноситься із величиною чистої виручки від реалізації (рядок «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» форми Звіту про фінансові результати). При розрахунку коефіцієнта сумнівності має місце використання безнадійної заборгованості із врахуванням ПДВ в чисельнику розрахунку, а в знаменнику чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) використовується без ПДВ.

В економічній літературі висловлюється думка проте, що оскільки чистий дохід використовується для розрахунку резерву сумнівних боргів не містить суму ПДВ, то сума безнадійної заборгованості також повинна брати участь у розрахунку без ПДВ.

При розрахунку коефіцієнта сумнівності його питома значення по абсолютній величині перевищує на суму ПДВ. Величина резерву сумнівних боргів визначається множенням чистого прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ на коефіцієнт сумнівності, який містить ПДВ. Ми вважаємо, що викривлень одержаних результатів при розрахунку резерву сумнівних боргів не відбувається, тому що розрахована величина резерву містить суму ПДВ.

Деякі фахівці вважають, що вирішення даного питання має бути зафіксовано в якості елемента облікової політики. Однак Міністерство фінансів у своїх Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом від 27.06.13 г. № 63517 дану проблему повністю не вирішується [8, с 11].

Облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої є ризик неповернення ведеться на рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів». Рахунок застосовується для уточнення оцінки дебіторської заборгованості покупців і замовників, яка обліковується на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Саме створення резерву сумнівних боргів відображають бухгалтерською проводкою : дебет субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги» та кредит рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів». Протягом звітного періоду сума визнаної безнадійної заборгованості списується за рахунок створення резерву сумнівних боргів. У випадку

недостатності нарахованого резерву безнадійна заборгованість списується в склад інших операційних витрат в дебет субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги».

Протягом звітного періоду величина резерву сумнівних боргів може лише зменшуватися в результаті списання дебіторської заборгованості. Підприємства не проводять донарахування резерву у зв'язку з недостатністю його величини для списання безнадійної заборгованості на протязі року.

Якщо підприємства одержують відшкодування по раніше списаній дебіторській заборгованості, то збільшується дохід від іншої операційної діяльності із відображенням запису за кредитом субрахунку 716 «Відшкодування раніше списаних активів».

Резерв сумнівних боргів зменшується на всю суму списаної сумнівної безнадійної заборгованості, яка включає і суму податку на додану вартість. Така операція вимагає корегування суми податкового зобов'язання з ПДВ. Кореспонденція рахунків: дебет субрахунку 944 і кредит субрахунку 641, показує корегування податкових зобов'язань і повинна бути відображена методом «червоне сторно».

Порядок відображення у бухгалтерському обліку операцій по створенню резерву сумнівних боргів і списання сумнівної заборгованості представлена в таблиці 1.

При списанні за рахунок резерву сумнівних боргів дебіторська заборгованість одночасно відноситься на позабалансовий рахунок 071 «Списана дебіторська заборгованість», де обліковується протягом не менше як трьох років з дати списання.

За даними таблиці 1 видно, що згідно четвертій операції на поточний рахунок надійшли грошові кошти в сумі 9 350 грн. від покупців в рахунок погашення дебіторської заборгованості, раніше визнаної безнадійною. Наведена операція дає основу для списання із позабалансового рахунку відшкодованої дебіторської заборгованості по кредиту рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» на суму 9 350 грн. Оплачену дебіторську заборгованість, яку раніше

визнали безнадійною, відображають у складі доходу. При цьому в бухгалтерському обліку здійснюється запис за дебетом рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» та кредитом рахунку 716 «Відшкодування раніше списаних активів».

Таблиця 1

Створення і використання резерву сумнівних боргів

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	Нарахований резерв сумнівних боргів	944	381	7 835
2	Списана безнадійна дебіторська заборгованість покупців, в тому числі:	381	361	7 835
	- за рахунок попередньо створеного резерву сумнівних боргів	944	361	3 286
3	Зарахована списана дебіторська заборгованість на позабалансовий рахунок	071	X	11 121
4	Надійшли на поточний рахунок підприємства грошові кошти від покупців у рахунок погашення дебіторської заборгованості, раніше визнаної безнадійною	311	361	9 350
5	Списана із позабалансового рахунку відшкодована дебіторська заборгованість	X	071	9 350
6	Відображена в складі доходу оплачена дебіторська заборгованість, раніше визнана безнадійною	361	716	9 350
7	Списані на фінансовий результат витрати, пов'язані із створенням резерву сумнівних боргів і списанням безнадійної дебіторської заборгованості	791	944	11 121
8	Списаний на фінансовий результат дохід, одержаний в результаті оплати дебіторської заборгованості, раніше визнаної безнадійною	716	791	9 350

Дані про дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) відображаються у Балансі (Звіті про фінансовий стан):

- чиста реалізаційна вартість;

- первісна вартість;
- резерв сумнівних боргів.

Зарахування дебіторської заборгованості у Балансі за чистою реалізаційною вартістю не допускає завищення активів підприємства.

Нарахований резерв сумнівних боргів відображається у статті «Інші операційні витрати» у формі Звіт про фінансові результати, що не допускає завищення доходів підприємства.

У редакції наказу Міністерства фінансів України від 28 жовтня 2003 року № 602 у Примітках до річної фінансової звітності у розділі V «Доходи і витрати», з'явився рядок «відрахування у резерв сумнівних боргів». У цьому рядку підприємства відображають операції за дебетом субрахунку 944 та кредитом рахунку 38. Сумнівні та безнадійні борги списуються на фінансовий результат по дебету рахунку 79 і кредиту субрахунку 944.

У розділі VII «Забезпечення і резерви» Приміток до річної фінансової звітності виділений окремий рядок 775 «Резерв сумнівних боргів», при цьому відсутні чіткі роз'яснення у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» щодо зарахування залишків невикористаного резерву сумнівних боргів. Залишок резерву відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, затверджений наказом № 291 списується по дебету рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» та кредиту субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності». У розділі VII не передбачена графа для списання залишку резерву сумнівних боргів. Раціональним рішенням було зробити заміну «сторновано» у рядку 7 на «відображено невикористану суму у звітному році».

У розділі IX «Дебіторська заборгованість» Приміток до річної фінансової звітності відображається сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) в розрізі класифікації за строками непогашення.

Метод визначення резерву сумнівних боргів на підставі класифікації дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) більш прийнятний для підприємств, що мають

значний перелік сумнівної дебіторської заборгованості. Згідно цього методу здійснюється групування дебіторів за строками їх непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи, який зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості.

Метод визначення величини резерву сумнівних боргів виходячи із питомої ваги безнадійних боргів в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на умовах наступної оплати має пріоритетний характер, тому що це пов'язано з найменшими вибірковими даними з обліку. Бухгалтерія підприємства накопичує дані відносно реалізації продукції на умовах наступної оплати і визнаної безнадійної дебіторської заборгованості за період спочатку року. Для розрахунку коефіцієнта сумнівності використовується безнадійна заборгованість за минулі роки.

Згідно Наказу міністерства фінансів України «Про внесення змін в деякі положення (стандарт) бухгалтерського обліку» від 23.05.2003 р. № 363 підприємствам зручно для обліку резерву сумнівних боргів відкрити до синтетичного рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» субрахунки:

- 381 «Резерв сумнівних боргів за продукцію (товари, роботи, послуги)»;
- 382 «Резерв сумнівних боргів за іншою поточною дебіторською заборгованістю».

Згідно п.4 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» поточна дебіторська заборгованість переходить до категорії «безнадійної», якщо пройшов строк позовної давності.

У П(С)БО 10 пункті 11 наведені два методи списання її з Балансу підприємства:

1) за рахунок резерву сумнівних боргів. В бухгалтерському фінансовому обліку складається кореспонденція рахунків: Дебет 38 «Резерв сумнівних боргів» та Кредит рахунків 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами» [5].

2) безнадійна дебіторська заборгованість списується на інші

операційні витрати. Такий метод застосовується, якщо резерву сумнівних боргів на підприємстві не вистачає, тобто він був створений у недостатній сумі. На сучасному етапі більшість підприємств взагалі не створюють резерву сумнівних боргів. Господарська операція по списанню сумнівних боргів відображається бухгалтерською проводкою: дебету субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги» – кредит рахунків 36,37 [5].

Облікову політику підприємства повинно містити процедуру формування в бухгалтерському обліку резерву сумнівних боргів. Типова кореспонденція рахунків по формуванню резерву представлена як дебет субрахунку 944 та кредит синтетичного рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів». При цьому на підприємстві необхідно регулярно відстежувати процес поповнення та використання резерву сумнівних боргів.

Пункт 7 П(С)БО 10 визначає, що дебіторська заборгованість включається в підсумок балансу по чистій вартості реалізації, тому кожному підприємству потрібно розраховувати резерв сумнівних боргів. Однак в практичній діяльності більшість бухгалтерів нехтують даними нормами, що приводить до того, що по факту проходження строку позовної давності у бухгалтерському обліку збільшуються інші операційні витрати на всю суму безнадійної дебіторської заборгованості [2, с 14].

Списана дебіторська заборгованість не менше трьох років повинна обліковуватися на позабалансовому синтетичному рахунку 07 «Списані активи», субрахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» для спостереження за можливістю її відшкодування у випадку зміни майнового положення боржника. Облік списання безнадійної дебіторської заборгованості наведено в табл. 2

Таблиця 2

Облік списання безнадійної дебіторської заборгованості

№ п/п	Зміст операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
Варіант А				
1	Списана безнадійна заборгованість: - у межах резерву сумнівних боргів	38	361	4000
	- у сумі, який перевищує резерв сумнівних боргів	944	361	2000
2	Відображена списана безнадійна дебіторська заборгованість поза балансом	071	-	6000
Варіант Б				
1	Списана безнадійна заборгованість	944	361	6000
2	Відображено списання безнадійної дебіторської заборгованості поза балансом	071	-	6000

З 1 січня 2015 року облік грошової безнадійної дебіторської заборгованості відбувається за новими правилами податково-прибуткового обліку. Підприємства, які спочатку року сформували резерв сумнівних боргів і на цю ж дату повинні були збільшити бухгалтерські витрати, які повинні бути при визначенні оподаткованого прибутку. В цьому випадку не потрібно чекати закінчення строку позивної давності по заборгованості. Це правило діє, якщо бухгалтерські витрати по формуванню резерву сумнівних боргів виникли після 01.01.2015 року, тоді їм зменшити оподаткований прибуток ніхто не заборонить. При цьому, якщо резерв сумнівних боргів був створений до цієї дати, то при списанні безнадійної заборгованості сьогодні за рахунок такого резерву не списуються у бухгалтерському обліку витрати, а значить, не зменшується оподаткований прибуток, крім той частини, яка перевищує величину резерву. Причому відносно простроченої безнадійної заборгованості факт формування резерву до 01.01.2015 р. повинен бути найбільш вірогідним, якщо на підприємстві дотримувались вимоги П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». У більшості строк позивної давності складає 3 роки і по мірі його наближення резерв сумнівних боргів

повинен зростати [2, с. 15].

Категорія підприємств, які не розраховували резерв сумнівних боргів сьогодні повинні списати дебіторську заборгованість із минулим строком позивної давності. При цьому складається кореспонденція рахунків за дебетом субрахунку 944 та кредитом субрахунку 361, що приводить до зменшення оподаткованого прибутку. При цьому витрати списують на зменшення фінансового результату кореспонденцією рахунків: дебет субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» та кредит субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги» [2, с. 15].

Відповідно до положень п.п. 139.2.1 п.139.2 ст.139 Податкового кодексу України фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Крім того, фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму витрат від списання дебіторської заборгованості, яка не відповідає ознакам, визначеним підпунктом 14.1.11 пункту 14.1 статті 14 цього документу, понад суму резерву сумнівних боргів.

Це стосується списання безнадійної дебіторської заборгованості за допомогою резерву сумнівних боргів, сформованого як до 01.01.2015 р., так і після цієї дати. У першому випадку бухгалтерські витрати по резерву сумнівних боргів уже були відображені у минулі звітні періоди, а сам факт списання безнадійної дебіторської заборгованості у поточному році за рахунок резерву сумнівних боргів не приведе до зменшення бухгалтерського фінансового результату до оподаткування. У другому випадку в бухгалтерському обліку витрати по формуванню резерву сумнівних боргів будуть, якщо для цілей оподаткування, розраховуватися через механізм податкових різниць, що регламентується пп. 139.2.1. Податкового Кодексу України [2, с. 15].

Підприємствам з високим доходом для податкових цілей не вигідно створювати резерв сумнівних боргів. Ми підтримуємо погляд, що резерв сумнівних боргів потрібно створювати при наявності наступних умов:

- дебіторська заборгованість у ф. №1 «Баланс» повинна відображатися по чистій реалізаційній вартості;

- податківці одержали право перевіряти бухгалтерський облік (пп.пп.20.1.6, 20.1.43, 20.1.44 ПКУ), тому можливі з їх сторони зауваження щодо не створення резерву сумнівних боргів. Тому потрібно, щоб в обліковій політиці був прописаний принцип формування резерву сумнівних боргів [2, с. 15].

За отриманими даними сформулюємо податкові наслідки списання безнадійної дебіторської заборгованості у залежності від періоду, факту створення резерву сумнівних боргів і категорії платника [2, с. 16]. Податкові наслідки списання безнадійної дебіторської заборгованості наведені у табл. 3

Таблиця 3

Податкові наслідки списання безнадійної дебіторської заборгованості

Категорії платника	Період створення резерву сумнівних боргів	Податково-прибуткові наслідки після 01.01.15 р., витрати			
		на створення резерву сумнівних боргів	на списання безнадійної заборгованості	на створення резерву сумнівних боргів	на списання безнадійної заборгованості
		Варіант А		Варіант Б	
Платникам із річним доходом 20 млн. грн., які прийняли рішення відмовитися від податкових різниць	до 01.01.15	-	2000	-	6000
	Після 01.01.15 р.	4000	2000	-	6000
Платникам із річним доходом 20 млн. грн.	До 01.01.15 р.	-	2000	-	6000
	Після 01.01.15 р.	-	2000	-	6000

Пункт 7 П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» вимагає відображати по чистій реалізаційній вартості (тобто за вирахуванням резерву сумнівного боргу) тільки ту дебіторську заборгованість, яка є фінансовим активом. Аванси ж до фінансових активів не належать [8, с. 13].

Оскільки Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» регламентує загальне правило пріоритету оцінки за історичною собівартістю, аванси, на які спеціальний п. 7 П(С)БО 10 не поширюється, слід відображати за загальним правилом - тобто за фактичною історичною собівартістю без урахування резерву сумнівних боргів [5].

Останній абзац п. 11 П(С)БО № 10 передбачає в таких випадках відносити безнадійну заборгованість відразу до інших операційних витрат кореспонденцією рахунків за дебетом субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги» та кредитом субрахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами» [5].

По можливості, якщо дебітор не може виконати про авансовану поставку, потрібно розірвати договір і передбачити грошове повернення авансу. В такому випадку аванси будуть рекласифіковані кореспонденцією рахунків: дебет субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» та кредит субрахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами». Це додасть боргу фінансовий статус, що надасть можливість нарахування на нього резерву сумнівного боргу [8, с. 14].

В українській системі стандартизації прийнято відносити резерв сумнівного боргу до інших операційних витрат (п 10 П(С)БО 10) кореспонденцією рахунків за дебетом субрахунку 944 та кредитом рахунка 38 «Резерв сумнівних боргів».

Однак таке трактування не відображає економічної суті резерву сумнівного боргу. Адже сумнівні витрати виникають саме у зв'язку з реалізацією. А це значить, що більш доречною була б класифікація відповідних витрат як збутових. Тому підприємства, які звітують в системі МСФЗ, зазвичай відносять витрати на резерв сумнівного

боргу до складу витрат на збут кореспонденцією рахунків по дебету рахунку 93 та кредиту рахунку 38 [8, с.14].

Регламент застосування методу класифікації, наведений в п. 9 П(С)БО № 10, вказує на те, що для розрахунку коефіцієнта сумнівності потрібно використовувати показники списання безнадійної заборгованості за попередні роки [5].

Формально це дає підставу для ненарахування, якщо раніше у підприємства ще не було досвіду списання безнадійних боргів.

У той же час система МСФЗ вказує на те, що навіть якщо попереднього досвіду в даній сфері у підприємства немає, керівництво може розглянути питання про нарахування резерву сумнівного боргу, виходячи з «однорідної за складом групи для порівнянних груп фінансових активів» (§ 89 Керівництва по застосуванню МСБО 39) [8, с.14].

Вчені-економісти змушені констатувати, що деякі суперечливі положення П(С)БО № 10 не сприяють проясненню проблем, пов'язаних з урахуванням резерву сумнівного боргу. У сучасних умовах це не тільки вносить складнощі в бухгалтерські реєстри підприємств, але і значно підвищує їх податкові ризики - щоб мінімізувати останні, резерв сумнівного боргу в бухгалтерському обліку потрібно створювати [8, с.14].

Таким чином, наявність у підприємства дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) негативно впливає на загальний фінансовий стан, тому за складні економічні умови важливим питанням залишається оцінка та постійний контроль за станом заборгованості, а також формування страхових резервів для уникнення кризи неплатежів.

Література:

1. Волошина Н. Списание безнадежной дебиторки по выданному авансу: как откорректировать НК [Текст] /Н. Волошина // Все о бухгалтерском учете.-2016.-№ 34.- С.28-29

2. Компаниец М. Безнадежная задолженность: старая знакомая по новым учетным правилам [Текст] /М. Компаниец // Все о бухгалтерском учете.-2015.-№ 34.- С.14-16
3. Кузьменко О. Безнадійна дебіторська заборгованість: правила списання [Текст] /О. Кузьменко// Дебет-Кредит.- 2010.- № 35.- С. 10-13.
4. Панич С.П. Оцінка та облік дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги [Текст] / С.П. Панич// Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2005.- Випуск 202: Том III.- С.553-561.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 (в редакції від 09.08.2015 р.). - [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
6. Семенченко Ж, Бобро А. Сомнительная и безнадежная задолженности [Текст] /Ж. Семенченко, А. Бобро// Х.: Фактор, 2003.- 180 с.
7. Тимошок А. Списання безнадійної заборгованості у 2015 р: витратам бути /А. Тимошок//. - [Електронний ресурс].- Режим доступу <http://www.kevnas.com>
8. Чалый И. Резерв сомнительного долга: бухгалтерський учет [Текст] /И. Чалый// Все о бухгалтерском учете.-2013.-№ 114.- С.8-14.

Дані про автора:

Панич Світлана Петрівна

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(м. Одеса, Україна)

РОЗДІЛ 9.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО АНАЛИЗА В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Панков Д.А.

В настоящее время достаточно очевидным является факт принципиальных различий методологических принципов ведения бухгалтерского учёта и налогообложения субъектов хозяйствования. Если бухгалтерский (финансовый) учёт базируется на принципе начисления и не предполагает обязательное изменение денежных активов под влиянием хозяйственных операций по расчётам с контрагентами, то налогообложение фактически строится на кассовом принципе, который предполагает безусловное погашение обязательств перед бюджетом в виде денежных платежей. Такое противоречие приводит к десинхронизации денежных потоков предприятия.

В этой связи актуальной проблемой на современном этапе развития бухгалтерского учёта и анализа является то, что в бухгалтерском учёте, а, следовательно, и бухгалтерской отчётности не находят отражение источники, за счет которых были сформированы активы предприятия. Это делает невозможным устанавливать направление возможного нецелевого их использования на погашение обязательств предприятия, в том числе и обязательств по налогам, сборам и отчислениям. В свою очередь это может приводить к нецелевому и нерациональному использованию денежных активов, нарушению последовательности погашения расчетов с контрагентами, и к невозможности контроля над источниками выплат государству по налогам, сборам и отчислениям, кредиторам по обязательствам, учредителям по дивидендам.

Для решения поставленной проблемы предлагается методика бухгалтерского анализа оборота капитала, в рамках которой можно выделить методику бухгалтерского анализа налогообложения. Данная методика позволит объективно отслеживать и сопоставлять источники образования и источники погашения всех обязательств, в том числе и налоговые обязательства. В её основу положены закономерности кругооборота капитала предприятия, классический порядок формирования и оценки стоимости активов, обязательств, капитала, доходов и расходов предприятия и существующая методика налогообложения.

В методических целях для иллюстрации предлагаемой методики бухгалтерского анализа налогообложения, рассмотрим условный вариант деятельности промышленного предприятия. При этом в качестве исходных условий будут использоваться следующие допущения:

- 1) кругооборот не завершается в рамках отчётного периода (имеются остатки незавершённого производства и готовой продукции);
- 2) предприятие имеет достаточную рентабельность продукции;
- 3) реализованная продукция не обеспечивается в полной мере денежными активами (т.е. имеется дебиторская задолженность покупателей продукции).

Для выявления основных проблем, связанных с получением информации, необходимой для проведения качественного анализа налогообложения, вначале рассмотрим условный вариант деятельности предприятия в рамках общепринятой методики ведения бухгалтерского учёта и составления отчётности.

Предположим, что на начало отчётного периода у предприятия имеется сальдо по счетам активов, собственного капитала и обязательств (табл. 1).

Таблица 1

**Сальдо по счетам бухгалтерского учёта
на начало отчётного периода**

Наименование счетов	Сальдо на начало периода (Сн)	
	дебетовое (Сн _д)	кредитовое (Сн _к)
01 «Основные средства»	600	-
02 «Амортизация основных средств»		3,86
51 «Расчётные счета»	80,15	-
68 «Расчёты по налогам и сборам» в т.ч.:	-	4,06
- 68.2 «исчисляемые из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» (НДС)	-	2,37
- 68.3 «исчисляемые из прибыли» (налог на прибыль)	-	0,72
- 68.4 «по подоходному налогу»	-	0,97
69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению»	-	2,62
70 «Расчёты по оплате труда»	-	6,45
76 «Расчёты с разными кредиторами и дебиторами»	-	0,04
- 76.2 «по имущественному и личному страхованию» («Белгосстрах»)	-	0,04
80 «Уставный капитал»	-	650
82 «Резервный капитал»	-	0,66
84 «Нераспределённая прибыль»	-	12,46
ИТОГО	680,15	680,15

Перечень типовых хозяйственных операций деятельности предприятия за отчётный период представлен в табл. 2.

Таблица 2

Типовые хозяйственные операции деятельности предприятия

№ хо*	Содержание хозяйственной операции по стадиям кругооборота капитала	Корреспонденция счетов		Сумма, млн. руб.
		дебет	кредит	
1	2	3	4	5
1. Приобретение сырья и материалов				
1	Отражена стоимость поступивших сырья и материалов (24 млн. руб., в т.ч. НДС – 20%)	10	60	24 - 4 = 20
2	Отражён «входящий НДС» по поступившим материалам от поставщиков (оп. 1*20/120)	18	60	24*20/120 = 4
2. Формирование затрат на производство продукции				
3	Материалы отпущены в основное производство	20	10	20
4	Начислена заработная плата работникам основного производства	20	70	90
5	Произведены отчисления в «Фонд социальной защиты населения (ФСЗН)» на социальное и пенсионное страхование (оп. 4*34%)	20	69	90*34% = 30,6
6	Произведены отчисления в «Белгосстрах» (оп. 4*0,6%)	20	76.2	90*0,6% = 0,54
7	Произведены удержания подоходного налога, при условии отсутствия вычетов и сумм заработной платы не подлежащей налогообложению (оп. 4*13%)	70	68.4	90*13% = 11,7
8	Произведены удержания в «ФСЗН» на пенсионное страхование (оп. 4*1%)	70	69	90*1% = 0,9
9	Начислен налог на недвижимость по основным средствам основного производства	20	68.1	1
10	Начислена амортизация по основным средствам производственного назначения	20	02	3,86
3. Формирование производственной себестоимости готовой продукции				
11	Выпущена из производства готовая продукция - 95 ед.; себестоимость 1 ед. – 1,46 млн. руб.	43	20	95*1,46 = 138,7
4. Формирование расходов на реализацию				
12	Отражена задолженность перед поставщиком за предоставленные транспортные услуги (3,6 млн. руб., в т.ч. НДС – 20%)	44	60	3,6 - 0,6 = 3
13	Отражён «входящий НДС» по предоставленным транспортным услугам (оп. 12*20/120)	18	60	3,6*20/120 = 0,6
5. Формирование финансового результата от реализации продукции				
14	Отражена выручка от реализации продукции (реализовано 80 ед. по цене 1,98 за 1 ед.)	62	90	80*1,98 = 158,4

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
15	Начислен налог на добавленную стоимость (НДС) по реализации продукции – ставка НДС - 20 % (оп. 14*20%/120%)	90	68.2	$158,4 \cdot 20 / 120 = 26,4$
16	Списана себестоимость реализованной продукции - 80 ед.; себестоимости 1 ед. - 1,46 млн. руб.	90	43	$80 \cdot 1,46 = 116,8$
17	Списаны расходы на реализацию (оп. 12)	90	44	3
18	Определен финансовый результат - прибыль от реализации продукции (оп. 14 - оп. 15 - оп. 16 - оп. 17)	90	99	$158,4 - 26,4 - 116,8 - 3 = 12,2$
6. Начисление налога на прибыль и реформация бухгалтерского баланса				
19	Начислен налог на прибыль – 18% от суммы прибыли (оп. 18*18%)	99	68.3	$12 \cdot 18\% = 2,2$
20	Произведена реформация баланса – отражена чистая прибыль (оп. 18 - оп. 19)	99	84	$12,2 - 2,2 = 10$
21	Сформирован резервный капитал предприятия - 5 % от суммы прибыли (оп. 20*5%)	84	82	$10 \cdot 5\% = 0,5$
7. Принятие «входящего НДС» к вычету				
22	Принят к вычету НДС по приобретённым товарам, работам, услугам (оп. 2 + оп. 13)	68.2	18	$4 + 0,6 = 4,6$
8. Поступления денежных средств				
23	Получены денежные средства от покупателя за реализованную продукцию	51	62	70
24	Получен аванс от покупателей продукции	51	62	23
25	Получен краткосрочный кредит	51	66	5
9. Выплаты по сроку уплаты в текущем периоде				
26	Выплачена сумма задолженности по заработной плате	70	51	$6,45 + 70,95 = 77,4$
27	Выплачена сумма задолженности по подоходному налогу	68.4	51	$0,97 + 10,73 = 11,7$
28	Выплачена сумма задолженности в «Фонд социальной защиты населения (ФСЗН)»	69	51	$2,62 + 28,88 = 31,5$
29	Выплачена сумма задолженности в «Белгосстрах»	76.2	51	$0,04 + 0,5 = 0,54$
30	Выплачена сумма задолженности по налогу на добавленную стоимость (НДС)	68.2	51	$2,37 + 19,98 = 22,35$
31	Выплачена сумма задолженности поставщикам сырья и услуг	60	51	$24 + 3,6 = 27,6$
32	Выплачена сумма задолженности по налогу на недвижимость	68.1	51	1
33	Выплачена сумма задолженности по налогу на прибыль	68.3	51	$0,72 + 1,65 = 2,37$

На основании представленных хозяйственных операций и в разрезе классического бухгалтерского равенства ($A = O + K + D - P$), при котором активы (A) равны сумме обязательств (O), собственного капитала (K) и доходов (D) за вычетом суммы расходов (P), отразим корреспонденцию счетов по общепринятой методике ведения бухгалтерского учёта на основании Типового плана счетов бухгалтерского учёта (табл. 3).

Таблица 3

**Корреспонденция счетов по общепринятой методике
ведения бухгалтерского учёта на основании классического
бухгалтерского равенства**

№ п/п	Бухгалтерский баланс						Отчёт о прибылях и убытках				Сумма, млн. руб.
	А =		О +		К +		Д -		Р		
	активы		обязательства		капитал		доходы		расходы		
	Д	К	Д	К	Д	К	Д	К	Д	К	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Приобретение сырья и материалов											
1	10			60							20
2	18			60							4
2. Формирование затрат на производство продукции											
3	20	10									20
4	20			70							90
5	20			69							30,6
6	20			76							0,54
7			70	68.4							11,7
8			70	69							0,9
9	20			68.1							1
10	20	02									3,86
3. Формирование производственной себестоимости готовой продукции											
11	43	20									138,7
4. Формирование расходов на реализацию											
12	44			60							3
13	18			60							0,6
5. Формирование финансового результата от реализации продукции											
14	62							90			158,4
15				68.2					90		26,4
16		43							90		116,8
17		44							90		3
18						99	90				12.2

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
6. Начисление налога на прибыль и реформация бухгалтерского баланса											
19				68,3	99						2,2
20					99	84					10
21					84	82					0,5
7. Принятие «входящего НДС» к вычету											
22		18	68								4,6
8. Поступления денежных средств											
23	51	62									70
24	51			62							23
25	51			66							5
9. Выплаты по сроку уплаты в текущем периоде											
26		51	70								77,4
27		51	68,4								11,7
28		51	69								31,5
29		51	76								0,54
30		51	68,2								22,35
31		51	60								27,6
32		51	68,1								1
33		51	68,3								2,37
Соборот	+568,7	-531,42	-191,66	+218,94	-12,7	+22,7	-12,2	+158,4	+146,2		-
Σ сальдо после ХО	(676,29 + 568,7 - 531,42) = 12,7	(13,17 + 218,94 - 191,66) = 30,47	(663,12 + 22,7 - 12,2) = 653,67								+ 37,28
	713,57	40,45	673,12	0							713,57

По результатам представленных хозяйственных операций сформируем сальдо счетов активов, собственного капитала и обязательств на конец отчётного периода (табл. 4).

Таблица 4

Сальдо по счетам бухгалтерского учёта на конец отчётного периода

Наименование счетов	Сальдо на конец периода (Ск)	
	дебетовое (Ск _д)	кредитовое (Ск _к)
1	2	3
01 «Основные средства»	600	-
02 «Амортизация основных средств»		7,72
20 «Основное производство»	7,3	-
43 «Готовая продукция»	21,9	-
51 «Расчётные счета»	3,69	-
62 «Расчёты с покупателями и заказчиками»	88,4	23

Продолжение таблицы 4

1	2	3
68 «Расчёты по налогам и сборам» в т.ч.:	-	3,34
- 68.2 «исчисляемые из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» (НДС)	-	1,82
- 68.3 «исчисляемые из прибыли» (налог на прибыль)	-	0,55
- 68.4 «по подоходному налогу»	-	0,97
69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению»	-	2,62
70 «Расчёты по оплате труда»	-	6,45
76 «Расчёты с разными кредиторами и дебиторами»	-	0,04
- 76.2 «по имущественному и личному страхованию» («Белгосстрах»)	-	0,04
80 «Уставный капитал»	-	650
82 «Резервный капитал»	-	1,16
84 «Нераспределённая прибыль»	-	21,96
ИТОГО	680,15	680,15

На основании начального и конечного сальдо по счетам бухгалтерского учёта сформируем форму бухгалтерского баланса по общепринятой методике составления отчётности (табл. 5).

Таблица 5

Бухгалтерский баланс по общепринятой методике составления отчётности

Статьи	Сальдо на начало периода (Сн)	Сальдо на конец периода (Ск)
1	2	3
I ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства (сч. 01 – сч. 02)	596,14	592,28
Итого I	596,14	592,28
II КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы, в т.ч.:	-	29,2
- незавершённое производство (сч. 20)	-	7,3
- готовая продукция (сч. 43)	-	21,9
Краткосрочная дебиторская задолженность (сч. 62)	-	88,4

Продолжение таблицы 5

1	2	3
Денежные средства и их эквиваленты (сч. 51)	80,15	3,69
Итого II	80,15	121,29
БАЛАНС	676,29	713,57
III СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ		
Уставный капитал (сч. 80)	650	650
Резервный капитал (сч. 82)	0,66	1,16
Нераспределённая прибыль (сч. 84)	12,46	21,96
Итого III	663,12	673,12
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-
Итого IV	-	-
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-
Краткосрочные кредиты и займы (сч. 66)	-	5
Краткосрочная кредиторская задолженность, в т.ч.:	13,17	35,45
- поставщикам, подрядчикам, исполнителям (сч. 60)	-	-
- по авансам полученным (сч. 62)	-	23
- по налогам и сборам (сч. 68)	4,06	3,34
- по социальному страхованию и обеспечению (сч. 69)	2,62	2,62
- по оплате труда (сч. 70)	6,45	6,45
- прочим кредиторам (сч. 76)	0,04	0,04
Итого V	13,17	40,45
БАЛАНС	676,29	713,57

На основании хозяйственных операций по формированию финансового результата отчётного периода представим форму отчёта о прибылях и убытках по общепринятой методике составления отчётности (табл. 6).

На основании сальдо на начало и конце периода и хозяйственных операций по счетам денежных средств сформируем форму отчёта о движении денежных средств по общепринятой методике составления отчётности (табл. 7).

Таблица 6

**Отчёт о прибылях и убытках по общепринятой методике
составления отчётности**

Наименование показателей	Сумма, млн. руб.
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (Д62К90) – (Д90К68)	158,4
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг (Д90К43)	26,4
Валовая прибыль (Д62К90) – (Д90К68) - (Д90К43)	116,8
Расходы на реализацию (Д90К44)	3
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг (Д90К99)	12,2
Налог на прибыль (Д99К68)	2,2
Чистая прибыль (Д99К84)	10

Таблица 7

**Отчёт о движении денежных средств
по общепринятой методике составления отчётности**

Наименование показателей	За отчётный период
Движение денежных средств по текущей деятельности	
Поступило денежных средств – всего	93
в том числе: от покупателей продукции, товаров, заказчиков работ, услуг (Д51К62)	93
Направлено денежных средств – всего	174,46
в том числе:	
на приобретение запасов, работ, услуг (Д60К51)	27,6
на оплату труда (Д70К51)	77,4
на уплату налогов и сборов (Д68К51)	37,42
на прочие выплаты (Д69;76К51)	32,04
Результат движения денежных средств по текущей деятельности	-81,46
Движение денежных средств по финансовой деятельности	
Поступило денежных средств – всего	5
в том числе: кредиты и займы	5
Направлено денежных средств – всего	-
Результат движения денежных средств по финансовой деятельности	+5
Результат движения денежных средств за отчетный период	-76,46
Остаток денежных средств на начало периода	80,15
Остаток денежных средств и их эквивалентов на конец отчетного периода	3,69

Исходя из представленной бухгалтерской отчётности, составляемой по общепринятой методике ведения бухгалтерского учёта, возможности проведения анализа налогообложения весьма ограничены (табл. 8).

Таблица 8

**Анализ задолженности по налогам, сборам и отчислениям
на основании данных отчётности, составленной по
общепринятой методике ведения бухгалтерского учёта**

Кредиторская задолженность, погашаемая в отчётном периоде (КЗ) «Отчёт о движении денежных средств»			Источники выплаты задолженности	Кредиторская задолженность на конец отчётного периода «Бухгалтерский баланс»			Источники покрытия задолженности
Наименование показателя	сумма, млн. руб.	% в сумме КЗ	Денежные средства	Наименование показателя	сумма, млн. руб.	% в сумме КЗ	Денежные средства
			сумма, млн. руб.				сумма, млн. руб.
Налоги и сборы	37,42	53,87%	???	- по налогам и сборам	3,34	55,67%	???
Прочие выплаты («ФСЗН», «Белгосстрах»)	32,04	46,13%	???	- по социальному страхованию и обеспечению («ФСЗН»)	2,62	43,67%	???
				- прочим кредиторам («Белгосстрах»)	0,04	0,66%	???
ИТОГО	69,46	100%	69,46	ИТОГО	6	100%	80,15

На основании отчёта о движении денежных средств возможен только анализ выплат по налогам, сборам и отчислениям в общей их сумме без детализации по конкретным их видам (табл. 8 графы 1, 2, 3, 4). Общая сумма задолженности по налогам сборам и отчисления, уплаченная в отчётном периоде составляет 69,46 млн. руб., из которых налоги и сборы – 37,42 млн. руб. (53,87%), прочие выплаты

(«ФСЗН», «Белгосстрах» - при условии отсутствии прочих выплат по данной строке отчётности) – 32,04 млн. руб. (46,13%). При этом установить источник денежных средств, за счёт которого погашается сумма задолженности, не представляется возможным.

Аналогичным образом выглядит ситуация с анализом остатков кредиторской задолженности на конец отчётного периода (табл. 8 графы 5, 6, 7, 8). По данным бухгалтерского баланса общая сумма задолженности по налогам, сборам и отчислениям на конец периода составляет 6 млн. руб., из которых 3,34 млн. руб. (55,67%) по налогам и сборам, 2,62 млн. руб. (43,67%) по платежам в «ФСЗН» и 0,04 млн. руб. (0,66%) по платежам в «Белгосстрах» (при условии отсутствия прочих выплат по данной строке отчётности). Сумма денежных средств на конец отчётного периода составляет 80,15 млн. руб., при этом установить, какая часть данной суммы является непосредственно целевым источником для покрытия задолженности по налогам и сборам невозможно.

Таким образом, вполне очевидны недостатки анализа налогообложения по бухгалтерской отчётности, составленной по общепринятой методике ведения бухгалтерского учёта. Это связано с тем, что возникают определённые проблемы с источниками информации для проведения качественного анализа налогообложения, в частности:

1) невозможно получить информацию о движении (уменьшении, увеличении) активов, собственного капитала, обязательств за период;

2) невозможно получить информацию об источниках образования активов и источниках погашения задолженности по налогам, сборам и отчислениям;

3) невозможно получить информацию об обеспеченности кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям целевыми источниками покрытия;

4) невозможно получить информацию о нецелевых источниках использования денежных средств;

5) невозможно получить информацию о суммах налогов, сборов и отчислений в разрезе каждого их вида.

Для устранения выявленных недостатков нами предлагается методика анализа оборота капитала, в том числе методике анализа налогообложения, основанной на оценке и отслеживании движения стоимости средств предприятия. В рамках данной методики предполагается открыть дополнительные субсчета («Источник образования» и «Средства образования») для регистрации хозяйственных операций в разрезе источников и средств образования активов, собственного капитала и обязательств предприятия. На каждом субсчете предусматривается использование определенных компонентов, коды которых представлены в табл. 9.

Таблица 9

Коды компонентов субсчетов бухгалтерского учёта

Код компоненты	Наименование	Код компоненты	Наименование
	Субсчёт – Источник образования		Субсчёт – Средства образования
0	Вклады учредителей	0 (уч)	Вклады учредителей
1	Выручка от реализации продукции, товаров работ, услуг	1 (ндс)	Платежи в бюджет по налогу на добавленную стоимость (НДС)
		2 (м)	Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)
2	Прочие поступления	3 (зп)	Заработная плата, причитающаяся работникам
3	Авансы, полученные от реализации продукции, товаров, работ, услуг	4 (пн)	Платежи в бюджет по подоходному налогу
		5 (фсзн)	Платежи в «ФСЗН» (социальное и пенсионное страхование)
4	Кредиты и займы	6 (бх)	Платежи в «Белгосстрах»
		7 (нн)	Платежи в бюджет по налогу на недвижимость
		8 (а-уч)	Амортизация (вклады учредителей)
		9 (ус)	Услуги поставщиков
		10 (нп)	Платежи в бюджет по налогу на прибыль
		11 (рк)	Отчисления в резервный капитал
		12 (п)	Прибыль

Компоненты субсчёта «Средства образования» предназначены для отражения информации на всех счетах бухгалтерского учёта (табл. 9 графы 3, 4). Компоненты субсчёта «Средства образования» (табл. 9 графы 1, 2) предназначены для отражения информации на счетах денежных средств и дебиторской задолженности. При этом информация на этих счетах формируется как по компонентам субсчёта «Источник образования» (субсчёт первого порядка – обобщённая информация в разрезе источников образования), так и по компонентам субсчёта «Средства образования» (субсчёт второго порядка – аналитическая информация в разрезе составляющих источника образования).

На основании конфигурации предлагаемых субсчетов бухгалтерского учёта и их компонентов рассмотрим описанный выше условный пример деятельности предприятия. Сальдо счетов активов, собственного капитала и обязательств на начало отчётного периода по предлагаемой методике представлено в табл. 10. Корреспонденция счетов по хозяйственным операциям за отчётный период (табл. 2) в рамках предлагаемой методики ведения бухгалтерского учёта на основании классического бухгалтерского равенства представлена в табл. 11.

Таблица 10

Сальдо по счетам бухгалтерского учёта на начало отчётного периода

Наименование счетов	Сальдо на начало периода (Сн)	
	дебетовое (Сн _д)	кредитовое (Сн _к)
1	2	3
01 «Основные средства»	600	-
01/0 - Вклады учредителей	600	-
02 «Амортизация основных средств»		3,86
02/0 - Вклады учредителей		3,86
51 «Расчётные счета»	80,15	-
51-0 Вклады учредителей	50	
51-0/0 - Вклады учредителей	50	

Продолжение таблицы 10

1	2	3
51-1 Выручка от реализации продукции, товаров работ, услуг	30,15	
51-1/1 - Платежи в бюджет по налогу на добавленную стоимость	2,37	
51-1/3 - Заработная плата, причитающаяся работникам	6,45	
51-1/4 - Платежи в бюджет по подоходному налогу	0,97	
51-1/5 - Платежи в «ФСЗН» (социальное и пенсионное страхование)	2,62	
51-1/6 - Платежи в «Белгосстрах»	0,04	
51-1/8 - Амортизация (вклады учредителей)	3,86	
51-1/10 - Платежи в бюджет по налогу на прибыль	0,72	
51-1/11 - Отчисления в резервный капитал	0,66	
51-1/12 - Прибыль	12,46	
68 «Расчёты по налогам и сборам»	-	4,06
68/1 - Платежи в бюджет по налогу на добавленную стоимость	-	2,37
68/10 - Платежи в бюджет по налогу на прибыль	-	0,72
68/4 - Платежи в бюджет по подоходному налогу	-	0,97
69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению»	-	2,62
69/5 - Платежи в «ФСЗН» (социальное и пенсионное страхование)	-	2,62
70 «Расчёты по оплате труда»	-	6,45
70/3 - Заработная плата, причитающаяся работникам	-	6,45
76 «Расчёты с разными кредиторами и дебиторами»	-	0,04
76/6 - Платежи в «Белгосстрах»	-	0,04
80 «Уставный капитал»	-	650
80/0 - Вклады учредителей	-	650
82 «Резервный капитал»	-	0,66
82/11 - Отчисления в резервный капитал	-	0,66
84 «Нераспределённая прибыль»	-	12,46
84/12 - Прибыль	-	12,46
ИТОГО	680,15	680,15

Таблица 11

Корреспонденция счетов по предлагаемой методике ведения бухгалтерского учёта на основании классического бухгалтерского равенства

№	Бухгалтерский баланс						Отчёт о прибылях и убытках				Сумма млн. руб.
	А		О		К		Д		Р		
	активы		обязательства		капитал		доходы		расходы		
	Д	К	Д	К	Д	К	Д	К	Д	К	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Приобретение сырья и материалов											
1	10/2			60/2							20
2	18/1			60/1							4
2. Формирование затрат на производство продукции											
3	20/2	10/2									20
4	20/3			70/3							77,4
	20/4			70/4							11,7
	20/5			70/5							0,9
5	20/5			69/5							30,6
6	20/6			76/6							0,54
7			70/4	68/4							11,7
8			70/5	69/5							0,9
9	20/7			68/7							1
10	20/8	02/0									3,86
3. Формирование производственной себестоимости готовой продукции											
11	43/2	20/2									19
	43/3	20/3									73,53
	43/4	20/4									11,12
	43/5	20/5									29,92
	43/6	20/6									0,51
	43/7	20/7									0,95
	43/8	20/8									3,67
4. Формирование расходов на реализацию											
12	44/9			60/9							3
13	18/1			60/1							0,6
5. Формирование финансового результата от реализации продукции											
14	62/1							90/1			26,4
	62/2							90/2			16
	62/3							90/3			61,92
	62/4							90/4			9,36
	62/5							90/5			25,2
	62/6							90/6			0,43
	62/7							90/7			0,8
	62/8							90/8			3,09
	62/9							90/9			3
	62/10							90/10			2,2
	62/11							90/11			0,5
	62/12							90/12			9,5

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
15				68/1					90/1		26,4
16		43/2							90/2		16
		43/3							90/3		61,92
		43/4							90/4		9,36
		43/5							90/5		25,2
		43/6							90/6		0,43
		43/7							90/7		0,8
		43/8							90/8		3,09
17		44/9							90/9		3
18						99/10	90/10				2,2
						99/11	90/11				0,5
						99/12	90/12				9,5
6. Начисление налога на прибыль и реформация бухгалтерского баланса											
19				68/10	99/10						2,2
20					99/11	84/11					0,5
					99/12	84/12					9,5
21					84/11	82/11					0,5
7. Принятие «входящего НДС» к вычету											
22		18/1	68/1								4,6
8. Поступления денежных средств											
23	51-1/1	62-1/1									11,67
	51-1/2	62-1/2									7,07
	51-1/3	62-1/3									27,36
	51-1/4	62-1/4									4,14
	51-1/5	62-1/5									11,14
	51-1/6	62-1/6									0,19
	51-1/7	62-1/7									0,35
	51-1/8	62-1/8									1,36
	51-1/9	62-1/9									133
	51-1/10	62-1/10									0,97
	51-1/11	62-1/11									0,22
	51-1/12	62-1/12									4,2
24	51-3	62-3									23
25	51-4	66									5
9. Выплаты по сроку уплаты в текущем периоде											
26		51-1/3	70/3								33,81
		51-0/0									43,59
27		51-1/4	68/4								5,11
		51-0/0									6,41
		51-1/12									0,18
28		51-1/5	69/5								13,76
		51-1/12									16,48
		51-1/11									0,88
		51-1/8									0,38
29		51-1/6	76/6								0,23
		51-1/8									0,31

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
30		51-1/1	68/1								14,04	22,35
		51-1/8									4,53	
		51-3									3,78	
31		51-3	60/1								4,6	27,6
		51-1/2	60/2								7,07	
		51-3									12,93	
		51-1/9	60/9								1,33	
		51-3									1,67	
32		51-1/10									0,35	1
		51-3	68/10								0,02	
		51-4									0,63	
33		51-1/11	68/11								1,69	2,37
		51-4									0,68	
Σоборот	+568,7	-531,42	-191,66	+218,94	-12,7	+22,7	-12,2	+158,4	+146,2	-	-	
Σсальдо на нач.	676,29		13,17		663,12		-				676,29	
Σсальдо после	(676,29 + 568,7 - 531,42) = (13,17 + 218,94 - 191,66) + (663,12 + 22,7 - 12,7) + (158,4 - 12,2) - 146,2											+ 37,28
ХО	713,57		40,45		673,12		0				713,57	

Следует отметить, что при погашении задолженности по обязательствам (стадия 9 «Выплаты по сроку уплаты в текущем периоде», табл. 11) в рамках разработанной методики бухгалтерского анализа налогообложения, необходимо руководствоваться принципом хронологии выплат. Данный принцип предполагает, что при отсутствии целевого источника покрытия задолженности, используются имеющиеся в наличии денежные средства в следующем порядке: вклады учредителей, выручка от реализации продукции (прибыль, суммы резервного капитала, суммы возмещаемой амортизации), авансы, полученные от покупателей, а также кредиты и займы.

Разработанный подход ведения бухгалтерского учёта позволяет составить бухгалтерскую отчётность, которая обеспечивает необходимой информацией для проведения всестороннего анализа налогообложения.

На основании сальдо счетов на начало периода и хозяйственных операций за период представим форму бухгалтерского баланса, составленную по методике анализа оборота капитала, в том числе методике анализа налогообложения (табл. 12).

Таблица 12

**Бухгалтерский баланс по предлагаемой методике
составления отчётности**

Статьи	Сальдо на начало периода (Сн)	Увеличение за период (+)	Уменьшение за период (-)	Сальдо на конец периода (Ск)
1	2	3	4	5
I ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства (01)	600	-	-	600
01/ 0 (уч) - Вклады учредителей	600	-	-	600
Амортизация основных средств (02)	(3,86)	(3,86)	-	(7,72)
02/ 0 (уч) - Вклады учредителей	(3,86)	(3,86)	-	(7,72)
Итого I	596,14	(3,86)	-	592,28
II КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы, в т.ч.:	-	304,7	275,5	29,2
-материалы (10)	-	20	20	-
10/ 2 (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	-	20	20	-
- незавершённое производство (20)	-	146	138,7	7,3
20/ 2 (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	-	20	19	1
20/ 3 (зп) – Заработная плата, причитающаяся работникам	-	77,4	73,53	3,87
20/ 4 (пн) – Платежи в бюджет по подходному налогу	-	11,7	11,12	0,58
20/ 5 (фсзн) – Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	-	31,5	29,92	1,58
20/ 6 (бх) – Платежи в «Белгосстрах»	-	0,54	0,51	0,03
20/ 7 (нн) – Платежи в бюджет по налогу на недвижимость	-	1	0,95	0,05
20/ 8 (а-уч) – Амортизация (вклады учредителей)	-	3,86	3,67	0,19
- готовая продукция (43)	-	138,7	116,8	21,9
43/ 2 (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	-	19	16	3
43/ 3 (зп) – Заработная плата, причитающаяся работникам	-	73,53	61,92	11,61
43/ 4 (пн) – Платежи в бюджет по подходному налогу	-	11,12	9,36	1,76
43/ 5 (фсзн) – Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	-	29,92	25,2	4,72

Продолжение таблицы 12

1	2	3	4	5
43/ 6 (бх) – Платежи в «Белгосстрах»	-	0,51	0,43	0,08
43/ 7 (нн) – Платежи в бюджет по налогу на недвижимость	-	0,95	0,8	0,15
43/ 8 (а-уч) – Амортизация (вклады учредителей)	-	3,67	3,09	0,58
Расходы на реализацию (44)	-	3	3	-
44/ 2 (ус) – Услуги (поступления от поставщиков)	-	3	3	-
Налог на добавленную стоимость (18)	-	4,6	4,6	-
18/ 1 (ндс) – НДС по приобретенным материалам, услугам	-	4,6	4,6	-
Дебиторская задолженность (62)	-	158,4	70	88,4
62-1/ 1 (ндс) – Платежи в бюджет по НДС	-	26,4	11,67	14,73
62-1/ 2 (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	-	16	7,07	8,93
62-1/ 3 (зп) – Заработная плата, причитающаяся работникам	-	61,92	27,36	34,56
62-1/ 4 (пн) – Платежи в бюджет по подходному налогу	-	9,36	4,14	5,22
62-1/ 5 (фсзн) – Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	-	25,2	11,14	14,06
62-1/ 6 (бх) – Платежи в «Белгосстрах»	-	0,43	0,19	0,24
62-1/ 7 (нн) – Платежи в бюджет по налогу на недвижимость	-	0,8	0,35	0,45
62-1/ 8 (а-уч) – Амортизация (вклады учредителей)	-	3,09	1,36	1,73
62-1/ 9 (ус) – Услуги (поступления от поставщиков)	-	3	1,33	1,67
62-1/ 10 (нп) – Платежи в бюджет по налогу на прибыль	-	2,2	0,97	1,23
62-1/ 11 (рк) – Отчисления в резервный капитал	-	0,5	0,22	0,28
62-1/ 12 (п) – Прибыль	-	9,5	4,2	5,3
Денежные средства и их эквиваленты (51)	80,15	98	174,46	3,69
51-0 – Вклады учредителей	50	-	50	-
51-0/ 0 (уч) – Вклады учредителей	50	-	50	-
51-1 Выручка от реализации продукции, работ, услуг	30,15	70	100,15	-
51-1/ 1 (ндс) – Платежи в бюджет по НДС	2,37	11,67	14,04	-

Продолжение таблицы 12

1	2	3	4	5
51-1/ <u>2</u> (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	-	7,07	7,07	-
51-1/ <u>3</u> (зп) – Заработная плата, причитающаяся работникам	6,45	27,36	33,81	-
51-1/ <u>4</u> (пн) – Платежи в бюджет по подоходному налогу	0,97	4,14	5,11	-
51-1/ <u>5</u> (фсзн) – Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	2,62	11,14	13,76	-
51-1/ <u>6</u> (бх) – Платежи в «Белгосстрах»	0,04	0,19	0,23	-
51-1/ <u>7</u> (нн) – Платежи в бюджет по налогу на недвижимость	-	0,35	0,35	-
51-1/ <u>8</u> (а-уч) – Амортизация (вклады учредителей)	3,86	1,36	5,22	-
51-1/ <u>9</u> (ус) – Услуги (поступления от поставщиков)	-	1,33	1,33	-
51-1/ <u>10</u> (нп) – Платежи в бюджет по налогу на прибыль	0,72	0,97	1,69	-
51-1/ <u>11</u> (рк) – Отчисления в резервный капитал	0,66	0,22	0,88	-
51-1/ <u>12</u> (п) – Прибыль	12,46	4,2	16,66	-
51-3 – Авансы от покупателей продукции	-	23	23	-
51-4 – Кредиты и займы	-	5	1,31	3,69
Итого II	80,15	568,7	527,56	121,29
БАЛАНС	676,29	564,84	527,56	713,57
III СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ				
Уставный капитал (80)	650	-	-	650
80/ <u>0</u> (уч) – Вклады учредителей	650	-	-	650
Резервный капитал (82)	0,66	0,5	-	1,16
82/ <u>11</u> (рк) – Отчисления в резервный капитал	0,66	0,5	-	1,16
Нераспределённая прибыль (84)	12,46	10	0,5	21,96
84/ <u>11</u> (рк) – Отчисления в резервный капитал	-	0,5	0,5	-
84/ <u>12</u> (п) – Прибыль	12,46	9,5	-	21,96
Итого III	663,12	10,5	0,5	673,12
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Итого IV	-	-	-	-
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Краткосрочные кредиты и займы	-	5	-	5
Краткосрочная кредиторская задолженность:	13,17	213,94	191,62	35,45

Продолжение таблицы 12

1	2	3	4	5
- поставщикам, подрядчикам, исполнителям (60)	-	27,6	27,6	-
60/ <u>1</u> (ндс) – Платежи в бюджет по НДС	-	4,6	4,6	-
60/ <u>2</u> (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	-	20	20	-
60/ <u>9</u> (ус) – Услуги (поступления от поставщиков)	-	3	3	-
- по авансам полученным (62)	-	23	-	23
62- <u>3</u> (ндс) – Авансы от покупателей продукции	-	23	-	23
- по налогам (68)	4,06	41,3	42,02	3,34
68/ <u>1</u> (ндс) – Платежи в бюджет по НДС	2,37	26,4	26,95	1,82
68/ <u>4</u> (пн) – Платежи в бюджет по подоходному налогу	0,97	11,7	11,7	0,97
68/ <u>8</u> (нн) – Платежи в бюджет по налогу на недвижимость	-	1	1	-
68/ <u>10</u> (нп) – Платежи в бюджет по налогу на прибыль	0,72	2,2	2,37	0,55
- по социальному страхованию и обеспечению (69)	2,62	31,5	31,5	2,62
69/ <u>5</u> (фсзн) – Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	2,62	31,5	31,5	2,62
- по страхованию от несчастных случаев (76)	0,04	0,54	0,5	0,04
76/ <u>6</u> (бх) – Платежи в «Белгосстрах»	0,04	0,54	0,5	0,04
- по оплате труда (70)	6,45	90	90	6,45
70.1/ <u>3</u> (зп) – Заработная плата, причитающаяся работникам	6,45	77,4	77,4	6,45
70.1/ <u>4</u> (пн) – Платежи в бюджет по подоходному налогу	-	11,7	11,7	-
70.1/ <u>5</u> (фсзн) – Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	-	0,9	0,9	-
Итого V	13,17	218,94	191,62	40,45
БАЛАНС	676,29	228,99	192,12	713,57

На основании корреспонденции счетов по формированию финансового результата за отчётный период и корреспонденции счетов по поступлению денежных средств составим предлагаемую форму отчёта о прибылях и убытках (табл. 13).

Таблица 13

**Отчёт о прибылях и убытках по предлагаемой
методике составления отчётности**

Наименование показателей	Полный состав пока- зателя	Обеспеченность денежными средствами		
		Де- нежные средства	Деби- торская задол- женность	Авансы полу- ченные
1	2	3	4	5
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	158,4	70	88,4	-
90/ 1 (ндс) – Платежи в бюджет по НДС	26,4	11,67	14,73	-
90/ 2 (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	16	7,07	8,93	-
90/ 3 (зп) – Заработная плата, причитающаяся работникам	61,92	27,36	34,56	-
90/ 4 (пн) – Платежи в бюджет по подоходному налогу	9,36	4,14	5,22	-
90/ 5 (фсзн) – Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	25,2	11,14	14,06	-
90/ 6 (бх) – Платежи в «Белгосстрах»	0,43	0,19	0,24	-
90/ 7 (нн) – Платежи в бюджет по налогу на недвижимость	0,8	0,35	0,45	-
90/ 8 (а-уч) - Амортизация (вклады учредителей)	3,09	1,36	1,73	-
90/ 9 (ус) - Услуги поставщиков	3	1,33	1,67	-
90/ 10 (нп) - Платежи в бюджет по налогу на прибыль	2,2	0,97	1,23	-
90/ 11 (рк) - Отчисления в резервный капитал	0,5	0,22	0,28	-
90/ 12 (п) - Прибыль	9,5	4,2	5,3	-
Налоги и сборы, исчисляемые из выручки от реализации продукции, товаров, работ	26,4	11,67	14,73	-
90/ 1 (ндс) - Платежи в бюджет по НДС	26,4	11,67	14,73	-
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	116,8	51,61	65,19	-
90/ 2 (м) – Сырьё и материалы (поступления от поставщиков)	16	7,07	8,93	-
90/ 3 (зп) - Заработная плата, причитающаяся работникам	61,92	27,36	34,56	-
90/ 4 (пн) - Платежи в бюджет по подоходному налогу	9,36	4,14	5,22	-
90/ 5 (фсзн) - Платежи в «Фонд социальной защиты населения»	25,2	11,14	14,06	-
90/ 6 (бх) - Платежи в «Белгосстрах»	0,43	0,19	0,24	-

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5
90/ 7 (нн) - Платежи в бюджет по налогу на недвижимость	0,8	0,35	0,45	-
90/ 8 (а-уч) - Амортизация (вклады учредителей)	3,09	1,36	1,73	-
Расходы на реализацию	3	1,33	1,67	-
90/ 9 (ус) - Услуги поставщиков	3	1,33	1,67	-
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг	12,2	5,39	6,81	-
90/ 10 (нп) - Платежи в бюджет по налогу на прибыль	2,2	0,97	1,23	-
90/ 11 (рк) - Отчисления в резервный капитал	0,5	0,22	0,28	-
90/ 12 (п) - Прибыль	9,5	4,2	5,3	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	12,2	5,39	6,81	-
99/ 10 (нп) - Платежи в бюджет по налогу на прибыль	2,2	0,97	1,23	-
99/ 11 (рк) - Отчисления в резервный капитал	0,5	0,22	0,28	-
99/ 12 (п) - Прибыль	9,5	4,2	5,3	-
Налог на прибыль	2,2	0,97	1,23	-
99/ 10 (нп) - Платежи в бюджет по налогу на прибыль	2,2	0,97	1,23	-
Чистая прибыль	10	4,42	5,58	-
84/ 11 (рк) - Отчисления в резервный капитал	0,5	0,22	0,28	-
84/ 12 (п) - Прибыль	9,5	4,2	5,3	-
Отчисления в резервный капитал	0,5	0,22	0,28	-
84/ 11 (рк) - Отчисления в резервный капитал	0,5	0,22	0,28	-
Нераспределённая прибыль	9,5	4,2	5,3	-
84/ 12 (п) - Прибыль	9,5	4,2	5,3	-

На основании сальдо по счетам и хозяйственных операций по движению денежных средств составим предлагаемую форму отчёта о движении денежных средств за период (табл. 14).

Таблица 14

**Отчёт о движении денежных средств по предлагаемой
методике составления отчётности**

ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА							
Источник поступления	текущий период	предыдущий период	будущий период	Итого			
- текущая деятельность	-	30,15	-	30,15			
- инвестиционная деятельность	-	-	-	-			
- финансовая деятельность	-	50	-	50			
Итого:	-	80,15	-	80,15			
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ							
Поступило денежных средств	Остаток на начало периода	Источник поступления			Приход с остатком за период	Расход за период	Остаток на конец периода
		Суммы текущего периода	Суммы предыдущего периода	Суммы будущего периода (авансы)			
Всего:	30,15	70	-	23	123,15	123,15	-
51-1 - Выручка от реализации продукции, товаров, работ	30,15	70	-	-	100,15	100,15	-
51-1/1 (ндс)	2,37	11,67	-	-	14,04	14,04	-
51-1/2 (м)	-	7,07	-	-	7,07	7,07	-
51-1/3 (зп)	6,45	27,36	-	-	33,81	33,81	-
51-1/4 (пн)	0,97	4,14	-	-	5,11	5,11	-
51-1/5 (фсзн)	2,62	11,14	-	-	13,76	13,76	-
51-1/6 (бх)	0,04	0,19	-	-	0,23	0,23	-
51-1/7 (нн)	-	0,35	-	-	0,35	0,35	-
51-1/8 (а-уч)	3,86	1,36	-	-	5,22	5,22	-
51-1/9 (ус)	-	1,33	-	-	1,33	1,33	-
51-1/10 (нп)	0,72	0,97	-	-	1,69	1,69	-
51-1/11 (рк)	0,66	0,22	-	-	0,88	0,88	-
51-1/12 (п)	12,46	4,2	-	-	16,66	16,66	-
51-3 – Авансы от покупателей	-	-	-	23	23	23	-

Продолжение таблицы 14

Направлено денежных средств	Источники выплат										Итого
	Код счёта	Сумма, млн.руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	
	сч. 51-1/.. Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	сч. 51-2/.. Прочие поступления	сч. 51-0 Вклады учредителей	сч. 51-3 Авансы	сч. 51-4 Кредиты и займы						
- на оплату труда (70/3)	51-1/3	33,81	-	-	51-0/0	43,59	-	-	-	-	77,4
- на уплату налогов: (68/..)	-		-	-	-	-	-	-	-	-	
1. налог на недвижи- мость (68/7)	51-1/7	0,35	-	-	-	-	51-3	0,02	51-4	0,63	1
2. НДС (68/1)	51-1/1 51-1/8	14,04 4,53	-	-	-	-	51-3	3,78	-	-	22,35
3. налог на прибыль (68/10)	51- 1/10	1,69	-	-	-	-	-	-	51-4	0,68	2,37
4. подоходный налог (68/4)	51-1/4 51- 1/12	5,11 0,18	-	-	51-0/0	6,41	-	-	-	-	11,7
- на уплату платежей в «ФСЗН» (69/5)	51-1/4 51- 1/12 51- 1/11 51-1/8	13,76 16,48 0,88 0,38	-	-	-	-	-	-	-	-	31,5
- на уплату платежей в «Белгос- страх» (76/6)	51-1/6 51-1/8	0,23 0,31	-	-	-	-	-	-	-	-	0,54
- на приобретение запасов, работ, услуг: (60)	-	8,4	-	-	-	-	-	19,2	-	-	27,6
1. стоимость НДС (60/1)	51-1/1	-	-	-	-	-	51-3	4,6	-	-	4,6
2. стоимость материалов (60/2)	51-1/2	7,07	-	-	-	-	51-3	12,93	-	-	20
3. стоимость услуг (60/9)	51-1/9	1,33	-	-	-	-	51-3	1,67	-	-	3
Всего направлено	51/1	100,15	-	-	51/0	50	51/3	23	51/4	1,31	174,46

Продолжение таблицы 14

Результат движения денежных средств по текущей деятельности											
Увеличение денежных средств за период		Уменьшение денежных средств за период			Результат движения денежных средств						
+93		-174,46			-81,46						
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ											
Результат движения денежных средств по инвестиционной деятельности											
Увеличение денежных средств за период		Уменьшение денежных средств за период			Результат движения денежных средств						
-		-			-						
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ											
Поступило денежных средств	Остаток на начало периода	Источники поступления			Приход с остатком за период	Расход за период	Остаток на конец периода				
		Суммы текущего периода	Суммы предыдущего периода	Суммы будущего периода (кредиты)							
Всего:	50	-	-	-	55	51,31	3,69				
51-0 – Вклады учредителей	50	-	-	-	50	50	-				
51-4 - Кредиты и займы	-	-	-	5	5	1,31	3,69				
Направлено денежных средств	Источники выплат										Итого
	Код счёта	Сумма, млн. руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	Код счёта	Сумма, млн. руб.	
	сч. 51-1/..		сч. 51-2/..		сч. 51-0		сч. 51-3		сч. 51-4		
	Выручка от реализации продукции, товаров, работ		Прочие поступления		Вклады учредителей		Авансы		Кредиты и займы		
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Результат движения денежных средств по финансовой деятельности											
Увеличение денежных средств за период			Уменьшение денежных средств за период			Результат движения денежных средств					
+5			-			+5					
Результат движения денежных средств за период											
Увеличение денежных средств за период			Уменьшение денежных средств за период			Результат движения денежных средств					
+98			-174,46			-76,46					
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА											
Источник поступления		текущий период		предыдущий период		будущий период		Итого			
- текущая деятельность		-		-		-		-			
- инвестиционная деятельность		-		-		-		-			
- финансовая деятельность		-		-		3,69		3,69			
Итого:		-		-		3,69		3,69			

Таким образом, на основании форм бухгалтерской отчётности, составленных по предлагаемой методике бухгалтерского учёта, возникает возможность проведения всестороннего качественного анализа налогообложения по различным направлениям.

Во-первых, появляется возможность провести анализ обеспеченности кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчисления целевыми источниками – денежными и неденежными активами (табл. 15).

Таблица 15

Анализ обеспеченности кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям

Кредиторская задолженность			Обеспеченность кредиторской задолженности целевыми источниками							
Вид кредиторской задолженности (КЗ)	Сумма, млн. руб.	% в сумме КЗ	Денежные средства		Дебиторская задолженность		Готовая продукция		Незавершённое производство	
			сумма, млн. руб.	% в КЗ	сумма, млн. руб.	% в КЗ	сумма, млн. руб.	% в КЗ	сумма, млн. руб.	% в КЗ
Налоги, включаемые в затраты:	1	1,25	0,35	35	0,45	45	0,15	15	0,05	5
- Налог на недвижимость	1	1,25	0,35	35	0,45	45	0,15	15	0,05	5
Налоги, исчисляемые из выручки	28,77	35,94	14,04	48,8	14,73	51,2	-	-	-	-
- НДС	28,77	35,94	14,04	48,8	14,73	51,2	-	-	-	-
Налоги, исчисляемые из прибыли	2,92	3,65	1,69	57,88	1,23	42,12	-	-	-	-
- Налог на прибыль	2,92	3,65	1,69	57,88	1,23	42,12	-	-	-	-
Налоги, сборы, отчисления, исчисляемые из заработной платы	44,75	59,16	19,1	40,32	19,52	41,21	6,56	13,85	2,19	4,62
- Подоходный налог	12,67	15,83	5,11	40,33	5,22	41,2	1,76	13,89	0,58	4,58
- «ФСЗН»	34,12	42,61	13,76	40,33	14,06	41,21	4,72	13,83	1,58	4,63
- «Белгосстрах»	0,58	0,72	0,23	39,66	0,24	41,38	0,08	13,79	0,03	5,17
ИТОГО	80,06	100	35,18	43,94	35,93	44,88	6,71	8,38	2,24	2,8

В рамках данного направления анализа налогообложения возможно проанализировать:

1) обеспеченность общей суммы кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям за период реальным источником погашения – денежными средствами целевого назначения.

В нашем случае общая сумма кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям за отчетный период с учетом остатков сумм предшествующих периодов составила – 80,06 млн. руб. Эта сумма обеспечена реальным источником погашения – денежными средствами целевого назначения только на 35,18 млн. руб. (43,94%). Оставшаяся сумма возмещения кредиторской задолженности за анализируемый период находятся в форме неденежных активов, таких как дебиторская задолженность покупателей – 35,93 млн. руб. (44,88%), готовая продукция – 6,71 млн. руб. (8,38%) и незавершенное производство – 2,24 млн. руб. (2,8%)

2) обеспеченность каждого вида налогов, сборов и отчислений за период реальным источником погашения – денежными средствами целевого назначения.

В нашем случае, например, рассмотрим сумму кредиторской задолженности, сформированную за период по налогам, включаемым в затраты (в частности, налог на недвижимость), которая составила 1 млн. руб. Данная сумма обеспечена целевым источником денежных средств только на 0,35 млн. руб. (35%). В то время как надёжные источники погашения кредиторской задолженности по данному виду налога находятся в следующем соотношении: дебиторская задолженность покупателей – 0,45 млн. руб. (45%), готовая продукция – 0,15 млн. руб. (15%) и незавершенное производство – 0,05 млн. руб. (5%).

3) структуру кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям.

В нашем случае наибольший удельный вес в структуре налогов, сборов и отчислений занимают налоги, сборы и отчисления, исчисляемые из заработной платы (подходный налог, отчисления в «ФСЗН» и «Белгосстрах») – 44,75 млн. руб. (59,16%), а также налоги,

исчисляемые из выручки от реализации продукции (НДС) – 28,77 млн. руб. (35,94%). Наименьшую долю в структуре кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям занимают налоги, исчисляемые из прибыли (налог на прибыль) – 2,92 млн. руб. (3,65%) и налоги, включаемые в затраты – 1 млн. руб. (1,25%).

Во-вторых, появляется возможность провести анализ источников выплат кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям, подлежащей уплате в текущем периоде (табл. 16).

Таблица 16

Анализ источников выплат кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям

Кредиторская задолженность		Источники выплат кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям						
		Целевой источник	Нецелевой источник					Кредиты и займы
КЗ / Целевой источник	Σ млн. руб.	Выручка	Вклады учредителей	Выручка от реализации продукции			Авансы	
				Прибыль	Резервный капитал	Амортизация		
		сумма, млн. руб.	сумма, млн. руб.	сумма, млн. руб.	сумма, млн. руб.	сумма, млн. руб.	сумма, млн. руб.	
		% в КЗ	% в КЗ	% в КЗ	% в КЗ	% в КЗ	% в КЗ	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Налоги, включаемые в затраты: - Налог на недвижимость	1	0,35	-	-	-	-	0,02	0,63
	1	0,35	-	-	-	-	0,02	0,63
% в КЗ	100%	35%					2%	63%
Налоги, исчисляемые из выручки - НДС	22,35	14,04	-	-	-	4,53	3,73	-
	22,35	14,04	-	-	-	4,53	3,73	-
% в КЗ	100%	62,82%	-	-	-	20,27%	16,91%	-
Налоги, исчисляемые из прибыли - Налог на прибыль	2,37	1,69	-	-	-	-	-	0,68
	2,37	1,69	-	-	-	-	-	0,68
% в КЗ	100%	71,31%	-	-	-	-	-	28,69%

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Налоги, сборы, отчисления, исчисляемые из заработной платы	43,74	19,1	6,41	16,66	0,88	0,69	-	-
- Подоходный налог	11,7	5,11	6,41	0,18	-	-	-	-
- «ФСЗН»	31,5	13,76	-	16,48	0,88	0,38	-	-
- «Белгосстрах»	0,54	0,23	-	-	-	0,31	-	-
% в КЗ	100%	43,67%	14,65%	38,09%	2,01%	1,58%	-	-
ИТОГО	69,46	35,18	6,41	16,66	0,88	5,22	3,8	1,31
% в КЗ	100%	50,65%	9,23%	23,98%	1,27%	7,51%	5,47%	1,89%
49,35%								

На основе данных, отражённых в табл. 16, возможно сделать выводы по следующим направлениям:

1) анализ источников выплат общей суммы кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям, уплаченной в текущем периоде.

В нашем случае общая сумма кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям, уплаченная в отчётном периоде, с учётом остатков задолженности предшествующих периодов составила – 69,46 млн. руб. Эта сумма обеспечивается целевым источником денежных средств – выручкой от реализации продукции по соответствующим компонентам налогов – 35,18 млн. руб. (50,65%). Оставшаяся сумма кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям уплачивается нецелевыми источниками выплат: вкладами учредителей – 6,41 млн. руб. (9,23%), прибылью от реализации продукции – 16,66 млн. руб. (23,98%), отчислениями в резервный капитал – 0,88 млн. руб. (1,27%), суммами амортизации, возмещаемой вклады учредителей – 5,22 млн. руб. (7,51%), а также авансами, полученными в счёт будущих поставок продукции, – 3,8 млн. руб. (5,47%) и кредитными средствами – 1,31 млн. руб. (1,89%).

2) анализ источников выплат по группе налогов, сборов и отчислений.

В нашем случае, например, рассмотрим группу налогов, сборов и отчислений, исчисляемых из заработной платы (подоходный налог, платежи в «ФСЗН» и «Белгосстрах»). Данная группа занимает наибольший удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям и составляет 43,74 млн. руб. Эта сумма возмещена целевым источником денежных средств (выручкой от реализации продукции по соответствующему виду налогов, сборов и отчислений) в размере 19,1 млн. руб. (43,67%). В тоже время нецелевые источники погашения задолженности по данным видам налогам, сборам и отчислениям распределились следующим образом: за счёт вкладов учредителей – 6,41 млн. руб. (9,23%), прибыли от реализации продукции – 16,66 млн. руб. (38,09%), отчислениями в резервный капитал – 0,88 млн. руб. (2,01%), суммами амортизации, возмещаемой вклады учредителей – 0,69 млн. руб. (1,58%).

3) анализ источников выплат по каждому виду налогов, сборов и отчислений.

В нашем случае, например, рассмотрим сумму платежей, уплаченную в бюджет по налогам, исчисляемым из выручки (в частности, НДС), которая составила 22,35 млн. руб. Данная сумма уплачивается целевым источником денежных средств в сумме 14,04 млн. руб. (62,82%). Оставшаяся сумма кредиторской задолженности по налогам, сборам и отчислениям уплачивается нецелевыми источниками выплат: суммами амортизации, возмещаемой вклады учредителей – 4,53 млн. руб. (20,27%), а также авансами, полученными в счёт будущих поставок продукции – 3,73 млн. руб. (16,91%).

Таким образом, разработанная методика бухгалтерского анализа налогообложения позволяет сформировать аналитическую информацию для проведения качественного анализа налогообложения. В результате анализа появляется возможность

определить источники, за счет которых были сформированы активы предприятия, установить направления целевого их использования на погашение обязательств по налогам, сборам и отчислениям, а также принять своевременные меры по устранению нецелевого и нерационального использования денежных активов и проконтролировать источники выплат по налогам, сборам и отчислениям.

Данные про автора:

Панков Дмитрий Алексеевич

Доктор экономических наук, профессор

Заведующий кафедрой бухгалтерского учёта, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Республика Беларусь)

РОЗДІЛ 10. СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Масленніков Є.І.

Для впровадження в практику управління промислових підприємств відносно нової для нашої країни ідеології «кеш-менеджменту» наявність інформаційної системи, що формує аналітичне забезпечення прийняття стратегічних і тактичних рішень в галузі управління грошовими потоками, стає першочерговим завданням. Стратегічний облік грошових потоків, будучи частиною стратегії підприємства і базуючись на різних типах інформації, що включає в себе дані фінансового та управлінського обліку, а також позасистемну інформацію, може забезпечити їй конкурентні переваги.

Інтеграція в рамках однієї системи одночасно двох підходів – бухгалтерського та аналітичного – дозволяє сформувати аналітичну інформацію, яка служить базою для визначення вартості підприємства, прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері. У зв'язку з цим виникла потреба в аналізі існуючих форм представлення облікової інформації та в розробці шляхів їх вдосконалення з метою прийняття стратегічних рішень.

В даний час питання, пов'язані з аналітичним забезпеченням прийняття стратегічних управлінських рішень, набувають особливого значення. Дана інформація необхідна при прийнятті рішень про ліквідацію, продаж підприємства, при кризовому стані, а також для забезпечення нормального функціонування.

Аналітичне забезпечення процесу прийняття стратегічного рішення включає в себе дані різних видів обліку, податкову і статистичну звітність, управлінську звітність, оперативні дані, а також позасистемну інформацію. Дані фінансового обліку є найбільш достовірними і доступними для підприємства. Однак в агрегованому

вигляді ця інформація не завжди є повною, оперативною і достатньою для прийняття стратегічних рішень і у зв'язку з цим повинна бути доповнена іншими видами інформації.

Майже кожне підприємство в процесі своєї діяльності використовує ті або інші види облікової і позаоблікової інформації. Але тут основним недоліком є відсутність методології формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління.

Під аналітичним забезпеченням стратегічного управління ми розуміємо сукупність облікової та позаоблікової інформації та отриманих на її базі аналітичних даних, що сприяють прийняттю стратегічних рішень.

Слід виділити основні елементи аналітичного забезпечення прийняття стратегічних рішень:

- аналітичне забезпечення стратегічного управління власністю та прибутком промислового підприємства;
- аналітичне забезпечення стратегічного управління грошовими потоками промислового підприємства;
- аналітичне забезпечення процесу стратегічного управління витратами промислового підприємства.

Оскільки предметом дослідження виступають грошові потоки підприємства, ми розглянемо порядок формування та функціонування тільки аналітичного забезпечення управління грошовими потоками.

В цілому організацію управління грошовими потоками як об'єкта стратегічного обліку, що описує предметну область системного управління підприємства, можна звести до наступного повного блоку об'єктів і завдань:

- встановлення видів грошових потоків, які використовуються для оцінки вартості підприємства і для розрахунку поточної вартості майбутніх доходів;
- розробка методики тимчасової вартості грошей, включаючи майбутню вартість, альтернативні витрати;
- оцінка активів, виходячи з поточної вартості надходження грошових коштів;

- виявлення та оцінка грошових потоків, виходячи із стадії життєвого циклу підприємства;
- виявлення та оцінка грошових потоків по групах;
- прогнозування впливу інфляції на платіжні ресурси підприємства;
- прогнозування зміни грошових потоків в умовах ризику і невизначеності;
- балансування грошового потоку, прибутку і оборотного капіталу;
- розрахунок тривалості виробничого циклу;
- оцінка інвестиційних проектів на базі дисконтованих грошових потоків;
- підготовка прогнозової звітності з точки зору стратегічного позиціонування.

Процес розробки стратегічних рішень залежить від рівня інформаційного забезпечення, вміння аналізувати отримані дані і синтезувати на їх основі варіанти можливих рішень.

Основними етапами отримання та обробки інформації системою аналітичного забезпечення стратегічного обліку грошових потоків, на нашу думку, є:

- визначення інформаційних потреб;
- відбір джерел інформації;
- збір інформації про грошові потоки;
- обробка інформації та оцінка її повноти і значущості;
- аналіз інформації та виявлення тенденцій формування та використання грошових потоків;
- розробка прогнозів грошових потоків;
- оцінка альтернатив різних дій, вибір стратегії і прийняття управлінських рішень для реалізації стратегічних планів в галузі управління грошовими потоками.

Потреби наукової організації управління грошовими потоками викликають необхідність вивчення інформаційного потоку в напрямку, що сприяє стримуванню збільшення його обсягів та

ліквідації інформаційної недостатності за рахунок усунення зайвих даних. Саме тому, на наш погляд, для формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного обліку грошових потоків принципово важливо визначити показники інформаційного забезпечення стратегічного управління грошовими потоками. Деталізована система показників, формування яких безпосередньо відноситься до системи стратегічного обліку грошових потоків, зображена на рис. 1. У складі показників особливе місце займають макроекономічні (загальноєкономічні, галузеві та регіональні) і мікроекономічні (виробничо-технічні, фінансово-економічні, маркетингові, прогнозні) показники. На нашу думку, саме цей набір показників можна використовувати для встановлення кількісного обмеження контрольованих показників. Незважаючи на наявність у підприємств систем управлінського обліку та бюджетування, збір і аналіз інформації (особливо в частині формування макроекономічних показників) проводиться не тільки не в повному обсязі, але й не на постійній основі.

Як правило, вплив зовнішніх факторів на обсяг і інтенсивність грошових потоків визначаються виключно як обґрунтування виявлених за рік відхилень від планів і бюджетів. У такому вигляді інформаційне забезпечення управління грошовими потоками позначається на його ефективності скоріше негативно, в силу виділення і акцентування уваги лише на окремих показниках, які деформують реальні тенденції. Забезпечення системного підходу до формування інформаційного забезпечення можливо, на наш погляд, лише в рамках формування обліково-аналітичного забезпечення системи стратегічного обліку грошових потоків.

Аналітичне забезпечення лежить в основі організації та функціонування системи стратегічного обліку грошових потоків. Визначивши реальні показники, які становлять інтерес для менеджерів підприємства, система стратегічного обліку, використовуючи специфічні прийоми і способи обробки інформації (нульові баланси, шахові модифіковані баланси, методи прогнозування, експертні оцінки прогнозів, моделювання та інше),

може сформувати сукупність облікової інформації (як системної, так і позасистемної), яка виступатиме в ролі інформаційної бази стратегічного аналізу грошових потоків.

Подібний підхід, на нашу думку, забезпечить систему стратегічного управління не тільки досить достовірною прогнозною інформацією, але і вже підготовленими в ході моделювання альтернативними бюджетами на майбутній звітний період.

Проте ефективність стратегічного управління грошовими потоками підприємства визначається не тільки кількістю інформації, а й її якістю.

Характеристика основних джерел інформації стратегічного обліку представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Джерела інформації стратегічного обліку грошових потоків

Джерела системної (облікової) інформації про грошові потоки	Джерела позасистемної інформації про грошові потоки
– Звіт про фінансовий стан; – Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід); – Звіт про рух грошових коштів; – Звіт про власний капітал; – Примітки; – Управлінська звітність; – Відомості; – Журнали-ордери; – Касова книга; – Головна книга; – Первинні документи (рахунки, виписки банку, касові ордери, акти та інше)	– Законодавчі, нормативні та інструктивні матеріали; – листування з вищестоящою організацією, з фінансовими і кредитними органами; – план розвитку галузі, підприємства; – оцінки експертів; – бюлетені; – дані Держстатслужби; – довідники; – рейтинги; – матеріали друку; – облікова політика; – матеріали ревізії, – аудиторські висновки; – матеріали перевірок податковою службою;

Продовження таблиці 1

1	2
	– пояснювальні та доповідні записки, фінансовий план; – касовий план; платіжний календар; – кредитний план; – бюджет руху грошових коштів; договори, контракти, угоди.

Позасистемна інформація, за діючими правилами, не відображається на рахунках бухгалтерського обліку, тому збір, групування й обробка даної інформації ускладнена.

Прикладами позасистемної інформації є: рівень інфляції, зміна котирувань акцій, ринкова частка підприємства за загальним обсягом продажів товару; цінова еластичність товару; прогноз зміни поставок товару конкурентами даного підприємства; прогноз зміни якості товару, що випускається та ін. Збір даної інформації досить трудомісткий. За кордоном, наприклад в США, є цілий ряд агентств, що спеціалізуються саме на наданні такої інформації – Dun and Bradstreet, Standart & Poors, TRW Inc., Equifax, Transunion [3].

Служба взаємообміну кредитною інформацією (Credit Interchange Service) містить базу даних на більш ніж 10 млн. компаній, включаючи і невеликі підприємства. Вони надають своїм клієнтам важливу інформацію для прийняття фінансових управлінських рішень: оцінку фінансової стійкості, кредитоспроможності клієнтів усередині країни і за кордоном, кредитну історію компанії (чи були прострочення платежів, неплатежі і т.д.), перелік найбільш великих клієнтів і постачальників, список керівних осіб, аудиторські висновки і т.д. У західних країнах також розвинена практика залучення свого банку для отримання інформації про фінансовий стан потенційного партнера.

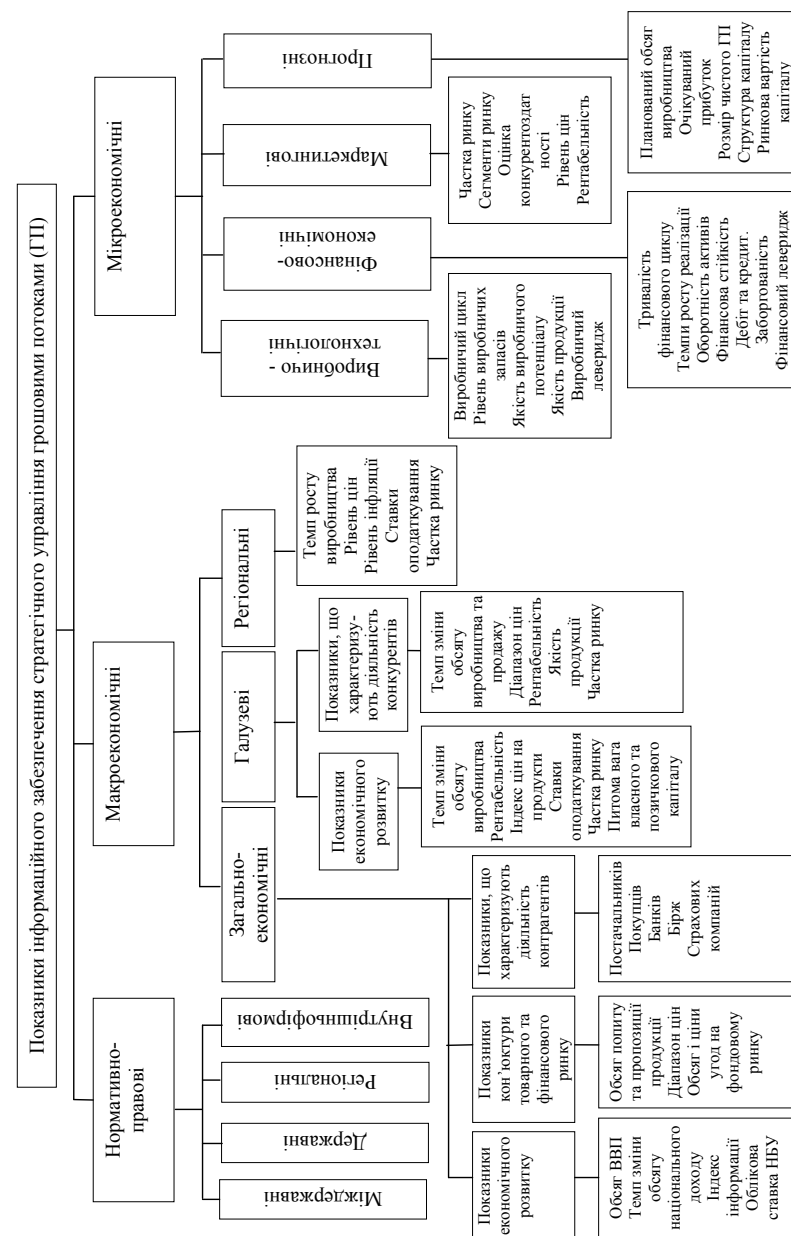


Рис. 1. Показники інформаційного забезпечення стратегічного управління грошовими потоками підприємства

Але в Україні збір навіть відкритої фінансової звітності в даний час ускладнений. Багато підприємств поки не готові широко висвітлювати результати своєї діяльності через відсутність реальних успіхів, поширених спотворень звітності і їх виявлення при аналізі. З часом більшість підприємств, як і в усьому світі, будуть прямо зацікавлені у включенні в рейтинги, будуть охоче надавати інформацію про себе. Саме тому різні відділи і служби підприємства збирають таку інформацію частинами і використовують її у своїй діяльності, але в цілому по підприємству вона не поширюється і не може бути використана менеджерами при необхідності. Проблему отримання та обробки, обліку та аналізу, оцінки позасистемної інформації про грошові потоки може вирішити лише система стратегічного обліку грошових потоків.

У системі стратегічного обліку грошових потоків відсутні будь-які типові форми реєстрів і звітів. Конкретний набір показників, вид і форма розрахунку (реєстра, зводу, звіту, прогнозу) визначаються виключно з інформаційних потреб фінансового менеджменту підприємства. Однак у зв'язку з активним розвитком стратегічного обліку з'являються окремі розробки та рекомендації з оформлення та подання інформації стратегічного обліку. В якості реєстрів стратегічного обліку, на наш погляд, можна використовувати: збалансовану облікову відомість і стратегічні карти. Методика складання збалансованої облікової відомості була запропонована в роботі Друрі «Управлінський облік для бізнес-рішень» [5]. Мета такої облікової відомості – надати узагальнену базу для передачі стратегічних цілей підприємства у вигляді зв'язаного набору показників функціонування. Кожне підприємство повинне для себе вирішити, які показники функціонування для неї є найважливішими. Вибір буде змінюватися в залежності від часу його вчинення і повинен бути пов'язаний зі стратегією, якої дотримується підприємство. Концепція збалансованої облікової (оціночної) діяльності, яка отримує все більш широке застосування за кордоном, практично не застосовується в нашій країні, у зв'язку з недостатньою увагою, що приділяється менеджерами саме позасистемної

інформації. Її перевагою, на наш погляд, є інтеграція фінансових і нефінансових показників, що дозволяє істотно розширити можливості стратегічного аналізу. Як видно з програми, в якості показників стратегічного управління нами були виділені обсяг продаж, внесок кожного з видів продукції, що впливає на прибуток підприємства в цілому, стан ринку і фінансових активів, з виділенням структурних підрозділів промислового підприємства, відповідальних за збір, аналіз і представлення даної інформації.

Робертом Капланом і Девідом Нортоном в 1992 році була розроблена концепція стратегічних карт [5]. Стратегічні карти пропонувалося використовувати для узгодження короткострокових цілей діяльності підприємства з його місією і стратегією на довгострокову перспективу.

Стратегічна карта включає показники, які характеризують різні істотні для ведення бізнесу аспекти та умови діяльності. Показники характеризують певні сторони об'єкта дослідження і дають об'єктивне уявлення про об'єкт дослідження. Методика визначення показників заснована на проведенні періодичних спостережень об'єкта. З появою моделі стратегічних карт система цілей діяльності та методів контролю за їх реалізацією значно розширилася.

Цілі чотирьох складових пов'язані одна з одною причинно-наслідковими відносинами. Все починається з гіпотези про те, що фінансові результати можуть бути отримані тільки в тому випадку, якщо задоволена цільова група клієнтів. Пропозиція споживчої цінності клієнтам описує, як збільшити продажі і завоювати лояльність цільових клієнтів. Внутрішні процеси ж створюють і надають клієнту цю пропозицію. І, нарешті, грошові потоки, що підтримують здійснення внутрішніх процесів, представляють основу для стратегії. Наведені в стратегічну відповідність цілі всіх складових – і є основний інструмент створення вартості, а отже, сфокусованої і послідовної стратегії.

Ця структура причини і наслідку, що зв'язує чотири складові, є структурою, навколо якої будується стратегічна карта. Даний процес

змушує промислове підприємство чітко визначити, яка логіка створення вартості і для кого вона створюється.

Збалансована система показників представляє фінансову складову як кінцеву мету для підприємств, які досягають отримання максимально можливих фінансових результатів. Фінансові показники продуктивності свідчать про те, наскільки дана стратегія підприємства сприяє поліпшенню підсумкових цифр. Фінансові цілі зазвичай відносяться до збільшення прибутковості, показником якої є, наприклад, дохід від основної діяльності підприємства і ROI. По суті фінансові стратегії прості: підприємство може робити гроші, по-перше, більше реалізуючи і, по-друге, менше витрачаючи.

Для досягнення цілей чотирьох складових стратегічної карти, на думку Р. Каплана і Д. Нортон, потрібно від 20 до 30 показників. Деякі критики збалансованої системи вважають, що сконцентруватися на 25 різних показниках неможливо. Це і справді так, якщо розглядати їх як набір ізольованих показників. Проте ми вважаємо такий підхід до системи показників невірним. Стратегічна карта показує, як безліч різноманітних параметрів перетворюються на інструмент єдиної стратегії. Підприємства можуть сформулювати і довести до відома всього персоналу свої довгострокові плани, використовуючи інтегровану систему, що складається з декількох десятків показників, з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між ними. Взаємозв'язок асортиментної лінії та маркетингової політики на обсяг та інтенсивність грошових потоків потрібно враховувати при розробці стратегічних карт. Її можна представити наступним чином (рис. 2). Цілі клієнтської складової описують стратегію, а цілі фінансової складової – економічні підсумки успішної стратегії – фінансовий результат. Визначаючи виключно важливе управлінське значення стратегічних карт, вважаємо за можливе запропонувати доповнити склад показників фінансової складової (операційний прибуток, виручка, рівень валового прибутку, рентабельність інвестицій) показниками, що характеризують обсяг грошових потоків, враховуючи взаємозв'язок прибутку і грошових потоків. Саме на основі врахування виявленого

взаємозв'язку був розроблений один з можливих варіантів стратегічної карти верхнього управління і стратегічна карта середнього рівня управління. Кожен показник, який відображено в стратегічній карті, являє собою елемент того ланцюга причинно-наслідкових залежностей, яка пов'язує стратегію відповідного підрозділу і стратегію підприємства в цілому.

Переваги стратегічних карт очевидні, тому що вони дозволяють зв'язати воедино маркетингову політику (на основі відомостей позасистемного характеру) з чисто обліковою інформацією про реалізацію продукції, її ціну, суму операційного прибутку. На основі стратегічної карти на підприємствах, які мають систему бюджетування, можливе складання найбільш оптимального (ймовірного) бюджету продаж. Якщо ж система бюджетування відсутня, то стратегічні карти можуть безпосередньо використовуватися для складання прогностичного балансу, звіту про прибутки і збитки та звіту про рух грошових коштів.

В якості методу стратегічного обліку грошових потоків можна виділити складання стратегічних і похідних балансів. Існує кілька видів і методик складання стратегічних балансів підприємства. Найчастіше використовуються методики побудови стратегічного балансу підприємства, які базуються на бальній або відсотковій оцінці і зіставленні видів діяльності підприємства. При цьому обов'язково використовуються різні внутрішні нормативи, які визначають момент настання критичного значення відповідного показника. Баланси можуть будуватися як у формі облікового регістру, так і у вигляді діаграми в полярних координатах. Найчастіше при порівнянні балансів виробляється накладення стратегічних балансів власного підприємства і конкурентів. У сучасних умовах господарювання система балансових звітів підприємства є основою фінансового прогнозу, оцінки та управління. Особливого значення набувають похідні баланси, які є невід'ємною частиною стратегічного обліку. При використанні похідних балансів в управлінні грошовими потоками необхідно використовувати

систему коригувань, які забезпечують у максимальному ступені реальність досліджуваної проблеми: коригування на використання трансферних, диференційованих, демпінгових та інших категорій цін, які постійно змінюються. Для складання відповідних балансів підприємства можуть використовуватися різноманітні методи: методи прогнозування, бюджетування, метод нульового балансу, метод планування і т.д.

При прогнозуванні руху грошових коштів з основної діяльності являється важливим почати з даних за минулі періоди, класифікуючи їх відповідно до особливостей необхідних умов руху грошових коштів. Наприклад, різні типи грошових потоків з операційної діяльності можуть бути класифіковані згідно структури базової продукції. Таким чином, прогнози можна зробити у відповідності зі структурою попиту на продукцію і з вартісними співвідношеннями в структурі плану виробництва. Географічний розподіл джерел ресурсів і місць збуту продукції також може мати значення, особливо якщо зона поширення включає зарубіжні країни. Більш того, ідеальним варіантом було б використання розробленої нами класифікації грошових потоків, що дозволило б прогнозувати зміни руху грошових коштів, пов'язаних з іншими відомими або передбаченими змінними. Багато з подібних деталей зараз визначити за даними звітів про рух грошових коштів не представляється можливим.

Різновидом балансів є нульові баланси. Нульовий баланс - це системний обліково-аналітичний процес управління економічними явищами, заснований на визначенні фінансового результату і вартості майна промислового підприємства на певний момент в майбутньому, на основі використання принципу продовження діяльності.

Нульова вартість активів характеризує, скільки залишиться грошових ресурсів після фіктивної ліквідації підприємства, тобто ту частину власності, вираженої в грошовому еквіваленті, яка залишиться після фіктивної ліквідації, що передбачає реалізацію активів за ринковими цінами і погашення зобов'язань. Нульова

ліквідаційна вартість менша за скоригованої балансової вартості на величину різниці між ринковою та балансовою вартістю активів підприємства і величину фіктивних ліквідаційних витрат, що включають передбачувані комісійні при продажу підприємства тощо, а також величину податкових платежів, що виникають у процесі реалізації активів. При визначенні ринкових цін активів повинні враховуватися такі фактори, як швидкість реалізації, місцезнаходження, ступінь ліквідності і т.і. З отриманої ринкової вартості активів віднімають зобов'язання і витрати на фіктивну ліквідацію, кошти, спрямовані на розрахунки з бюджетом. Нульова вартість може визначати мінімальну ціну підприємства при його реалізації у разі високої ймовірності банкрутства підприємства.

Нульові баланси можуть складатися на базі різних балансових теорій і з урахуванням статичного і динамічного підходів. Інформація, отримана з вищеназваних джерел, піддається стратегічному контролю (тобто встановлюється її відповідність раніше прийнятим стратегічним прогнозами, планам, бюджетам) і стратегічного аналізу.

Саме з цієї причини в стратегічному обліку важливе місце відводиться стратегічному аналізу перспектив підприємства, завданням якого є виявлення тенденцій, небезпек, можливостей, а також окремих надзвичайних ситуацій, які здатні змінити відповідні тенденції. Цей аналіз доповнюється аналізом позицій у конкурентній боротьбі.

Основу проведення стратегічного аналізу становить вивчення впливу на фінансову діяльність підприємства окремих фактів і умов середовища його функціонування. Для цього використовується ряд методів: SWOT-аналіз, PEST – аналіз, SNW-аналіз та інші. В методичний інструментарій стратегічного аналізу грошових потоків підприємства також входять наступні способи і прийоми економічного аналізу: спосіб абсолютних величин, спосіб відносних величин, порівняння, групування, табличний спосіб, балансовий метод, метод ланцюгових підстановок.

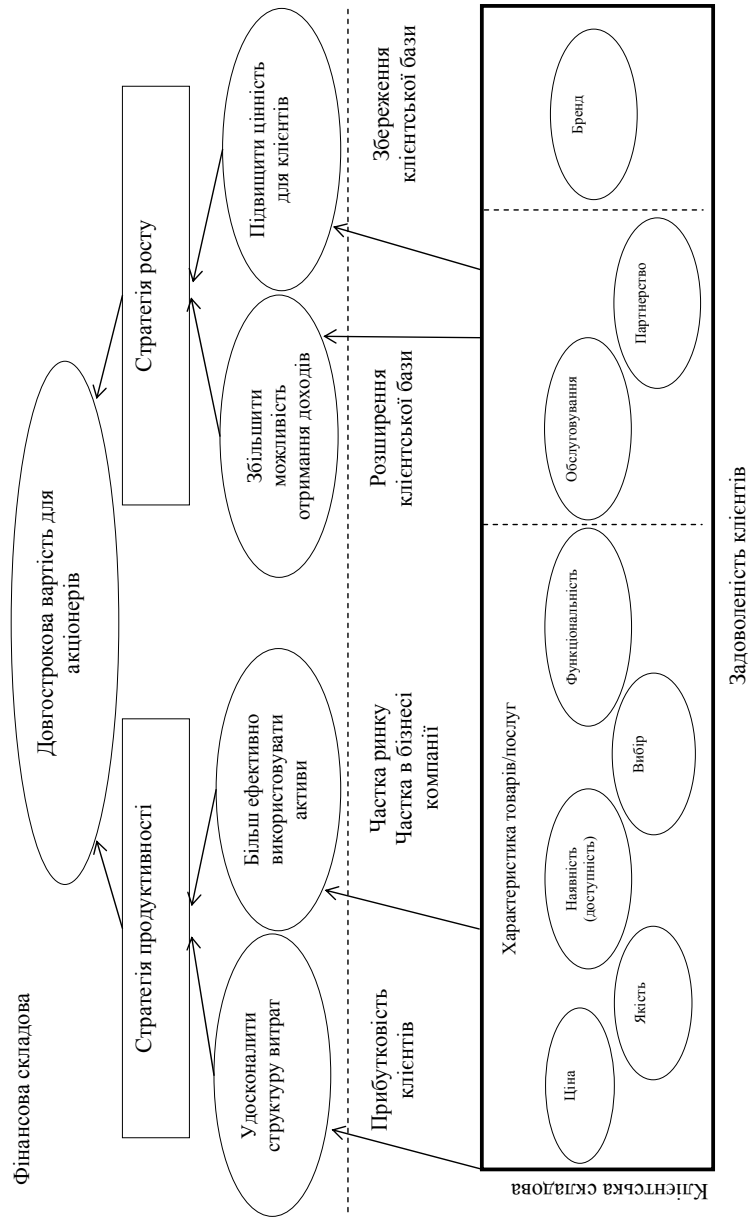


Рис. 2. Фінансова та клієнтська складові стратегічної карти

Застосування саме цих методів дозволить в результаті проведеного аналізу спрогнозувати зміну грошових потоків підприємства за сприятливої, несприятливою і нейтральній ситуації. На основі даних стратегічного аналізу грошових потоків підприємства отримають реальну можливість активного застосування на практиці бюджетування грошових потоків, не обмежуючись лише формуванням одного бюджету руху грошових коштів, а формуючи три його різновиди з урахуванням можливої зміни ситуації під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Стратегічний аналіз грошових потоків, на наш погляд, включає в себе:

- 1) Аналіз результативного чистого грошового потоку;
- 2) Аналіз чистих грошових потоків від кожного виду діяльності промислового підприємства;
- 3) Аналіз чистих грошових потоків по кожному сегменту діяльності;
- 4) Аналіз прибутку від основної діяльності та її впливу на операційні грошові потоки;
- 5) Аналіз вільних грошових потоків;
- 6) Аналіз ліквідності активів;
- 7) Аналіз платоспроможності на прогнозований період;
- 8) Аналіз фінансової стійкості.

Аналіз результативного чистого грошового потоку ведеться в розрізі видів діяльності промислового підприємства (операційної, інвестиційної та фінансової), передбачає виділення наступних його складових: чистого грошового потоку від основної діяльності, чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності та чистого грошового потоку від фінансової діяльності - і включає трендовий і вертикальний аналіз результативного чистого грошового потоку; трендовий аналіз його основних складових, а також визначення впливу факторів (тобто складових) на його відхилення.

Аналіз чистих грошових потоків від кожного виду діяльності промислового підприємства ведеться в розрізі сумарних грошових

надходжень і видатків, пов'язаних з цими видами діяльності. У процесі аналізу сумарні грошові надходження та видатки від кожного виду діяльності поділяються на складові їх окремі елементи (окремі грошові потоки). Аналіз чистих грошових потоків від кожного виду діяльності промислового підприємства включає в себе трендовий та факторний аналіз чистих грошових потоків, а також трендовий і вертикальний аналіз сумарних грошових надходжень та видатків. При цьому його особливістю є той факт, що структури сумарних грошових надходжень і сумарних грошових видатків аналізуються окремо.

Методика стратегічного аналізу грошових потоків представлена на рис. 3.



Рис. 3. Методика стратегічного аналізу грошових потоків

По закінченню аналізу грошових потоків проводиться узагальнюючий висновок, що поєднує в собі конкретні висновки, зроблені на кожному етапі аналізу, а також у разі необхідності розробляється комплекс рекомендацій, спрямованих на оптимізацію

грошових потоків з метою поліпшення фінансового стану організації, який визначається конкретними результатами аналізу.

На основі узагальнення даних стратегічного обліку і аналізу грошових потоків повинні формуватися звітні форми, в якості яких можуть виступати розроблені стратегічні, поточні та оперативні фінансові плани (прогноз грошового потоку, прогнозний баланс, платіжний баланс, бюджет, кредитний план, касовий план, платіжний календар та ін.)

Стратегічні плани – це плани довгострокового розвитку підприємства, що визначають найважливіші фінансові показники, інвестиційні стратегії і можливості накопичення. Такі плани визначають обсяг і структуру фінансових ресурсів, необхідних для збереження підприємства як бізнес-одиниці. На основі стратегічних планів розробляються поточні плани на майбутній звітний період. Стратегічні плани визначають «макроструктуру» фінансових ресурсів, поточні – характеризують ефективність кожного з можливих джерел фінансування, містять конкретні розрахунки чистого і дисконтованого грошових потоків прогнозного і постпрогнозного періодів. У свою чергу, на основі поточних планів розробляються шляхом деталізації оперативні плани. Оперативні плани – це короткострокові тактичні плани, безпосередньо пов'язані з досягненням цілей підприємства (план виробництва, план закупівлі матеріалів). Це дозволяє побудувати на підприємстві ефективну систему планування грошових потоків.

Прикладом стратегічного плану грошових потоків є прогноз грошових потоків, основною перевагою якого, на наш погляд, є встановлення та ілюстрація взаємозалежності фінансових результатів, грошових потоків і вартості підприємства на прогнозований і постпрогнозный період. Подання фактичних даних за тією ж формою прогнозу наочно ілюструє відхилення факту від очікуваних показників.

На основі стратегічних планів грошових потоків складається прогнозний баланс грошових надходжень і платежів підприємства і

виконується розрахунок безбитковості фінансово-господарської діяльності підприємства аналітичним і графічним методами. Головним завданням, що вирішується в процесі складання балансу грошових надходжень і платежів підприємства, є перевірка синхронності надходження і витрачання фінансових ресурсів підприємства. Потоки грошових надходжень і платежів повинні бути складені таким чином, щоб на розрахунковому рахунку підприємства завжди знаходився достатній для розрахунку за фінансовими зобов'язаннями обсяг грошових коштів. Наявність необхідного тимчасового лага між моментами надходження і витрачання грошових коштів свідчить про достатню платоспроможності підприємства.

На основі планів і балансу грошових надходжень і платежів будується бюджет руху грошових коштів підприємства. Бюджет – це кількісне втілення плану, який визначає доходи та витрати на планований період, і капітал, який необхідно залучити для досягнення поставлених завдань.

Бюджет грошових коштів – це детальний план (зазвичай по місяцях) майбутніх грошових надходжень і виплат підприємства за всіма видами його діяльності.

Кредитний план – план надходжень позикових грошових коштів та їх повернення в намічені договором терміни.

В свою чергу, касовий план – план обороту готівкових коштів, що відображають надходження і виплати готівки через касу підприємства. Формується на квартали та складається з чотирьох розділів – надходження готівки; витрата готівки; розрахунок виплат заробітної плати; календар видачі заробітної плати і прирівняних до неї виплат.

Платіжний календар є планом раціональної організації оперативної фінансової діяльності промислового підприємства. Формування аналітичної системи, адекватної сучасним ринковим відносинам, з максимальним урахуванням впливу зовнішніх і прогнозованих внутрішніх факторів, що впливають на поточні та майбутні грошові потоки, дозволить підприємствам створити

систему стратегічного обліку, який є інформаційною базою для прийняття стратегічних рішень з управління промисловим підприємством.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Бланк І.А. Фінансова стратегія підприємства [Текст] / І.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.
3. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: моногр. [Текст] / Є.І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
4. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111–115 [Електронний ресурс] . – Режим доступу до журналу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>. – Назва з екрану.
5. Масленніков Є.І. Забезпечення системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: теорія і методологія: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) [Текст] / Є.І. Масленніков. – МОН України, ПВНЗ «Європейський університет» – Київ, 2015. – 443 с.

Дані про автора:

Масленніков Євген Іванович

Доктор економічних наук, доцент

Професор кафедри економіки та управління

Економіко-правовий факультет

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(м. Одеса, Україна)

КОЛЕКТИВ АВТОРІВ

1. *Багдік'ян Сусанна Вараздадівна*, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
2. *Буслаєва Ганна Володимирівна*, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
3. *Кіртока Руслан Гордійович*, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
4. *Кусик Наталія Львівна*, кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
5. *Масін Віктор Миколайович*, кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
6. *Масіна Людмила Олександрівна*, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
7. *Масленников Євген Іванович*, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та управління економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
8. *Ніценко Віталій Сергійович*, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
9. *Панич Світлана Петрівна*, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).
10. *Панков Дмитрій Алексеевич*, доктор економічних наук, професор, завідуючий кафедрою бухгалтерського учёта, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Республика Беларусь).
11. *Побережець Ольга Валеріївна*, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна).

Наукове видання

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ:
ТЕОРЕТИЧНІ, ПРАКТИЧНІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ**

Монографія

*За редакцією
к.е.н., доц. Кусик Н.Л.,
к.е.н., доц. Побережець О.В.*

Підписано до друку 01.04.2016 р. Формат 60х84/16.
Друк офсет. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк. 20,34. Наклад 300 прим.

Видання та друк: ФОП Грінь Д.С.,
73033, м. Херсон, а/с 15
e-mail: dimg@meta.ua
свід. ДК № 4094 від 17.06.2011