

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ
НАУКОВЦІВ

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 6-7 (258-259)

Одеса – 2018

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2018. – № 6 (258-259). – 230 с. – Мови: укр., рос., англ.

Збірник наукових праць «Науковий вісник Одеського національного економічного університету» заснований у 1994 р. Друковане наукове фахове видання

Засновник і видавець збірника наукових праці – Одеський національний економічний університет

Затверджено до друку Вченою радою Одеського національного економічного університету. **Протокол № 1 від 30 серпня 2013 р.**

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – **серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р.** (перереєстрація).

Періодичність видання – 10-12 разів на рік.

Мова видання – українська, англійська та російська.

Збірник включено до оновленого «*Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук*» (затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 № 241)

Індексування і реферування:

Реферативна база даних «Україніка наукова»,

Український реферативний журнал «Джерело»,

Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського,

Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru,

Google Scholar

Польська наукова бібліографія

Social Science Open Access Repository

Всеросійська база повнотекстових наукових публікацій «Порталус»

Електронний архів Одеського національного економічного

університету.

Збірник включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF
UKRAINE
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY
ALL-UKRAINIAN ASSOCIATION OF YOUNG
SCIENTISTS

НАУКОВИЙ ВІСНИК



SCIENTIFIC BULLETIN

№ 6-7 (258-259)

Odessa – 2018

Collection of scientific papers «Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University»

Printed scientific specialized edition

Founder – Odessa National Economic University

The collection of scientific works "Scientific herald" was registered by the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine as of January 26, 2011, No. 1-05 / 1 as a scientific publication on economic sciences, dated February 23, 2011, No. 1-05 / 2 as a scientific publication on political sciences.

Approved by the Academic Council of the Odessa National Economic University. Protocol № 1 from August 30, 2013

Certificate of state registration of print mass media – KB № 20991-10791ПП от 18.08.2014

Frequency of output – 10-12 times a year.

Language of publication – Ukrainian, English and Russian.

Bulletin is licensed as academic, professional journal: «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» (№ 241, issued 09.03.2016)

Included in the scientific data base Russian Scientific Citation Index (RINC) under the agreement No. 428-07 / 2014 dated July 18, 2014 - http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349

Contacts of Editorial and publisher:

65082 Ukraine, Odessa,
Preobrazhenska st., 8, ONEU, of. 317
Ukraine
(+38067) 5595764
n.visnik.oneu@ukr.net

© Odessa National Economic University

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 9 від 15 травня 2018 р.

Головний редактор: **Балджи Марина Дмитрівна** – д.е.н., професор, Одеський національний економічний університет

Заступник головного редактора: **Рябіка Володимир Леонідович** – к.політ.н., Голова Українського національного комітету молодіжних організацій

Ректор Одеського національного економічного університету: **Звєряков Михайло Іванович** – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України

Проректор Одеського національного економічного університету: **Ковальов Анатолій Іванович** – д.е.н., професор

Науковий редактор: **Нездоймінов Сергій Георгійович** – к.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет

Технічний редактор: **Гейко Людмила Михайлівна** – к.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет

I. Економічні науки	II. Політичні науки	III. Історичні науки
<p>Амбрози Маріан Маріанович – проректор з науки, досліджень і міжнародних відносин, Вища Школа Міжнародного Бізнесу (Словацька Республіка)</p> <p>Волохова Ірина Семенівна – д.е.н., доцент (Україна)</p> <p>Єрмакова Ольга Анатоліївна – к.е.н., доцент (Україна)</p> <p>Зборіна Ірина Михайлівна – к.е.н., доцент, декан економічного факультету, Поліський державний університет (Республіка Білорусь)</p> <p>Карпов Володимир Анатолійович – к.е.н., доцент (Україна)</p> <p>Кетнер Карл Карлович – доктор економіки, професор Банківської вищої школи бізнесу і фінансів (Латвійська Республіка)</p> <p>Коваленко Вікторія Володимирівна – д.е.н., професор (Україна)</p> <p>Литовченко Ірина Львівна – д.е.н., професор (Україна)</p> <p>Марк-Бельська Рената – Phd, Вармінський та Мазурський університети в Ольштині (Республіка Польща)</p> <p>Марчева Анастасія – Phd, Стопанска академія "Димитър А. Ценов", м. Свиштов (Республіка Болгарія)</p> <p>Меджибовська Наталія Семенівна – д.е.н., професор (Україна)</p> <p>Семенова Валентина Григорівна – д.е.н., професор (Україна)</p> <p>Совік Людмила Єгорівна – д.е.н., доцент, професор (Республіка Білорусь)</p>	<p>Кармазіна Марія Степанівна – д.політ.н., професор (Україна)</p> <p>Коваль Ігор Миколайович – д.політ.н., професор (Україна)</p> <p>Маслов Юрій Костянтинович – д.політ.н., професор (Україна)</p> <p>Мілова Марія Іллівна – д.політ.н., професор (Україна)</p> <p>Пахарєв Анатолій Дмитрович – д.політ.н., професор (Україна)</p> <p>Пойченко Анатолій Михайлович – д.політ.н., професор (Україна)</p> <p>Попков Василь Васильович – д.філософ.н., професор (Україна)</p>	<p>Гончарук Тарас Григорович – д.істор.н., професор (Україна)</p> <p>Демін Олег Борисович – д.істор.н., професор (Україна)</p> <p>Панчук Май Іванович – д.істор.н., професор (Україна)</p> <p>Солдатенко Валерій Федорович – д.істор.н., професор (Україна)</p> <p>Стьопін Анатолій Опанасович – д.істор.н., професор (Україна)</p> <p>Хмарський Вадим Михайлович – д.істор.н., професор (Україна)</p> <p>Щербіна Надія Федорівна – к.е.н., доцент (Україна)</p>

Editorial board

The editorial board has been approved by the Academic Council of the Odessa National Economic University. Minutes No. 9 dated May 15, 2018

*Editor-in-Chief: **Baldzhy M. D.** – Doctor of Economics, Professor at the Department of Economics*

*Deputies of Editor-in-Chief: **Ryabika V. L.** – Candidate of Political Science (Ukraine)*

*Executive Secretary: **Geiko L. M.** – Candidate of Economics, Assistant Professor (Ukraine)*

*Scientific editor: **Nezdoyminov S. G.** – Candidate of Economics, Assistant Professor (Ukraine)*

I. Economics sciences	II Political sciences	III Historical sciences
<p>Ambrozy Marian M. – PhDr., CSc. Vice-Rector for Science, Research and International Relations, Higher School of International Business (Slovak Republic)</p> <p>Zveryakov M.I. – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of NAS of Ukraine (Ukraine)</p> <p>Kovalev A.I. – Doctor of Economics, Professor (Ukraine)</p> <p>Volokhova I. S. – Doctor of Economics, Associate Professor (Ukraine)</p> <p>Ermakova O. A. – Candidate of Economic Science, Associate Professor (Ukraine)</p> <p>Zborina I. M. – PhD (Economic Sciences), Dean of the Faculty, Polesky state university (Republic of Belarus)</p> <p>Karpov V.A. – Candidate of Economics, Assistant Professor (Ukraine)</p> <p>Ketners Karlis K. – Doctor of Economics, Professor, BA School of Business and Finance (Latvia)</p> <p>Kovalenko V. – doctor of sciences, professor (Ukraine)</p> <p>Litovchenko I. – Doctor of Economics, Professor (Ukraine)</p> <p>Marks-Bielska R. – Phd, University of Life Sciences in Wroclaw, University of Warmia and Mazury (Poland)</p> <p>Marcheva A. - PhD, "Dimitar A. Tsenov" Economic Academy, Svishtov (Bulgaria)</p> <p>Medzhibovskaya N. S. - Doctor of Economics, Professor (Ukraine)</p> <p>Semenova V. G. - Doctor of Economics, Professor (Ukraine)</p> <p>Sauvik Lyudmila E. - Doctor of Economics, Associate Professor (Republic of Belarus)</p>	<p>Ambrozy Marian M. – PhDr., CSc. Vice-Rector for Science, Research and International Relations, Higher School of International Business (Slovak Republic)</p> <p>Karmazina M.S. – Doctor of Political Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Koval' I.M. – Doctor of Political Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Maslov Y. K. – Doctor of Political Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Milova M.I. – Doctor of Political Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Paharev A.D. – Doctor of Political Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Poychenko A.M. – Doctor of Political Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Popkov V. V. – Doctor of Political Science, Professor (Ukraine)</p>	<p>Goncharuk T. G. – Doctor of Historical Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Demin O.B. – Doctor of Historical Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Panchuk M.I. – Doctor of Historical Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Soldatenko V.F. – Doctor of Historical Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Stepin A.O. – Doctor of Historical Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Khmarskyi V.M. – Doctor of Historical Science, Professor (Ukraine)</p> <p>Shcherbina N.F. – Candidate of Historical Science, Assistant Professor (Ukraine)</p>

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Авдієнко Яна

Можливості використання субконтрактації на промислових підприємствах в сучасних умовах.....13

Балабаш Ольга

Стратегічні напрями розвитку підприємств на ринку нерухомості.....28

Беленко Ганна, Дроздова Олена, Варічева Руслана

Особливості організації та обліку розрахункових операцій в інтернет торгівлі.....39

Коваленко Артем

Ефективність реформування податкової системи України у контексті європейської інтеграції.....54

Комендантова Анастасія, Доброва Наталія

Аналіз розвитку ринку плодово-ягідної продукції в Україні...75

Котенко Олександр, Домашенко Марина, Котенко Юлія

Енергоефективні технології та їх місце в національній антикризовій стратегії скорочення виробничих витрат на підприємстві.....90

Мєліхова Вікторія, Доброва Наталя

Тенденції кон'юнктурних змін на ринку молока в Україні.....113

Наніш Антон, Балджи Марина

Особливості стратегічної діяльності підприємств сфери послуг.....128

Осипова Марія, Козлова Ірина

Кон'юнктурні дослідження світового ринку фруктів.....142

Слатвінська Марина

Фіскальна політика України у сфері видатків.....159

Чурута Іван

Тенденції розвитку та інвестиційна привабливість сільського господарства України.....176

Юрескул Юлія, Однолько Вікторія

Фактори конкурентоспроможності електромонтажного підприємства.....190

Яблонська Наталя, Ковальова Анастасія

Теоретико-методичні аспекти обліку та управління витратами підприємства.....207

РЕЦЕНЗІЇ.....223

НАШІ АВТОРИ.....227

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES

<i>Avdiienko Yana</i> POSSIBILITIES OF USE OF SUBCONTRACTING ON INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS.....	13
<i>Balabash Olga</i> STRATEGIC DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES ON THE REAL ESTATE MARKET.....	28
<i>Bielenko Hanna, Drozdova Olena, Varicheva Ruslana</i> FEATURES OF ORGANIZATION AND ACCOUNTING OF CALCULATING OPERATIONS IN THE INTERNET OF TRADE.....	39
<i>Kovalenko Artem</i> EFFECTIVENESS OF REFORM OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION.....	54
<i>Komendantova Anastasia, Dobrova Natalia</i> ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE FRUIT AND BERRY MARKET IN UKRAINE.....	75
<i>Kotenko Oleksandr, Domashenko Maryna, Kotenko Yuliia</i> ENERGY-EFFICIENT TECHNOLOGIES AND THEIR PLACE IN THE ANTI-CRISIS STRATEGY DEALS WITH REDUCTION OF PRODUCTION COSTS ON THE ENTERPRISE.....	90
<i>Mielikhova Viktoriia, Dobrova Natalia</i> TRENDS OF CONJUNCTURAL CHANGES IN THE MILK MARKET IN UKRAINE.....	113
<i>Nanish Anton, Baldzhy Maryna</i> PECULIARITIES OF STRATEGIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE SERVICES SECTOR.....	128
<i>Osyпова Mariya, Kozlova Iryna</i> CONJUNCTURE RESEARCH OF THE WORLD FRUIT MARKET.....	142
<i>Slatvinska Maryna</i> FISCAL POLICY OF UKRAINE IN THE SPHERE OF EXPENDITURE.....	159

<i>Churuta Ivan</i>	
DEVELOPMENT TRENDS AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRICULTURE OF UKRAINE.	176
<i>Yureskul Yuliia, Odnolko Victoria</i>	
FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE ELECTRICAL ENTERPRISE.....	190
<i>Yablonskaya Natalie, Kovaleva Anastasia</i>	
PRODUCT COST AND WAYS OF ITS REDUCTION.....	207
REVIEWS.....	223
AUTHORS.....	227

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Авдиенко Яна

Возможности использования субконтрактации на
промышленных предприятиях в современных условиях.....13

Балабаш Ольга

Стратегические направления развития предприятий на рынке
недвижимости.....28

Беленко Анна, Дроздова Елена, Варичева Руслана

Особенности организации и учета расчетных операций в
интернет торговли.....39

Коваленко Артем

Эффективность реформирования налоговой системы Украины в
контексте европейской интеграции.....54

Комендантова Анастасия, Доброва Наталья

Анализ развития рынка плодово-ягодной продукции в
Украине.....75

Котенко Александр, Домашенко Марина, Котенко Юлия

Энергоэффективные технологии и их место в антикризисной
стратегии сокращения производственных затрат на
предприятии.....90

Мелихова Виктория, Доброва Наталья

Тенденции конъюнктурных изменений на рынке молока в
Украине.....113

Наниш Антон, Балджи Марина

Особенности стратегической деятельности предприятий сферы
услуг.....128

Осипова Мария, Козлова Ирина

Конъюнктурные исследования мирового рынка фруктов.....142

Слатвинская Марина

Фискальная политика Украины в сфере расходов.....159

Чурута Иван

Тенденции развития и инвестиционная привлекательность
сельского хозяйства Украины.....176

<i>Юрескул Юлия, Однолько Виктория</i> Факторы конкурентоспособности электромонтажного предприятия.....	190
<i>Яблонская Наталья, Ковальова Анастасия</i> Теоретико-методические аспекты учёта и управления затратами предприятия.....	207
<i>РЕЦЕНЗИИ</i>	223
<i>НАШИ АВТОРЫ</i>	227

УДК 339.138 (075.8)
JEL Classification: P420

Авдієнко Яна

**МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
СУБКОНТРАКТАЦІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Обґрунтовано актуальність використання інноваційних форм господарювання промислових підприємств в сучасних ринкових умовах. Розглянуто поняття «субконтрактація», яке відрізняється від існуючих врахуванням змін ринків в умовах формування трансформації ринку, що характеризується розповсюдженням використання інформаційно-комунікаційних технологій. Зображено ланцюг формування переваг для субконтрактора та контрактора, які застосовують субконтракцію. Наведено класифікацію субконтрактних відносин, яка відрізняється від існуючих включенням додаткової ознаки – «використання учасниками субконтрактації інформаційних технологій», що надає можливість виділити промислові підприємства, які мають потенціал для організації субконтрактації в умовах трансформаційних процесів на ринку промислової продукції. Запропоновано теоретико-методичні основи організації Центру субконтрактації, організаційну структуру, принцип та схему його роботи. Описано маркетингові функції, які необхідні для функціонування Центру. Показано синергетичний ефект від застосування субконтрактації.

Ключові слова: промислова кооперація, субконтрактація, ринок промислових підприємств, маркетингові функції, інформаційно-комунікаційні технології.

Авдиенко Яна

**ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
СУБКОНТРАКТАЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Обоснована актуальность использования инновационных форм хозяйствования промышленных предприятий в современных

рыночных условиях. Рассмотрено понятие «субконтрактация», которое отличается от существующих учетом изменений рынков в условиях формирования трансформации рынка, характеризующегося распространением использования информационно-коммуникационных технологий. Изображена цепь формирования преимуществ для субконтрактора и контрактора, которые применяют субконтракцию. Приведена классификация субконтрактных отношений, которая отличается от существующих включением дополнительного признака - «использование участниками субконтрактации информационных технологий», что дает возможность выделить промышленные предприятия, которые имеют потенциал для организации субконтрактации в условиях трансформационных процессов на рынке промышленной продукции. Предложено теоретико-методические основы организации Центра субконтрактации, организационную структуру, принцип и схему его работы. Описаны маркетинговые функции, которые необходимы для функционирования Центра. Показано синергетический эффект от применения субконтрактации.

Ключевые слова: промышленная кооперация, субконтрактация, рынок промышленных предприятий, маркетинговые функции, информационно-коммуникационные технологии.

Avdiienko Yana

POSSIBILITIES OF USE OF SUBCONTRACTING ON INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

The urgency of the use of innovative forms of management of industrial enterprises in modern market conditions is substantiated. The concept of "subcontracting" is considered, which differs from existing taking into account changes of the markets in the conditions of the formation of the transformation of the market, characterized by the proliferation of the use of information and communication technologies. Represents a chain of preferences for a subcontractor and contractor who apply a subcontract. The classification of subcontracting relations, which differs from the existing inclusion of an additional feature, is "use by participants of subcontracting of information technologies", which gives the opportunity to distinguish

industrial enterprises that have the potential for organizing subcontracting in the conditions of transformational processes in the market of industrial products. The theoretical and methodological foundations of the organization of the Subcontracting Center, the organizational structure, the principle and the scheme of its work are proposed. The marketing functions necessary for the functioning of the Center are described. The synergistic effect from subcontracting is shown.

Keywords: industrial cooperation, subcontracting, marketing functions, market of industrial enterprises, information and communication technologies.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, який стимулює промислові підприємства впроваджувати сучасні організаційні форми господарювання, кризові явища, які присутні в економіці України дають поштовх для пошуку інноваційних інструментів організації виробництва з метою ефективного використання наявних ресурсів. Посилення конкурентної боротьби сприяє налагодженню коопераційних взаємовідносин між різномасштабними промисловими підприємствами.

Аналіз досвіду промислово розвинених країн (США, Японія, Німеччина, Італія, Франція та ін.) показує, що однією із дієвих форм господарювання та промислової кооперації є субконтрактація.

Саме ця форма кооперації розрахована на використання широкої мережі постачальників. Подібне взаємовідношення малого і великого бізнесу є взаємовигідним, оскільки контрактору потрібні стабільні постачання, а субконтракторам - довгострокові замовлення і постійна співпраця

Для України є актуальним та необхідним використання субконтрактних відносин з урахуванням сучасних економічних умов, поглиблення в глобалізаційні процеси та розвитку інформаційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку промислової кооперації приділено увагу в працях зарубіжних науковців, таких як М. Йенсена і В. Меклінга, Р.Коуза, Д.Норта, Дж. Ходжсона, О.Вільямсона, Й.Шумпетера, М. Портера, М.Енрайта, П. Друкера, Ф.Котлера та ін..

Субконтрактацію як форму промислової кооперації також розглядали Дряхлов Е., Бобко Є.І., Хлебніков.Л., Добронравов А.,

Кисельов А., Скопіон О.О., Булатов А., Петрищева І., Христофорова Л. та ін. Становленню коопераційних відносин в Україні свої роботи присвятили такі автори, як Антонюк Д.А., Бабій М.А., Бутенко А.І., Варналій З.С., Войнарченко М.П., Гавриленко Т.В., Кічук О.С., Кондратьєва Т.В., Лігоненко Л.О., Ляшенко В.І., Решетнікова І.Л., Шлафман Н.Л. та ін.

Однак, залишаються дискусійними питання щодо визначення сутності терміну субконтрактації в умовах сучасної економіки, недостатньо обґрунтовані принципи розрахунку економічного ефекту від впровадження субконтрактації на промислових підприємствах, а, також теоретико-методичні розробки щодо обґрунтування варіантів створення, джерел фінансування та функціонального забезпечення Центрив субконтрактації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз міжнародний досвід застосування субконтрактації показали, що використання цієї сучасної форми промислової кооперації між різномасштабними підприємствами дозволяє досягти високої ефективності і конкурентоспроможності промислового виробництва. Існуючий досвід організації системи субконтрактації демонструє, що одним з ключових факторів успіху є наявність детально розроблених і узгоджених етапів, правил та принципів взаємодії і функціонування в рамках єдиної мережі. В вітчизняній літературі на сьогодні недостатньо теоретико-методичних розробок щодо варіантів організації Центрив субконтрактації в Україні, їх фінансування та маркетингового забезпечення.

Формування цілей статті. Показати можливості використання субконтрактації для промислових підприємств України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах функціонування ринку України, в умовах глобалізації, інформатизації та розгортання інтеграції в науково-виробничій сфері, промисловим підприємствам необхідні вагомні організаційні перетворення. Особливо це стосується ринку машинобудівних підприємств, які знаходяться на стадії застою.

Короткий цикл життя та високий ступінь диверсифікації товарів та послуг стимулює промислові підприємства до пошуку ефективних форм господарювання, які б допомогли

оптимізувати витрати та зберегти при цьому високу якість і цінові параметри продукту. Однією з ефективних форм об'єднання зусиль незалежних фірм, що дозволяє не тільки отримати прибуток, але і витримати гостру конкурентну боротьбу, є промислова кооперація.

Однією з перспективних форм промислової кооперації може бути використання субконтракції для різномасштабних підприємств, яка в умовах становлення інформаційної економіки та розвитку науково-технічного прогресу набуває інноваційного характеру функціонування.

Субконтракція – це форма виробничої кооперації, яка передбачає довгострокові партнерські взаємовідносини між різномасштабними промисловими підприємствами на основі договору-підряду, з метою підвищення ефективності виробничого процесу і задоволення попиту на якісну, конкурентоспроможну продукцію на базі інформаційно-комунікаційних технологій в умовах трансформації ринку в напрямку цифрової економіки [1, с.75-79].

Використання в світовій практиці механізму субконтракції дозволяє виділити ряд переваг як для великого підприємства-замовника, так і для малих і середніх підприємств-субпідрядників.



Рис.1.Ланцюг формування переваг для контрактора, який застосовує механізм субконтракції

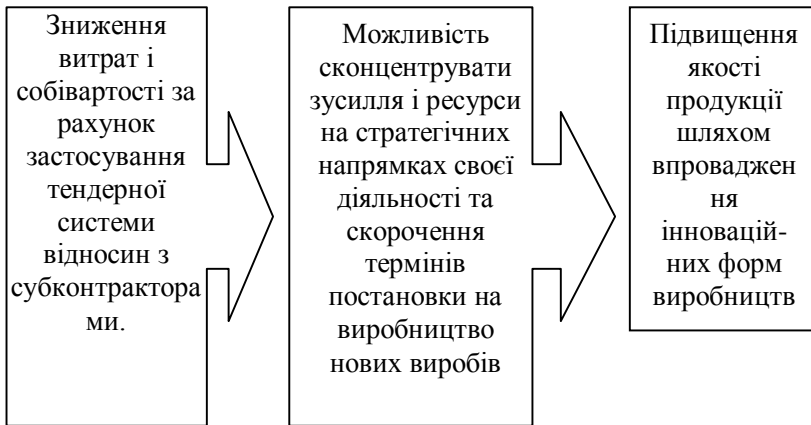


Рис.2. Ланцюг формування переваг для субконтрактора, який застосовує механізм субконтракції

Великі підприємства, в умовах жорсткої конкуренції, при виробництві продукції прагнуть знизити свої витрати, забезпечивши при цьому виконання вимог до якості продукції. Шляхом застосування субконтрактних відносин підприємство може сконцентрувати свої ресурси і зусилля на ділянках, що визначають конкурентоспроможність продукції і підприємства в цілому. При цьому головне підприємство – контрактор отримує можливість швидко оновлювати свій модельний ряд, а необтяжена непродуктивними витратами кінцева продукція стає конкурентоспроможною.

Принцип субконтракції найбільше застосовується в таких галузях промисловості як машинобудування, металообробка, електротехніка та електроніка, автомобілебудування, транспортне машинобудування, авіаційна промисловість, виробництво медичного обладнання, виробництво сільськогосподарської техніки, виробництво побутової техніки, енергетичне, атомне машинобудування, будівельно-шляхове і комунальне машинобудування та послуги, які забезпечують інфраструктуру промислової сфери [2, с.34-37].

Міжнародний ринок промислової субконтракції показує, що дана форма промислового співробітництва (взаємодії) між великими підприємствами і дрібними

виробниками, широко використовувана в розвинених індустріальних країнах, дозволила досягти їм високої ефективності і конкурентоспроможності промислового виробництва.

На основі критичного аналізу зарубіжного досвіду виділено три моделі розвитку субконтрактних відносин та представлено основні риси, які їх характеризують (табл. 1).

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика моделей субконтрактації

Ознака порівняння	Американська модель	Японська модель	Європейська модель
Критерії вибору виконавця замовлення	Ціна, термін виконання замовлення, гнучкість договірних відносин	Якість, надійність партнерів, рівень ноу-хау	Якість, термін виконання замовлення
Тривалість відносин між партнерами по кооперації	Короткострокові відносини в рамках одного певного замовлення	Довгострокові довірчі відносини	Відносно короточасні стосунки в рамках конкретних проектів (довгострокові відносини при наявності у субпідрядника специфічних активів)
Структура побудови відносин	Горизонтальна структура - один великий контрактор і коло малих підприємств-субконтракторів, що виконують кінцеві виробничі операції	Ієрархічна система (піраміда): контрактор - два або три рівні фірм-субконтракторів	Багатомірна матрична модель

Запропоновано внести додаткову класифікаційну ознаку - «використання учасниками субконтрактації інформаційних технологій».

Дана класифікаційна ознака передбачає такі можливості для підприємств-учасників, як:

• налагодження взаємодії між підприємствами-учасниками та Центром субконтрактації щодо послуг, які пропонуються (онлайн – біржи, онлайн дослідження, онлайн консалтинг). Наявність даних послуг по суті створює інноваційну інфраструктуру Центру субконтрактації. Користування даними послугами не є обов'язковою умовою, однак може обмежувати можливості підприємств та знижувати їх конкурентоспроможність на сучасному промисловому ринку.

Наявність інфраструктури підтримки є об'єктивно необхідною і серед основних її задач є такі:

- 1) здійснювати допомогу у пошуку партнерів;
- 2) надавати необхідну інформацію про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції розвитку ринків;

- 3) надавати консультації в сфері промисловості;

- 4) забезпечувати комфортні умови здійснення бізнесу.

- кооперуватись стосовно виробництва інформаційних товарів. Можливості застосування інтернет-технологій дозволяють виконувати такі функції, як представлення товарів та послуг та необхідної інформації про них; онлайн оформлення замовлення; отримання оплати та відправка товару (тільки для інформаційних продуктів);

- передбачає використання змішаної форми кооперації, тобто застосування онлайн-послуг та кооперацію щодо виробництва інформаційних товарів.

Використання інформаційної складової в налагодженні субконтрактних відносин дозволяє стирати кордони не тільки між областями на території України, але й виходити на міжнародні ринки.

Інфраструктурну підтримку розвитку коопераційних зв'язків різномасштабних підприємств здійснюють центри субконтрактації. Як показує світовий досвід Центри субконтрактації виникають в місцях скупчення промислових підприємств різних розмірів.

Центр субконтрактації - організація, що сприяє розвитку підприємництва в промисловості і формує інфраструктуру промисловості на міжрегіональному, регіональному чи локальному рівнях. [3, с.].

Основною функцією Центру є забезпечення зв'язку між великими і малими підприємствами. Одержувана Центром інформація обробляється, систематизується, уточнюється і

вноситься в базу даних з докладним описом виробничих можливостей малих і великих підприємств (виробничі потужності, спеціалізація, технічні характеристики і специфікації верстатів і обладнання, якість продукції та обсяг вільних потужностей, які можуть бути задіяні для виконання субконтрактних робіт і ін.). З цією інформацією співробітники Центру виходять на керівництво великих підприємств – потенційних замовників, з якими обговорюються потреби їхніх підприємств в комплектуючих, а також здійснюється допомога в подальшому виборі з бази даних Центру можливих виконавців замовлення – субконтракторів.

Центри субконтрактації надають промисловим підприємствам послуги за напрямками:

- пошук партнерів по виробничій кооперації: залучення і розміщення коопераційних замовлень, пошук і кваліфікаційний відбір партнерів по кооперації;

- підвищення конкурентоспроможності на ринку субконтрактних поставок: маркетинг, формування баз даних, конкурентний аналіз, організаційні поліпшення субконтрактного підприємства;

- розробка, впровадження та сертифікація систем менеджменту відповідно до вимог міжнародних стандартів серії ISO;

- консультування з форм і механізмів державної підтримки малих і середніх виробничих підприємств та ін. [4].

Але далі виникає ряд специфічних питань, пошук відповідей на які найчастіше не під силу потенційним учасникам коопераційної взаємодії. У числі першочергових питань – необхідність створення постійно діючої системи інформаційної підтримки пошуку партнерів.

Під час першого створення такої інформаційної системи необхідно накопичити певну «критичну масу» технологічних запитів та інноваційних пропозицій, яка з одного боку, стала б достатньою для пошуку потрібного партнера, а з іншого – могла б сама стати серйозним фактором досягнення економічного ефекту, підвищення якості продукції та зниження витрат на її виробництво. Моделлю такої системи може стати досвід функціонування в Інтернеті систем субконтрактації,

структурною одиницею яких є Центри субконтрактації. Вони є необхідною складовою інфраструктури ринку субконтрактації.

Інформаційна система субконтрактації - спеціалізований Інтернет-ресурс для пошуку партнерів по виробничій кооперації.

Інформаційна система субконтрактації повинна включати в себе:

- базу даних виробничих можливостей промислових підприємств, деталізованих до рівня окремого виробничого замовлення;

- базу даних замовлень, і інформацію про підприємства – замовників;

- базу даних попиту і пропозицій по виробничому обладнанню;

- базу даних попиту і пропозицій по виробничих приміщеннях [5, с.14-17].

Всі бази даних повинні бути виконані в єдиному форматі та об'єднані автоматизованою системою пошуку. Пошук замовлень і Постачальників здійснюється за класифікаторами основних видів діяльності підприємств, субконтрактної продукції, субконтрактних виробничих процесів, прийнятим в ЄС. Інформаційна система субконтрактації забезпечує швидкий і зручний пошук партнерів за виробничою кооперацією – як постачальників, так і замовників.

Інформаційна система субконтрактації дозволяє:

- підприємствам-замовникам (виконавцям) швидко знайти Постачальника за різними параметрами (область, наявність необхідних технологій, виробленої продукції та ін.);

- підприємствам-постачальникам (субконтракторів) оперативно знайти необхідне їм замовлення, а також оцінити можливість його виготовлення.

Структура і методики, які реалізуються інформаційною системою субконтрактації, дозволяють швидко знайти замовлення щодо необхідної технологічної операції. Інформація про замовлення (креслення, виробнича програма, матеріал, ціна, додаткові вимоги) допомагає реально оцінити можливість виконання замовлення [6, с. 86-88].

Принцип роботи Центру субконтрактації зображено на рис.3.

Пошук замовлень і постачальників здійснюється за класифікаторами основних видів діяльності підприємств, субконтрактної продукції, субконтрактних виробничих процесів, прийнятих в ЄС. Інформаційна система субконтрактації забезпечує швидкий і зручний пошук партнерів за виробничою кооперацією - як постачальників, так і замовників, при цьому використовуючи інтернет-ресурси.

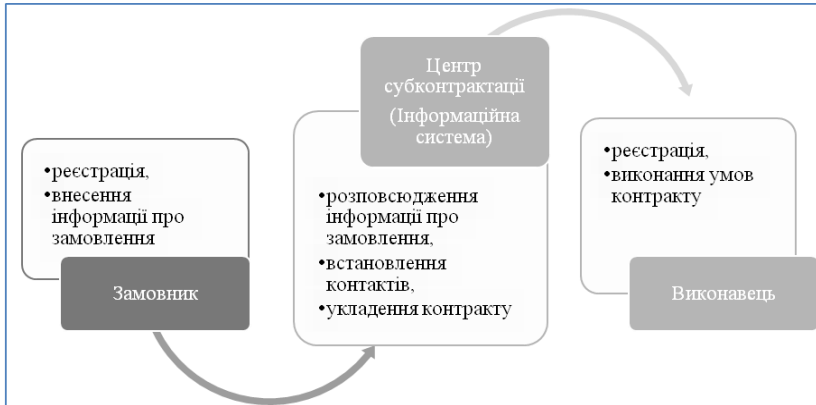


Рис.3. Схема роботи Центру субконтрактації

На рис.4. запропонована можлива організаційна структура Центру субконтрактації.



Рис. 4. Організаційна структура Центру субконтрактації

Фінансування діяльності Центру субконтрактації здійснюється, як правило, за рахунок наступних джерел:

1. Засоби, що надаються організацією – засновником.

2. Кошти, отримані Центром від реалізації послуг:

- послуги підприємствам - виконавцям (пошук постачальників і інші);

- послуги малим підприємствам – субконтракторам (маркетингові, консалтингові та інші).

3. Кошти, отримані Центром від підприємств за надання стандартного набору послуг і представлення інтересів протягом обумовленого періоду часу (наприклад, 1 року).

Найчастіше діяльність Центру починається з першого варіанту фінансування (за рахунок коштів засновників), потім поступово відбувається збільшення частки коштів, одержуваних від надання послуг.

Необхідна грамотна маркетингова діяльність Центру по створенню та просуванню своїх послуг з метою прискорення комерціалізації даного проекту. Як і для будь-якого підприємства в ринковому середовищі, маркетинг Центру субконтрактації передбачає:

- вивчення особливостей маркетингового середовища даного територіально-господарського утворення, у тому числі макро- і мікроринкового середовища;

- формування маркетингової системи інформації даного Центру; проведення систематичних маркетингових досліджень по динаміці і тенденціям попиту і пропозиції на ринку пропонуваніх Центром послуг;

- сегментування ринку і вибір своїх ринкових ніш: визначення своєї цільової аудиторії; за допомогою маркетингових досліджень розуміння поведінки споживачів для їх ефективної пропозиції і реалізації; позиціонування Центру на локальному, державному та міжнародному ринку інноваційних продуктів і послуг;

- маркетингове стратегічне планування: дослідження конкурентного середовища та оцінка своїх конкурентних переваг, вибір стратегії розвитку і складання плану;

- розробка комплексу маркетингу: товарної, цінової, комунікативної політики і політики розподілу продукції і послуг Центру;

- маркетинговий контроль і аудит діяльності Центру, перевірка отриманих результатів і коригування з тактичними планами маркетингової діяльності [7, с.100-106].

Від діяльності Центру субконтрактації як інфраструктурного об'єкта підтримки суб'єктів підприємництва передбачається синергетичний ефект за рахунок ряду наступних можливостей:

1. Економії, викликаній зростанням масштабів діяльності - при збільшенні обсягу виробництва знижується середня величина витрат на одиницю продукції. Субконтрактинг дозволяє розподіляти постійні витрати підприємства на інші фірми і на більшу кількість продукції, що випускається. Основна ідея полягає в тому, щоб при зростанні обсягу виробництва і продажів більш ефективно використовувати наявні ресурси (наприклад, наростити обсяг роботи на менших потужностях, з використанням меншої чисельності працівників).

2. Сприятливе комбінування взаємодоповнюючих ресурсів. Субконтрактація підвищує гнучкість і можливість для ринкового маневру з метою забезпечення більш вигідного поєднання чинників і ресурсів у порівнянні з іншими підприємствами, дозволяє використовувати багатоканальні джерела ресурсів зовнішнього середовища, впроваджувати стратегічні цілі і домогтися результату, який не можна отримати при аналогічних витратах, але з використанням інших підходів до управління підприємствами.

3. Субконтрактинг дозволяє забезпечити економію витрат за рахунок зниження частки трансакційних витрат, які неминучі в сучасних ринкових відносинах.

4. Важливим фактором застосування субконтрактації є можливість взаємодоповнюваності його учасників в сфері НДДКР, яка призводить до поглиблення поділу і спеціалізації підприємств.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідження результатів діяльності господарюючих суб'єктів різних країн показує тісну кореляцію між розвиненістю застосування субконтрактації і рівнем конкурентоспроможності та ефективності підприємств.

Однак застосування субконтрактації не тільки забезпечує підвищення ефективності окремого підприємства, а

ще й створює можливість перегрупування людських, організаційних, матеріальних і фінансових ресурсів для формування нових сфер діяльності, розвитку взаємопов'язаних напрямків, здатних створювати ефект мультиплікативності в економіці. Таким чином показано можливості використання субконтрактації для промислових підприємств України в сучасних умовах та перспективність формування відповідно Центрів субконтрактації, як інфраструктурних елементів розвитку економіки.

Література

1. Литовченко І.Л. Дослідження поняття «субконтрактація» як сучасної форми виробничої кооперації / І.Л. Литовченко, Я.А. Хмелярова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. - №11. – С.75-79. – Режим доступу до матер.: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/102.pdf.

2. Христофорова Л. В. Проблемы формирования понятия субконтрактинг в «новой экономике» //Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2014. – №. 2. – С. 34-37.

3. Авдієнко Я.А. Міжрегіональні Центри кон'юнктурних досліджень та просування інноваційної продукції на зовнішні та внутрішні ринки — як сучасні інституціональні одиниці у просуванні наукових розробок українських розробників і виробників на експорт. Рекомендації зі створення центрів комерціалізації технологій / Я.А. Авдієнко // Кон'юнктурний супровід інноваційної продукції та послуг: монографія / за заг. ред. В. А. Карпова. – Одеса: ОНЕУ, 2018. – С. 134-142 (21,1 д.а.).

4. Информационная система субконтрактации – пример эффективного применения информационных технологий для развития малого бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://subcontract.ru/Docum/DocumList_DocumFolderID_16.html.

5. Щербак А. В. Підтримка субконтрактації – важливий напрям промислової політики / А. В. Щербак // Економіст. – 2016. – №1. – С. 14-17.

6. Шлафман Н. Л. Интернет-технології забезпечення механізму субконтрактації у промисловості // Науковий вісник

Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія: Економічні науки. - 2008. - № 1. С. 86–88.

7. Авдієнко Я.А. Імплементация в систему субконтрактних відносин аналітично-маркетингової складової / Авдієнко Я.А., Зінковська Д.В. // Бізнес-навігатор. – 2018. – № 2-1 (45). – С.100-106

1. Ly`tovchenko I.L. Doslidzhennya ponyattya «subkontraktaciya» yak suchasnoyi formy` vy`robnny`choyi kooperaciyi / I.L. Ly`tovchenko, Ya.A. Xmelyarova // Naukovy`j visny`k Xersons`kogo derzhavnogo universy`tetu. – 2015. - #11. – S.75-79. – Rezhy`m dostupu do mater.: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/102.pdf.

2. Khristoforova L. V. Problemy formirovaniya ponyatiya subkontraktning v «novoy ehkonomie» //Intellekt. Innovatsii. Investitsii. – 2014. – №. 2. – S. 34-37

3. Avdiyenko Ya.A. Mizhregional`ni Centry` kon'yunkturny`x doslidzhen` ta prosuvannya innovacijnoyi produkciyi na zovnishni ta vnutrishni ry`nky` – yak suchasni insty`tucional`ni ody`ny`ci u prosuvanni naukovy`x rozrobok ukrayins`ky`x rozrobnny`kiv i vy`robnny`kiv na eksport. Rekomendaciyi zi stvorennya centriv komercializaciyi texnologij / Ya.A. Avdiyenko // Kon'yunkturny`j suprovid innovacijnoyi produkciyi ta poslug: monografiya / za zag. red. V. A. Karpova. – Odesa: ONEU, 2018. – S. 134-142 (21,1 d.a.).

4. Informatsionnaya sistema subkontraktatsii – primer ehffektivnogo primeneniya informatsionnykh tekhnologiy dlya razvitiya malogo biznesa [Ehlektronnyy resurs] – Rezhim dostupu do resursu:

http://subcontract.ru/Docum/DocumList_DocumFolderID_16.html.

5. Shcherbak A. V. Pidtrymka subkontraktatsii – vazhlyvyi napriam promyslovoi polityky / A. V. Shcherbak // Ekonomist. – 2016. – №1. – S. 14-17.

6. Shlafman N. L. Internet-tekhnologii zabezpechennia mekhanizmu subkontraktatsii u promyslovosti // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy. Serii: Ekonomichni nauky. - 2008. - № 1. S. 86–88.

7. Avdiienko Ya.A. Implementatsiia v systemu subkontraktnykh vidnosyn analitychno-marketynhovoi skladovoi /

УДК:658

JEL Classification: L850

Балабаш Ольга

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

У статті наведено аналіз ринку нерухомості, як найважливішої сфери підприємницької діяльності України; визначено основні тенденції та перспективи його розвитку; наведено динаміку введення квартир в експлуатацію та зміни цини на об'єкти нерухомості. Встановлено найкрупніші компанії забудовники Одеси та Одеської області за кількістю об'єктів; наведено найбільш популярні новобудов Одеси за статистикою переглядів сторінок. Обґрунтовано особливі напрями економічного вивчення процесів, що протікають на ринку нерухомості. Ринок девелопменту в Україні активно займається просуванням власних брендів і, відповідно, закріпленням позицій компанії у свідомості споживачів. Зокрема, це стосується і сегменту житлової нерухомості, тому у статті розглянуто основні засоби зовнішніх комунікацій, що дозволяють бізнесу спростити пошук потенційних споживачів, які з великою ймовірністю зацікавлені в послугах, що пропонуються, організувати просування з найбільшим економічним ефектом. Розглянуто питання щодо організаційного забезпечення процесу управління зовнішніми комунікаціями на підприємствах на сучасному етапі розвитку української економіки. Обґрунтовано доцільність формування стратегічних напрямів розвитку підприємств на ринку нерухомості на основі сучасних бізнес-моделей, побудованих на засадах клієнтоорієнтованості. Розглянуто бізнес-модель PropTech, що здатна поєднати в собі інструменти, які

допомагають професіоналам у сфері нерухомості покращити свої сервіси та підвищити продуктивність, з метою трансформації та замінити функції компаній у сфері просування на ринку нерухомості.

Ключові слова: ринок нерухомості, тенденції ринку нерухомості, стратегічні напрями розвитку, ціна на житло, прогнози розвитку ринку нерухомості, бізнес-модель.

Балабаши Ольга

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье представлен анализ рынка недвижимости, как важнейшей сферы предпринимательской деятельности Украины; определены основные тенденции и перспективы его развития; приведена динамика ввода квартир в эксплуатацию и изменения цен на объекты недвижимости. Установлено крупные компании застройщики Одессы и Одесской области по количеству объектов; приведены наиболее популярные новостройки Одессы по статистике просмотров страниц. Обосновано особые направления экономического изучения процессов, протекающих на рынке недвижимости. Рынок девелопмента в Украине активно занимается продвижением собственных брендов и, соответственно, закреплением позиций компании в сознании потребителя. Особенно, это касается и сегмента жилой недвижимости. В статье рассмотрены основные средства внешних коммуникаций, позволяющие бизнеса упростить поиск потенциальных потребителей, которые с большой вероятностью заинтересованы в услугах, предлагаемых организовать продвижение с наибольшим экономическим эффектом. Рассмотрены вопросы организационного обеспечения процесса стратегического управления внешними коммуникациями предприятия на современном этапе развития украинской экономики. Обоснована целесообразность формирования стратегических направлений развития предприятий на рынке недвижимости на основе современных бизнес-моделей, построенных на основе клиентоориентированности. Рассмотрена бизнес-модель PropTech, которая способна соединить в себе инструменты, которые помогают профессионалам в сфере недвижимости улучшить свои сервисы и

повысить производительность, с целью трансформации и заменить функции компаний в сфере продвижения на рынке недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, тенденции рынка недвижимости, стратегические направления развития, цена на жилье, прогнозы развития рынка недвижимости, бизнес-модель.

Balabash Olga

STRATEGIC DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES ON THE REAL ESTATE MARKET

The article analyzes the real estate market in Ukraine, identifies the main trends and prospects for its development; the largest companies of Odessa and Odesa oblast developers were set up for the number of objects; The most popular new buildings in Odessa based on pageview statistics are given. The main means of external communications are considered, allowing business to simplify the search for potential consumers, organize the promotion with the greatest economic effect. The expediency of formation of strategic directions of development of the enterprises in the real estate market is grounded on the basis of modern business models built on the basis of client orientation. PropTech business model is considered. It can combine tools that help companies improve their services and boost their productivity. It helps to transform and replace the functions of companies in the field of advancement in the real estate market.

Keywords: real estate market, real estate market trends, strategic directions of development, housing prices, real estate development forecasts, business model.

Постановка проблеми. Ринок нерухомості характеризується тісними економічними зв'язками різними елементами ринкової системи. Так на ньому забезпечується рух та перерозподіл факторів виробництва або інвестиційних товарів, окремі його елементи виступають складовими ринку споживчих товарів (житлова нерухомість). Розвиток ринку нерухомості набуває особливого значення, оскільки тенденції на ньому відображають загальний стан економіки країни в цілому.

З огляду на це виникає необхідність глибокого вивчення тенденцій його розвитку, факторів, що на них впливають та розробки стратегічні напрями розвитку підприємств, що на ньому функціонують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції та економічні проблеми функціонування ринку нерухомості були висвітлені у працях широкого кола науковців, серед яких слід виділити І. Геллера, О. Гриценко, Б. Данилишина, С. Кручка, О. Мірошниченка, В. Ониценка, В. Павлова, В. Рейкіна, Г. Стерник, М. Федотова, Дж.К. Еккерт, Н. Ордуей, Г.Харісон та ін.

Незважаючи на достатньо високий рівень теоретичних та прикладних наукових досліджень щодо динаміки змін та перспектив розвитку підприємств, що на ньому функціонують, їх результати значно різняться між собою в результаті непрозорості та низького інформаційного забезпечення. В результаті, проблемні питання функціонування підприємств на ринку нерухомості та визначення стратегічних напрямів їх розвитку залишаються недостатньо вивченими та потребують додаткової уваги.

Метою статті є здійснення аналізу ринку нерухомості, відображення тенденцій його розвитку та встановлення стратегічних напрямів розвитку підприємств на ньому.

Первинний ринок житла останніми роками б'є рекорди за кількістю побудованих квартир. Після 2009 року обсяги будівництва житла в Україні щорічно збільшуються, навіть після кризи 2014 року.

У 2015 році було побудовано максимальну кількість - 120 тис. квартир. Кількість введених в експлуатацію квартир в період 2000-2016 рр. представлено на рис. 1. У 2016 році темпи будівництва трохи сповільнилися. Тоді в експлуатацію було введено на 5,8% менше житла, ніж у 2015 році.

у 2017 році (за прогнозами) ринок житлової нерухомості знову покаже зростання. Тільки в Києві, на який припадає основна частка житлового будівництва в Україні, в першому кварталі побудовано вдвічі більше квартир, ніж у першому кварталі 2016 року [1,2,3].

Будівельний бум 2014-2015 рр. став результатом нестабільної економічної ситуації, коли люди масово вкладали знецінену гривню в нерухомість [1].

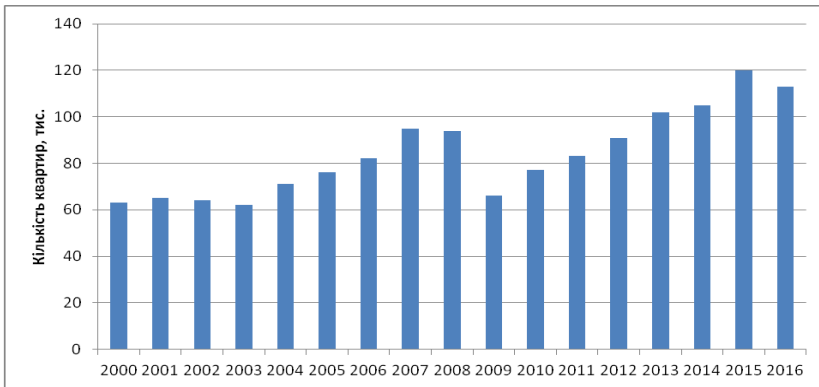


Рис.1. Кількість введених в експлуатацію квартир в період 2000-2016 рр., тис. квартир

У Конфедерації будівельників України зростання обсягів будівництва пояснюють бажанням забудовників ввести будинки в експлуатацію до 10 червня 2017 року, до набуття чинності нових законодавчих норм, за якими потрібно було пройти повну дозвільну процедуру, що збільшило б терміни будівництва [1,2].

Поряд із збільшенням пропозиції, попит на ринку нерухомості не поспішає рости. Про низький попит свідчать і низькі обсяги іпотечного кредитування. У 2016 році банки видали кредитів на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості на 736 млн грн. Для порівняння: у 2012 році — 2,5 млрд грн.

В консалтинговій компанії City Development Solutions заявили, що кількість виставлених на продаж квартир від забудовників перевищує попит у десять разів.

Поряд з цим, керівництво будівельних компаній стверджує, що надлишку квартир на ринку нема, оскільки попит зростає пропорційно збільшенню площ. До моменту здавання будинку в експлуатацію часто залишаються одиниці непроданих квартир.

У Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства також говорять, що ринок вже досяг дна і планомірно йде вгору. За словами першого заступника міністра Льва Парцхаладзе, на ринку спостерігається

дефіцит житла. "У Європі на одного жителя припадає в середньому 45-50 кв м, в Україні — лише 23 кв м. На старе житло припадає 50-60% усього житлового фонду" [2].

На основі цього, можна стверджувати, що на ринку нерухомості України існує «відкладений попит», який почне реалізовуватися з поживленням економіки та ростом іпотечного кредитування.

Мінімальна вартість квартир в деяких містах України на 1 січня 2018 р. представлено на рис. 2.

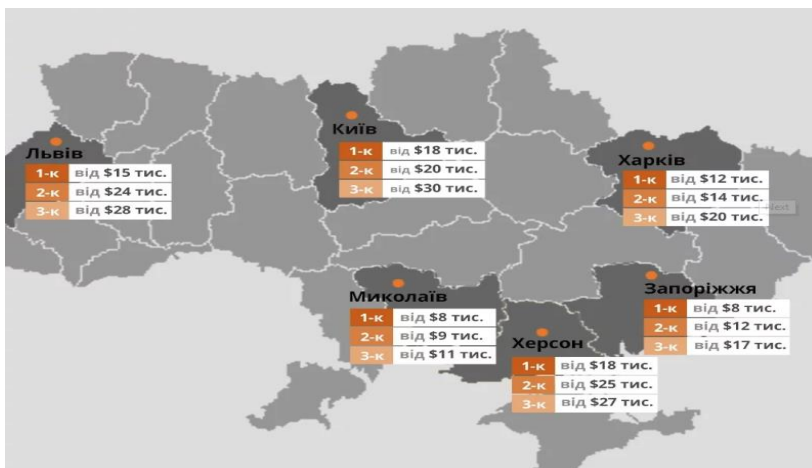


Рис. 2. Мінімальна вартість квартир в деяких містах України на 1 січня 2018 р. [3]

Конкуренція висока, і в боротьбі за покупця будівельні компанії знижують ціни.

З початку 2017 року середня вартість квадратного метра впала на 300 грн до 21,5 тис грн. Максимальною за 2017 рік була ціна 22,5 тис грн.

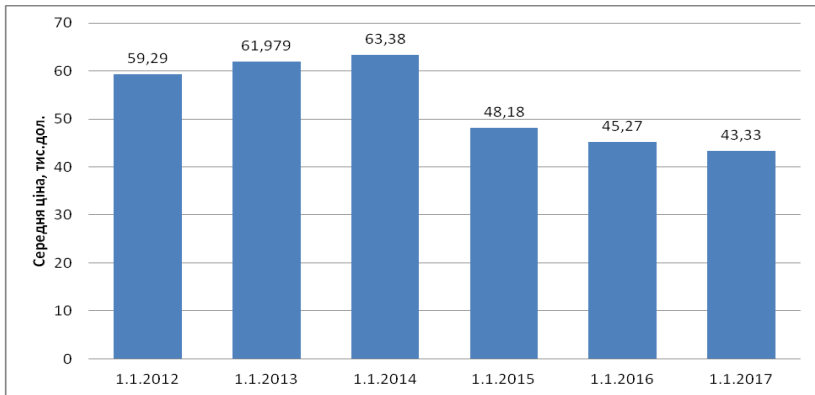
Як правило, продажі починаються на ранній стадії будівництва, коли вартість метра мінімальна. Через це при великому обсязі введення об'єктів середня ціна розмивається.

Зокрема, для залучення покупців будівельні компанії пропонують пільгові умови кредитування в партнерстві з банками та знижки до 20% в разі повної оплати вартості. У 2016 році знижки становили 5-10% [2,3].

У 2018 р. здешевлення квартир від забудовників буде незначним, це стосується тільки доларових цін, говориться у звіті Нацбанку [1,2].

На ціну нерухомості, також впливає подорожчання енергоносіїв і матеріалів. На 2018 рік «Мінрегіон» прорахував собівартість будівництва в межах 13 400 грн. за кв. м. Відповідно, середня вартість кв.м. буде становити 15-17 тис грн.

Динаміка зміни цін на житло в м. Одесі у період з 2012 по 2017 рр. представлено на рис. 3.



* (за 2-х кімнатну квартиру)

Рис. 3. Середні ціни на житло в м. Одеса у період з 2012 по 2017 рр., тис. дол. [4]

На ринку нерухомості м. Одеси та Одеської області представлено більше 30-ти компаній забудовників. Лідером по кількості новобудов на ринку нерухомості Одеси є компанія «Kadorg Group», вона займає 19,6 % ринку. На другому місці – «Будова» (12,0 %), на третьому – «Saga Development» (8,8 %). ПП «Мікромегас» знаходиться у ТОП – 10 забудовників Одеси і займає відповідно 4,4% ринку. За останній час підприємством побудовано 4 об'єкти, 3 об'єкти є актуальними, тобто на етапі будівництва, це – ЖК «Волна», ЖК «Курортний» та ЖК «Янтарний». Також у ПП «Мікромегас» є об'єкти за межами Одеської області. Так, на етапі будівництва - ЖК «Гармонія» в м. Умань. В ТОП-10 по кількості об'єктів нерухомості увійшли компанії, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Найкрупніші компанії забудовники Одеси та Одеської області за кількістю об'єктів нерухомості, станом на 1 січня 2018 р.

№ з/п	Назва компанії	Назва відомих об'єктів	Всього об'єктів	Актуальні новобудови	% об'єктів у загальній кількості
1	Kadorr Group	Перша – сорок друга перлини; ТОЦ «Кадорр»	46	20	19,6
2	Будова	ЖК «Альтаір»	19	11	12,0
3	Saga Development	ЖК «Kandinsky» (Французький бульвар)	14	13	8,8
4	Стікон	Комплекс апартаментів «Олімпійський» (пр. Шевченко)	12	5	7,5
5	Гефест	ЖК «Родос»	9	6	5,7
6	UDP	ЖК «Maristella»	7	7	4,4
7	Мікромегас	ЖК «Курортний» (Аркадія) ЖК «Армійський»	7	3	4,4
8	Одесстрой	ЖК «Вільямса»	5	3	3,1
9	Інтобуд	ЖК «Лузанівський парк»	4	4	2,5
10	Рів'єра девелопмент	ЖК «Авторський» БЦ «Чорноморська Рів'єра»	4	4	2,5
11	Інші	-	159	-	29,5

Інформаційним агентством «Zabudovnyk.ua» було проведено дослідження, по виявленню найбільш популярних новобудов Одеси. Рейтинг відображає 10 найбільш популярних новобудов міста за рік. Популярність комплексу визначається як сума кількості переглядів та кількості переходів на сайт комплексу. Для деяких комплексів кількість переходів може перевищувати кількість переглядів. Це пояснюється наявністю прямого переходу на сайт комплексу.

На сьогоднішній день сайт є одним із потужних інструментів комунікації на ринку нерухомості. На ньому представлена інформація про забудовника про всі об'єкти нерухомості.

Частки ринку компаній-забудовників представлено на рис. 4

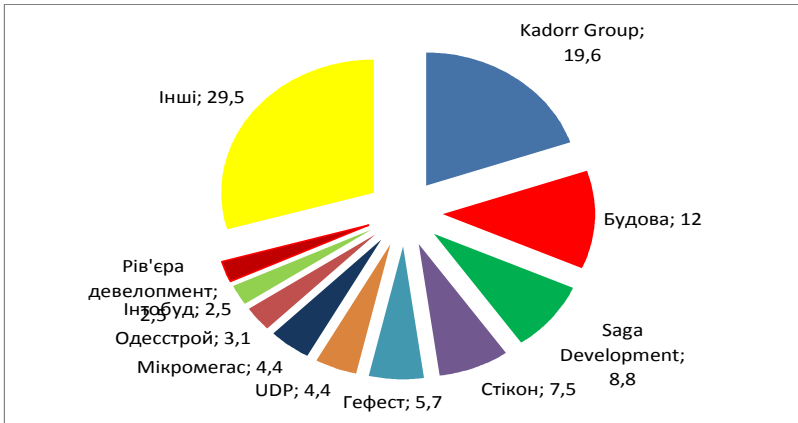


Рис. 4. Частки ринку компаній-забудовників на ринку нерухомості Одеси станом на 1 січня 2018 р., %

В процесі комунікації, дуже важливе розуміння своєї цільової аудиторії, що дозволяє бізнесу спростити пошук потенційних споживачів, які з великою ймовірністю зацікавлені в товарах і послугах, які пропонуються, організувати просування з найбільшим економічним ефектом.

У зв'язку з цим, розвиток системи зовнішніх комунікацій компаній забудовників має велике значення для ефективності їх діяльності оскільки багато компаній будують за кошти інвесторів. Щоб закінчити один будинок, вони починають новий. Щоб не виникало розриву між попитом і пропозицією, і, що грошей було достатньо для стабільного функціонування компанії та реалізації нових проектів, потрібно інтенсифікувати процес залучення інвесторів за допомогою засобів комунікацій.

Умови жорсткої конкуренції на ринку та загально-економічні чинники змушують девелоперів, інвесторів та операторів на ринку нерухомості утворювати складні комерційні моделі, побудовані на засадах клієнт орієнтованості. На сьогодні, прикладом такої моделі стала PropTech. Модель PropTech дозволяє поєднати в собі інструменти, які допомагають професіоналам у сфері нерухомості покращити

свої сервіси та підвищити продуктивність. В певній мірі вона дозволяє трансформувати, а подекуди, і замінити функції компаній у сфері просування на ринку нерухомості. Модель PropTech – це це можуть бути як партнерські альянси в межах проєктів нерухомості, так і інвестиції у фірми PropTech [6,7,8].

Висновки.

Незважаючи на нестабільну економічну ситуацію в країні, ряд негативних чинників, а саме: низькі обсяги іпотечного кредитування, удорожчання енергоносіїв і матеріалів, ринок нерухомості продовжує стабільно зростати та розвиватися.

На ринку нерухомості України існує «відкладений попит», який почне реалізовуватися з поживленням економіки. В таких умовах стратегічними напрямками розвитку підприємств мають стати сучасні бізнес-моделі, побудовані на засадах клієнтоорієнтованості.

Література

1. Ринок житла: чи буде обвал [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/12/20/632350/>
2. Анастасія Іщенко. Ринок нерухомості в Україні: чого чекати від тенденцій 2018 року [Електронний ресурс] / Іщенко Анастасія — Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/418715/rynok-neruhomosti-v-ukrayini-chogo-chekaty-vid-tendentsij-2018-roku>
3. Тенденції ринку нерухомості: українцям порадили не відкладати з купівлею житла [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://ukranews.com/ua/news/542555-tendencii-rynku-nerukhomosti-ukraincyam-poradyly-ne-vidkladaty-z-kupivleyu-zhytla>
4. Статистика ринка нерухомості в Одесі [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://novostroyki.lun.ua>
5. Рейтинг новобудов Одеси за 2017 р. <https://zabudovnyk.com.ua/uk/complexes/popular/odesa/2017>

6. Балабаш О. С. Індикатори моніторингу операційної стійкості підприємства / О. С. Балабаш, І. О. Кузнецова // Економіка: реалії часу. – 2014. - №2(12). – С. 83-88.

7. Перспективи ринку нерухомості 2018: чи подорожчає квадратний метр? [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://dyvys.info/2018/02/12/perspektyvy-rynku-neruhomosti-2018-chy-podorozhchaye-kvadratnyj-metr/>

8. Kuznetsova I. Sustainable enterprise development: essence and components [Електронний ресурс] / Inna Kuznetsova, Olga Balabash // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2015. — Вип. 1 (12). — С. 48-57. — Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15kiosts.pdf>

1. Ry`nok zhy`tla: chy` bude obval [Elektronny`j resurs] — Rezhy`m dostupu: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/12/20/632350/>

2. Anastasiya Ishhenko. Ry`nok neruxomosti v Ukrayini: chogo chekaty` vid tendencij 2018 roku [Elektronny`j resurs] / Ishhenko Anastasiya — Rezhy`m dostupu: <https://news.finance.ua/ua/news/-/418715/rynok-neruhomosti-v-ukrayini-chogo-chekaty-vid-tendentsij-2018-roku>

3. Tendenciyi ry`nku neruxomosti: ukrayincyam porady`ly` ne vidkladaty` z kupivleyu zhy`tla [Elektronny`j resurs] — Rezhy`m dostupu: <https://ukranews.com/ua/news/542555-tendencii-rynku-nerukhomosti-ukrainyam-poradyly-ne-vidkladaty-z-kupivleyu-zhytla>

4. Staty`sty`ka rynka nedvy`zhy`mosty` v Odesse [Elektronny`j resurs] — Rezhy`m dostupu: <https://novostroyki.lun.ua>

5. Rejty`ng novobudov Odesy` za 2017 r. <https://zabudovnyk.com.ua/uk/complexes/popular/odesa/2017>

6. Balabash O. S. Indy`katory` monitory`ngu operacijnoyi stijkosti pidpry`yemstva / O. S. Balabash, I. O. Kuzneczova // Ekonomika: realiyi chasu. – 2014. - #2(12). – S. 83-88.

7. Perspekty`vy` ry`nku neruxomosti 2018: chy` podorozhchaye kvadratny`j metr? [Elektronny`j resurs] — Rezhy`m dostupu: <https://dyvys.info/2018/02/12/perspektyvy-rynku-neruhomosti-2018-chy-podorozhchaye-kvadratnyj-metr/>

8. Kuznetsova I. Sustainable enterprise development: essence and components [Elektronny`j resurs] / Inna Kuznetsova, Olga

Balabash // Social`no-ekonomichni problemy` i derzhava. — 2015. — Vy`p. 1 (12). — S. 48-57. — Rezhy`m dostupu do zhurn.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15kiosts.pdf>

28.06.2018

УДК 657.421.1

JEL Classification: F190

Беленко Ганна, Дроздова Олена, Варічева Руслана

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ІНТЕРНЕТ ТОРГІВЛІ

На сьогоднішній день інтернет являється глобальним всесвітнім комунікатором, через який проходить безліч різноманітної інтерактивної інформації. Його простір дає необмежені можливості для розвитку ринкової кон'юнктури з мільйонами потенційних партнерів та покупців. Ще декілька десятиліть тому думка про доступну кожному можливість вести міжнародну торгівельну діяльність уявлялась неможливою. А сьогодні - це один із найголовніших факторів для успішного процвітання компанії та забезпечення її конкурентоспроможності. Створенням інтерактивних сторінок з віртуальною вітриною займаються як малі, так і крупні організації з багатотисячним щорічним обігом. Розміщена на них інформація знаходиться в режимі цілодобового доступу без перерв чи вихідних. Як результат цього – продукція стала доступнішою, обсяги продажу підвищилися, а разом з цим у пропорційному відношенні збільшилися державні надходження, що без сумніву є – позитивною тенденцією для країни. Але, не дивлячись на всебічне впровадження інтернету в повсякденне життя, в плані ведення ринкових стосунків і досі залишається багато проблем. Серед них одними з найголовніших виступають - проблеми пристосування регламентованої документації суспільного характеру до потреб інтернет ринку, впровадження міжнародного досвіду та набутих досягнень західних країн зі

своею специфікою до управління відносинами с інтернет користувачами, а саме головне – ряд спірних питань стосовно вибору кращої системи для заключення розрахункових угод. Метою статті є розглядання методичних підходів щодо організації управління та обліку операцій, пов'язаних з оплатою за товари чи послуги в інтернет структурі, аналіз сучасних тенденцій розвитку інтернет торгівлі, порівняльний аналіз систем сплати, виявлення їх недоліків та висунення пропозицій щодо їх покращення. Для досягнення мети досліджено інформаційну базу та законодавче забезпечення з питань ведення електронного господарювання. Здійснено аналіз сучасних наукових підходів, стосовно проблемних аспектів ведення розрахунків в інтернет-торгівлі та висунуті пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: інтернет торгівля, електронна торгівля, ведення обліку в інтернет системі, електронні гроші, платіжні світові системи, електронний гаманець, розрахунки.

Беленко Анна, Дроздова Елена, Варичева Руслана

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛИ

На сегодняшний день интернет является глобальным всемирным коммуникатором, через который проходит множество разнообразной интерактивной информации. Его пространство дает неограниченные возможности для развития рыночной конъюнктуры с миллионами потенциальных партнеров и покупателей. Еще несколько десятилетий спустя мнение о доступной каждому возможность вести международную торговую деятельность представлялась невозможной. А сегодня – это один из главных факторов для успешного процветания компании и обеспечения ее конкурентоспособности. Созданием интерактивных страниц с виртуальной витриной занимаются как малые, так и крупные организации с многотысячным ежегодным обращением. Размещенная на них информация находится в режиме круглосуточного доступа без перерывов или выходных. Как результат этого - продукция стала доступной, объемы продаж повысились, а вместе с этим в пропорциональном отношении

увеличились государственные поступления, несомненно, есть - положительной тенденцией для страны. Но, несмотря на всестороннее внедрение интернета в повседневную жизнь, в плане ведения рыночных отношений до сих пор остается много проблем. Среди них одними из главных выступают – проблемы приспособления регламентированной документации общественного характера с потребностями интернет рынка, внедрение международного опыта и приобретенных достижений западных стран со своей спецификой к управлению отношениями с интернет пользователями, а самое главное – ряд спорных вопросов относительно выбора лучшей системы для заключения расчетных соглашений. Целью статьи является рассмотрение методических подходов к организации управления и учета операций, связанных с оплатой за товары или услуги в интернет структуре, анализ современных тенденций развития интернет торговли, сравнительный анализ систем оплаты, выявление их недостатков и выдвижения предложений по их улучшению. Для достижения цели исследованы информационную базу и законодательное обеспечение по вопросам ведения электронного хозяйствования. Осуществлен анализ современных научных подходов в отношении проблемных аспектов ведения расчетов в интернет-торговле и выдвинуты предложения по их решению.

Ключевые слова: интернет торговля, электронная торговля, ведение учета в интернет системе, электронные деньги, платежные мировые системы, электронный кошелек, расчеты.

Bielenko Hanna, Drozdova Olena, Varicheva Ruslana

FEATURES OF ORGANIZATION AND ACCOUNTING OF CALCULATING OPERATIONS IN THE INTERNET OF TRADE

To date, the Internet is a global communicator. Through it there is a lot of various interactive information. Its space gives unlimited opportunities for the development of market conditions with millions of potential partners and buyers. Ten years ago, the opportunity to conduct international trade activities seemed impossible. And today - this is one of the main factors for the successful prosperity of the company and ensuring its

competitiveness. Creation of interactive pages with a virtual showcase is being done by both small and large organizations. Information on sites is always available without breaks and days off. Because the goods are available, sales volumes are rising, and government revenues are increasing. But, despite the comprehensive introduction of the Internet into everyday life, there are problems in Internet market relations. Among them, one of the main ones are the problems of adapting regulated public documents to the needs of the Internet market, the introduction of international experience and acquired achievements of Western countries with their specific characteristics for managing relations with Internet users, and most importantly, a number of contentious issues regarding the choice of the best system for concluding settlement agreements. The purpose of the article is to consider methodological approaches to organizing management and accounting of transactions related to payment for goods or services in the Internet structure, analysis of current trends in the development of Internet commerce, comparative analysis of payment systems, identification of their deficiencies and proposals for their improvement. To achieve the goal, the information base and legislative support for e-management issues are explored. The analysis of modern scientific approaches in relation to the problematic aspects of conducting settlements in Internet commerce has been carried out and proposals have been put forward for their solution.

Keywords: Internet commerce, e-commerce, accounting in the Internet system, electronic money, payment world systems, electronic wallet, calculations.

Постановка проблеми. Інтернет виступає повноцінною віртуальною ділянкою для продажу товарів чи надання послуг мільйонам користувачів, частка якої як на українському ринку, так і у всьому світі з кожним роком тільки зростає. До кінця 2018 р. загальний обсяг продажів інтернет-магазинів за підрахунками повинен досягти позначки в 2 трильйони доларів (на 6% більше ніж в 2017 р.). Частка Китаю з них складе 47% (900 млрд. дол.), а США – 15,6% (423 млрд. дол.). Доля України при цьому досить не значна, складаючи лише 53,76 млрд. грн. (1,92 млрд. дол.) [5]. Тобто Україні ще дуже далеко до межі

перенасичення ринку, що відкриває значні перспективи подальшого розвитку. Динаміку продажів наведено на рисунку 1.

Розглядаючи ринок України необхідно зазначити, що кількість інтернет-користувачів станом на 2018 р. досягла відмітки в 20 млн осіб., серед яких 36 % щомісячно роблять покупки (це майже кожен 5-й мешканець). Загальний щорічний середній темп росту популярності інтернет продажів склав 6% і дедалі буде тільки зростати. НБУ повідомляє, що доля безготівкових розрахунків країни у 2018 р. зросла на 39,3%. При цьому за даними українського процесингового центру – на одну банківську карту припадає 5-6 процесів руху грошей в місяць [2]. Тобто спостерігається підвищення попиту на інтернет товари, що можна пояснити рядом переваг здійснення онлайн покупок: цілодобовий доступ, менша ціна, розширений асортимент без меж, можливість обирати зручні традиційні платіжні інструменти та способи отримання замовлень, наявність величезної бази відгуків інших покупців для ознайомлення.

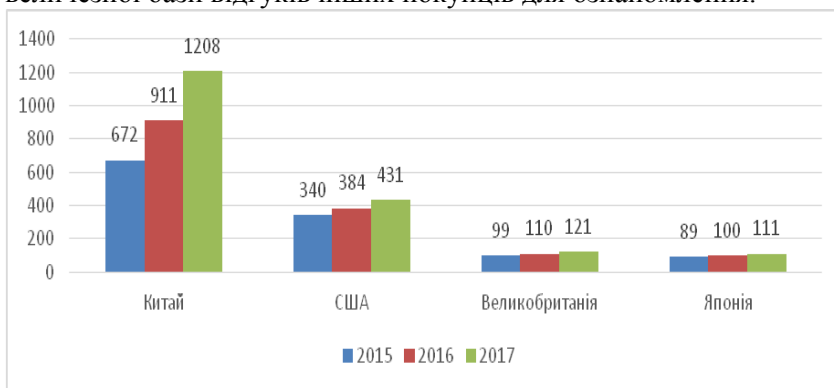


Рис. 1. Обсяги онлайн продажу в провідних країнах за 2015-2017 рр.(за даними [5])

Таким чином більше 7 млн. громадян щомісячно розраховуються в мережі зручними шляхами, використовуючи при цьому як стандартні інструменти сплати, так й інноваційні. Все більшого поширення набувають електронні гроші з використанням мобільної дистанційної платіжної системи Apple Pay, користь якої визнана у всьому світі. Однак, законодавство України не однозначно трактує свої вимоги щодо цього, залишаючи відкритими питання правильного управління та

облікового відображення виникаючих господарських операцій. Слід зауважити, що дедалі спостерігатиметься тільки зріст інтернет користувачів, а з ним і підвищення попиту на мережеві послуги. Саме тому існує об'єктивна необхідність дослідження й аналізу особливостей розрахунків електронної торгівлі та впровадження сучасних платіжних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями щодо організації управління й обліку в інтернет структурі займається багато фахівців, серед яких своїми працями виділилися: Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В., Палеха Ю. І., Горбань Ю. І., Зінчук Е. А., Баранов О. А., Міненкова Н. В. та інші. Кожен з них розглядав окремі боки інтернет торгівлі, віддаючи перевагу тим чи іншим важливим аспектам. Так Т. М. Тардаскіна розглядає торгівлю в інтернеті з точки зору бізнесу в умовах жорсткої конкуренції [10]. Е.А. Зінчук, відзначив в своїх дослідженнях, що електронна торгівля краща від традиційної завдяки перевагам використання електронного документообігу [4, с 847]. Баранов О. А. вивчав значний комплекс юридичних проблем, які стосувалися вчинення інтернет угод, виконання зобов'язань, а також сферу позадоговірної відповідальності в інтернет просторах [1].

Проте багато питань залишаються і досі невирішеними, особливо ті, що стосуються неузгодженості законодавчого регулювання щодо облікового процесу за видами розрахунків в інтернет торгівлі на різних її етапах.

Метою статті є аналіз особливостей управління та обліку розрахункових онлайн операцій, виявлення переваг у використанні тих чи інших систем сплати, а також надання пропозицій щодо вирішення ряду спірних питань.

Виклад основних результатів дослідження. Будь-який середній або великий магазин в інтернеті передбачає не один, а кілька способів сплати за товари. Кожен з них по різному грає роль у визнанні доходу, в зв'язку з чим способи обліку цих операцій різні. Найпоширенішими з них є:

- сплата через власну кур'єрську службу;
- отримання переказу від організації посередника;
- грошовий розрахунок через поштове відділення;
- особисте передання готівки під час самостійного

вивозу;

- проведення електронного платежу.

Утримання власного кур'єр для інтернет реалізації дуже зручно як для малих так і крупних магазинів. Він не тільки отримує товар і доставляє його покупцеві, а й проводить процедури з отримання сплати та передачі первинних документів. При згоді на обмін робітник отримує фіксовану величину готівки, передаючи в обмін чек, накладну, гарантію (якщо є) та безпосередньо товар. По закінченню операцій грошова сума разом з підписом від клієнта про отримання покупки доставляється в касу. З цього моменту визнається отримання доходу.

В даній системі за умови післяплати головною проблемою виступає - розрив у часі. Справа в тому, що багато інтернет магазинів спочатку пробивають чек і лише потім, коли клієнт оглянув товар та дав згоду на покупку, вносять готівку до каси. Однак, якщо доставка товару здійснюється кур'єрською службою за умови післяплати, то кур'єр видає розрахунковий документ (чек) покупцю в момент оплати коштів за придбаний товар [12]. З технічної точки зору, покарання за завчасне пробиття чеку немає, проте, якщо в один з таких днів прийде перевірка, то результатом огляду буде – нестача з відповідним штрафом. Вирішити цю проблему можна двома шляхами:

- купити ручний РРО кур'єру, пробиваючи чек відразу по факту;
- оформити чек про продаж товару, поклавши в касу власні кошти і повернувши їх собі одразу після закриття угоди.

Перший варіант є законодавчо вірним, проте несе за собою додаткові витрати в розмірі не малої вартості РРО, та щомісячних відрахувань за його обслуговування. Другий варіант підійде лише тим магазинам, які мають незначний обіг, або не велику вартість продукції. До того ж, якщо щось станеться з товаром (крадіжка, пошкодження) без отримання оплати від клієнта, власник, фактично, втратить свої фінанси без права на захист.

На нашу думку, в цьому випадку слід скористатися статтю 9 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі» яка повідомляє, що РРО можна не користуватися, якщо суб'єкт:

- веде книгу витрат і доходів (крім діяльності з підакцизними товарами);
- використовує тільки систему безготівкових карткових розрахунків [5].

Таке рішення спростить ведення обліку, допомагаючи оминати зайвих витрат з утриманням РРО. Проте, питання щодо фізичних осіб-підприємців (платників єдиного податку) варто розглянути докладніше. Справа в тому, що у випадку ведення записів про доходи власноруч, підприємцю потрібно пильно стежити за тим, щоб записи здійснювалися вчасно, а суми були вірними. В рамках розглядання ведення обліку дистанційно виникне проблема – доступу до інформації. Її суть полягає в тому, що книгу доходів і витрат зобов'язаний заповнювати тільки підприємець (платник єдиного податку) особисто від руки в купленій реальній книзі, яку реєструє в фіскальних органах [7]. Тобто, фізичний носій із інформацією буде знаходитися лише в нього на руках. Тому, надалі, коли дані знадобляться бухгалтеру для складання звіту, їх передання та звірка з іншими первинними документами буде проблемною, оскільки всі операції відбуватимуться дистанційно, а носій залишиться матеріальним. На нашу думку, ідеальним вирішенням цього питання стало б - створення онлайн програми «Книги доходів», яку можна було б переглянути з будь-якої точки де є інтернет. Це значно спростило би задачу як обліковцям, так і перевіряючим службам.

Розрахунки за товари через службу Нової пошти – досить поширений серед магазинів, орієнтованих на клієнтів по всій Україні. За 2017 р. загальна кількість відправлень склала 145,8 млн шт. (серед яких 33 млн. шт. перепадає на операції через інтернет), що на 21,5% більше ніж в попередньому році. Сукупна річна вартість товарів склала 20,5 млн. дол. (що більше на 10% ніж в 2016 р.) (табл. 1).

Одним з поширених питань, яке виникає у інтернет суб'єктів господарювання при цьому методі взаємодії з клієнтами – коли краще зафіксувати в обліковій політиці дату визнання доходу – момент передачі товару на пошту чи момент зарахування готівки на рахунок. Багато хто обирає другий шлях, оскільки в кінці кварталу краще сплатити податок із фактично наявних проведених сум, ніж мати ризик отримати відмовлення

від товару (разом з чим доведеться повернути гроші та скласти купу документів для зменшення податкової бази в наступному кварталі). Однак, про здійснення отримання посилки покупцеві, інтернет реалізатор дізнається лише при отриманні повідомлення про передання, яке надсилається невчасно. До того ж, відділення, як правило, мають великий потік відвідувачів, із-за чого момент занесення коштів на рахунок відбувається не одразу (іноді, набагато пізніше, ніж виданий поштою чек із фіксованою датою). Як результат, первинні документи будуть мати розбіжності щодо руху грошей, що приверне увагу фіскальних органів. Тому, для юридичних осіб в обліковій політиці моментом визнання доходу треба зазначити час відправки товару у поштове відділення, коли одночасно відбувається передача із сприяючими документами [6].

Таблиця 1

Кількість відправлень Новою поштою по Україні
(складено за даними [5])

Рік	Загальних обсяг (кількість посилок) млн. шт.	Відправлення сегменту E- commerce, млн. грн	Відносна величина від загального обсягу, %
2015	93,5	12,7	13,58%
2016	120	25	20,83%
2017	145,8	33	22,63%

Серед вище перерахованих систем сплати окрему увагу слід приділити - оплаті за товари через електронну одиницю готівки. Згідно зі статтею 13 Закону України «Розрахунки у сфері Електронної комерції» до розрахункових одиниць відносять платіжні інструменти, готівку та «електронні гроші» [8]. При цьому навіть в законі "Про Платіжні системи та переказ коштів в Україні" до «електронних» більше відносять національну валюту в безготівковій формі, але не онлайн валюту світових систем [4]. Слід зазначити, що Україна з 1 вересня 2017 р. офіційно стала членом ЄС згідно «Угоди про асоціацію між країнами», за вимогами якої повинна була погодитись з рішеннями міжнародних положень і директив. Відповідно до директиви 2000/46 / ЄС Європейського парламенту та Ради ЄС «Про заснування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей»

електронні гроші – це грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному пристрої в розпорядженні користувача. До них відносять будь-яку валюту з достовірних фінансових систем [3]. Тобто, такі гроші офіційно визнані бути засобом платежу. Але Верховна Рада України не надає дозвіл на використання таких систем, пояснюючи це «нестабільним ринком країни». Питання про виведення із заборони трьох великих систем (QIWI, Webmoney, Яндекс Гроші), та надання дозволу щодо доступу інших (PayPal, GoogleWallet) активно розглядалось на 5-й сесії VIII скликання Ради №5361 від 21.02.2017 р. щодо обговорення законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання переказу коштів» [3]. Однак рішення залишилось не прийнятим, оскільки деякі пункти з нього суперечили директиві, як повідомив НБУ. Розглянемо й інші можливі причини накладання санкцій на зовнішні світові системи детальніше.

З точки зору Податкового кодексу України існує 2 основних види податків із суб'єктів електронної комерції - з фізичних осіб податок на доходи, з юридичних осіб - податок на прибуток. У першому випадку базою оподаткування є чистий дохід, у другому - прибуток, джерело якого може бути як в Україні так і за її межами. Тобто в цьому питанні важливі два моменти - величина доходу за період і величина витрат, яка, згідно із законом, має право зменшувати базу оподаткування для платників податку на прибуток.

Тепер, повертаючись до електронного гаманця, слід зауважити, що гроші світових платіжних систем по суті є дебіторською заборгованістю. Інтернет підприємець передає товар, прикріплюючи до нього виставлений рахунок із вказаною оплатою у вигляді певної одиниці системної валюти та зазначеним гривневим еквівалентом. Далі в силу вступає робота компанії з обслуговування інтернет гаманців, які визначають свою валюту як – «грошові одиниці обліку грошових прав, вимоги їх власника до компанії-емітента». Права вимоги можуть бути передані іншій особі, що і відбувається, коли покупець перераховує електронні гроші зі свого гаманця на гаманець підприємства в якості оплати за товари [11]. Така дебіторська заборгованість може в будь-який момент перевестись в

безготівкову форму національної валюти, збільшуючи собою сукупний дохід підприємця в сфері електронної торгівлі. Облік операцій по розрахунках з інтернет-комерції наведений у таблиці 2.

Таблиця 2

Операції по сплаті електронними грошима,
грн.(складено за даними [11])

№	Зміст операції	Дт	Кт	Сума
1	Покупець сплатив електронною валютою (акт реєстр.)	377	719	2400
2	Відправлений товар (Видаткова накладна)	902	281	1000
3	Відображений дохід від реалізації	361	702	2400
4	Податкове зобов'язання (видаткова накладна)	702	6411	400
5	Списання вартості електронних грошей	949	685	2400
6	Взаємозалік розрахунків	685	361	2400
7	Електронні гроші перейшли на особистий рахунок (акт поступки до договору прав вимоги)	311	377	2400

Тобто, можна побачити, що всі операції прозорі, та майже не відрізняються від аналогічних проведеннь в класичній торгівлі. Проте держава вбачає в закордонних валютних онлайн системах три основні проблеми: неможливість контролювати надходження до електронного гаманця в силу захисту споживача договором про конфіденційність; можливість з боку суб'єкта господарювання утримувати сплату між кварталами, самостійно регулюючи валовий дохід (а разом з цим і розмір бази оподаткування); витікання коштів з країни (вітчизняні товари інколи дорожчі, а ніж посилка з Китаю), та відсутність надходжень до бюджету у вигляді комісії чи стягнень по операціях. На нашу думку, заборона офіційно користуватися всіма зовнішніми сервісами для безготівкового розрахунку не припинить бажання людей купувати дешевші товари, та не пригальмує потік грошей. Проте, якщо відкрити ринок хоча б для декількох платіжних систем із впровадженням забезпечення терміналами та відповідною комісією за поповнення, вирішиться проблема контролю. Щодо регулювання отриманого

доходу, можна запропонувати закріпити на законодавчому рівні вимоги для інтернет-суб'єктів господарювання по виведенню грошей з віртуального гаманця протягом одного операційного дня з моменту зарахування.

Загалом слід підкреслити, що держава, з одного боку, має рацію у питанні недовіри щодо віртуальних грошових одиниць, оскільки без достовірних даних про забезпечення неможливо точно бути впевненим в надійності валюти.

З іншого боку, є такі платіжні системи світу, які вільно йдуть на співпрацю, пропонуючи державі й банківським установам повний пакет документів, який підтверджує джерела надходження й захищеність. Також вони готові підписувати договори щодо встановлення взаємно регульованого курсу обміну, маючи чітко визначений еквівалент. Першовідкривачем в цьому плані для України став мобільний дистанційний платіжний сервіс Apple Pay, який вже функціонує в 20 країнах світу. Запуск відбувся 17 травня 2018 р. і як повідомляє НБУ – банки-емітенти платіжних карток України, міжнародні карткові платіжні системами і компанія Apple Pay зацікавлені у взаємовигідному співробітництві, а нормативний рівень Національного банку країни має всі умови для успішного впровадження» [2].

Висновки. Таким чином, інтернет торгівля – активно розвивається і надалі поступово лише все більш глибоко буде входити у повсякденне життя кожної людини. Вона пропонує свій ряд переваг як для продавців, так і для покупців, серед яких: скорочення витрат (за рахунок економії на торгівельній площі, орендній платі, рекламі), зменшення ціни, підвищення обсягів продажу – для перших, та вигідність придбання, широкий асортимент, зручний цілодобовий доступ – для других. Саме тому попит на дистанційні послуги буде тільки зростати. При цьому, за кожною проведеною операцією обов'язково стоятимуть гроші у готівковій чи безготівковій формі. Серед розглянутих вище систем розрахунку не можна виділити крашу, оскільки надання переваг кожній з них залежить тільки від зручності чи потреб користувачів. Надалі конкуруючі відносини між магазинами в інтернет просторі будуть лише загострюватись, тому здобути міцні позиції на ринку в реалізації продукції зможуть лише ті, хто запропонує потенційним

клієнтам кращі умови, серед яких забезпечення швидких та зручніших шляхів сплати стоїть на першому місці. Тому дуже важливо не тільки розширити можливості по розрахункам, а й правильно відображати їх в обліку, налагоджуючи систему управління процесами доставки.

Електронна валюта – це найшвидший спосіб оформлення замовлень будь де і будь коли, не прив'язуючись до місця проведення угоди. Представництво магазину може знаходитись як в одному районі міста, так і за його межами. Переваги зберігання готівки в електронному вигляді вже давно відчули в кожній провідній країні світу, а віртуальний гаманець лишив позаду свій фізичний аналог. Проте мільйони користувачів України, хоч і мають можливість робити замовлення на закордонні товари, проте все ж більше воліють до вітчизняного ринку. Тому держава повинна дедалі розвивати та вдосконалювати законодавче забезпечення стосовно інтернет реалізації, даючи своїм громадянам безпечні умови для взаємовигідних ринкових стосунків.

Література

1. Баранов О. А. Правові проблеми електронної торгівлі (комерції): Журнал «Інформація і право», 2(5)/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ippi.org.ua/sites/default/files/12boaetk.pdf>
2. В НБУ розповіли, коли Apple Pay почне роботу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/finance/v-nbu-rasskazali-kohda-apple-pay-nachnet-rabotu-v-ukraine-2468312.html>
3. Демченко Д. Пояснення причин неприйняття законопроекту №5361 «Про внесення змін в деякі законодавчі акти України стосовно регулювання переказу коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2017/06/21/rada-provalila-zp-ob-e-dengax>
4. Зинчук Э. А. Коммерческое, торговое право: Учебное пособие – М., 2012. – 960 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.studentam.net/content/view/1138/23>
5. Молодий і перспективний: який потенціал скриває ринок інтернет-торгівлі в Україні. Інформаційний портал

Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/08/31/639949/>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Інформаційний портал Бухгалтер 911. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021481.html>

7. Про затвердження форм книги обліку доходів і книги обліку доходів і витрат та порядків їх ведення: Закон України від 19.06.2015 р. № 579 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0800-15>

8. Про електронну комерцію: Закон України від 23.03.2017 р. № 1977-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19>

9. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 23.03.2017 р. № 1983-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

10. Тардаскіна Т.М., Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко Електронна комерція: Навчальний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_178_50211194.pdf

11. Торговельні операції інтернет-магазину. Інформаційний портал Бухгалтерський облік та податки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://byhgalter.com/ru/torgovye-operacii-internet-magazina-buhgalterskij-i-nalogovuj-uchet/>

12. Щодо застосування РРО у разі доставки техніки кур'єрською службою. ПК ГУ ДФС від 26.05.2017 р. № 387/ПК/20-40-14-10-17 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/ipk-hu-dfs-u-kharkivskii-oblasti-vid-260517-r-387-ipk-20-40-14-10-17>

1. Baranov O. A. Pravovi problemy elektronnoji torghivli (komerciji): Magazine "Information and Law", 2 (5) / 2012 Retrieved from <http://ippi.org.ua/sites/default/files/12boatck.pdf>

2. V NBU rozpozly, koly Apple Pay pochne robotu v Ukraini Retrieved from <https://biz.nv.ua/finance/v-nbu-rasskazali-kohda-apple-pay-nachnet-rabotu-v-ukraine-2468312.html>

3. Demchenko D. Pojasnennja prychny nepryjnattja zakonoproektu #5361 «Pro vnesennja zmin v dejaki zakonodavchi akty Ukrainy stosovno rehuljuvannja perekazu koshtiv» Retrieved from <https://ain.ua/2017/06/21/rada-provalila-zp-ob-e-dengax>

4. Zinchuk E. A. Kommercheskoe, togovoe pravo: Uchebnoe posobie. Retrieved from <http://ippi.org.ua/sites/default/files/12boaeatk.pdf>

5. Molodyj i perspektyvnyj: jakyj potencial skryvaje rynek internet-torghivli v Ukraini [Economic truth] Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/08/31/639949/>

6. Polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku №15 «Dokhid» // Bukhhalter 911 [National Accounting Standards №15 «Income» // Accountant 911]. Retrieved from <https://buhgalter911.com/normativnayabaza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/>

7. Verkhovna Rada Ukrainy. (2015). Pro zatverdzhennja form knyghy obliku dokhodiv i knyghy obliku dokhodiv i vytrat ta porjadkiv jikh vedennja: Zakon Ukrainy [On Approval of Forms of the Accounting Book of Income and Accounting Books for Income and Expenses and the Procedures for their Management] Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0800-15>

8. Verkhovna Rada Ukrainy. (2017). Pro elektronnu komerciju: Zakon Ukrainy [About Ecommerce] Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19>

9. Verkhovna Rada Ukrainy. (2017). Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini: Zakon Ukrainy [About payment systems and money transfer in Ukraine] Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

10. Tardaskina T.M., Je. M. Streljchuk, Ju. V. Tereshko Elektronna komercija: Navchaljnyj posibnyk. Retrieved from http://www.dut.edu.ua/uploads/1_178_50211194.pdf

11. Torghoveljni operaciji internet-magazynu. [Informational portal of Accounting and Taxes] Retrieved from <https://byhgalter.com/ru/torgovye-operacii-internet-magazina-buhgalterskij-i-nalogovyj-uchet/>

12. ІПК GhU DFS. (2017). Shhodo zastosuvannja RRO u razi dostavky tekhniky kur'jerskoju sluzhboju № 387/IPK/20-40-14-10-17 Retrieved from <http://vobu.ua/ukr/documents/item/ipk-hu-dfs-u-kharkivskii-oblasti-vid-260517-r-387-ipk-20-40-14-10-17>

25.06.2018

УДК 339.138 (075.8)
JEL Classification: H 300

Коваленко Артем

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Метою статті є аналіз прийнятої податкової реформи України після революції гідності, дослідити наслідки цих реформ та перспективу подальшого розвитку. У статті було використано метод порівняння. Цей метод використовувався за для порівняння податкової системи України з податковими системами Грузії, Франції, Румунії та Литви. У статті проаналізовано стан податкової системи України, висвітлені її недоліки та було визначено, що за для розвитку потрібно використати досвід зарубіжних країн які пройшли той самий шлях і досягли позитивних результатів. Було обґрунтовано, що потрібно замінити податок на прибуток, податком на виведений капітал. Таким чином держава надасть бізнесу відстрочку у сплаті податку до моменту виведення коштів з бізнесу. Кошти, які залишаться в бізнесі, вкладуться в розвиток бізнесу та оновлення існуючої інфраструктури, вирішить проблему значного зносу основних засобів, які вимагають оновлення. Визначено, що якщо спростить розрахунок податку на прибуток, це дозволить скоротити штат податкових органів, залучених у перевірку податку на прибуток, залучити фахівців високого рівня з достойною зарплатою, які будуть сконцентровані на перевірці операції, з виведення коштів за кордон. Цей крок

приведе до залучення іноземних інвестицій у країну. Обґрунтовано підхід до надання пільг. З точки зору наповнення бюджету пільги є прямими втратами, що призводить до розбалансування бюджетної системи та збільшення бюджетного дефіциту. З точки зору регулювання соціально-економічних процесів пільги необхідні для стимулювання інноваційного розвитку, інвестицій та структурної перебудови вітчизняної економіки.

Заміна податку на прибуток податком на виведений капітал є науковою новизною. Обґрунтовано, що даний підхід сприяє збільшити прибуток підприємства, що дозволить запустити розвиток бізнесу у країні, а в результаті і збільшити залучення іноземних інвестицій у країну.

Ключові слова: Податкова політика, реформування, екологізація, податкова система, податкова система, інтеграція.

Коваленко Артем

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Целью статьи является анализ принятой налоговой реформы Украины после революции достоинства, исследовать последствия этих реформ и перспективу дальнейшего развития. В статье были использованы метод сравнения. Этот метод использовался по для сравнения налоговой системы Украины с налоговыми системами Грузии, Франции, Румынии и Литвы. В статье проанализировано состояние налоговой системы Украины, освещены ее недостатки и было определено, что по для развития нужно использовать опыт зарубежных стран которые прошли тот же путь и достигли положительных результатов. Было обосновано, что нужно заменить налог на прибыль, налогом на выведен капитал. Таким образом государство предоставит бизнеса отсрочку в уплате налога до момента вывода средств из бизнеса.

Средства, которые останутся в бизнесе, уложатся в развитие бизнеса и обновления существующей инфраструктуры, решит проблему значительного износа основных средств,

требующих обновления. Определено, что если упростит расчет налога на прибыль, это позволит сократить штат налоговых органов, вовлеченных в проверку налога на прибыль, привлечь специалистов высокого уровня с достойной зарплатой, которые будут сконцентрированы на проверки операции, по выводу средств за рубеж. Этот шаг приведет к привлечению иностранных инвестиций в страну.

Обоснованно подход к предоставлению льгот. С точки зрения наполнения бюджета льготы являются прямыми потерями, что приводит к разбалансировке бюджетной системы и увеличение бюджетного дефицита. С точки зрения регулирования социально-экономических процессов льготы необходимы для стимулирования инновационного развития, инвестиций и структурной перестройки отечественной экономики.

Замена налога на прибыль налогом на выведен капитал является научной новизной. Обосновано, что данный подход способствует увеличит прибыль предприятия, что позволит запустить развитие бизнеса в стране, а в результате и увеличит привлечения иностранных инвестиций в страну.

Ключевые слова: налоговая политика, реформирование, экологизация, налоговая система, налоговая система, интеграция.

Kovalenko A Artem

EFFECTIVENESS OF REFORM OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

The purpose of the article is to analyze the adopted tax reform of Ukraine after the revolution of dignity, to investigate the consequences of these reforms and the prospect of further development. The comparison method was used in this article. This method was used to compare the tax system of Ukraine with the tax systems of Georgia, France, Romania and Lithuania. The article analyzes the state of the tax system of Ukraine, highlights its shortcomings, and it was determined that for development it is necessary to use the experience of foreign countries that have gone

through the same path and achieved positive results. It was substantiated that it is necessary to replace the tax on profit, the tax on the withdrawn capital. Thus, the state will provide business with a deferral of payment of tax until the withdrawal of funds from business. The funds that will remain in business, invest in business development and upgrade the existing infrastructure, will solve the problem of significant depreciation of fixed assets that require upgrades. It is determined that if the calculation of income tax is simplified, this will allow reducing the tax authorities involved in the assessment of income tax, attract high-level specialists with decent salaries, which will focus on checking transactions, on the withdrawal of funds abroad. This step will attract foreign investment into the country. The approach to granting privileges is substantiated. From the point of view of filling the budget, benefits are direct losses, which leads to a disbalance of the budget system and an increase in the budget deficit. From the point of view of regulating social and economic processes, benefits are needed to stimulate innovation, investment and structural adjustment of the domestic economy.

Replacing the income tax with the tax on the withdrawn capital is a scientific novelty. It is substantiated that this approach contributes to increase the company's profit, which will allow to start business development in the country, and as a result, will increase the attraction of foreign investments into the country.

Key words: tax policy, reformation, ecologization, tax system, tax system, integration.

Постановка проблеми. Історія постійних змін до податкового законодавства відходить ще до далеких 90-х. Протягом 28 років країна знаходиться в перманентному стані.

Така ситуація погіршує розвиток бізнесу в Україні та позиції нашої держави на глобальному економічному ринку і в глобальних економічних рейтингах.

Нестабільність та недосконалість податкового законодавства, правова незахищеність платників податків, збільшення частки збиткових підприємств – все це наслідок неефективних податкових реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою розвитку і реформування податкової політики України займаються такі вчені як А.В. Максименко, Веремчук

Д.В., Гайдуцький І.В., Мельник П.В., Крісоватий А.І. В їх роботах проаналізовано стан податкової системи країни, порівняно з розвитком податкових систем зарубіжних країн та були запропоновані шляхи, які вже пройшли країни зі схожою податковою системою.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз прийнятої податкової реформи України після революції гідності, дослідити наслідки цих реформ та перспективу подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки завжди викликали і викликають підвищену увагу українського суспільства. Громадянське суспільство від самого початку активно намагалося сприяти ефективному здійсненню податкової реформи, приділяючи найбільшу увагу полегшенню адмініструванню податків, запровадженню електронних сервісів та зменшенню податкового навантаження на бізнес.

В останніх числах грудня 2014 Верховна Рада України прийняла пакет законів про податкову реформу в Україні. Депутати проголосували за кардинальні зміни, що стосуються практично всіх податків в Україні. Реформа системи оподаткування в Україні торкнулась не тільки підприємств, а й громадян.

Податкова реформа 2015 року була однією з найбільш очікуваних реформ для бізнесу та інвесторів в Україні. Саме з прийняттям Податкової та Бюджетної реформ наприкінці 2014 року, зазнав суттєвих змін порядок формування регіональних бюджетів, націлений на зміцнення бюджетів саме регіонального розвитку і повинен був стати запорукою подолання депресивності територій.

Податковій реформі передували прийняті – Коаліційна угода Верховної Ради України VIII скликання, схвалена Президентом України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», План заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів, Угода про Асоціацію між Україною та ЄС (включно з ПВЗВТ), Меморандум про економічну та фінансову політику між Україною та МВФ, пропозиції Міністерства фінансів та Комітету Верховної Ради України з питань податкової та митної політики щодо податкової реформи.

Податкова реформа мала відбуватись за напрямками, в першу чергу - зменшення податків з 22 до 9, та змін щодо

основних податкових платежів та зборів, а саме – оподаткуванню податку на додану вартість (ПДВ), доходів фізичних осіб, податку на прибуток, спрощену систему оподаткування, акцизного податку, податку на нерухомість, трансфертне ціно утворювання, і по друге і найголовніше – інституційне реформування самої Державної фіскальної служби України (ДФС), через удосконалення системи податкового контролю, розширення використання електронних сервісів.

Кардинальні зміни в оподаткуванні юридичних осіб та громадян були покликані спростити і здешевити систему адміністрування податків. В реалії деякі податки були не скасовані повністю, а лише трансформовані за принципом «два в одному»: наприклад, фіксований сільськогосподарський податок став 4-ю групою єдиного податку. Податків стало менше, але складність їх адміністрування, на погляд платників податку, не вплинула на спрощення ведення бізнесу в Україні.

Щодо реформування самої Державної фіскальної служби України (ДФС), то це питання залишилось актуальним до цього часу.

У жовтні 2015 року було групою депутатів VIII-го скликання було зареєстровано Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації.

Метою законопроекту було визначено побудову в Україні ліберальної сучасної податкової системи, яка передбачатиме:

1. Створення унікальних фіскальних умов для розвитку бізнесу та відновлення економіки країни.

2. Розв'язання найбільш болючих проблем у сфері оподаткування – рівень податкового навантаження на фонд оплати праці не більше 30%.

3. Оздоровлення інвестиційного клімату – зниження ставок прямих податків, перехід до оподаткування розподіленого прибутку.

4. Виведення економіки з тіні – встановлення обґрунтованих ставок податків та спрощення адміністрування задля стимулювання легалізації бізнесу.

5. Стабільність та передбачуваність податкового законодавства – запровадження мораторію на 3 роки щодо змін базових елементів податків та зборів [13].

Для реалізації поставленої мети у законопроекті вносяться відповідні зміни у порядок адміністрування податків та порядок справляння. Основними новелами законопроекту є зниження податку на доходи фізичних осіб до 10%, податку на додану вартість - до 15%, єдиного соціального внеску – до 20%, а також перехід до податку на розподілений прибуток за ставкою 15%.

Наслідками прийняття законопроекту мало бути забезпечення зменшення фіскального навантаження на бізнес, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, оновлення основних фондів підприємств, ліквідація поширених схем ухилення від оподаткування, виведення значної частини економіки з тіні, що призвело б до збільшення доходів як державного, так і місцевих бюджетів [11].

Окремі його положення знайшли відображення у наступних роках в прийнятих змінах до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України. Найголовніше:

- в частині податку на додану вартість:
 - удосконалено порядку відшкодування ПДВ та запроваджено офіційну публікацію інформації про відшкодування ПДВ з бюджету у вигляді реєстру.
 - заборонено скасування суми податкового кредиту за формальними ознаками та удосконалено систему захисту сумлінного платника від несвоєчасної реєстрації податкових накладних/коригувань;
 - встановлено механізм запобігання використанню підприємствами штучно створеного податкового кредиту;
 - врегулювання технічних питань функціонування СЕА.
 - встановлено єдиної базової ставки у розмірі 18% (замість двох діючих ставок 15% та 20%);
- в частині єдиного податку (спрощена система оподаткування):
 - зменшення для платників III групи річного обсягу доходу з 20 млн. гривень до 5 млн. гривень та - збільшення ставок з 2 до 3% (для платників ПДВ) - та з 4 до 5% (для неплатників ПДВ);
 - підвищення в 1,8 рази ставок єдиного податку для 4 групи платників (сільгоспідприємств);
- в частині податку на прибуток підприємств:

- скасування сплати авансових внесків з податку на прибуток;

- запровадження квартального звітного періоду з податку на прибуток для підприємств, у яких річний дохід від будь-якої діяльності перевищує 20 млн. грн.;

- в частині акцизного податку:

- запроваджено системи електронного адміністрування реалізації пального: введена акцизна накладна, яка складатиметься при здійсненні всіх операцій з реалізації пального на внутрішньому;

- змінена одиниці виміру пального з кілограмів на літри приведених до температури 15⁰С, для яких встановлено ставки акцизного податку (загальноєвропейська практика);

- в частині податку на нерухоме майно:

- збільшення граничної ставки податку для нерухомого майна з 2% до 3% розміру мінімальної заробітної плати за 1 кв. метр загальної площі житлової та нежитлової нерухомості;

- встановлення додаткової ставки податку в розмірі 25 тис. грн. для таких об'єктів нерухомості: квартири площею понад 300 кв.м, будинки – понад 500 кв.м.

З екологічного податку зменшені ставки рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин:

- підвищення максимальної величини бази нарахування ЄСВ з 17 до 25 мінімальних місячних заробітних плат;

- скасування ЄСВ, що утримується із заробітної плати (доходу) робітників (фізичних осіб).

У 2018 році відтворена спроба зміни податку на прибуток на податок на виведений капітал. Які показники ми маємо на сьогодні по податку на прибуток:

- 297 тис загальної кількості зареєстрованих платників податку розподілились на 80% прибуткових та 20% збиткових платників.

Сплата податку на прибуток в 2017 році за категоріями платників податку виглядає наступним чином:

- державні компанії – 10,3 млрд грн.,

- іноземні компанії та ПП – 11,8 млрд грн.,

- приватні українські компанії – 45,7 млрд грн. [11].

Чинний порядок оподаткування прибутку підприємств має низку недоліків, серед яких:

- складні правила розрахунку об'єкта оподаткування (фінансовий результат як базовий показник для розрахунку об'єкта оподаткування з подальшим коригуванням на різниці – це постійний ризик претензій з боку контролюючих органів); необхідність ведення окремого обліку податкової амортизації;

- проблеми з накопиченням збитків; агресивні схеми податкового планування, які використовуються окремими компаніями з метою уникнення оподаткування, що призводить до надмірного податкового тиску на сумлінних платників податку.

Один трильйон триста мільярдів збитків у платників податків. Саме такі платники найбільше виводять кошти за кордон з оподаткуванням по ставці 2,6% (за рахунок застосування міжнародних угод) або взагалі без оподаткування (за рахунок накопичених збитків).

З України щороку виводиться приблизно 10% ВВП без належного оподаткування. 85% податку сплачує всього 1000 компаній (державні підприємства та підприємства з іноземні інвестиціями). Податок розраховується від фінансового результату, перевірити який складно. Податок на прибуток складає приблизно 2% від ВВП та 8% від всіх податкових надходжень.

Водночас значною перешкодою для становлення в Україні конкурентоспроможної у глобальному вимірі національної економіки, забезпечення належної технологічної та екологічної безпеки є високий рівень зносу основних засобів (в цілому по національній економіці у 2016 році – 58,1%, а у провідному її секторі – переробній промисловості – 76,4%).

Це демонструє неефективність існуючої системи та можливість реформування податку на прибуток.

У зв'язку з цим та з метою вивільнення коштів на розвиток та модернізацію підприємств і стимулювання економічного зростання доцільним є запровадження оподаткування лише тієї частини прибутку підприємств, яка не спрямовується на розширення чи створення виробництва. Такий підхід застосовується у Республіці Естонія, Латвії та Грузії.

З цією метою у липні 2018 року Президент України вніс на розгляд Верховної Ради України Проект Закону про внесення

змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал (реєстр.8557)

Законопроект передбачає заміну з 1 січня 2019 року податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал. При цьому на 3 роки (до 31 грудня 2021 року) дозволяється застосування податку на прибуток підприємств банками за їх рішенням. Також законопроектом передбачається, що сума дивідендів, що виплачується за 2018 рік (а для банків, які продовжили сплату податку на прибуток підприємств після 1 січня 2019 року, за 2021 рік), не оподатковуватиметься податком на виведений капітал у межах обсягу оподаткованого прибутку, з якого раніше був сплачений податок на прибуток підприємств.

ПнВК оподатковує лише кошти, які виводяться з бізнесу. Виведення коштів - це операції, які здійснюються у чітко визначений спосіб (дивіденди, відсотки, роялті, фінансова допомога, інвестиції за кордон, заниження ціни продажу товарів нерезидентам). Операції є прямим об'єктом оподаткування і не вимагають складних розрахунків бази оподаткування. ПнВК не використовує такі елементи як витрати чи доходи, а тому не виникають збитки.

Пропонується застосовувати такі ставки податку на виведений капітал:

- 15% – до операцій з виведення капіталу;
- 20% – до операцій, порівнянних до операцій з виведення капіталу;
- 5% – до коштів, сплачених на виконання боргових зобов'язань пов'язаним особам – нерезидентам.

Передбачено створення Реєстру платників податку на виведений капітал, запровадження автоматизованого аналізу податкової інформації.

Суми переоплат з податку на прибуток підприємств, сформовані до 1 січня 2019 року, платники податків зможуть використати в рахунок зменшення грошових зобов'язань з податку на виведений капітал або ці суми будуть повернені платникам в установленому порядку.

Серед актуальних загроз національній безпеці України визначені економічна криза, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життя населення. Однією з причин

виникнення таких загроз є високий рівень "тінізації" та криміналізації національної економіки [9,10].

Ефективно протидіяти загрозам фінансовій безпеці держави можливо лише за умови сталого функціонування системи своєчасного виявлення та усунення системних загроз у сфері публічних фінансів, запобігання їх виникненню в майбутньому. Для вирішення цієї проблеми групою депутатів Комітету податкової та митної політики у березні 2018 року зареєстровано Проект Закону про Національне бюро фінансової безпеки України (реєстр. № 8157).

Метою проекту Закону є створення організаційно-правових засад діяльності Національного бюро фінансової безпеки України, головним завданням якого є забезпечення фінансової безпеки держави шляхом побудови на основі використання нових ризик-орієнтованих методів кримінального аналізу системи своєчасного виявлення та усунення системних загроз у сфері публічних фінансів, запобігання їх виникненню в майбутньому.

Одним із головних результатів у разі прийняття Закону стане:

- скорочення витрат на розслідування злочинів у сфері публічних фінансів;

- запровадження дієвої системи стимулювання добровільної сплати податкових зобов'язань платників податків, заснованої на врахуванні при прийнятті рішення щодо початку кримінального переслідування факту несплати узгоджених податкових зобов'язань;

- забезпечення умов для створення в Україні прозорого та передбачуваного конкурентного бізнес середовища.

Запровадження Податкової реформи шляхом з подальшим доопрацюванням Податкового кодексу протягом останніх чотирьох років, реформування правоохоронних органів, спрямованих на розслідування злочинів у сфері публічних фінансів, все це дозволяє сьогодні говорити про системний підхід влади до оздоровлення фінансів країни через реформування податкової системи та силових структур.

Оцінки експертів і політиків всіх цих започаткувань неоднозначні, але їх об'єднає одне – міра впливу на економічні і політичні процеси в суспільстві і резонанс, викликаний цими

подіями в громадському житті. А поки що результати податкових реформ цілком залежать від волі міжнародних кредиторів надати Україні черговий фінансовий транш. Разом з тим, слід зазначити, що саме за умови реформування податкової системи України, її оцінки в структурі міжнародних індексів і рейтингів значно покращились.

Найбільш відомим і вагомим міжнародним рейтингом є рейтинг Всесвітнього банку Doing Business. Одним з критеріїв побудови цього рейтингу є детальний аналіз податкової системи 185 країн – рейтинг Paying Taxes.

За підсумками експерти Всесвітнього банку відмітили поліпшення умов ведення бізнесу в Україні – позиція країни в рейтингу проти 2014 року покращала на 61 пунктів - з 137 місця до 76-го, (станом 01.07.18).

Сферами значних успіхів реформ проти 2014 року стали: "оподаткування" (позиція виросла з 164-го до 43-го); «отримання дозволу на будівництво " (поліпшення в рейтингу з 139-ої позиції в 35-у); "реєстрація власності" (зростання з 149-го місця на 64-е), «захист меноритарних інвесторів»-81 місце.

Таблиця 1
Динаміка простоти сплати податків в Україні
(Doing Business) [5; 6]

Індикатор	DB-2010	DB-2011	DB-2012	DB-2013	DB-2014	DB-2015	DB-2016	DB-2017	DB-2018*
Позиція у рейтингу	-	181	181	165	164	106	107	84	43
Кількість платежів на рік	147	135	135	28	28	5	5	5	5
Витрати часу на рік	736	657	657	488	386	346	346	355,5	327,5
Загальна податкова ставка і внесків від прибутку	57,2	55,5	57,1	55,4	54,4	52,7	52,2	52,3	37,8

* прогноз значення

Саме впровадження можливості електронного надання даних і оплати для середніх і великих підприємств України значно полегшило процедуру оподаткування. Витрати часу на

ведення звітності і сплату податків зменшилися з 488 годин до 327,5 (на 1.07.2018). Поліпшення умов ведення бізнесу в Україні також обумовлене зменшенням кількості податкових платежів у зв'язку зі змінами до Податкового кодексу продовж 2015-2018рр (з 28 до 5) і зниженням сумарного податкового навантаження з 54,4 % від чистого прибутку до 37,8 %. Окрім цього, в податковій сфері Україна увійшла до першої світової десятки (шосте місце) по поліпшенню показника "віддаленості від "Передового рубежу".

Цей показник введений в доповіді Doing Business, він дає оцінку змінам підприємницького нормативно-правового середовища в якій- або країні в порівнянні зі світовими лідерами відповідно до даних напрямів. Існують два основні шляхи реформування податкових систем з урахуванням досвіду інших країн (рис. 1).



Рис. 1 Шляхи реформування податкових систем.

За даними Всесвітнього банку (Doing Business і Paying Taxes) податкове навантаження Грузії одна з низьких серед країн з доходом нижче середнього. Країни ЄС (зокрема Франція, Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди,) відомі як економіки з найбільш високим податковим навантаженням, що не заважає їм залишатися лідерами по економічному розвитку. Фіскальна спрямованість української податкової системи є відомим фактом.

Тому слід використати досвід різних країн для поліпшення податкової системи України. Виходячи з рис. 2, порівняємо позиції України з Грузією і Литвою як країни з найбільш низьким податковим навантаженням і Францією як країни з найбільш високим податковим навантаженням.

Порівняльний аналіз показників ефективності податкової системи України, Грузії, Румунії, Литви і Франції за даними Paying Taxes 2018 приведений в таблиці 2.

Таблиця 2.

Порівняльний аналіз показників ефективності податкової системи України, Грузії, Литви і Франції [7]

Індикатори	Україна	Грузія	Румунія	Литва	Франція
Загальна податкова ставка	37,8	27,1	38,4	42,7	62,2
Кількість платежів на рік	5	5	14	11	9
Витрати часу на рік	327,5	269	163	109,3	139,0
Позиція у рейтингу	43	22	42	18	54

Зміна загальної податкової ставки країн за даними звітів з 2008 року представлена у таблиці 3.

Таблиця 3.

Динаміка зміни загальної податкової ставки 2008-2018 [8]

Країни	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Дохід нижче середнього											
Грузія	35,8	33,9	30,4	28,0	27,2	27,8	27	27	27	27	27,1
Україна	56,6	58,4	57,2	55,5	57,1	55,4	54,4	52,7	52,2	52,3	37,8
Дохід вище середнього											
Румунія	45,6	45,4	45,5	44	43,5	43,3	43,2	43,2	42	38,4	38,4
Високий дохід											
Литва	46,2	45,6	43,6	45,1	43,1	43	42,9	42,4	42,6	42,6	42,7
Франція	69,4	68	67,6	67,6	67,5	69,3	69,3	70,8	61,9	64	62,2

*прогноз значення

Як свідчать дані табл.3 податкове навантаження Румунії, Литви, Естонії і України подібні, а Грузія після «Революції троянд» демонструвала дивовижні результати. Навіть анексування Росією частини території Грузії на користь незваних республік Абхазії та Південної Осетії, не перешкодило грузинам провести ряд ефективних змін в фінансовій сфері. Новий податковий кодекс (2005 р) набув зменшених ставок за декількома податками: податок на додану

вартість знизився до 18% проти 20%, ставка соціального внеску знизилась до 20% проти 33%, ліквідовано прогресивну ставку податку на прибуток фізичних осіб 20% на заробітну плату, та запроваджено фіксовану ставку на рівні 12%.

Ставки інших податків залишилися без змін, а саме – на прибуток, майно, акцизи, митні збори. Податкова реформа Грузії через п'ять років у рейтингу Tax Misery Index журналу Forbes оцінювалась як найбільш ліберальна у світі, і була четвертою після Катару та Об'єднаних Арабських Еміратів, країн з найменшим податковим навантаженням.[11, с. 95].

Ще однією важливою складовою у впровадженні податкової реформи стала податкова амністія, яка сприяла детінізації економіки. Законом «Про амністію та легалізацію не задекларованих фінансових зобов'язань та майна» було передбачено (одноразово) анулювання прихованої податкової заборгованості (станом на 1 січня 2004р), для суб'єктів підприємницької діяльності, проти яких не порушувались кримінальні справи, що складало 95% від платників податків. За даними МВФ Грузія до 2014 року мала одні з найвищих у світі темпи економічного зростання.

Сьогоднішня Грузія – приклад того, як політичний популізм і відсутність бажання доводити справу до кінця можуть поставити успішні реформи під сумнів.

Ми звикли сприймати Грузію чи не як еталон успішних реформ, який може бути зразком для України. Ефективне подолання корупції, оптимізація державного управління, дерегулювання економіки і наповнення державного бюджету – те, в чому кавказька держава істотно перевершила сусідів на пострадянському просторі. Проте, придивившись ближче до сьогоденної ситуації в Грузії, можна констатувати, що наші країни розрізняються менше, ніж очікувалося. Яскравим свідомством цьому стала співпраця з Європейським Союзом після впровадження зони вільної торгівлі.

За показником легкості ведення бізнесу (Doing Business і Paying Taxes), Грузія піднялась на 9 місце (станом на 1.07.18) проти 100 місця у 2006 році.

Валовий внутрішній продукт росте з 2011 року і зараз складає 3810 доларів США на кожного жителя (у Україні - 2310 доларів). Грузинський ларі, як і українська гривня, постраждав

від девальвації 2014-2017 років. Незважаючи на економічне зростання, Грузії ще далеко до того, щоб здолати бідність.

Таблиця 4

ВВП на душу населення в Грузії і Україні (по нинішньому курсу в доларах США), 2009-2018 рр. [14]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Грузія	2386.9	2623.0	3230.7	3523.4	3599.6	3676.2	3743.1	3872	4099	3810
Україна	2545.5	2974.1	3570.8	3856.8	4030.3	3014.6	2115,4	2185,7	2640,3	2310

* прогнозовано

Реформування податкової системи України продовж останніх чотирьох років у загальних рисах нагадує грузинський. Але заявлена скорочення кількості податків і зборів з 22 до 9, по факту становить 12. А саме 7 загальнодержавних податків: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата, мито; 2 місцевих податки – податок на майно, єдиний податок; 2 місцевих збори – збір за місяць для паркування транспортних засобів, туристичний збір; тимчасовий податок – військовий збір.

Розглянемо реформування податкової системи ще однієї країни пострадянського простору – Литви, країни з високим доходом. Варто зазначити, що податкова система Литви дуже гнучка, а ставки податків одні з найнижчих в Європі.

Втілена оптимізація оподаткування – це запорука успішного і прибуткового бізнесу не тільки в Литві, але і будь-якій іншій країні світу.

Корпоративний податок на прибуток складає 15%. Якщо чисельність співробітників менше десяти осіб та річний оборот не перевищує 300 тисяч євро, ставка зменшується до 5%.

ПДВ. Основна ставка – 21%. Пільгові ставки становлять 9% (друковані видання, перевезення пасажирів) і 5% (для інвалідів).

Прибутковий податок – 15%, в деяких випадках передбачено зниження податку до 5%. Внески до органів соціального і медичного страхування досягають 40%.

Податок на дивіденди - 15%

З 53 державами світу Литвою підписано угоди про уникнення подвійного оподаткування, крім того, в країні створені спеціальні економічні зони, де в перші роки діяльності податки практично не стягуються. Зокрема, перші 6 років не сплачується корпоративний податок на прибуток.

З позитивними або негативними результатами, але Україна жорстко і безкомпромісно останні чотири роки взялася за реформування податкової сфери. Можна багато сперечатися про наслідки податкових змін, але заперечувати очевидне неможливо – реформа дійсно йде.

Висновки з проведеного дослідження. Американський економіст Артур Лаффер графічно відобразив залежність між податковими надходженнями та динамікою податкових ставок. Концепція його кривої полягає у оптимальному рівні оподаткування, коли податкові надходження досягають максимуму.

В Україні в загальних податкових надходженнях найбільшу питому вагу займають чотири бюджетоутворюючі податки – податок на додатну вартість (ПДВ), податок на прибуток підприємств, акцизний податок та податок із доходів фізичних осіб, саме вони забезпечують найбільш вагомий вплив на фінансовий потенціал.

Ставка податку на прибуток підприємств в Україні поступово зменшувалася з 25 % до 23 % з ІІ кв. 2011 р.; до 21 % у 2012 р.; до 19 % у 2013 р. та до 18 % з 2014 р.

Замінив податок на прибуток, податком на виведений капітал (ПнВК) держава надасть бізнесу відстрочку у сплаті податку до моменту виведення коштів з бізнесу. Кошти, які залишаться в бізнесі, вкладуться в розвиток бізнесу та оновлення існуючої інфраструктури, вирішить проблему значного зносу основних засобів, які вимагають оновлення.

Спростить розрахунок податку, дозволить скоротити штат податкових органів, залучених у перевірку податку на прибуток, залучити фахівців високого рівня з достойною зарплатою, які будуть сконцентровані на перевірці операції, з виведення коштів за кордон.

Означене у сукупності теоретично має сприяти залученню іноземних інвестицій в Україну. Проте виходячи з

того, що основним джерелом доходу бюджету України залишаються саме податкові надходження, слід звернув увагу на формування обгрунтованого підходу до надання пільг. З точки зору наповнення бюджету пільги є прямими втратами, що призводить до розбалансування бюджетної системи та збільшення бюджетного дефіциту. З точки зору регулювання соціально-економічних процесів пільги необхідні для стимулювання інноваційного розвитку, інвестицій та структурної перебудови вітчизняної економіки.

Майже 99 відсотків законопроектів які знаходяться на розгляді у Комітеті з питань податкової та митної політики Верховної Ради України стосуються пільгового оподаткування. При тому, що у Податковому кодексі України відсутній загальний розділ з умовами надання пільг. У VII - скликанні ВРУ було зареєстровано проект закону, яким передбачалось ряд змін до Податкового кодексу України, з цього питання. Пропонувалось запровадити критерії фіскальної ефективності пільг: термін дії; обмеження в часі; розрахунки критеріїв успіху/поразки (невдачі); умови, при яких ресурси (фінансові, людські) не будуть протягом тривалого часу затримуватися у збиткових проектах; можливість призупинення контролюючими органами надання пільг. При цьому певний період пільги мають бути гарантовані. Законопроект не був розглянутий у минулому скликанні, є надіє на його переєстрацію, оскільки на сьогодні він вкрай необхідний з огляду на ту кількість законодавчих ініціатив з цього питання [9].

Природні ресурси належать народу, так трактує конституція. Дуже важливо дослідити вплив на фінансову ефективність розвитку регіонів, зарахування до місцевих бюджетів 100% рентних платежів з видобутку газу, нафти та інших корисних копалин, як це практикується у інших країнах світу.

В Україні вкрай повільно реалізується єдина послідовна державна політика щодо екологізації економіки. З зростання ролі економічного інструментарію природоохоронної політики, податкова система України повинна мати високий рівень екологізації, використовувати фіскальні засоби як економічні інструменти для стимулювання дбайливого відношення до довкілля.

Парламентарям слід звернути увагу на ті інструменти, завдяки яким розвинені країни з високим податковим навантаженням продовжують залишатися серед найконкурентоздатніших країн світу.

Високе податкове навантаження повинно тягнути за собою один з найнижчих рівень бідності у світі, високий рівень соціального захисту (безкоштовна освіта, медичне обслуговування, високі пенсії), на прикладі Франції.

Треба використати досвід податкової політики не тільки Грузії, а і Литви при реформуванні податкової системи України.

На нашу думку, Податковий кодекс має дуже багато ймовірних (трактувань) категорій - "якщо", "у разі", а це запрошення до корупційної складової. Податковий кодекс повинен бути конкретизованим.

За останні роки вже було близько десяти спроб реформувати Державну фіскальну службу, але до цього часу комплексна реформа ДФС ще не відбулася, і для її втілення потрібна структурна зміна ДФС - зміна принципів її роботи.

Література

1. Веремчук Д. В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/54389/5/Veremchuk_Sutnist.pdf
2. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарантул, З. С. Варналій та ін.; за ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
3. Крісоватій А. І. Теоретико-організаційні Домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: монографія / А. І. Крісоватій. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
4. Гайдуцький І. П. Вплив ринкових реформ на залучення прямих іноземних інвестицій у країнах СНД. – №1. – 2011. – С.22-27.
5. Максименко А. В. Позиція України під призмою міжнародного податкового адміністрування [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer26/782.pdf>.

6. DoingBusiness [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.

7. THE WORLD BANK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS>.

8. PayingTaxes 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/data-tables.html>.

9. Стратегія національної безпеки України, затвердженої Указом Президента України від 26.05.2015 року № 287/2015

10. ДФСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

11. Буракова Л.А. Почему у Грузии получилось? // Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 271 с.

12. Верховна рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>

13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

1. Veremchuk, D. V. Sutnist' podatkovoyi polityky ta yiyi rol' u derzhavnomu rehulyuvanni ekonomiky [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu:

https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/54389/5/Veremchuk_Sutnist.pdf

2. Podatkova polityka Ukrayiny: stan, problemy ta perspektyvy: monohrafiya / P. V. Mel'nyk, L. L. Tarantul, Z. S. Varnaliy ta in.; za red. Z. S. Varnaliya. – K.: Znannya Ukrayiny, 2008. – 675 s.

3. Krisovatiy A. I. Teoretyko-orhanizatsiyni Dominanty ta praktyka realizatsiyi podatkovoyi polityky v Ukrayini: monohrafiya / A. I. Krisovatiy. – Ternopil': Kart-blansh, 2005. – 371 s.

4. Hayduts'kyy I. P. Vplyv rynkovykh reform na zaluchennya pryamykh inozemnykh investytsiy u krayinakh SND.– #1.–2011. – S.22-27.

5. Maksymenko A. V. Pozytysiya Ukrayiny pid pryzmoyu mizhnarodnoho podatkovoho administruvannya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu:

<http://www.sworld.com.ua/konfer26/782.pdf>.

6. DoingBusiness [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.doingbusiness.org>.

7. THE WORLD BANK [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS>.

8. PayingTaxes 2014 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/data-tables.html>.

9. Stratehiya natsional'noyi bezpeky Ukrainy, zatverdzheno yi Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 26.05.2015 roku # 287/2015

10. DFSU [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/>

11. Burakova L.A. Pochemu u Hruzyy poluchylos'? // Mann, Yvanov y Ferber, 2011. – 271 s.

12. Verkhovna rada Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://rada.gov.ua/>

13. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

25.06.2018

УДК 634.1 (477)

JEL Classification: L100, Q130

Комендантова Анастасія, Доброва Наталія

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті наведено результати дослідження ринку плодово-ягідної продукції в Україні. Проаналізовано динаміку ринку плодів та ягід України. Досліджено сучасний стан виробництва основних видів продукції плодово-ягідних культур в Україні. Визначені основні аспекти функціонування ринку плодово-ягідної продукції. Проаналізований баланс споживання фруктів в Україні. Виявлені основні проблеми які стримують розвиток ринку плодів та ягід в Україні та надані рекомендації щодо їх подолання.

Сільське господарство – це одна з провідних галузей економіки України. Розвитку аграрного сектору сприяють: близькість ринків збуту, розвинена транспортна інфраструктура, зростання світового попиту на продовольчі продукти. Проте, більша частина аграрного сектора спрямована на вирощування зернових та олійних культур. Сприятливі природно-кліматичні умови, вигідне географічне положення дають змогу вирощувати не тільки зернові та олійні культури, тому Україна має високий потенціал для вирощування плодів та ягід, адже попит на дану продукцію завжди залишається високим, а пропозиція, на жаль, залишається низькою. У сучасних умовах галузь садівництва повинна розвиватись відповідно до загальносвітових тенденцій, бути конкурентоспроможною та бути орієнтованою на експорт.

У статті виявлені тенденції розвитку ринку плодово-ягідної продукції Україні, які свідчать про незначне збільшення виробництва плодів та ягід за останні роки. Плодово-ягідний сектор в Україні вимагає подальшого розвитку. Необхідним є прийняття заходів розвитку як зі сторони держави так і зі сторони самого виробника плодів та ягід.

Встановлено, що необхідним є враховувати високу конкуренцію на світовому ринку виробників плодів та ягід, тому наша країна, без підтримки держави даної галузі має ризик втрати промислового садівництва і стати залежною від імпорту.

Ключові слова: плодово-ягідна продукція, аграрний ринок, ягода, ферма, виробництво, ринок, садівництво, споживання.

Комендантова Анастасія, Доброва Наталія

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

В статье приведены результаты исследования рынка плодово-ягодной продукции в Украине. Проанализирована динамика рынка плодов и ягод Украины. Исследовано современное состояние производства основных видов продукции плодово-ягодных культур в Украине. Определены основные аспекты функционирования рынка плодово-ягодной продукции. Проанализирован баланс потребления фруктов в Украине. Выявлены основные проблемы, сдерживающие развитие рынка плодов и ягод в Украине и даны рекомендации по их преодолению.

Сельское хозяйство - одна из ведущих отраслей экономики Украины. Развитию аграрного сектора способствуют: близость рынков сбыта, развитая транспортная инфраструктура, рост мирового спроса на продовольственные продукты. Однако, большая часть аграрного сектора направлена на выращивание зерновых и масличных культур. Благоприятные природно-климатические условия, выгодное географическое положение позволяют выращивать не только зерновые и масличные культуры, поэтому Украина имеет высокий потенциал для выращивания плодов и ягод, ведь спрос на данную продукцию всегда остается высоким, а предложение, к сожалению, остается низкой. В современных условиях, под влиянием глобальных процессов на экономику нашей страны, отрасль садоводства должна развиваться в соответствии с общемировыми тенденциями, быть конкурентоспособной и быть ориентирована на экспорт.

В статье выявлены тенденции развития рынка плодово-ягодной продукции Украины, которые свидетельствуют о незначительном увеличении производства плодов и ягод за последние годы. Плодово-ягодный сектор в Украине требует

дальнейшего развития. Необходимо принятие мер развития как с стороны государства, так и со стороны самого производителя плодов и ягод.

Установлено, что необходимо учитывать высокую конкуренцию на мировом рынке производителей плодов и ягод, поэтому наша страна, без поддержки государства данной области имеет риск потери промышленного садоводства и стать зависимой от импорта.

Ключевые слова: плодово-ягодная продукция, аграрный рынок, ягода, ферма, производство, рынок, садоводство, потребление.

Komendantova Anastasia, Dobrova Natalia

ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE FRUIT AND BERRY MARKET IN UKRAINE

In the article results of researches of the market of fruit and berry production in Ukraine are resulted. The dynamics of the market of fruits and berries of Ukraine is analyzed. The modern state of production of the main types of fruit and berry crops in Ukraine is studied. The main aspects of the fruit and berry products market functioning are determined. The balance of fruit consumption in Ukraine is analyzed. The main problems that hamper the development of the fruit and berry market in Ukraine are revealed and recommendations for their overcoming are given.

Agriculture is one of the leading sectors of the Ukrainian economy. The development of the agrarian sector is facilitated by: proximity of markets, developed transport infrastructure, growth of world demand for food products. However, most of the agricultural sector is aimed at growing cereals and oilseeds. Favorable natural and climatic conditions, favorable geographic position make it possible to grow not only grain and oilseeds, therefore Ukraine has a high potential for growing fruits and berries, because the demand for this product is always high, and the proposal, unfortunately, remains low. In modern conditions, under the influence of globalization processes on the economy of our country, the branch of horticulture should develop in accordance with world trends, be competitive and be export oriented.

The article reveals the tendencies of the market development of fruit and berries in Ukraine, which testify to a slight increase in fruit and berry production in recent years. The fruit and berry sector in Ukraine needs further development. It is necessary to take development measures both from the side of the state and from the side of the producer of fruits and berries. It is found that it is necessary to take into account the high competition on the world market of fruit and berry producers, therefore our country, without the support of the state in this sector, will risk the loss of industrial horticulture and become dependent on imports.

Keywords: fruit and berry products, agrarian market, berry, farm, production, market, gardening, consumption.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сільське господарство – це одна з провідних галузей економіки України. Розвитку аграрного сектору сприяють: близькість ринків збуту, розвинена транспортна інфраструктура, зростання світового попиту на продовольчі продукти. Проте, більша частина аграрного сектора спрямована на вирощування зернових та олійних культур. Сприятливі природно-кліматичні умови, вигідне географічне положення дають змогу вирощувати не тільки зернові та олійні культури, тому Україна має високий потенціал для вирощування плодів та ягід, адже попит на дану продукцію завжди залишається високим, а пропозиція, на жаль, залишається низькою. У сучасних умовах, під впливом глобалізаційних процесів на економіку нашої країни, галузь садівництва повинна розвиватись відповідно до загальносвітових тенденцій, бути конкурентоспроможною та бути орієнтованою на експорт.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемою розвитку та підвищення ефективності функціонування ринку плодово-ягідної продукції України досліджено і висвітлено в дослідженнях і публікаціях таких науковців: Ю.А. Носенко, Л.А. Костюк, Н.П.Матвійчук, Л.В. Антомонова, М. Русан та інші.

У роботі Носенко Ю.А. було розглянуте поняття плодово-ягідного виробництва та виявлені найбільш прибуткові галузі в аграрному секторі.

Костюк Л.А. у своїй роботі, вивчала корисні властивості вживання плодів та ягід на організм людини.

В. Антомонова та Матвійчук Н.П. аналізували розвиток на ринку плодів та ягід в Україні та аналізували проблеми, які стримують розвиток даного сектору в сільському господарстві.

Ринок плодово-ягідної продукції з кожним роком змінюється, тому необхідним залишається постійний моніторинг даної теми дослідження. Аналізуючи велику кількість наукових публікацій щодо теми дослідження за даним напрямом, були виявлені не розкриті питання розвитку даної галузі саме в сучасних умовах.

Постановка завдання. Основною метою статті є аналіз сучасного стану розвитку ринку плодово-ягідної продукції в Україні, проведення моніторингу змін тенденції виробництва плодів та ягід, а також виявлення проблем та шляхів підвищення функціонування ринку плодово-ягідної продукції в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Плодово-ягідне виробництво України є однією з перспективних галузей сільського господарства. Це одна із популярних галузей для аграріїв, особливо дрібних фермерів та господарств населення[1]. Природні умови більшості областей країни сприятливі для вирощування основних плодівих культур. На розвиток і розміщення садівництва крім ґрунтово-кліматичних умов впливають розміщення промисловості, місцезнаходження й відстань до великих міст і промислових центрів, щільність населення, наявність переробної промисловості, розвиненість шляхової мережі та ринкової інфраструктури. Протягом тривалого часу товарне виробництво плодів в Україні концентрувалось у зонах і регіонах з найсприятливішими природно-економічними умовами.

Вирощування ягід залишається одним з найбільш перспективних напрямків аграрного сектору України. Ягоди відносять до групи найбільш корисних продуктів, попит на які підвищується. За останні роки він подвоївся і продовжує збільшуватися. Для здорового життя, люди прагнуть вживати натуральні фрукти та ягоди цілий рік.

Плодово-ягідні продукти відзначаються високими смаковими якостями та містять необхідні людині поживні

речовини. В цих продуктах наявні у великій кількості цукор, органічні кислоти, мінеральні солі, вітаміни та інше. Деякі плоди мають велику кількість білків і жирів. У плодах і ягодах містяться різноманітні вітаміни - А, С, В1, В2, В6, Р і РР. Продукти садівництва споживають як у свіжому вигляді, так і використовують як сировину для консервної та кондитерської промисловості. Широко відомі також і лікувальні властивості плодових і ягідних культур [2].

Загальна характеристика виробництва плодово-ягідної продукції в Україні за період з 1990-2017 роки представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Загальна характеристика виробництва плодово-ягідної продукції в Україні за період 1990-2017 рр.
(складено авторами на основі [3])

Роки	Загальна площа (тис.га)	Виробництво основних видів плодово-ягідної продукції (тис.т)	Урожайність (т/га)
1	2	3	4
1990	851,0	2901,7	4,27
1995	793,5	1897,4	2,98
2000	424,9	1452,6	3,84
2005	299,2	1689,6	6,37
2010	255,3	1746,5	7,82
2011	254,9	2 008,7	8,49
2012	254,9	2 295,3	8,99
2013	253,2	2 168,3	10,35
2014	239,2	1 999,0	9,52
Відхилення до попереднього періоду	-14,0	-169,3	-0,83
2015	234,8	2 152,8	10,45
Відхилення до попереднього періоду	-4,4	+153,8	+0,93
попереднього періоду			

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
2016	224,4	2 007,4	10,19
Відхилення до попереднього періоду	-10,4	-145,4	-0,26
2017	225,5	2 048,0	10,31
Відхилення до попереднього періоду	+1,1	+40,6	+0,12

З таблиці 1 слідує, що в результаті аграрних перетворень садівництво в країні, як і багато галузей сільського господарства, виявилось в кризовому стані - відбулося скорочення як загальної площі садівництва, так і в плодоносному віці, відповідно, зменшився обсяг виробництва.

За 1991-2005 роки загальна площа садів і ягідників у господарствах усіх категорій зменшилася, приблизно, в три рази, але урожайність продукції останніх років суттєво вище ніж урожайність у 90-х роках.

Це обумовлено тим, що на сучасному етапі фермери купують високопродуктивні сорти рослин, використовують більш сучасну техніку, впроваджують нові інноваційні технології для посадки, збирання та зберігання врожаю. Однак, минулі роки для галузі садівництва виявилися неоднозначними. У 2016 році, у порівнянні з 2015 роком, загальний збір плодово-ягідної продукції скоротився на 145 тис.т, це обумовлено тим, що загальна площа виробництва скоротилася на 10 тис.га. 2017-й рік очікувався більш урожайним ніж 2016 рік, але став продовженням існуючих тенденцій для української галузі садівництва. Незважаючи на невеликі зміни в обсягах виробництва, а саме збільшення обсягів виробництва у 2017 році на 40 тис.т, у порівнянні з 2016 роком, наявні проблеми так і залишаються невирішеними, обсяг виробництва плодів та ягід не задовольняє потреби внутрішнього ринку. Однією з причиною низького врожаю є негативний вплив погодних умов,

а саме снігопади та заморозки у квітні та травні, в результаті чого постраждали майже всі регіони України.

На рис.1 представлена динаміка виробництво плодів і ягід в Україні за період 2005-2017 рр.



Рис.1. Динаміка виробництво плодів і ягід в Україні в період 2005-2017 рр. (складено авторами на основі [3])

З рис. 1 видно, що динаміка виробництва, попри значні коливання в окремі роки, залишається низькою. В нашій країні, що має віковий досвід та садівничі традиції, надзвичайно сприятливі ґрунтово-кліматичні умови, новітні інноваційні розробки, виробництво плодів та ягід залишається стабільно на рівні 2 млн. т плодів і ягід, є привід зробити певні висновки та звернути на галузь садівництва як прибуткову галузь в аграрному секторі. Ринок ягідної продукції у нашій країні переживає стадію становлення в даному бізнесі, задіяні дрібні фермери, агрокомпанії і навіть підприємці без відповідного досвіду, що прийшли з інших сфер.

У садівництві спостерігається суттєве зменшення площ плодово-ягідних насаджень в результаті чого і падає виробництво плодово-ягідної продукції. Причиною скорочення площ плодкових насаджень є застаріла матеріально-технічна база в садівництві та низька окупність закладки саду в довгостроковій перспективі. Закладання нових рентабельних садів потребує інвестицій, а відсутність прийнятних схем кредитування та висока ставка за кредитами негативно впливають на цей процес[4,с.20]. Також на обсяг ринку вплинуло скорочення посівних площ через військової ситуації

на сході України і втрата російського ринку збуту. На підставі цих фактів, відбувся вплив на ціну реалізації фруктів на внутрішньому ринку України.

Товарний асортимент ягід, які виробляються у нашій країні є дуже різноманітним. Він представлений суницею, полуницями, малиною, лохиною, смородиною, агрусом та іншими культурами. У таблиці 2 представлено розгорнуту картину виробництва плодів та ягід в Україні.

Таблиця 2

Виробництво основних видів плодово-ягідної продукції
в Україні за період 2010-2017 рр., тис.т
(складено авторами на основі [3])

Рік	Усього	Зерняткові та кісточкові						
		Яблуня	Груша	Айва	Слива	Персик	Вишня	Черешня
2010	1746,5	3 954,1	153,1	9,9	134,7	35,6	172,9	72,8
2011	2 008,7	1 126,8	157,5	10,5	147,2	33,4	172,8	72,6
2012	2 295,3	1 211,4	169,4	9,7	183,6	22,9	200,8	81,2
2013	2 168,3	1 141,4	162,4	7,8	179,2	37,4	192,8	72,7
2014	1 999,0	1 085,4	157,7	7,5	163,2	22,5	182,9	67,3
2015	2 152,8	1 179,6	170,6	7,4	184,0	15,6	192,9	76,6
2016	2 007,4	1 099,2	156,0	7,5	178,3	18,6	156,5	63,3
2017	2048,0	1076,2	165,4	7,3	200,5	19,9	172,3	70,9
Ягоди								
Рік	Усього	Малина	Суниця та полуниця	Смородина	Агрус			
2010	116,3	25,7	57,2	25,8	6,8			
2011	119,5	28,1	55,9	25,7	7,2			
2012	124,48	30,25	60,0	24,1	7,5			
2013	136,4	29,5	70,69	26,6	7,3			
2014	132,9	30,7	66,8	25,7	6,8			
2015	130,04	30,36	64,3	25,54	6,58			
2016	127,71	31,92	61,93	24,5	6,59			
2017	126,8	34,2	55,0	27,1	6,4			

Структура площ плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці у 2017 року представлено на рис. 2.

З рис. 2 слідує, що у структурі виробництва плодів та ягід більшу частину займають зерняткові та кісточкові культури. Що стосується ягід, то у загальній структурі виробництва за 2017 рік вони займають лише 6%. Традиційно переважна

частина продукції ягідних культур в Україні виробляється господарствами населення, тобто на присадибних та дачних ділянках. Переважна більшість виробників фруктів – це невеликі підприємства, що обробляють максимум 600 га землі, причому половина з них господарюють на площі, яка не перевищує 100 га.

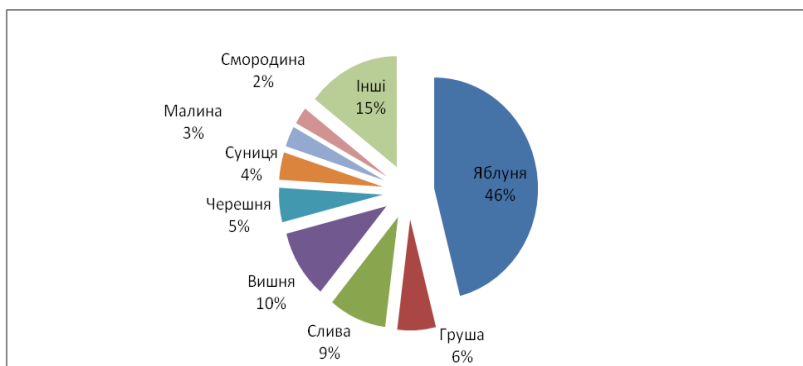


Рис.2 Структура площ плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці у 2017 році, % (складено авторами на основі [3])

Рациональне розміщення плодово-ягідних насаджень дозволяє вирощувати високоякісні плоди з мінімальною собівартості і повністю забезпечити потребу населення в даній продукції. Розміщення садівництва необхідно здійснювати з урахування попиту і пропозиції на ринку плодів та ягід конкретного регіону. Необхідним є максимальне використання можливостей природно-географічних та економічних факторів. Це допоможе підвищити врожайність, знизити собівартість й підвищити якості продукції. Найбільш раціональним є розміщення садів біля розвиненої транспортної розв'язки, для скорочення втрат під час транспортування і зберігання, та біля найближчих ринків збуту, а саме: сільськогосподарських підприємств, населення, консервних заводів, а також підприємств з виробництва продуктів дитячого харчування.

Загальні площі під плодовими та ягідними культурами у плодоносному віці сягають близько 200 тис. га. Більшість площ знаходиться під зернятковими культурами, які 2017 році

займали площу у 104,7 тис.га урожайність при цьому складала 12 т з 1 га площі, з якої зібрано врожай. Серед зерняткових в Україні, як за площею вирощування, так і за валовим збором плодів, перше місце займає яблуня, вони формують більше половини валового врожаю. Сортова різноманітність яблук в Україні є досить велика, домінуючими сортами є Голден, Джонаголд, Гала, Айдаред.

Кісточкові культури займають майже 30% виробництва, в більшій мірі це вишня та слива. Кісточкових приносили урожай на 61 тис. га і давали близько 9 т з 1 га площі (табл.2). У 2017 році вишня посіла третє місце за площею насаджень, а за обсягом виробництва цієї ягоди наша держава займає друге місце у світі [5, с.104].

Що ж стосується ягід, то врожай склав 6 т з 1 га площ, ягоди вирощувались на 19,9 тис.га[3]. Лідуючими культурами серед ягід залишаються суниця та полуниця. Попит на ягоду суниця як на ринку свіжої продукції, так і з боку переробників залишається досить високим, тому тенденція зростання площ, найімовірніше, збережеться в найближчі роки. Необхідним для з'ясування постає питання балансу виробництва та споживання плодово-ягідної продукції, адже асортимент продукції в Україні є доволі широким. Баланс споживання плодів та ягід представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Баланс виробництва та споживання плодів, ягід і винограду в Україні (складено автором на основі [3])

Показники	Роки						2017 рік до 2016 року (%)
	2010	2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8
Виробництво, тис.тонн	2154	2871	2435	2539	2385	2458	+ 6,8
Зміна запасів на кінець року, тис.тонн	10	105	-55	31	24	22	-8,3

Продовж. табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Імпорт, тис.тонн	1130	1172	856	588	732	819	+11,88
Усього ресурсів, тис.тонн	3274	3938	3346	3096	3093	3255	+5,23
Експорт, тис.тонн	353	392	350	324	283	291	+2,83
Витрачено на корм та втрати	170	277	231	218	213	225	+2,82
Переробка на вино, тис.тонн	548	709	491	355	478	497	+3,97
Фонд споживання, тис.тонн	2203	2560	2249	2179	2119	2242	+5,8
у розрахунку на 1 особу, кг	48,0	56,3	52,3	50,9	49,7	52,8	+6,24

З таблиці 3 видно, що обсяг споживання плодів та ягід починаючи з 2013 року поступово спадав, що можна пояснити падінням рівня доходу населення, падінням економіки, та, як наслідок, зниження купівельної спроможності українців. Що ж стосується фонду споживання плодів та ягід на 1 особу населення, то науково-дослідними установами гігієни харчування встановлено нормативи по кожній групі культур та окремих плодової культурі. Так, при нормі споживання плодючої продукції 79 кг, яка діє протягом тривалого періоду, рекомендований обсяг споживання зерняткових культур має становити 57,5 кг, у тому числі яблук – 50 кг, груші і айви – 7,5 кг, плодів кісточкових культур – 16 кг, у тому числі сливи – 7,0 кг, вишні – 4,0 кг, черешні – 2,0, абрикоса – 2,0, персика – 1,0 кг. Рекомендований норматив споживання горіхів – 1,5 кг, ягід – 4 кг [6, с.106].

На сучасному етапі галузь не задовольняє потребу населення в плодово-ягідній продукції. Проаналізувавши таблицю 3 можна зробити висновок, що українці споживають 52

кг фруктів при нормі 79 кг на рік, в результаті чого, в країні можна побачити загальний дефіцит виробництва плодів і ягід, а, отже, і незаповнена ніша внутрішнього ринку України. Незабезпеченість внутрішнього ринку якісною плодово-ягідною продукцією дає можливість безперешкодно заповнювати його імпортною продукцією. Не дивлячись на нестачу пропозиції фруктів і ягід на внутрішньому ринку і відповідне зростання цін, галузеві підприємства мали добру і своєчасну реалізацію продукції, яка користувалась високим попитом. Основним способом збуту плодово-ягідної продукції став прямий продаж населенню [7, с. 11].

Аналізуючи отримані дані, можна сказати, що виробники плодово-ягідної продукції використовують лише малий відсоток потенціалу України. Низький рівень посадкового матеріалу, нерозвинена переробна галузь, недосконале володіння сучасними технологіями вирощування ягід та зберігання свіжої продукції, недостатнє водозабезпечення – це далеко не повний перелік сучасних проблем сектора.

Ринок плодово-ягідної продукції в нашій країні знаходиться на стадії становлення, і ефективність його функціонування значній мірі залежить від державної підтримки. При його формуванні держава повинна активно використовувати методи економічного регулювання, забезпечити паритет цін на плодово-ягідні і промислово види продукції. В сучасних умовах сільськогосподарські підприємства незацікавлені направляти свої власні кошти на розвиток садівництва, так як термін їх окупності великий. Тому без бюджетного фінансування садівництво не отримає розвитку в сформованих ринкових умовах.

Для збільшення обсягів виробництва плодово-ягідної продукції слід було б залучити фінансові та матеріальні ресурси підприємств переробної промисловості, так як вони, в першу чергу, зацікавлені в створенні власної сировинної бази.

В нашій країні величезний потенціал для розвитку даної галузі агропромисловості, як за рахунок внутрішнього попиту, так і на розширення експортних поставок ягідної продукції. У поєднанні з досить рентабельним виробництвом це зумовлює інтерес багатьох сільгоспвиробників до сектору ягідництва в Україні. Країна має конкурентні переваги у вирощуванні таких

трудомістких ягідних культур: чорниця, ожина, лохина, малина, полуниця. Саме ці ягоди є основним продуктом для експорту в країни Європейського Союзу.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Отже, тенденції розвитку ринку свідчить про незначне збільшення виробництва плодів та ягід за останні роки. Плодово-ягідний сектор в Україні вимагає подальшого розвитку. Необхідним є прийняття заходів розвитку як зі сторони держави так і зі сторони самого виробника плодів та ягід. Розвитку даної галузі можна досягти завдяки:

- збільшення виробництва та урожайності плодів та ягід, що можна досягти не лише за рахунок розширення площ під насадження, а також завдяки впровадженні нових технологій виробництв, основою яких може бути: щільність насаджень на одиницю площі та використанні якісніших та більш врожайних сортів;

- українські виробники мають всі шанси виходити на нових споживачів, тому необхідним є пошук нових ринків збуту та вдосконалення каналів реалізації продукції;

- розвитку переробної промисловості у напрямку виробництва соків, джемів, дитяче харчування та ін.;

- удосконалення технології зберігання свіжої ягоди;

- розширення виробництва екологічних продукції шляхом переходу до органічних технологій;

- насичення внутрішнього ринку вітчизняною продукцією для задоволення потреби населення плодами та ягодами за фізіологічними нормами;

- створення кооперативів, в яких будуть проходити всі стадії виробництва продукції, а саме: закладання саду, збір, переробка та реалізація ;

- розширення експортного потенціалу країни та зменшення імпорту плодів та ягід України.

Також необхідним є враховувати і високу конкуренцію на світовому ринку виробників плодів та ягід, тому наша країна, без підтримки держави даної галузі має ризик втрати промислового садівництва і стати залежною від імпорту.

Література

1. Носенко Ю.А. Технологічні аспекти вирощування полуниці / Ю.А. Носенко // Журнал «Агрономія сьогодні». – 2015. – №11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/3399-tekhnologichni-aspekty-vyroschuvannia-polunytsi.html>

2. Основи підвищення продуктивності промислового садівництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libr.rv.ua/ua/virt/85/>

3. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Матвійчук Н. П. Аналіз ринку плодово-ягідної продукції України / Н. П. Матвійчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету .–2017. – Вип.12– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/6.pdf

5. Антомонова Л. Бізнес на вишні / Л. Антомонова // Журнал «Зерно». – 2018. – №8.

6. Костюк Л.А. Динаміка світового виробництва плодів і ягід/ Л.А.Костюк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012 - №3(69) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/727.pdf>

7. Річний галузевий звіт «Садівництво та ягідництво в Україні – 2017» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrsadprom.org/wp-content/uploads/2018/03/Zvit-UKRSADPROM_2017.pdf

1. Nosenko Yu.A. Tekhnolohichni aspekty vyroschuvannya polunytsi / Yu.A. Nosenko // Zhurnal «Ahronomiya s'ohodni». – 2015. – #11. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/3399-tekhnologichni-aspekty-vyroschuvannia-polunytsi.html>

2. Osnovy pidvyshchennya produktyvnosti promyslovoho sadivnytstva [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://libr.rv.ua/ua/virt/85/>

3. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrainy. Ofitsiynyy sayt [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Matviychuk N. P. Analiz rynku plodovo-yahidnoyi produktsiyi Ukrainy /N. P. Matviychuk // Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu .–2017. – Vyp.12– [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/6.pdf
5. Antomonova L. Biznes na vyshni / L. Antomonova // Zhurnal «Zerno». – 2018. – #8.
6. Kostyuk L.A. Dynamika svitovoho vyrobnytstva plodiv i yahid/ L.A.Kostyuk // Zbirnyk naukovykh prats' VNANU. – 2012 - #3(69) – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/727.pdf>
7. Richnyyhaluzevyyzvit «Sadivnystvotayahidvnystvov Ukraini – 2017» – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ukrsadprom.org/wp-content/uploads/2018/03/Zvit-UKRSADPROM_2017.pdf

25.06.2018

УДК 338.512:[620.9+005.21+339.7
JEL Classification: D570, L100

Котенко Олександр, Домашенко Марина, Котенко Юлія

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЇХ МІСЦЕ В НАЦІОНАЛЬНІЙ АНТИКРИЗОВІЙ СТРАТЕГІЇ СКОРОЧЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття присвячена визначенню місця процесу впровадження енергоефективних технологій при побудові національної антикризової стратегії сучасного підприємства. За рахунок впровадження таких технологій автори пропонують поступово знижувати виробничі витрати на виробництво продукції, а вивільнені таким чином фінансові ресурси за

принципом «зеконормлені гроші – зароблені гроші» направляти на фінансування проблемних аспектів діяльності фірми. Це дозволить їй частково впливати на економічний цикл свого розвитку. У статті також наголошується на тому, що впровадження такої антикризової політики має і другу сторону медалі: по-перше, впровадження енергоефективних технологій є процес, що вимагає значних інвестицій; по-друге, і отже, таке впровадження може дати позитивний ефект лише на фазі економічного підйому, а це означає, що антикризова стратегія фірми повинна бути виключно превентивною; по-третє, певний вирівнювання економічного циклу не тільки згладить фазу спаду, але і підйому, а отже, фірма забезпечить фінансову стійкість, але втратить можливість різко збільшити темп економічного зростання. Як приклади енергоефективних технологій в статті наводяться: технології, що використовують енергію (теплообмінники; двигуни зі змінною частотою обертання; енергозберігаючі освітлювальні прилади; технології, що використовують стиснене повітря і пар); які генерують енергію (технології, що працюють за принципом когеренції і тригенерації); альтернативні джерела енергії. Використання беззаперечних переваг зазначених технологій значно підвищить ефективність та потенціал їх впровадження, оскільки, на думку авторів, в такому контексті воно матиме не тільки мету економії на енергоресурсах, але і буде направлене на збереження фінансової стійкості і стабільності підприємства незалежно від стану зовнішнього економічного середовища. На практиці це може досягатися шляхом формування на підприємстві спеціалізованого антикризового амортизаційного фонду (буфера), джерелом поповнення якого може служити вивільнені від економії кошти, що можуть використовуватися для подальшого фінансування енергозберігаючих проектів і на подолання фінансових проблем, яких компанія не могла завчасно передбачити.

Ключові слова: антикризове управління, антикризова стратегія, енергозберігаючі технології, виробничі витрати, спеціалізований антикризовий амортизаційний фонд (буфер), міжнародний бізнес.

Котенко Александр, Домашенко Марина, Котенко Юлия

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ МЕСТО В АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ СОКРАЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена определению места процесса внедрения энергоэффективных технологий при построении антикризисной стратегии современного предприятия. За счет внедрения таких технологий авторы предлагают постепенно снижать производственные затраты на производство продукции, а высвобожденные таким образом финансовые ресурсы по принципу «экономленные деньги – заработанные деньги» направлять на финансирование проблемных аспектов деятельности фирмы. Это позволит ей частично влиять на экономический цикл своего развития. В статье также делается акцент на том, что внедрение такой антикризисной политики имеет и вторую сторону медали: во-первых, внедрение энергоэффективных технологий есть процесс, требующий значительных инвестиций; во-вторых, и следовательно, такое внедрение может дать положительный эффект только на фазе экономического подъема, а это означает, что антикризисная стратегия фирмы должна быть исключительно превентивной; в-третьих, определённое выравнивание экономического цикла не только сгладит фазу спада, но и подъема, а стало быть, фирма добьётся финансовой стабильности, но утратит возможность резко увеличить темп экономического роста. В качестве энергоэффективных технологий в статье приводятся: технологии, использующие энергию (теплообменники; двигатели с переменной частотой вращения; сберегающие осветительные приборы; технологии, использующие сжатый воздух и пар); генерирующие энергию (технологии, работающие по принципу когеренции и тригенерации); альтернативные источники энергии. Использование безоговорочных преимуществ указанных технологий значительно повысит эффективность и потенциал их внедрения, поскольку, по мнению авторов, в таком контексте оно будет иметь не только цель экономии на энергоресурсах, но направлено на сохранение

финансовой устойчивости и стабильности предприятия независимо от состояний внешней экономической среды. На практике это может достигаться путем формирования на предприятии специализированного антикризисного амортизационного фонда (буфера), источником пополнения которого может служить высвобожденные от экономии средства, что может использоваться для дальнейшего финансирования энергосберегающих проектов и на преодоление финансовых проблем, которых компания не могла заблаговременно предусмотреть.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисная стратегия, энергоэффективные технологии, производственные затраты, международный бизнес, специализированный антикризисный амортизационный фонд (буфер).

Kotenko Oleksandr, Domashenko Maryna, Kotenko Yuliia

ENERGY-EFFICIENT TECHNOLOGIES AND THEIR PLACE IN THE ANTI-CRISIS STRATEGY DEALS WITH REDUCTION OF PRODUCTION COSTS ON THE ENTERPRISE

The article is devoted to highlighting the place for the process of energy-efficient technologies implementation during formation an counter crisis strategy at modern enterprise. Such technologies, in author's opinion, would allow the gradual reduction of production costs for goods, and thus released financial resources. Particular idea is based on the principle: "saved money – earned money". This will create opportunities to partly influence the economic cycle of the enterprise. The article also emphasizes that the introduction of such an anti-crisis policy has an opposite side: firstly, the introduction of energy efficient technologies is a process that requires significant investments; secondly, and therefore, such an introduction can have a positive effect only in the phase of economic recovery, which means that the firm's counter crisis strategy should be exclusively preventive; thirdly, a certain leveling of the economic cycle will not only smooth the downturn, but also the development, and therefore, the firm will provide financial stability, but will lose

the opportunity to sharply increase the economic growth pace. As energy-efficient technologies, the article provides: technologies using energy (heat exchangers, variable speed motors, energy saving lighting devices, technologies using compressed air and steam); generating energy (technologies working on the principle of coherence and trigeneration); alternative energy sources. Using the undeniable advantages provided by these technologies will greatly increase the efficiency and potential of their implementation, since, in the author's opinion, in this context, it will have not only the energy savings goal but also is aimed at maintaining financial stability of the enterprise, regardless the state in the external economic environment. In practice, this can be achieved through the formation of a specialized counter crisis depreciation fund (buffer) at the enterprise, which can be replenished with released funds from savings. This will ensure the possibility to further financing energy saving projects and to overcome financial problems, which the company could not predict in advance.

Keywords: crisis management, counter crisis strategy, energy efficient technologies, production costs, international business, counter crisis amortization buffer.

Постановка проблеми. Будь-яка сучасна підприємницька діяльність нерозривно пов'язана із різного роду ризиками, силу та характер впливу яких на фінансові результати підприємств надзвичайно важко передбачити заздалегідь. Тому сучасний менеджмент із року в рік все більшої уваги приділяє управлінню, орієнтованому на збереженні фінансової стійкості підприємства у несприятливому підприємницькому середовищі.

Проблеми, пов'язані із ризиками, невизначеністю, втратою фінансової стабільності надзвичайно гостро стоять перед сучасною наукою, оскільки сучасні міжнародні фінансово-економічні відносини можна охарактеризувати як доволі нестабільні, з одного боку, різноманітні торгові, фінансові, кон'юнктурні тощо заборони та обмеження, а з іншого – через все зростаючу глобальну конкуренцію. Сьогодні навіть потужні транснаціональні корпорації систематично приймають складні рішення з метою балансування на поверхні конкурентного протистояння на ринках і забезпечення

можливості зберегти власну фінансову стійкість в таких складних умовах.

Разом з тим, необхідно зазначити, що зазначене коло проблем є релевантним не лише у глобальному середовищі або лише для тих підприємств, діяльність яких охоплює ринки, що лежать далеко за межами України. Вітчизняні підприємства за аналогією до їх зарубіжних партнерів відчувають перманентний вплив зовнішнього середовища через численні фактори екзогенного, ендогенного характеру та недостатності фінансових ресурсів для пом'якшення економічних циклів.

Одним із методів вивільнення додаткових ресурсів в умовах невизначеності є зниження виробничих затрат, що може бути досягнуто шляхом впровадження енергоефективних технологій (навіть в умовах зростання цін на фактори виробництва). В даному випадку, таке вивільнення має відбуватися за загальновідомим принципом: «зекономлені кошти – зароблені кошти».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Суть економічних криз та циклів; характер їх впливу на підприємницьку діяльність, зміст антикризового управління та інструментів подолання фаз економічної нестабільності досить широко висвітлені в зарубіжній та вітчизняній літературі. Разом з тим, у своєму дослідженні ми опиралися на роботи таких зарубіжних та українських вчених як: І. Ансофф [8]; Л. Бартон [11]; Дж. Барнетт [1]; Д. Гілпін [3]; Дж.-М. Кейнс [4]; М. Кондратьєв [8]; А. Кройтору [2]; Х.-Ф. Мінські [5, 6]; О. Проскура [11]; В. Пилипчук [11]; Й. Шумпетер [2]; М. Селезньов [8]; Л. Триславський [8]; М. Туган-Барановський [8]; В. Захаров [11].

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Разом з тим, незважаючи на значну наукову розробленість зазначеного кола питань, вивчення цілісного ланцюга «енергоефективні технології – виробничі витрати – антикризове управління – фінансова стійкість» отримало у наукових працях доволі обмежене відображення.

Мета статті є встановлення місця енергоефективних технологій в антикризовій стратегії сучасних підприємств та визначення напрямків, в яких впровадження таких технологій зможе стимулювати зниження виробничих витрат і, тим самим,

стати основою збереження фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Викладення основного матеріалу. Стан сучасного міжнародного фінансово-економічного середовища можна охарактеризувати як значним рівнем нестабільності, так і невизначеністю, що в більшості випадків є наслідком нестабільності. Більше того, певні ситуації, які ще вчора викликали лише незначні проблеми, сьогодні можуть мати катастрофічні наслідки для підприємств, цілих галузей або навіть національного господарства країни.

В якості прикладу можна привести ситуацію із курсом акцій компанії «Apple Inc.», яка склалася після визнання нею 20 грудня 2017 р. факту зниження продуктивності старих смартфонів iPhone з метою збереження життєвого циклу їх батарей. Динаміка коливання вартості акцій компанії «Apple Inc.» в цей період зображено на рис. 1.

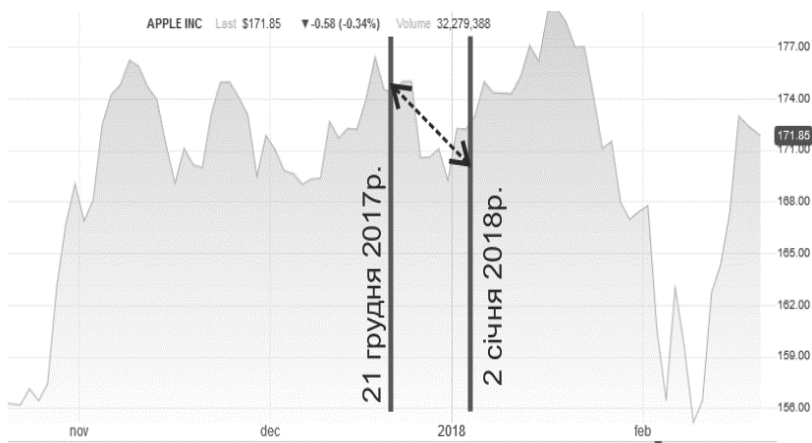


Рис. 1. Динаміка коливання ринкової вартості акцій компанії «Apple Inc.» на біржі NASDAQ (побудовано авторами на основі оприлюднених даних біржі NASDAQ)

Динаміка вказує на реакцію інвесторів після розповсюдження такої інформації. Так, у період із 21 грудня 2017 р. по 2 січня 2018р. ринкова вартість акцій впала на 5 дол. США (із 174,35 дол. США до відмітки у 169,23 дол. США відповідно). З одного боку, зниження ринкової вартості акцій на

5 дол. США для такої компанії є незначним, але це призвело до зниження ринкової капіталізації компанії майже на 30 млрд. дол. США (із 894 млрд. дол. США до 865 млрд. дол. США). Сьогодні ми можемо констатувати, що завдяки унікальній побудові маркетингових антикризових стратегій, компанія не лише нівелювала такі втрати, але і змогла збільшити капіталізацію до 1 трлн. дол. США влітку 2018р. Разом з тим, для компанії, яка не має у своєму розпорядженні необмеженої лояльності ринку, таке падіння може виявитися фатальним.

Серед інших прикладів можна привести відзивні кампанії, що систематично здійснюються автовиробниками з метою усунення виявлених виробничих дефектів (відзивні кампанії мають місце у багатьох галузях народного господарства). Прикладом може служити так званий «паливний скандал» у США восени 2016 р., коли сумарний обсяг штрафів, що мала виплатити компанія «Volkswagen» зокрема за викуп близько 475 тисяч автомобілів власного виробництва у дилерів та населення, склала 15,9 млрд. дол. США.

Крім цього, зміни в ринковій кон'юнктури, що можуть спричинити до значних знижень продажів; навіть неефективна рекламна кампанія можуть мати визначний вплив на фінансову стійкість компанії і залишити її наодинці із проблемою потенційного банкрутства.

Очевидно, що зазначені проблеми часто не мають ніякого відношення до енерго-ефективних технологій (за виключенням так званих «паливних скандалів»), але вони дають всі підстави вважати, що ні малі місцеві підприємства, ні великі транснаціональні корпорації не можуть бути застрахованими від невизначеності.

Тим не менше, часто виникає питання щодо того, яким чином міжнародні компанії долають такий потужний вплив непередбачуваних витрат? Які важелі впливу вони використовують для збереження фінансової стійкості навіть в кризових умовах?

На нашу думку, відповідь на таке фундаментальне питання лежить в полі управлінської концепції, що базується на специфічних інструментах, заходах, та економічних законах і яка впроваджується з метою збереження фінансової стійкості

компаній навіть в умовах впливу факторів непередбачуваного характеру – антикризового управління.

Концепцію антикризового управління в принципі не можна вважати новою (як, наприклад, нейроменеджмент), тим не менше, нові інноваційні інструменти подолання кризових ситуацій на підприємствах розробляються та впроваджуються з вражаючою частотою.

В рамках даного дослідження ми не ставимо перед собою задачі систематизувати якомога більшу кількість науково-методичних підходів до розуміння сутності антикризового управління. Для мети нашого дослідження цілком достатньо під антикризовим управлінням розуміти розробку та впровадження таких стратегій, які б дозволили економічним суб'єктам (фізичним особам, підприємцям, компаніям, транснаціональним корпораціям, організаціям, фінансовим інституціям тощо) долати раптові, непрогнозовані, непередбачувані події – результати мінливого фінансово-економічного середовища. В даному випадку, розуміння сутності антикризового управління навіть не є на стільки важливим, як розуміння його першопричини – кризи. Українські вчені та дослідники із інших країн у своїх працях сформулювали потужну базу для розуміння фундаментальних особливостей кризи. Окремі такі підходи відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Науково-методичні підходи до розуміння сутності кризи
(систематизовано авторами на основі [1, 2, 4, 5, 6, 8, 11])

Автор та літературне джерело	Визначення поняття кризи
1	2
Криза як деструктивне явище	
Дж.Кейнс	Криза – це явище, що передбачає різку зміну фази росту суб'єкта господарювання на фазу спаду.
Л.Бартон	Криза – широкомасштабне, непередбачене явище, що зумовлює потенційно негативні результати.
І.Ансофф	Криза – це стан, коли виникає загроза виживання фірми і вона змушена діяти в жорстких часових межах.
О.Проскура	Криза – це обмежений за часом, незапланований, небажаний процес, що може створювати перешкоди чи повністю припинити функціонування будь-якого підприємства.
Криза як перелом, що може мати конструктивні наслідки	
В.Захаров	Криза є зміною негативною, глибокою та, як правило, очікуваною, але у той же час несе в собі нові можливості для розвитку.

Продовж. табл. 1

1	2
М.Селезнев	Криза – процес, що надзвичайно загострює протиріччя між структурою системи та складом її елементів, та ступінь, у відповідності із яким, така структура знижує темпи розвитку системи, що передбачає, шляхом перебудови структури та зміни її елементів, можливість переходу системи на новий якісний рівень.
В.Пилипчук	Криза – це перехід від стабільності до покращення або погіршення; це крайнє загострення протиріч розвитку; наростаюча небезпека банкрутства, ліквідації, неузгодженість у діяльності економічної, фінансової й ін. систем; переломний момент у процесах змін.
Л.Трисвятський	Криза - це об'єктивний економічним процесом, який можна регулювати, якщо криза біла виявлена своєчасно.
Криза як циклічне явище	
М.Туган-Барановський	Криза - це закономірне явище економічної кон'юнктури: точка перелому зростаючої та спадаючої хвиль, закінчення підйому та початок етапу скорочення, є початком економічного циклу діяльності суб'єктів господарювання.
Н.Кондратьєв	Криза - це фаза циклу економічного розвитку, що характеризується уповільненням або припиненням розвитку.
Й. Шумпетер	Криза є поворотним моментом в економічному розвитку, після якого починається новий економічний цикл
Х. Ф. Мінські	Зростання відбувається після рецесії, оскільки інвестори надто розслаблені, вони починають брати на себе більше ризиків і в кінцевому рахунку беруть навіть більше, ніж вони можуть собі дозволити.

Які ж висновки можна зробити із даної систематизації? На нашу думку, сутність кризи може бути охарактеризованою наступними твердженнями:

По-перше, криза є об'єктивною економічною ситуацією [6]. Кризи систематично виникають у тій чи іншій національній економіці, інколи переростаючи у світові фінансово-економічні кризи (яскравими прикладами криз є: 1930-ті – року сухого закону в США; 1940-ві – наслідки Другої світової війни; 1970-ті – паливна криза у США; 2000-ні – іпотечна криза у США; 2007-2010 – світова фінансово-економічна криза). Можна довго сперечатися щодо того, коли та чи інша криза фактично виникла або подолана і чи подолана вона взагалі. Але з великою долею вірогідності можна стверджувати, що вони є наслідком загострення протиріч у економічному житті суспільства, а тому в майбутньому вони також будуть повторюватися. Це твердження підкреслює безумовну актуальність антикризового

управління навіть у ситуаціях, коли явних ознак нестабільності в економіці ще не існує [8].

По-друге, криза – це завжди надзвичайно короткий лаг для прийняття певних управлінських рішень і провадження адекватних антикризових заходів. Це твердження справедливе для так званого «реагуючого» антикризового управління, що передбачає боротьбу із кризовою ситуацією, яка вже фактично відбулася. Хоча такий метод антикризового управління на практиці використовується доволі широко, але вчені-економісти визнають такий шлях як неефективний та безперспективний [1].

По-третє, криза – це своєрідне руйнування стереотипів, трендів. Вона має потужний вплив на фінансово-економічне середовище в країні, а отже воно може отримати додатковий імпульс для якісного зростання, у іншому випадку – економічне зростання змінить фаза стагнації. Іншими словами, криза передбачає певні зміни в екзогенному середовищі з тією чи іншою швидкістю і силою. А яким чином національна економіка в цілому відреагує на неї, як компанії перетворять нові загрози на нові можливості і чи зможуть це здійснити взагалі – надзвичайно складна фундаментальна економічна проблема [3].

По-четверте, криза завжди має циклічний характер. Це твердження пов'язане з попереднім: економічний розвиток в більшості випадків завжди змінюється на економічний спад. Тривалість економічних циклів залежить від численних факторів зовнішнього або внутрішнього направлення [5].

По-п'яте, можливо найголовніше, криза завжди має природу невизначеності. У багатьох випадках криза несе непередбачувані наслідки, але останні можуть мати як негативний, так і, що найважливіше, позитивний характер [2].

Ми згадували вище про реагуюче антикризове управління в тому контексті, що незважаючи на безперспективність і низьку ефективність впровадження його інструментів, воно отримало значне поширення у практиці компаній Східної Європи (оскільки не вимагає ніяких завчасних витрат), але не відзначили інший перспективний вид антикризового управління – превентивне.

Превентивне антикризове управління, в нашому розумінні, є системою заходів, націлених на створення умов, в яких учасник економічних відносин отримує можливість

попередити виникнення кризи на своєму підприємстві або щонайменше полегшити вплив її факторів, або зберегти фінансову стійкість, або уникнути потенційної кризи.

Всі вищенаведені припущення дають нам всі можливості зробити досить цікавий висновок: якщо превентивне антикризове управління націлене на мінімізацію впливу кризи, при цьому криза є об'єктивним, циклічним, непередбачуваним економічним процесом, то це означає, що будь-яке управління на підприємстві повинно мати антикризову природу.

Базуючись на цьому твердженні, ми можемо пояснити на які цілі має бути сфокусованою антикризова стратегія підприємства і чому впровадження енергоефективних технологій у технологічний процес може створити умови для потенційної втрати фінансової стійкості. Візуалізація вказаної ідеї представлена на рис. 2.

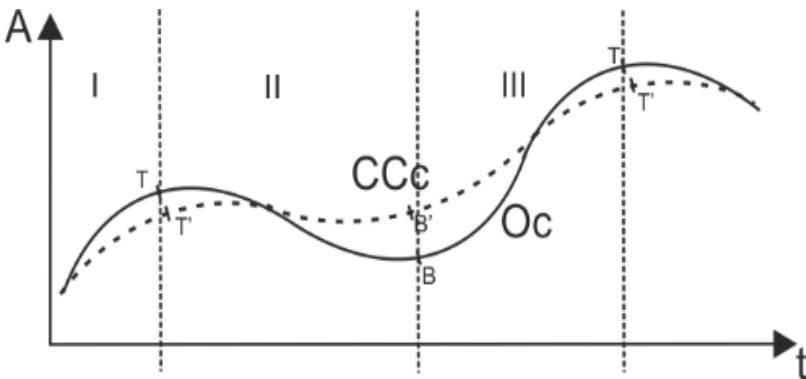


Рис. 2 Економічний цикл розвитку для гіпотетичної компанії
(розроблено авторами на основі [1,2,5,6])

Пояснення основних позначень:

- вісь OX відображає час;
- вісь OY змінний індикатор. Таким індикатором для такого дослідження може бути: капітал; ринкова вартість акцій тощо. В даному дослідженні в якості змінного індикатора ми взяли ринкову вартість активів підприємства, оскільки, на нашу думку, він є певним агрегуючим показником, а тому може

відображати фінансово-економічне становище компанії більш ґрунтовно;

- I – фаза підйому. Відображає економічне зростання та розвиток підприємства – вартість активів підприємства поступово підвищується. Це фаза нових можливостей;

- II – фаза спаду (рецесії). Фінансово-економічна ситуація на підприємстві (в галузі; на ринку; в країні) змінилася і стала несприятливою, вища точка висхідного циклу вже була досягнута, а тому починається економічний спад;

- III – майбутня фаза економічного підйому. Її виникнення та сила залежать від характеру попередньої фази;

 - T, T' – вищі точки економічного розвитку;

 - B, B' – нижні точки економічного розвитку;

 - суцільна лінія – відображає зміни у ринковій вартості активів підприємства (фактично – економічний цикл);

 - пунктирна лінія – лінія, що відображає новий (змінений) економічний цикл).

Даний графік відображає ту зміну ринкової вартості активів, яка складається в мінливих фінансово-економічних умовах. Очевидно, що в даному випадку (вісь OX), мова йде про часовий ценз близько 10-20 років (тобто період, який знаходиться на стику циклів Жюгляра та Кузнеця). Це припущення ми робимо базуючись на тому факті, що такі строки можуть давати підстави говорити про вплив екзогенних факторів, тоді як 2-8 років можна пояснити чисто внутрішніми протиріччями: неефективне планування, менеджмент, ринкова стратегія, рекламні діяльність тощо.

Незважаючи на це, навіть в ситуації, коли на підприємстві введена ефективна система менеджменту, диверсифікована система маркетингу, обрана правильна ринкова стратегія і вплив екзогенних факторів в цілому не відчутний, проблема втрати компанією фінансової стійкості залишається об'єктивною реальністю (перелом в точці T). Підтвердженням цієї тенденції є ситуація із «Apple Inc.» (рис. 1).

Крім того, якщо взяти за аксіому гіпотезу, що будь-який менеджмент в сучасній компанії має носити антикризовий характер, тоді з'являється необхідність впровадження відповідної системи практичних заходів. Втім, така система має бути націленою не лише на вирішення класичних для антикризового управління завдань

(підтримка фінансової стійкості і попередження можливого банкрутства), але також на акумуляцію потенціалу для майбутнього якісного розвитку [5, 11].

Це означає, що антикризова стратегія, на нашу думку, не повинна лише вирішувати поточні фінансові проблеми, пов'язані із фінансовою стійкістю (з перемінним успіхом з цією задачею може справлятися і система реагуючого антикризового управління), але і забезпечувати зниження дисбалансу (суцільна лінія); іншими словами – вирівнювати економічний цикл (пунктирна лінія). В таких умовах точка T буде переходити у точку T' (там ринкова вартість активів є нижчою, ніж в точці T), а точка B – у B' , що також є економічним спадом, але в ньому вартість активів є вищою, ніж могла б бути в точці B . З одного боку, виникає закономірне питання – навіщо стримувати економічне зростання в фазі економічного підйому (у I фазі), а з іншого – ми маємо відповідь: з метою недопущення значного падіння у фазі рецесії (у II фазі).

В науковій літературі запропоновано велику кількість різноманітних підходів до вирівнювання економічних циклів для підприємства. Але ми пропонуємо побудувати антикризову стратегію на зниженні виробничих затрат, що несе підприємство. Такий вибір, з нашої точки зору, базується на трьох наступних гіпотезах:

- поступове зниження виробничих затрат, у перспективі, звільняє додаткові фінансові фонди;

- акумуляція таких фондів не вимагає значного корегування виробничої, торгової, ринкової, кадрової, управлінської політики та логістичних операцій;

- зазначені вивільнені фінансові ресурси можуть бути використані для подолання дисбалансу у економічному циклі компанії без будь-яких обмежень.

Згідно світової практики, зниження виробничих затрат у компаніях може бути реалізованим у наступних напрямках [7, 10]:

- скорочення затрат на сировину, електроенергію, матеріали, паливо шляхом укладання нових, більш вигідних контрактів із постачальниками;

- зниження амортизаційних відрахувань: більш ефективне та інтенсивне використання обладнання, а також завчасна його

зміна, може призвести до зниження амортизаційних витрат на одиницю продукції;

- впровадження нових технологій, більш ефективного сучасного устаткування, ліквідація відпрацьованого обладнання;

- введення заохочень за економне використання ресурсів та скорочення відходів виробництва;

- внесення змін до процесу організації виробництва, що має підвищити виробничу культуру та інтенсифікувати продуктивність праці;

- скорочення адміністративних затрат;

- впорядкування штату працівників;

- велике виробниче підприємство може налагодити випуск супутньої продукції із відходів основного виробництва.

Ключовою ідеєю в даному аспекті є те, що більшість із перелічених пунктів можуть бути реалізованими із використанням енергоефективних та ресурсозберігаючих технологій.

У широкому розумінні, енергоефективні технології є принципово нові або модернізовані технологічні процеси або обладнання, що характеризується вищим коефіцієнтом корисного використання матеріалів, ресурсів та енергії.

Збереження паливних та енергетичних ресурсів в сучасних компаніях без перебільшення є пріоритетним завданням. В умовах, коли їх вартість підвищується із року в рік і вона починає складати лівову частку собівартості готової продукції, вивільнення із виробничого процесу додаткових фінансових ресурсів – не менш важливе завдання.

В основному, компанії впроваджують наступні види енергоефективних технологій (рис. 3).

Режим енергозбереження особливо актуальний для механізмів, які працюють з обмеженим навантаженням протягом тривалого часу – конвеєри, вентилятори, насоси тощо. На сьогоднішній день розроблено велику кількість різних пристроїв, що дозволяють як знизити експлуатаційні витрати на виробництві, так і зменшити втрати енергії. Найбільш ефективними серед них є конденсаторні установки та приводи з вбудованою функцією зміни частоти обертання.

Використання приводів із вбудованою функцією зміни частоти обертання дозволяє, як зазначено в літературі, заощаджувати до 30-50% використаної енергії. При цьому, таке

обладнання розвиває адекватну потужність до реального завантаження і не використовує енергію на холосте використання (простий приклад: ескалатори в метрополітені, які працюють безперервно та ескалатори у торгових центрах, які працюють зі зниженою потужністю або не працюють взагалі, якщо в даний час, на них немає відвідувачів) [12].



Рис. 3. Основні можливості впровадження енергоефективних технологій (розроблено авторами на основі [9,10,12])

Часто підвищення ефективності «алгоритмів» роботи обладнання не вимагає закупки принципово нової досить дорогої техніки, а лише проведення глибокої модернізації, що також підвищує привабливість енергоефективних технологій у власників компаній. Крім того, модернізація може і не охоплювати всі напрямки життєдіяльності підприємства одночасно. Це поступовий процес, що може здійснюватися з перемінними, в залежності від фінансових можливостей, темпами.

Навіть при будівництві (скажімо, нових виробничих потужностей), доречно використовувати енергозберігаючі технології зокрема: 1) теплоізоляція стін, покрівлі, підлоги; 2) сонячні (теплові, енергетичні, водопідігрівачі) установки на дахах; 3) енергозберігаючі фарби та матеріали для облицювання; 4) дво- та трикамерні склопакети, 5) ефективні та економічні системи опалення та охолодження [12].

Іншим, не менш важливим питанням у будівництві, що здійснюється підприємствами, є використання автономних потужних котелень. Сучасні технології в цьому напрямку можуть забезпечити високий коефіцієнт корисної дії та значне зменшення витрат енергії, що також позитивно для цілей зниження витрат виробництва. Більше того, використання власних сучасних котелень дозволяє не лише відмовитися від центрального (досить дорогого) опалення, але і від дорогих паливних ресурсів (нафти, вугілля), замінивши їх при цьому на більш дешеві дерев'яні брикети та природний газ. Але, потенційно, майбутнє за обладнанням, що синтезує в собі як функції використання горючих матеріалів, так і альтернативних джерел енергії (вдень використовується сонячна енергія, а вночі – горюче паливо).

Часто також використовуються індивідуальні котельні для кожного приміщення (цеху, складу тощо), що також ККД системи опалення і знижує виробничі витрати.

Системи рекуперації також часто починають використовуватися на сучасних підприємствах. Рекуперація вентиляції дозволяє не втрачати тепло, згенероване людськими тілами, приладами освітлення або офісним виробничим та устаткуванням, знижуючи при цьому витрати на тепло із зовнішніх джерел. Тим не менше, як і будь-яка інновація, масове використання на виробництвах енергоефективних технологій має і іншу сторону медалі, яка полягає у тому, що таке впровадження викликає потребу у значних часових, фінансових, кадрових, трудових ресурсах. Такі затрати будуть окупатися полегшенням економічного спаду, але при цьому знизить і економічний підйом. Саме тому, часто інновації піддаються сумніву, оскільки підприємства не бажають входити у фазу рецесії, але і превентивно витратити кошти також не

поспішають. В цьому і полягає проблема – вартість активів в точці Т є вищою, ніж в Т’.

В цих рамках слід додати, що впровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій має здійснюватися лише на першій частині І-ої (висхідної) фази економічного циклу і задовго до досягнення точки Т. Це пов'язано з об'єктивною необхідністю: розробки проекту щодо впровадження енергозберігаючої стратегії; вивільнення додаткових фінансових ресурсів або пошуку зовнішніх джерел фінансування; проведення відповідних тендерів; укладання угод з постачальниками обладнання; додаткового часу для введення цього обладнання в технологічний процес, а також потребує додатковий час для створення достатнього економічного ефекту (існує також проблема окупності обладнання та зовнішні фактори – ринкова кон'юнктура, інфляція тощо). Тому, часовий лаг тут доволі значний.

В іншому випадку, якщо така програма починається з другої частини зростаючої тенденції або в точці-Т, а також на початку фази рецесії – компанія може не знайти фінансових ресурсів або не матиме часу для виконання поставлених планів, або може отримати недостатній економічний ефект. Компанія швидко може опинитися у нижній точці (точка В) економічного циклу, в якій навіть фінансова санація дає незначний результат і де така компанія, можливо, вже є банкрутом.

Таким чином, ця теза демонструє зв'язок між впровадженням енергоефективних технологій та антикризовою стратегією компанії. В той же час, це доводить, що навіть величезний потенціал впровадження таких технологій може і не забезпечити запланованого ефекту в тому випадку, якщо вони є частиною реагуючого антикризового управління. Тому енергозберігаюча стратегія повинна бути обов'язково здійснена заздалегідь, коли це можливо і фінансово-економічні бар'єри для неї наразі відсутні.

Іншим, доволі важливим питанням, є джерела, з яким можна вивільнити кошти на впровадження енергоефективних технологій. Очевидним і часто найпростішим є залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел. Але в даному випадку постає перед наступними проблемами:

– необхідно знайти джерела зовнішнього фінансування, зацікавити їх та залучити у спільні проекти, що часто також доволі дорого;

– зовнішнє фінансування не завжди є стабільним;

– інвестовані у підприємство кошти необхідно повертати або у вигляді дивідендів, або у вигляді процентів;

– компанія стає залежною від зовнішнього контролю;

– додаткові ризики.

На нашу думку, для реалізації таких ініціатив, надзвичайно важливо шукати нові, внутрішні резерви і інтенсифікувати зусилля для мінімізації фінансової залежності від третіх сторін.

Тому, в даному випадку, ми повертаємося до парадигми, закладеної на початку статті: «зеконормлені кошти – зароблені кошти». Вона означає, що для компанії не обов'язково знижувати кінцеву вартість продукції, а лише виробничі витрати. Додаткові, отримані від економії, фінансові ресурси мають поповнювати спеціальний антикризовий амортизаційний фонд (буфер), кошти з якого можуть використовуватися для подальшого впровадження енергоефективних технологій і зниження виробничих витрат або стати додатковим антикризовим джерелом вирішення нагальних фінансових проблем у випадках, яких компанія передбачити не могла. Цю ідею наглядно можна зобразити у наступній структурно-логічній схемі (рис. 4).

В принципі, така система є надзвичайно простою і лінійною, але просторово, вона має скоріше не кругову, а спіральну природу: впровадження все нових і нових інновацій, буде призводити до зростання економії фінансових ресурсів, а це, у свою чергу, призведе до підвищення темпів наповнення спеціалізованого антикризового амортизаційного фонду (буфера), що надасть додаткові можливості для подальшого зростання.

Крім того, вона потенційно може дисциплінувати підприємства і змусити їх: по-перше, впроваджувати інновації; по-друге, стимулювати їх до заощадження частини коштів на потреби модернізації, а лише максимізувати прибутки всіма доступними заходами.

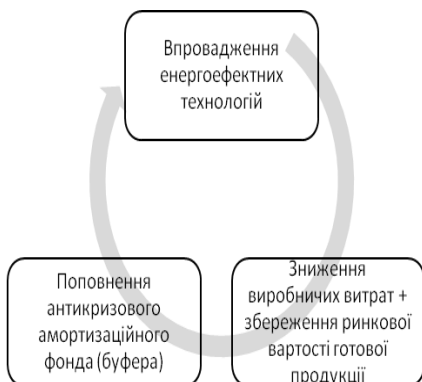


Рис. 4. Структурно-логічна схема фінансування проєктів з енергозбереження на підприємстві (авторська розробка)

Впровадження практики формування спеціалізованого антикризового амортизаційного фонду (буфера) може бути як урядовою нормою, так і ініціативою приватного бізнесу. Крім того, зростання попиту на енергозберігаючу продукцію опосередковано буде сприяти створенню нових підприємств по їх виготовленню та налагодженню, а це і додаткові робочі місця, і додаткові відрахування у бюджет, пенсійний та інші фонди соціального страхування.

Але не потрібно розуміти, що така практика може використовуватися для лише українських підприємств і лише на території України. Така практика може бути реалізованою на будь-якому підприємстві у будь-якій країні. Це відкриває потужні можливості для впровадження даної концепції у міжнародний бізнес.

Формування методико-практичних рекомендацій щодо створення такого буфера, його обсяг і вирахування відсотку від вивільнення коштів, які мають іти до цього фонду, і яких буде достатньо для його ефективного функціонування є подальшим напрямком наших досліджень.

Висновки. Підсумовуючи дане дослідження, можна зазначити, що енергозберігаючі технології мають надзвичайний потенціал для впровадження на сучасних підприємствах, незалежно від їх специфіки та форми власності. Вони також є фундаментальною основою для побудови антикризової стратегії

підприємства, але лише у тому випадку, коли їх впровадження здійснюється заздалегідь (у першій половині I-ої фази економічного циклу), а це означає, що антикризова стратегія має носити виключно превентивну природу.

Енергоефективні технології є не лише даниною моді, але і потужним джерелом вивільнення фінансових ресурсів, що мають не лише слугувати для максимізації прибутку, але і для формування спеціалізованого антикризового амортизаційного буферу (фонду). Основним завдання такого фонду – акумулювання фінансових ресурсів для фінансування подальших проєктів енергозбереження і майбутнього зниження виробничих витрат. Тим самим, він забезпечує виконання іншої функції – забезпечення фінансової незалежності компанії хоча б і лише у даному предметному колі. Крім того, він може стати додатковим джерелом фінансування поточних проблем, які компанія не могла завчасно передбачити.

Синергічний ефект енергозберігаючих технологій, превентивної антикризової стратегії та формування спеціалізованого антикризового амортизаційного фонду (буфера) має стати основою вирівнювання економічного циклу підприємства і надійною запорукою його якісного розвитку і зростання у майбутньому.

Література

1. Burnett J. 2002 *Managing Business Crises: From Anticipation to Implementation*, Quorum Books, Westport, CT.
2. Croitoru A. (2017) Schumpeter, Joseph Alois, 1939, *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York and London, McGraw – Hill Book Company Inc. *Journal of comparative research in anthropology and sociology* [Electronic resource]. – Access mode: <http://compaso.eu/wp-content/uploads/2017/09/Compaso2016-81-Croitoru.pdf>
3. Gilpin D. R., Murphy P. J. (2008). *Crisis Management in a Complex World*, Oxford University Press, New York. <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>.

4. Keynes, J. M. (1935) A Treatise on Money (Volume 1), [Electronic resource]. – Access mode: <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.45480>.
 5. Minsky H.P. (1992) The Financial Instability Hypothesis [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>
 6. Minsky H.P. (2004) Induced Investment and Business Cycles [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.levyinstitute.org/publications/?docid=719>.
 7. Андреева Н.Н. Экологические инновации как базис процессов экологизации инвестиционной деятельности в Украине / Н.Н. Андреева // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. –2004. – Вып. 68. – С. 101-107.
 8. Бурий С. А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу : монографія / С. А. Бурий, Д. С. Мацеха. – Хмельницький : ТОВ «Триада-М», 2006. – 93 с.
 9. Герасимчук З.В. Екологічна безпека регіону: діагностика і механізм забезпечення / З.В. Герасимчук, А.О. Олексик. – Луцьк: Н адстир'я, 2007. – 278 с.
 10. Мельник Л. Г. Екологічна економіка: підручник / Л.Г. Мельник. – 3-тє вид., випр. і допов. – Суми: Університетська книга, 2006. – 367 с.
 11. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко, Г. М. Пухтаевич. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 268 с.
 12. Энергосберегающие технологии и способы энергосбережения. Электросети. [Electronic resource]. – Access mode: <http://es-ltd.com.ua/information/energoberejenie/index.html>
1. Burnett J. 2002 Managing Business Crises: From Anticipation to Implementation, Quorum Books, Westport, CT.
 2. Croitoru A. (2017) Schumpeter, Joseph Alois, 1939, Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York and London, McGraw – Hill Book Company Inc. Journal of comparative research in anthropology and sociology [Electronic resource]. – Access mode: <http://compaso.eu/wpd/wp-content/uploads/2017/09/Compaso2016-81-Croitoru.pdf>

3. Gilpin D. R., Murphy P. J. (2008). Crisis Management in a Complex World, Oxford University Press, New York. <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>.
4. Keynes, J. M. (1935) A Treatise on Money (Volume 1), [Electronic resource]. – Access mode: <http://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.45480>.
5. Minsky H.P. (1992) The Financial Instability Hypothesis [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>
6. Minsky H.P. (2004) Induced Investment and Business Cycles [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.levyinstitute.org/publications/?docid=719>.
7. Andreeva N.N. Ekologicheskie innovatsii kak bazis protsessov ekologizatsii investitsionnoy deyatel'nosti v Ukraine / N.N. Andreeva // Nauchnyie trudyi DonNTU. Seriya: ekonomicheskaya. – 2004. – Vyip. 68. – S. 101-107.
8. Buriy S. A. Antikrizove upravlinnya ta upravlinski rishennya – problemi pidpriemstv malogo biznesu : monografiya / S. A. Buriy, D. S. Matseha. – Hmel'nitskiy : TOV «TrIada-M», 2006. – 93 s.
9. Gerasimchuk Z.V. Ekologichna bezpeka regionu: dIagnostika I mehanizm zabezpechennya / Z.V. Gerasimchuk, A.O. Oleksik.
10. Melnik L. G. Ekologichna ekonomika: pidruchnik / L.G. Melnik. – 3-tE vid., vpr. I dopov. – Sumi: UnIversitetska kniga, 2006. – 367 s.
11. Tereschenko O. O. Antikrizove finansove upravlinnya na pidpriemstvI : monografiya / O. O. Tereschenko, G. M. PuhtaEvich. – 2-ge vid., bez zmn. – K. : KNEU, 2006. – 268 s.
12. Energoberegayushchie tehnologii i sposobyi energoberezheniya. Elektroseti. [Electronic resource]. – Access mode: <http://es-ltd.com.ua/information/energoberejenie/index.html>

28.06.2018

УДК 637. 1. (477)

JEL Classification: L100, Q130

Меліхова Вікторія, Доброва Наталя

ТЕНДЕНЦІЇ КОН'ЮНКТУРНИХ ЗМІН НА РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ

У статті подано визначення «кон'юнктури ринку», висвітлено теоретичні аспекти кон'юнктурних досліджень. Виявлено важливість та необхідність проведення моніторингу даної галузі в сучасних економічних умовах. Проаналізовано поточний стан та динаміку змін основних складових, що характеризують молочну промисловість в Україні. Розкрито найважливіші проблеми, що є характерними для даної галузі народного господарства. Досліджено основні тенденції до зростання та зниження ємності молочного ринку в Україні. Визначено перспективні напрямки розвитку, що будуть сприяти подальшому розвитку ринку молока на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Проведено дослідження функціонування ринку молока та виявлені проблеми ефективного функціонування ринку молока в Україні. Тому висунені ствердження, що в Україні необхідно провести ряд заходів, спрямованих на реформування аграрного сектору, зокрема у тваринницькій та виробничих галузях, що стосуються виробництва молока адже молочне виробництво має всі перспективи до збільшення продуктивності.

У статті стверджено, що Україна повинна проводити національну аграрну політику щодо ринку молока, передбачувати та враховувати зміни на світовому ринку. Запозичувати міжнародний досвід, принципи і застосовувати подібні механізми для повноцінного функціонування даного напрямку в розрізі сільського господарства.

Ключові слова: кон'юнктура ринку, кон'юнктурні дослідження, молочна галузь, молочна продукція, ринок молока, перспективні напрямки, ємність галузі, споживчі ціни.

ТЕНДЕНЦИИ КОНЪЮНКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНКЕ МОЛОКА В УКРАИНЕ

В статье подано определение «конъюнктуры рынка», освещены теоретические аспекты конъюнктурных исследований. Выявлено важность и необходимость проведения мониторинга данной отрасли в современных экономических условиях. Проанализировано текущее состояние и динамику изменений основных составляющих, характеризующих молочную промышленность в Украине. Раскрыты важнейшие проблемы, характерные для данной отрасли народного хозяйства. Исследованы основные тенденции к росту и снижению емкости молочного рынка в Украине. Определены перспективные направления развития, которые будут способствовать дальнейшему развитию рынка молока на внутреннем и внешнем рынках.

Проведено исследование функционирования рынка молока и выявленные проблемы эффективного функционирования рынка молока в Украине. Поэтому выдвинуты утверждения, что в Украине необходимо провести ряд мероприятий, направленных на реформирование аграрного сектора, в частности в животноводческой и производственных отраслях, которые касаются производства молока, так как молочное производство имеет перспективы к увеличению производительности.

В статье утверждается, что Украина должна проводить национальную аграрную политику в отношении рынка молока, предвидеть и учитывать изменения на мировом рынке. Заимствовать международный опыт, принципы и применять подобные механизмы для полноценного функционирования данного направления в разрезе сельского хозяйства.

Ключевые слова: конъюнктура рынка, конъюнктурные исследования, молочная отрасль, молочная продукция, рынок молока, перспективные направления, емкость отрасли, потребительские цены.

TRENDS OF CONJUNCTURAL CHANGES IN THE MILK MARKET IN UKRAINE

The article defines the «market conditions», covers theoretical aspects of business studies. The importance and necessity of monitoring of the given industry in the modern economic conditions was revealed. The current state and dynamics of changes of the main components characterizing the dairy industry in Ukraine are analyzed.

The most important problems that are characteristic for this branch of the national economy are revealed. The main tendencies of growth and decrease of the dairy market capacity in Ukraine are investigated. The perspective directions of development, which will promote further development of the milk market on the domestic and foreign markets, are determined.

According to a study of the functioning of the milk market and the problems found on it, it can be argued that in Ukraine it is necessary to carry out a series of measures aimed at reforming the agrarian sector, in particular in the livestock and production sectors related to milk production, because milk production has all the prospects for increasing productivity.

Ukraine should conduct a national agrarian policy on the milk market, anticipate and take into account changes in the world market. To borrow international experience, principles and apply similar mechanisms for the proper functioning of this area in the context of agriculture.

Keywords: market conditions, market research, dairy industry, milk products, milk market, prospective directions, industry capacity, consumer prices.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Історія молочної промисловості бере початок з давніх давен, ще 11 століття нашої ери. Молокопродукти вважаються невід'ємною частиною раціону переважної більшості населення багатьох країн світу. Молоко та молочна продукція – є соціально значимими продуктами харчування, що входять до споживчого кошику. У своєму складі молочні продукти мають достатньо

багато вітамінів та мікроелементів, що необхідні для нормального функціонування організму людини.

Оскільки кон'юнктура ринку молока постійно змінюється, а молочна галузь вважається важливою ланкою у харчовій та переробній промисловості України, то виникає потреба постійного моніторингу та виявлення тенденцій для подальшого розвитку цієї галузі. Адже виробництво молока є одним з важливих напрямків в економіці держави, що забезпечує експортний потенціал країни. Зовнішня торгівля є важливим напрямком у поповненні державного бюджету. Тому необхідно визначити та дослідити ряд проблем, які є характерними для цієї сфери, щоб вийти на достойний міжнародний рівень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років.

Дослідженням тенденцій та визначенням проблем, що стосуються виробництва, переробки, удосконалення технологій, кон'юнктурних змін на ринку молока та молочних продуктів, експортного, імпортного потенціалу молочної галузі займається багато вітчизняних науковців, зокрема С.В. Тивончук, Т.П. Павлоцька, М.М. Ільчук, О.В. Новосолов, М.В. Калінчик, М.М. Одінцов та багато інших.

Не зважаючи на значну кількість досліджень в сфері молочних продуктів, все ж недостатня увага приділяється напрямкам розвитку галузі, розробці стратегій, виділенню конкурентних переваг, подоланню проблеми скорочення виробництва, споживання молока та молочних продуктів. Для цього потрібно постійно досліджувати кон'юнктуру ринку, щоб мати змогу передбачати назріваючі та вирішувати існуючі проблеми, виявляти можливі напрямки розвитку даної сфери діяльності

Постановка завдання. Основною метою статті є розкриття сутності поняття «кон'юнктура ринку», аналіз кон'юнктурних змін та тенденцій на ринку молока та молочної продукції, визначення стану та проблем молочного ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка господарська діяльність приречена на невдачу, якщо відсутня інформація про основні економічні фактори та механізми, які регулюють відносини на ринку. До них відносять: стан попиту

та пропозиції, діяльність основних гравців на ринку, зміна вподобань споживачів, перспективи впровадження виготовлених товарів, ціноутворення. Відсутність своєчасних відомостей може призвести до порушення рівноваги та повноцінного функціонування господарських систем.

Притаманна ринковому господарству багатогранна характеристика мінливих умов, у яких відбувається відтворювальний процес, зумовлює необхідність постійних досліджень цих змін у поточному періоді й оцінки їх у майбутньому [1, с. 86].

В умовах ринкової економіки дослідження кон'юнктури ринку повинно охоплювати широке коло найрізноманітніших питань виробничого, комерційного, технічного й економічного характеру, що дозволяє виявити основні напрямки господарського розвитку кожного суб'єкта ринкових відносин і ситуацію, що склалася в певний момент часу в результаті взаємодії різноманітних кон'юнктуро утворюючих факторів. Завдання дослідження кон'юнктури зводиться до постановки й рішення проблеми прогнозу її зміни [2, с. 6].

Кон'юнктура ринку – це найважливіші ознаки, специфічні риси, показники, які характеризують поточний і перспективний стан розвитку економіки агропромислового комплексу (АПК), його окремих галузей або ринку продуктів і послуг [1, с. 87].

Кон'юнктурою ринку можна вважати економічну ситуацію, яка склалася на ринку і характеризується рівнями попиту та пропозиції, ринкової активності, цінами, обсягами продажу [3, с. 14].

Кон'юнктура – це форма прояву на ринку системи факторів та умов відтворення в їх постійному розвитку та взаємодії [4, с. 120].

Кон'юнктура ринку – це інтегральний показник, який відтворює динамічну оцінку стану економічної ситуації на певному ринку [4, с. 121].

На нашу думку, найбільш повним визначенням кон'юнктури ринку є – економічна ситуація, що склалася на ринку, має специфічні показники та риси, які характеризують системи факторів та умови їх відтворення у поточному та перспективному періоді на певному ринку.

Дослідження ринку молока в Україні – важливий напрямок в економіці країни, адже молочна промисловість є провідною галуззю народного господарства, стан та розвиток якої залежить від великої кількості факторів, таких як, якість сировини, ринкова інфраструктура, обсяги виробництва, платоспроможність споживачів та ін. Ця сфера забезпечує населення необхідними соціальними продуктами харчування та є перспективним напрямком, що має потенціал для нарощування потужностей для повного задоволення потреб внутрішнього ринку та можливостей знаходження нових шляхів для здійснення діяльності на зовнішніх ринках.

Україна завжди була країною з великим потенціалом розвитку сільського господарства. Вона має всі можливі природно-кліматичні, трудові ресурси задля розвитку усіх складових сільського господарства, зокрема рослинництва, тваринництва та продуктів їх переробки.

Молочна галузь України повністю могла забезпечити внутрішній попит та попит країн-сусідів на продукцію, яка визначалась високою якістю, широким асортиментом при низьких цінах.

Але аналіз статистичних даних дає останніх десятиліть дає можливість стверджувати те, що починаючи з 90-х років минулого століття була наявна негативна тенденція виробництва молока, що є спостерігається і сьогодні. На рис 1 представлена динаміка виробництва молока в Україні у період 1990 – 2010 рр.

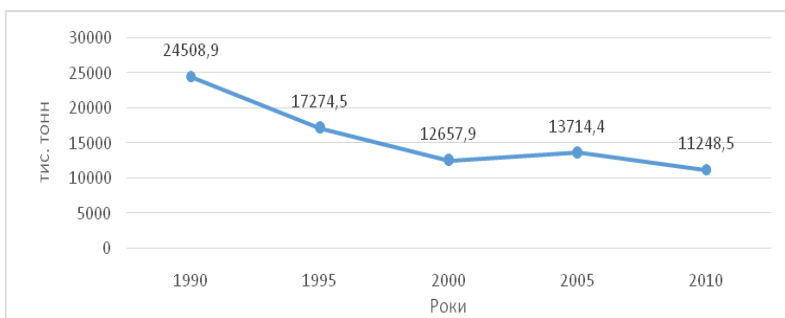


Рис. 1. Динаміка виробництва молока в Україні у період 1990 – 2010 рр., тис.тонн (розроблено авторами на основі [5])

Лише у період з 2000 по 2005 роки та 2011 по 2013 роки був зафіксований незначний підйом. З 2011 року наявна негативна динаміка обсягів виробництва молока (рис. 2). Починаючи з 2014 року почався спад, що є негативною тенденцією і на сьогоднішній день. У 2017 році виробництво молока сягнуло 10280,5 тис. тонн, що на 11,6 % нижче, ніж у 2013 році, коли спостерігався пік виробництва і показник становив 11488,2 тис. тонн молока. Але навіть ці позитивні зрушення є незначними у порівнянні із значеннями минулих десятиліть. Наприклад, у 2017 році порівняно із 1990 роком цей показник став меншим на 138,4 %. В цілому, рівень виробництва молока у теперішній час сягає рівню початку ХХ століття. Причиною такого скорочення могло стати недостатнє фінансування галузі, використання застарілого обладнання та технологій виробництва, удорожчання кормів, зниження поголів'я корів.



Рис. 2. Динаміка виробництва молока в Україні у 2011-2017 рр., тис.тонн (розроблено авторами на основі [5])

Україна тривалий час була однією з провідних країн Європи з виробництва тваринницької продукції. В кінці ХХ століття до 40% поголів'я великої рогатої худоби в Центральній та Східній Європі припадало на Росію – 35,1 млн голів; на другому місці посідала Україна – 15,3 млн голів; третє місце належало Польщі – 7,3 млн голів, четверте займала республіка Білорусь – 4,9 млн голів. Вирощування великої рогатої худоби в усіх природно-кліматичних зонах України завжди вважалося провідною галуззю і характеризувалося істотними територіальними відмінностями за виробничою спеціалізацією,

яка істотно залежала від природно-економічних умов кожної зони.

Проте, з періоду настання незалежності України, проблема зниження кількості корів є актуальною протягом усього періоду та потребує особливої уваги. Згідно з даними Державної служби статистики України, розвиток сільського господарства України протягом 1991–2016 років супроводжувався низкою негативних процесів: істотною зміною співвідношення між тваринницькою і рослинницькою галузями сільського господарства на користь останньої і, як наслідок, занепадом тваринництва [6].

Внаслідок цього відбувалося катастрофічне скорочення поголів'я великої рогатою худоби (ВРХ), у тому числі і корів, а, відповідно, й зниження продуктивності та обсягів виробництва тваринницької продукції. станом на 1 січня 2018 р. було зафіксовано 2017,8 тис. голів, що в 4,23 рази менше аніж за аналогічний період 1990 року.

У таблиці 1 представлені дані щодо зміни кількості корів протягом 1990-2018 рр.

Таблиця 1
Динаміка кількості корів в Україні в період 1990 – 2018 рр., тис. голів (розроблено авторами на основі [5])

Рік	Кількість корів,	Відхилення від попереднього періоду,
1990	8527,6	
1995	7818,3	-709,3
2000	5431,0	-2387,3
2005	3926,0	-1505,0
2010	2736,5	-1189,5
2011	2631,2	-105,3
2012	2582,2	-49
2013	2554,3	-27,9
2014	2508,8	-45,5
2015	2262,7	-153,9
2016	2166,6	-96,1
2017	2108,9	-57,7
2018	2017,8	-91,1

З таблиці 1 слідує, що впродовж всього аналізованого періоду спостерігається негативне зниження кількості поголів'я корів в Україні. Найменший спад був зафіксований у 2000 році порівняно з 1995 роком, де скорочення сягнуло -27,9 тис. голів, або -1,08%. У 2005 році порівняно з 2000 роком був найбільший пік зниження кількості тварин, а саме 2387,3 тис. голів або 30,53%.

За останні 27 років в Україні в організації виробництва сільськогосподарської продукції, істотну роль стали відігравати приватні господарства, а частка державних та колективних господарств була зведена до мінімуму. Це призвело до того, що у структурі виробництва молока на підсобні господарства населення припало 60,5%, на господарства суспільного сектору 39,1% і лише 0,4% виробництва припадає на фермерські господарства.

Проблеми виробництва і скорочення кількості поголів'я корів є не єдиними, що існують в молочній промисловості. Споживання молока теж має негативну тенденцію до зниження.

Згідно з визначеними нормами харчування для нормального забезпечення життєдіяльності та функціонування організму, однією особою передбачене споживання молока в розмірі 380 кг на рік. На рис. 3 представлені дані про споживання молока в Україні в розрахунку на 1 особу.

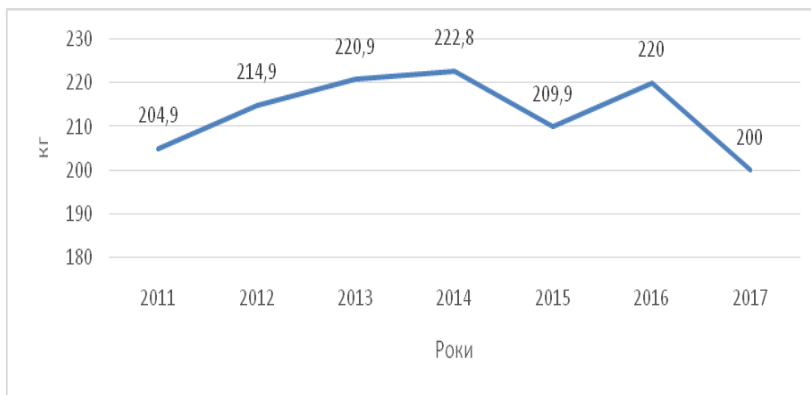


Рис. 3. Динаміка споживання молока в Україні в 2011-2017 рр., кг/ос. (розроблено авторами на основі [5])

Найбільший показник був зафіксований у 2014 році у розмірі 222,8 кг/ос., після було різке зниження до значення 209,9 кг/ос. у 2015 році. У 2016 році показник знову покращив своє значення до позначки 220 кг/ос., але у 2017 році значення знову скоротилося до 200 кг/ос. Це достатньо низькі значення, що говорять про загрозу продовольчої безпеки населення [5].

Україна, порівняно з іншими країнами займає місце одного з аутсайдерів по показнику споживання молока. Наприклад, у Новій Зеландії обсяг споживання сягає понад 300 кг/ос., у Німеччині 430 кг/ос., Франції 440 кг/ос., Австрії 370 кг/ос. Причиною скорочення споживання молока та молочних продуктів стала втрата споживачів з частини територій України, що знаходяться в окупації, також падіння купівельної спроможності населення.

Економічна криза стала причиною девальвації гривні, підвищення цін, що призводить до того, що українці скорочують свої витрати на харчування та не можуть дозволити купувати все у повній мірі. На рис. 4 представлена динаміка середніх споживчих цін на молоко в Україні.

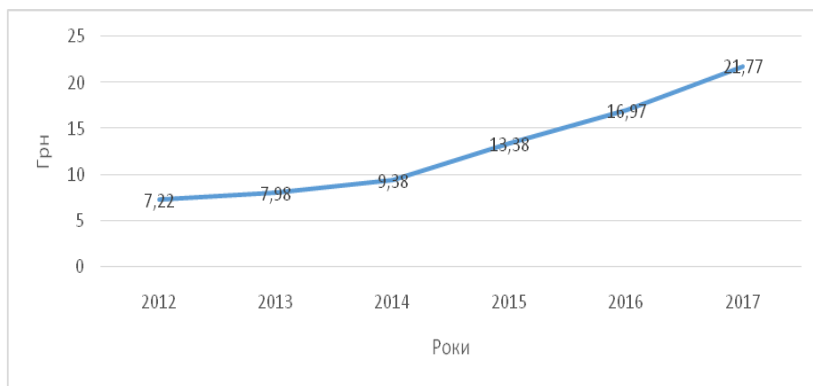


Рис. 4. Динаміка середніх споживчих цін на молоко за грудень 2012 – грудень 2017 рр., грн/1000 гр. (розроблено авторами на основі [5])

З рис. 4 слідує, що динаміка середніх споживчих цін на молоко в Україні характеризується щорічним різким підвищенням та спричиняє кризову ситуацію на ринку молочної продукції, адже закупівельні ціни на цей продукт є значно

нижчими, ніж ціни на готову продукцію для споживачів, що створює диспропорцію цінової кон'юнктури молока.

На рис. 5 представлена динаміка зміни закупівельних цін на молоко в Україні за листопад 2014 – листопад 2017 рр., грн/1000 гр.

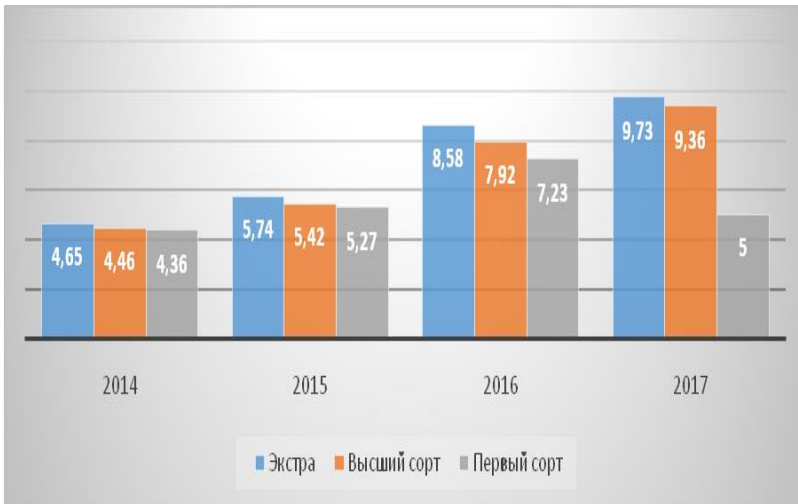


Рис. 5. Динаміка зміни закупівельних цін на молоко в Україні за листопад 2014 – листопад 2017 рр., грн/1000 гр. (розроблено авторами на основі [5])

В умовах ринку ціна на молоко та молочну продукцію формується відповідно до закону співвідношення попиту і пропозиції. Ціна товаровиробника на ринку збільшується за зростанням попиту на молоко та молочну продукцію, та знижується – при зменшенні попиту і збільшенні виробництва – пропозиції. Реалізовані на ринку молоко та молочні продукти оцінюються споживачами, формується кон'юнктура та встановлюється ціна, при цьому виробник отримує лише частину доходу, тому для отримання еквівалентної ціни необхідна компенсація з боку держави. Здійснюючи компенсацію недоотриманого доходу, держава забезпечує товаровиробнику ціну, яка формується виходячи з норм відтворення капіталу (ринкова ціна плюс державна підтримка дорівнює еквівалентної ціни) [7].

Способи державного регулювання цін на молоко, що застосовувались в Україні, поки що не забезпечили подолання тенденцій зменшення поголів'я корів і стабілізації молочного скотарства. Основною причиною цього є суперечливість цілей регуляторного впливу, намагання поєднати підвищення цін на молоко, для розвитку молочного скотарства, з обмеженням зростання цін на молочні продукти, для соціального захисту споживачів. Не сприяли соціальному захисту населення спроби стримування підвищення цін на соціально значущі молочні продукти. Це призводило лише до зниження закупівельних цін на молоко, скорочення поголів'я корів і подальшого посилення проблем у регіональних молочно - продуктових комплексах. Проблеми формування цін на молоко автоматично вирішуються в інтегрованих господарських структурах, де узгоджуються процеси виробництва та переробки молока. Такі структури можуть створюватись організацією виробниками молока сфери його переробки на кооперативних засадах, а також інвестування молокопереробними підприємствами коштів у сферу виробництва молока [8, с. 193].

Для вирішення проблеми ціноутворення державою була розроблена програма, що спрямована на врегулювання цін та встановлення їх на такому рівні, щоб вони були доступними для споживачів та могли приносити виробнику дохід та можливість належного функціонування та подальшого відтворення. Але Кабінет Міністрів України прийняв постанову від 7 червня 2017 року № 394 «Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. №1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України», якою скасовано державне регулювання цін на продовольчі товари та послуги на ринках. Зокрема, з 1 липня 2017 року скасовується державне регулювання цін на продовольчі товари та послуги в на 15 груп товарів (борошно, хліб, макаронні вироби, крупи, цукор, яловичину, свинину і м'ясо птиці, ковбасні вироби варені, молоко, сир, сметану, масло вершкове, олію соняшникову, яйця курячі) [9]. Тобто, держава перестала контролювати виробників у ціноутворенні, що є негативним впливом та могло сприяти не обґрунтованому підвищенню цін на молоко та продукти його переробки.

Висновки. Відповідно до проведеного дослідження функціонування ринку молока та виявлених проблем на ньому, можна стверджувати, що в Україні необхідно провести ряд заходів, спрямованих на реформування аграрного сектору, зокрема у тваринницькій та виробничих галузях, що стосуються виробництва молока адже молочне виробництво має всі перспективи до збільшення продуктивності. Цього можна досягти завдяки:

- модернізації обладнання та впровадження нових технологій задля збільшення надоїв;

- поліпшення якості кормів на основі їх органічного виробництва;

- наданню інформаційної підтримки товаровиробникам щодо підвищення якості продукції задля відповідності європейським, світовим нормам та стандартам, щоб у подальшій перспективі знаходити нові ринки збуту на міжнародному рівні;

- сприянню об'єднання населення у сільськогосподарські кооперативи, що сприятиме збільшенню приросту поголів'я корів;

- створенню в селах пунктів заготівлі молока, що оснащені лабораторією та необхідним обладнанням, де буде проводитись первісна перевірка молока, щоб надалі надходити на молокопереробні заводи;

- наданню виробникам молока державної підтримки, встановлення пільгових умов оподаткування та кредитування домашніх господарств та підприємств задля заохочення утримання поголів'я корів та в перспективі збільшення виробництва молока та молокопродуктів.

Україна повинна проводити національну аграрну політику щодо ринку молока, передбачувати та враховувати зміни на світовому ринку. Запозичувати міжнародний досвід, принципи і застосовувати подібні механізми для повноцінного функціонування даного напрямку в розрізі сільського господарства.

Література

1. Андрейченко А. В., Завертаний Д.В. Специфіка дослідження кон'юнктури та особливості розвитку АПК

України / А. В. Андрейченко, Д. В. Завертаний// Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2015. – №3. – С. 86-96.

2. Кучеренко В. Р., Андрейченко А. В., Грінченко Р. В. / Моніторинг світових ринків харчової сировини і продукції АПК: навч. посібник / Р. В. Кучеренко Р. В., Андрейченко А. В., Р. В. Грінченко Р. В. – К. – 2013. – С. 111.

3. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник / Л. В. Оболенцева; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 249 с.

4. Перерва П. Г., Кобелева Т. О., Ткачова Н. П. Формування кон'юнктури ринку електротехнічної продукції / П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева, Н. П. Ткачова. – 2015. – С. 118-125. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/user/Downloads/VNULPP_2015_815_18%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/VNULPP_2015_815_18%20(3).pdf)

5. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Голобородько С., Гальченко Н. Велика рогата: минуле і нинішнє / С Голобородько, Н. Гальченко // Агро перспектива. – 2017 . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agroperspectiva.com/ru/free_article/333

7. Пашенко О.В. Ціноутворення на ринку молока та молочної продукції / О. В. Пашенко // Ефективна економіка. – 2014. – №10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3407>

8. Саламін О. Формування закупівельних цін на молоко / О. Саламін // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2014. – № 2. – С. 189-193.

9. Офіційний сайт Урядового порталу.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/250054696>.

1. Andreychenko A. V., Zavertanyu D.V. Spetsyfika doslidzhennya kon"yunktury ta osoblyvosti rozvytku APK Ukrayiny / A. V. Andreychenko, D. V. Zavertanyu// Rynkova ekonomika: suchasna teoriya i praktyka upravlinnya. – 2015. – #3. – S. 86-96.

2. Kucherenko V. R., Andreychenko A. V., Hrinchenko R. V. / Monitorynh svitovykh rynkiv kharchovoyi syrovyny i produktsiyi

APK: navch. posibnyk / R. V. Kucherenko R. V., Andreychenko A. V., R. V. Hrinchenko R. V. – K. – 2013. – S. 111.

3. Obolentseva L. V. Kon"yunkturni doslidzhennya haluzevoho rynku: pidruchnyk / L. V. Obolentseva; Khark. nats. akad. mis'k. hosp-va. – Kh.: KhNAMH, 2010. – 249 s.

4. Pererva P. H., Kobyelyeva T. O., Tkachova N. P. Formuvannya kon"yunktury rynku elektrotekhnichnoyi produktsiyi / P. H. Pererva, T. O. Kobyelyeva, N. P. Tkachova. – 2015. – S. 118-125. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: file:///C:/Users/user/Downloads/VNULPP_2015_815_18%20(3).pdf

5. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrainy. Ofitsiyyny sayt [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Holoborod'ko S., Hal'chenko N. Velyka rohata: mynule i nynishnye / S Holoborod'ko, N. Hal'chenko // Ahro perspektyva. – 2017 . – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.agroperspektiva.com/ru/free_article/333

7. Pashchenko O.V. Tsinoutvorennya na rynku moloka ta molochnoyi produktsiyi / O. V. Pashchenko // Efektyvna ekonomika. – 2014. – #10. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3407>

8. Salamin O. Formuvannya zakupivel'nykh tsin na moloko / O. Salamin // Zbirnyk naukovykh prats' Tavriys'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu. – 2014. – # 2. – S. 189-193.

9. Ofitsiyyny sayt Uryadovoho portalu.– [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/250054696>.

25.06.2018

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Розробка стратегії є базисним етапом для підприємств будь-якої сфери діяльності. Вона передбачає використання всього спектру дій та підходів, що здатні забезпечити ефективне управління підприємством. Всі підходи до розробки стратегії розвитку виходять з необхідності знаходження оптимального співвідношення між наявними на підприємстві ресурсами і можливостями щодо їхнього використання, з одного боку, та задоволенням запитів і вимог ринку - з іншого.

За формою стратегію найчастіше розглядають як різновид управлінських документів, а за змістом – як важіль для досягнення завдань підприємства. Від інших планів і програм стратегію відрізняють комплексний характер, практична спрямованість, орієнтація на використання конкурентних переваг тощо.

На основі обраною стратегії визначаються галузь функціонування, механізми використання ресурсів, цільові ринки, методи конкурентної боротьби, порядок отримання та розподілу прибутку.

Стратегічна діяльність є достатньо стандартизованою, проте має певні особливості в залежності від галузі функціонування підприємства. Адже вона повинна забезпечувати ефективне використання наявних ресурсів, оптимізацію показників ефективності, зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках, максимізацію рентабельності капіталовкладень та задоволення потреб клієнтів.

З переходом України на ринкові засади господарювання сфера послуг почала розвиватися швидкими темпами, залучаючи все більше підприємців та створюючи нові робочі місця. Основною перевагою сфери послуг є те, що більшість її напрямів не потребують значних інвестицій та мають порівняно швидкий термін окупності.

Специфіка стратегічної діяльності у сфері послуг ґрунтується насамперед, на таких особливостях послуг як, неможливість або складність збереження, вирішальна роль кадрового чиннику, невідчутність, невіддільність виробництва і споживання, відсутність гарантованих стандартів якості.

У статті розглянуто теоретичні аспекти стратегічної діяльності на локальному рівні, визначено особливості стратегічного аналізу та планування у сфері послуг, сформульовано чинники та механізми стратегічного розвитку підприємств сфери послуг.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегія розвитку, послуги, сфера послуг, ринок, ресурси підприємства.

Наниш Антон, Балджи Марина

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Разработка стратегии является базовым этапом для предприятий любой сферы деятельности. Она предусматривает использование всего спектра действий, методов и подходов, призванных обеспечить эффективное управление предприятием. Все подходы к разработке стратегии развития исходят из необходимости поиска оптимального соотношения между существующими на предприятии ресурсами и возможностями их использования с одной стороны, и необходимостью удовлетворения требований рынка – с другой.

По форме стратегию чаще всего рассматривают как разновидность управленческих документов, а по сути – как инструмент для достижения целей и задач предприятия. От других планов и программ стратегию отличают комплексный характер, практическая направленность, ориентация на использование конкурентных преимуществ.

На основе выбранной стратегии определяют отрасль функционирования, механизмы использования ресурсов, целевые рынки, методы конкурентной борьбы, порядок получения и использования прибыли.

Стратегическая деятельность является достаточно стандартизированной, но ей присущи определённые

особенности в зависимости от сферы деятельности предприятия. Это связано с необходимостью обеспечивать эффективное использование имеющихся ресурсов, оптимизацию показателей эффективности, укрепление конкурентных позиций на внутреннем и внешних рынках, максимизацию эффективности капиталовложений, обеспечение удовлетворения потребностей клиентов.

С переходом Украины на рыночные основы хозяйствования, сфера услуг начала развиваться крайне быстрыми темпами, привлекая всё больше предпринимателей и создавая новые рабочие места. Основное преимущество сферы услуг заключается в том, что большинство её сегментов не требуют значительных стартовых инвестиций и характеризуются небольшим сроком окупаемости.

Специфика стратегической деятельности в сфере услуг основывается на таких их особенностях как: невозможность или сложность хранения, решающая роль кадрового фактора, неощутимость, неразделимость производства и потребления, отсутствие гарантированных стандартов качества.

В статье рассматриваются теоретические аспекты стратегической деятельности на локальном уровне, определены особенности стратегического анализа и планирования в сфере услуг, сформулированы факторы и механизмы стратегического развития предприятий сферы услуг.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегия развития, услуги, сфера услуг, рынок, ресурсы предприятия.

Nanish Anton, Baldzhy Maryna

PECULIARITIES OF STRATEGIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE SERVICES SECTOR

The article deals with the strategy development. It is the basic stage for enterprises of any sphere of activity. It involves the use of the full range of actions and approaches that are capable of providing an efficient business management. All approaches to design a development strategy proceed from the need to find the optimal balance between resources available at the enterprise and

their use, on the one hand, and satisfaction of requests and market requirements - on the other.

The shape of the strategy is often seen as a kind of administrative documents and content is seen as leverage to achieve the objectives of the company. It is specially noted the difference between the strategy and other plans and programs. The strategy is characterized by a complex nature, practical orientation, focus on the use of competitive advantages, etc.

Based on the chosen strategy, the sector of operation, resource utilization mechanisms, target markets, methods of competition, the procedure for obtaining and distributing profits are determined.

A mention should be made that strategic activity is sufficiently standardized. Besides it has certain features depending on the field of operation of the enterprise. After all, it must ensure the effective use of available resources, optimization of efficiency indicators, strengthening of competitive positions of the enterprise in the domestic and foreign markets, maximization of return on investments and satisfaction of clients' needs.

It should be stressed that with Ukraine's transition to market-based business, the service sector began to evolve rapidly, attracting more entrepreneurs and creating new jobs. Much attention is given to the main advantage of the services sector. It is that most of its areas do not require significant investments and have a relatively quick payback period.

It gives a detailed analysis of the specifics of the strategic activity in the service sector. They are based, first of all, on such features of services as, the impossibility or complexity of preservation, the decisive role of the personnel factor, the indifference, the inseparability of production and consumption, the lack of guaranteed quality standards.

In the article the theoretical aspects of strategic activity at the local level are considered. The features of strategic analysis and planning in the service sector are defined. It is formulated the factors and mechanisms of strategic development of services enterprise.

Keywords: strategic analysis, strategy of development, services, sphere of services, market, enterprise resources.

Постановка проблеми. В постіндустріальну епоху вирішальним чинником глибинних соціально-економічних трансформацій є людський капітал, якісним індикатором якого є, зокрема, розвиток сфери послуг. Завдяки досягненням науково-технічного прогресу, тектонічним зрушенням у структурі світовій економіки, змінам у структурі потреб, сфера послуг стає ключовим сектором національного господарства. В економічно розвинутих країнах саме сфера послуг складає основну частину економіки, випереджаючи як промисловість, так і сільське господарство. В свою чергу показники ефективності підприємств сфери послуг залежать, насамперед, від їхньої стратегічної діяльності в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам стратегічного розвитку присвячені наукові труди таких відомих вчених як: М. Портер, І. Ансофф, Г. Мінцберг, А. Стрікленд, А. Томпсон та багатьох інших. В той самий час проблеми функціонування підприємств сфери послуг докладно висвітлені в роботах К.Й. Пугачевської, Л.М. Чепурди, Ю.А. Мороз, Я.В. Лісун. Проте постіндустріальні зміни, що призвели до трансформації усіх сегментів сфери послуг викликають необхідність корегування стратегічної діяльності у означеній сфері, тому деякі аспекти потребують додаткового уточнення.

Завданням дослідження є визначення основних тенденцій та специфічних особливостей сфери послуг, що здатні зумовити збільшення ефективності стратегічної діяльності підприємств галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття стратегії є одним з основних елементів теорії стратегічного управління. Саме стратегія об'єднує цілі та можливості підприємства та умови зовнішнього середовища. Поряд із обранням конкретної стратегії важливого значення набуває здатність підприємств до адаптації к економічним, соціальним, технологічним, кон'юнктурним та іншим змінам.

В економічній літературі зустрічається велика кількість трактувань терміну «стратегія». Насамперед, в термінологію менеджменту означений термін перейшов з військового лексикону (де тлумачився як мистецтво ведення бойових дій та

теорії ігор (план дій у конкурентній ситуації залежно від поведінки опонентів).

За формою стратегія – це різновид управлінських документів, яка може бути представлена у вигляді графіків, таблиць, описів тощо. Або, на думку І. Ансоффа, переліком правил для прийняття рішень, якими підприємство користується у своїй діяльності [1, с.19].

За змістом стратегія – це модель дій, інструмент для досягнення мети підприємства. Вона дає конкретне уявлення про те, яким воно повинно бути у майбутньому. Часто стратегію розглядають й як певний еталон, до якого прагне наблизитись підприємство. Так, М. Мінцберг зазначав, що стратегія - це план, керівництво, орієнтир чи напрямок розвитку, шлях із сьогодення в майбутнє [2, с.54].

На підприємницькому рівні, конкурентна стратегія – це підходи до бізнесу та ініціативи, які компанія використовує для приваблення клієнтів, ведення конкурентної боротьби та зміцнення своєї позиції на ринку [3, с.58].

Стратегію іноді ототожнюють з конкурентною позицією або із заходами, що дають змогу її зміцнити. М. Портер основним завданням стратегії вважав досягнення організацією довгострокових конкурентних переваг над суперниками в кожній сфері бізнесу. В цьому сенсі стратегія є способом реакції на зовнішні можливості і загрози та внутрішні сильні та слабкі сторони [4, с.26].

До будь-якої стратегії висуваються певні вимоги, зокрема: реальність та відповідність поточній ситуації, логічність та внутрішня цілісність, етичність, сумісність із зовнішнім середовищем, спрямованість на формування конкурентних переваг, врахування інтересів різних соціальних груп та суспільства в цілому.

Формування стратегії є послідовною реалізацією ряду взаємозв'язаних етапів, укрупнено представлених на рис. 1.



Рис. 1. Основні етапи формування стратегії

Кожен з них є системою дій, що складається з багатьох взаємозв'язаних елементів, і може бути реалізовано за допомогою різних методів.

Відтак організація формування типової стратегії, як правило, відбувається у певній послідовності відповідно до універсальних вимог щодо її змісту, який повинен відповідати стратегічним цілям підприємства. А сама стратегія має відповідати вимогам SMART-характеристик:

- Specific - точність і чіткість;
- Measurable - кількісне вираження;
- Achievable - досяжність;
- Related - відповідність стратегічному баченню та інтересам виконавців;
- Time-bound - часовий горизонт.

За цими критеріями оцінюють відповідність стратегії науковим стандартам. Стратегія розвитку підприємства є результатом дослідження зовнішнього оточення і можливих внутрішніх резервів покращення діяльності з урахуванням невизначених ринкових обставин. Вона полягає у встановленні довгострокового орієнтування на будь-який вид підприємницької діяльності і заняття відповідного або планованого положення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Вибір конкретної стратегії означає, що з декількох альтернативних шляхів розвитку підприємства, приймається рішення вибрати один, у напрямку якого воно й буде розвиватися. При цьому кожен із сегментів національної економіки має певні особливості у контексті стратегічної діяльності на локальному рівні. Не є виключенням й сфера послуг.

Терміну «послуга» надають різне значення в залежності від сфери використання, тому сьогодні не сформовано єдиного загально визнаного визначення послуг, а також не існує узагальненої концепції послуг, яка дозволила б розкрити сутність даної категорії з усіх сторін (табл. 1).

Послуги є важливим індикатором розвитку країни. Адже економічне зростання призводить до збільшення добробуту населення, що у свою чергу є підґрунтям для зростання споживання послуг. Під сферою послуг розуміють частину

національної економіки, яка включає всі види комерційних послуг. Підприємства сфери послуг задовольняють найрізноманітніші потреби – суспільні, виробничі, особисті.

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «послуга»

Підхід	Визначення терміну «послуга»
Маркетинговий	Послуга – це робота (сукупність заходів), що виконується для задоволення потреб і потреб клієнтів, характеризується закінченістю і має певну вартість.
Підприємницький	Послуга - трудова доцільна діяльність, результати якої відображаються у корисному ефекті, тобто особливій споживчій вартості.
Загальноекономічний	Послуга, як загальноекономічна категорія, відображає відносини між людьми в суспільстві з приводу формування соціально-економічних умов, необхідних для функціонування суспільного відтворення.
Управлінський	Послуги – підприємницька діяльність, направлена на задоволення потреб інших осіб, за винятком діяльності, що здійснюється на основі трудових правовідносин.
Юридичний	Послуга - певна діяльність, яка не пов'язана зі створенням речі, однак сама по собі породжує відповідне благо, що має споживчу вартість, та в силу своїх корисних властивостей здатна задовольнити певні потреби.

При формуванні власної стратегії розвитку підприємства сфери послуг повинні враховувати важливі їхні специфічні ознаки. Зокрема, невідчутність або нематеріальний характер послуг означає, що їх неможливо продемонструвати, спробувати, транспортувати, упаковувати до моменту отримання. З огляду на це, послуги зазвичай виробляються і споживаються одночасно, тому розпочинати надання послуг можна тільки після отримання замовлення або з появою клієнта. У процесі комерційної діяльності підприємствам сфери послуг складно обґрунтувати їхню собівартість та ціну реалізації.

Продавець може тільки описати переваги, які отримає клієнт внаслідок набуття послуги.

Послуги не мають гарантованих стандартів якості, адже якість послуг коливається в широких межах залежно від їх виробників, часу і місця надання послуг, від рівня сервісу на конкретному підприємстві та багатьох інших чинників. На локальному рівні це виявляється через залежність попиту від репутації та професійної підготовки працівника, його ментальних особливостей, емоційного інтелекту та вміння створити «вау – ефект», а також від характеру взаємодії працівника та споживача. Включення покупця у процес надання послуг передбачає, що їхня реалізація, на відміну від торгівлі товарами, потребує більшої уваги, контактів, отримання інформації від споживача.

Унікальність споживачів послуг зумовлює високу ступінь персоніфікації та індивідуалізації відповідно до потреб. Це унеможливує масовість виробництва більшості послуг, а також обумовлює необхідність врахування при формуванні стратегії розвитку заходів щодо просування послуг та управління поведінкою споживачів.

При цьому важливою обставиною є те, що послуги неможливо виготовити наперед та зберігати для поступового продажу. Тобто якщо можливості з надання послуг перевищують попит на них, це обов'язково призведе до зменшення рентабельності. З іншого боку, навіть при різкому збільшенні попиту, людський чинник створює межу щодо максимально можливої кількості послуг за період часу.

Поряд з цим майже всім видам послуг притаманні коливання попиту. Це може спричинити серйозні проблеми, наприклад, для служб таксі (не вистачає транспортних засобів у час-пік, щоб задовольнити попит на пасажирські перевезення) чи підприємств, що пропонують розважальні послуги (попит концентрується на святкові та вихідні дні). Все вищезначене вимагає від підприємців постійного оновлення та корегування стратегії розвитку з метою забезпечення відповідності попиту та пропозиції на послуги.

Основними сучасними тенденціями розвитку сфери послуг є: зниження обсягів надання окремих видів послуг за рахунок скорочення фінансування неринкових послуг, зокрема

соціальних та наукових; зміна структури попиту населення на платні послуги за рахунок збільшення частки житлово-комунальних і скорочення санаторно-курортних та оздоровчих; швидке заміщення неринкових послуг ринковими в освіті та медицині; збільшення розриву між платоспроможним попитом і пропозицією [5].

Найбільшими секторами сфери послуг в Україні є послуги ремонту, транспорт, послуги пов'язані з нерухомістю, фінансами та громадським харчуванням. Швидкими темпами розвиваються туристичний сектор, готельне господарств), утримують власні позиції побутові послуги, будівельні послуги та сектор послуг, пов'язаний з розважальними і видовищними заходами (рис. 2).

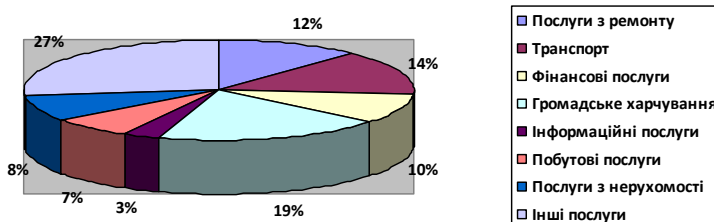


Рис. 2. Структура сфери послуг в Україні у 2017 році [4]

В той же час найбільші темпи зростання в 2017 році у порівнянні з 2016 р. в Україні демонстрували: інформаційні послуги (198,5 %), автосервіс (142,5%), рекламні послуги (129 %), надання послуг салонів краси (124,5%).

Універсальної стратегії розвитку для підприємств сфери послуг не існує, адже перелічені сегменти значно відрізняються між собою. В свою чергу система управління в сфері послуг пов'язана із цінностями, які послуги представляють для покупця й ступенем задоволеності персоналу підприємства сфери послуг, тому особливе значення варто приділяти стратегічному баченню послуги [6].

В цьому контексті дуже важливими є інноваційні та інформаційні аспекти сфери послуг. Зокрема, досягнення науково - технічного прогресу обумовлюють появу на ринку нових класів послуг, пов'язаних з інформаційними

технологіями, мобільними додатками, Інтернет-комунікаціями. Новими особливостями сфери послуг в останні роки стали динамізм конкурентної боротьби, чутливість до ринкової кон'юнктури, індивідуальність та персоналізація для кінцевих споживачів, висока диференціація продукту в галузі, провідна роль інформаційних ресурсів.

Крім того процеси інформатизації призводять до зникнення бар'єрів для споживання послуг на відстані. Відтак сфера послуг носить вже глобальний характер, а на ринку успішно функціонують міжнародні дизайнерські студії, рекламні агенції, компанії що надають фінансові та страхові послуги.

В процесі стратегічної діяльності кожне підприємство має ідентифікувати певні аспекти, а саме, місію, конкурентні переваги, групи клієнтів, ринки збуту, організаційну структуру, цінову політику, управлінську культуру тощо.

Крім того, діяльність у сфері послуг передбачає визначення декількох специфічних параметрів.

1. Джерелом послуги можуть бути як люди, так і машини. Консультант з іміджу практично не має потребу в устаткуванні, а ось транспортні послуги не можливо надавати не маючи відповідних транспортних засобів.

2. Серед послуг, джерелом яких є людина, виокремлюють:

- ті, що залежать майже виключно від професіонального рівня фахівця (бухгалтерські послуги, перукарні);

- ті, що потребують кваліфікованих фахівців для отримання додаткових конкурентних переваг (автосервіс);

- ті для яких достатньо некваліфікованої робочої сили (клінінг, догляд за газонами).

3. Серед послуг, джерелом яких служить машина, можна виділити:

- повністю автоматичні (установки самообслуговування для мийки автомобілів);

- з використанням пристроїв, керованих операторами порівняно низької кваліфікації (таксі, кінотеатри),

- з використанням обладнання, що якісно працює лише під керуванням висококваліфікованих фахівців (стоматологія IT- послуги).

4. Присутність клієнта в момент надання послуги (від цього залежить потреба у приміщеннях та маркетингова концепція) також може бути:

- обов'язковою (медичні чи косметичні послуги);
- бажаною (юридичні послуги);
- необов'язковою (сервісне обслуговування).

5. Мотиви придбання послуги клієнтом. Насамперед, послуга може носити особистий чи діловий характер. В цьому контексті, постачальники послуг розробляють різні програми маркетингу для ринків послуг особистого споживання та ділових послуг.

6. Мотиви постачальника послуг (комерційна чи некомерційна діяльність) та форма надання послуги (обслуговування окремих осіб чи послуги суспільного характеру). Сполучення цих двох характеристик дає в результаті зовсім різні по своєму типу організації обслуговування. Адже програми розвитку приватної комерційної лікарні, комунальної лікарні приватної благодійної лікарні і військового шпиталю.

Розвиток і перетворення системи стратегічного управління на підприємствах сфери послуг потребує використання ряду відомих методів. У зв'язку з відмінностями в структурності проблем стратегічного управління в певних межах використовуються як емпіричні (спостереження, порівняння, експеримент), так і теоретичні методи, до яких належать такі: експертні методи (інтерв'ю, аналітичні доповідні записки, «Мозковий штурм», «Дельфі» тощо); структурно аналітичні методи (складання сценаріїв, моделювання, мережевий аналіз, ієрархічна декомпозиція, матричний метод, побудова профілю середовища, SWOT-аналіз, морфологічний аналіз тощо); балансовий метод; методи тимчасових рядів; економіко-математичні методи і моделі; метод системного аналізу і синтезу; нормативний метод та ін. [7].

Крім якості менеджменту на підприємствах ефективність стратегічної діяльності залежить й від органів державної влади. Об'єктивна необхідність державного втручання в діяльність підприємств сфери послуг може бути викликана наступними причинами:

- економічними (діяльність Антимонопольного комітету у сегменті операторів мобільного зв'язку або поштових/кур'єрських послуг)

- політичними (контроль ринку інформаційних послуг як елемент інформаційної безпеки країни)

- соціальними (втручання в процеси на ринку банківських послуг, створення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб).

Висновки. Розвиток сфери послуг в Україні зазнає постійного впливу як позитивних, так і негативно чинників. Серед негативних головними є: поступове витіснення державних підприємств з ринку, недосконалість нормативно-правової бази. До позитивних чинників можна віднести значне збільшення кількості підприємств сфери послуг; появу на вітчизняному ринку іноземних конкурентів, розвиток малого і середнього бізнесу.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф – СПб.: Питер, 2013. – 416 с.

2. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 688 с.

3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – Москва: ЮНИТИ, – 2015. – 576 с.

4. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.

5. Пугачевська К.Й. Сфера послуг в Україні: особливості розвитку та стратегічні перспективи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/18-2016/12.pdf>

6. Чепурда Л.М. Стратегічне управління в сфері послуг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://intkonf.org/kenchepurda-lm-strategichne-upravlinnya-v-sferi-poslug/>

7. Мороз Ю.А., Лісун Я.В. Формування системи стратегічного управління на підприємствах сфери послуг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2799/1/20161031_515%D0%B0.pdf

1. Ansoff Y. Novaya korporatyvnaya strategya. / Y. Ansoff – SPb.: Pyter, 2013. – 416 s.

2. Mynczberg G. Strategycheskyj process / G. Mynczberg, Dzh.B. Kuy`nn, S. Goshal; per. s angl. pod red. Yu.N. Kapturevskogo. – SPb.: Pyter, 2001. – 688 s.

3. Tompson A.A. Strategycheskyj menedzhment. Y`skusstvo razrabotky` y` realyzacy`y` strategy`y` / A.A. Tompson, A.Dzh. Stry`klend. – Moskva: YuNY`TY`, – 2015. – 576 s.

4. Konkurentnaya strategya: Metodyka analyza otraslej y` konkurentov/ Majkl E. Porter; Per. s angl. — M.: Al`py`na By`znes Buks, 2005. — 454 s.

5. Pugachevs`ka K.J. Sfera poslug v Ukrayini: osobly`vosti rozvytku ta strategichni perspektyvy` [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/18-2016/12.pdf>

6. Chepurda L.M. Strategichne upravlinnya v sferi poslug [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: <http://intkonf.org/ken-chepurda-lm-strategichne-upravlinnya-v-sferi-poslug/>

7. Moroz Yu.A., Lisun Ya.V. Formuvannya sy`stemy` strategichnogo upravlinnya na pidpry`emstvax sfery` poslug [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2799/1/20161031_515%D0%B0.pdf

28.06.2018

КОН'ЮНКТУРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ФРУКТІВ

Стаття присвячена дослідженню національного та світового ринку фруктів, визначенню можливостей та розробці подальших рекомендацій для перспективного розвитку даної галузі в Україні. Незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених дослідженню особливостей функціонування ринку сільськогосподарської продукції, ринок фруктів, властиві йому умови та тенденції потребують окремого детального аналізу.

Окреслено важливу роль дослідження кон'юнктури, що дозволяє ефективно прогнозувати розвиток на різних рівнях. Надано загальне визначення кон'юнктури ринку, вказана класифікація факторів, що мають на неї вагомий вплив. Узагальнено теоретичні основи та завдання кон'юнктурних досліджень. Значна увага приділяється особливостям функціонування світового та вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції на основі ринку фруктів за допомогою аналізу основних економічних показників: виробництва, споживання, експорт, імпорт та рівень цін. Представлено основних світових учасників на ринку, охарактеризовано структуру їх експорту та імпорту. Сформульовано основні тенденції, які властиві світовому аграрному ринку. Виявлено фактори, що впливають на стан сучасної кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції в Україні. Відмічено потенціал зростання обсягів виробництва фруктів для постачання на внутрішній ринок. Визначено проблеми, що стримують вихід України на світовий ринок, та вказані можливості їх вирішення за допомогою впровадження якісних змін у виробництві, доробці продукції та покращення логістики у галузі. У процесі дослідження виявлена недостатня державна підтримка ринку фруктів, яка повинна носити більш ефективний характер шляхом створення програм для просування на іноземні ринки, адаптування стандартів якості до

вимог ЄС, кооперації дрібних виробників, розвитку нових сегментів.

Ключові слова: кон'юнктурні дослідження, кон'юнктура, ринок фруктів, сільське господарство, садівництво, аграрний ринок.

Осіпова Марія, Козлова Ірина

КОНЬЮНКТУРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ФРУКТОВ

Статья посвящена исследованию национального и мирового рынка фруктов, определению возможностей и разработке дальнейших рекомендаций для перспективного развития данной отрасли в Украине. Несмотря на большое количество научных работ, посвященных исследованию особенностей функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, рынок фруктов, присущие ему условия и тенденции требуют отдельного детального анализа.

Определена важная роль исследования конъюнктуры, что позволяет эффективно прогнозировать развитие на разных уровнях. Дано общее определение конъюнктуры рынка, указана классификация факторов, имеющих на нее существенное влияние. Обобщены теоретические основы и задачи конъюнктурных исследований. Значительное внимание уделяется особенностям функционирования мирового и отечественного рынка сельскохозяйственной продукции на основе рынка фруктов с помощью анализа основных экономических показателей: производство, потребление, экспорт, импорт и уровень цен. Представлены основные мировые участники на рынке и структура их экспорта и импорта. Сформулированы основные тенденции, присущие мировому аграрному рынку. Выявлены факторы, влияющие на состояние современного рынка сельскохозяйственной продукции в Украине. Отмечено потенциал роста объемов производства фруктов для поставки на внутренний рынок. Определены проблемы, сдерживающие выход Украины на мировой рынок, и возможности их решения с помощью внедрения качественных изменений в производстве, доработке продукции и улучшение логистики в отрасли. В процессе

исследования выявлена недостаточная государственная поддержка рынка фруктов, которая должна носить более эффективный характер путем создания программ для продвижения на иностранные рынки, адаптации стандартов качества к требованиям ЕС, кооперации мелких производителей, развития новых сегментов.

Ключевые слова: конъюнктурные исследования, конъюнктура, рынок фруктов, сельское хозяйство, садоводство, аграрный рынок.

Osyrova Mariya, Kozlova Iryna

CONJUNCTURE RESEARCH OF THE WORLD FRUIT MARKET

The article is devoted to the research of the national and world market of fruits, the identification of opportunities and developing of further recommendations for the future progress in this industry in Ukraine. Despite the large number of scientific works about features of the agricultural market, fruit market, its inherent conditions and trends require a separate detailed analysis.

The important role of a conjuncture research has been determined, which makes it possible to effectively predict development at different levels. A general definition of market conjuncture is given, a classification of factors, which have a significant impact, is indicated. The article summarizes the theoretical bases and problems of conjuncture research. Much attention is given to peculiarities of functioning of the world and domestic market of agricultural products based on the fruit market by analyzing the main economic indicators: production, consumption, export, import and price level. The main market participants are presented and the structure of their export and import is described. The main trends in the world agrarian market are formulated. The factors influencing the current state of the agricultural market in Ukraine are revealed. The potential growth of fruit production for the supply to the domestic market is noted. It is spoken in detail about problems constraining Ukraine's access to the world market and the possibility of their solution by providing qualitative changes in production, finalization and improvement of logistics in the industry.

In the process of research it is revealed insufficient state support for the fruit market, which should be more effective through the creation of programs for promotion to foreign markets, the adaptation of quality standards to EU requirements, the cooperation of small producers, the development of new segments.

Keywords: conjuncture research, conjuncture, fruit market, agriculture, horticulture, agrarian market.

Постановка проблеми. Збільшення частки України на світовому аграрному ринку продукції, переорієнтування експорту з втрачених через політичну ситуацію ринків збуту до Європейського Союзу, Південної Азії та Південної Африки відкриває нові можливості для реалізації продукції та забезпечення потреб внутрішніх та зовнішніх споживачів. Це потребує від українських виробників дотримання більш високих стандартів виробництва, покращення якості як продукції, так і умов її вирощування та транспортування. Збільшення обсягів виробництва фруктів в Україні вимагає дослідження кон'юнктури ринку фруктів в Україні та в світі, його основних показників, потребує додаткового вивчення для ефективного розвитку експортного потенціалу галузі та окремих її складових.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженнями кон'юнктури ринку АПК, виявленням впливу основних показників та чинників на стан та тенденції ринку займалися вчені-економісти: І. А. Сало, О. О. Охріменко, М. І. Ібатуллін, О. Ю. Бочко, Т. О. Зінчук, О. М. Галицький, Р. С. Грабовський, О. О. Дадак, Ю. М. Музичка, Р. П. Дудяк. Основні питання, що вирішувалися в їх роботах, пов'язані з вітчизняним та світовим аграрним ринком загалом, а фруктова продукція розглядалася лише частково.

За теоретичну та методологічну основу дослідження було прийнято системний підхід для вивчення наукових праць. Під час дослідження використовувалися також методи аналізу та синтезу, візуально-графічний метод та методи аналізу динаміки кон'юнктури.

Метою статті є дослідження вітчизняного та світового ринку фруктів, визначення можливостей та рекомендацій для перспективного розвитку даної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу. При сучасних умовах та тенденціях в галузі сільськогосподарської продукції постійні

кон'юнктурні дослідження набувають особливо важливого значення. Так, спостерігається коливання цін на основні продукти продовольства, зростає інтенсивність використання природних ресурсів, зміна клімату та загострення дефіциту води, розвиток виробництва біопалива, зменшення інвестицій у галузь сільського господарства. Дослідження основних показників та факторів впливу дозволяє більш ефективно вирішувати питання, що виникають, ефективно прогнозувати розвиток на різних рівнях.

Загалом, кон'юнктурною вважається сформована на ринку економічна ситуація, яка характеризує співвідношення між попитом та пропозицією, рівень цін, товарні запаси й інші економічні показники.

Метою кон'юнктурних досліджень є виявлення та прогнозування тенденцій на ринку. Для її досягнення існує певна послідовність завдань: визначення об'єкту дослідження; збір і обробка інформації; оцінка особливостей стану та суб'єктів ринку; оцінка та аналіз потенціалу ринку; виявлення основних тенденцій розвитку ринку; прогноз кон'юнктури. Вказані завдання дозволяють надати повну характеристику стану ринку загалом та в розрізі окремих його елементів і складових [1].

Формування та зміна кон'юнктури ринку відбувається, в першу чергу, відповідно до рівня розвитку та фази економіки. Але значний вплив мають і фактори, які можна класифікувати на постійні та тимчасові, стимулюючі та стримуючі розвиток економіки. Основний вплив приходиться на рівень цін, обсяги виробництва та споживання продукції, об'єми імпорту та експорту, грошові доходи споживачів [2].

Світова торгівля продукцією АПК грає значну роль у забезпеченні глобальної продовольчої безпеки, тому їй властива тенденція до постійного збільшення обсягів. Фруктова продукція користується стабільно високим попитом, а її основні постачальники отримують хороші доходи [3].

За даними Rabobank Group, найбільшими виробниками фруктів в 2017 році стали Китай та Індія, частка яких склала 43% світового ринку. До десятки фруктів за найбільшими обсягами виробництва увійшли банани, дині, яблука, виноград, апельсини, манго, мандарини, груші, ананаси та персики. На

експорт направлено 9% всього виробництва, і ця частка має тенденцію до постійного зростання.

Стимулюючими факторами впливу на ріст торгівлі фруктів, як в цілому світі, так і в Китаї зокрема, стали: поліпшення доступу до ринків, зміна споживчих переваг, більш професійне торговельне середовище, збільшення купівельної спроможності, та, що не менш важливо, удосконалення логістики та зберігання свіжих фруктів. Завдяки цьому багато фруктів можна транспортувати на великі відстані по морю, що відкрило для країн Латинської Америки, таких як Чилі, Перу, Еквадор та Бразилія, нові можливості [4].

Фрукти належать до одного з видів агропродовольчої продукції, що мають найбільший за вартістю експорт. До країн-лідерів експортерів фруктів належать: Сполучені Штати Америки, Іспанія, Нідерланди, Мексика, Чилі та Китай. Разом вони контролюють 36,6% світового експорту фруктів (табл. 1).

Так, починаючи з 2013 року, щорічний експорт фруктів в світі складає більше 100 млрд дол. США. За останніми даними International Trade Centre, у 2017 році даний показник склав 115,8 млрд дол. США.

Таблиця 1

Обсяги експорту фруктів, млрд дол. США
(систематизовано на основі [5])

	2013	2014	2015	2016	2017
США	14,5	14,8	14,4	14,0	14,8
Іспанія	9,2	9,2	9,0	9,0	9,3
Нідерланди	6,0	6,1	6,0	6,7	7,4
Мексика	3,4	4,1	4,6	5,5	6,6
Чилі	5,3	5,5	5,2	5,9	5,5
Китай	4,1	4,3	5,1	5,4	5,3
Україна	0,138	0,148	0,154	0,148	0,195
Світ	100,4	106,4	104,1	111,9	115,8

До видів продукції, що найбільш експортувались в 2017 році, належать: горіхи, ягоди, цитрусові, екзотичні фрукти, яблука та груші, виноград (рис. 1).

В 2017 році горіхи найбільше поступали з США, ягоди – з Іспанії та Тайланду, цитрусові – з Іспанії та Південної Африки,

екзотичні фрукти – з Мексики та Нідерландів, яблука та груші – з Китаю, Італії та США, виноград – з Чилі та США.

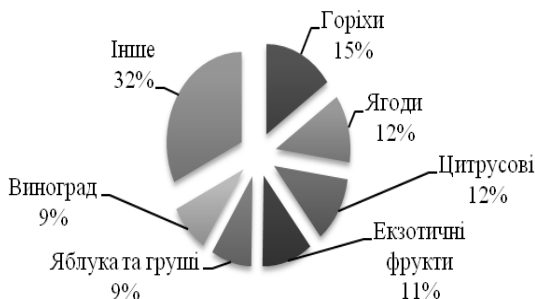


Рис. 1. Структура експорту по видам фруктів, млрд дол. США (Джерело: систематизовано за даними International Trade Centre [5])

Світовий обсяг імпорту у 2017 році склав 125,3 млрд дол. США.

Найбільші обсяги фруктів імпортувалися в США, Німеччину, Нідерланди, Китай та Великобританію (табл. 2). Їх загальна частка складає майже 40% світового імпорту фруктів.

Таблиця 2

Обсяги імпорту фруктів, млрд дол. США (систематизовано на основі [5])

	2013	2014	2015	2016	2017
США	12,4	13,9	15,4	15,7	18,1
Німеччина	10,1	10,1	10,0	10,2	11,0
Нідерланди	6,6	6,8	6,6	7,2	7,8
Китай	4,1	5,1	6,0	5,8	6,4
Великобританія	5,7	6,1	6,1	6,2	6,3
Світ	108,2	113,0	114,3	117,2	125,3

Найпопулярнішими видами імпортованих фруктів у 2017 році були: горіхи, ягоди, цитрусові, екзотичні фрукти, виноград, яблука та груші (рис. 2).

Найбільша частка імпорту горіхів у 2017 році приходилась на такі країни, як Німеччина, Китай, Італія, ягід – на США та Китай, цитрусових – на Нідерланди та Францію. Виноград імпортувався у великих кількостях в США та

Нідерланди, яблука та груші – в Німеччину, Великобританію, Російську Федерацію, екзотичні фрукти – в США, Нідерланди та Францію.

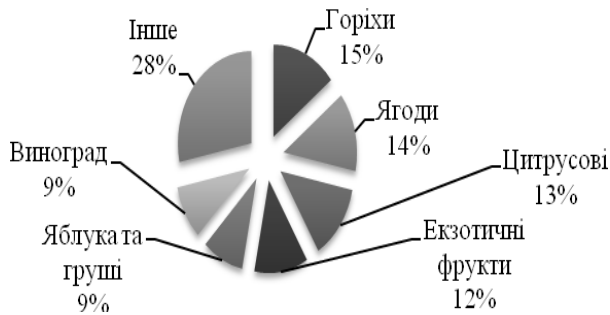


Рис. 2. Структура імпорту по видам фруктів, млрд дол. США (Джерело: систематизовано за даними International Trade Centre [5])

Разом з тим, треба відзначити, що не зважаючи на достатньо великі обсяги експортування фруктів США (займає перше місце у світі), обсяг імпорту перевищує та сальдо складає 3,3 млрд. грн. у 2017 році.

До сучасних тенденцій, які набувають стійкості на аграрному ринку, відносять: зростання цін на основні продовольчі продукти, посилення інтенсивності використання природних ресурсів, зменшення площ угідь сільського господарства, нерівномірне розподілення інвестицій в аграрний сектор, зміна клімату та загострення дефіциту води в світі, різний рівень державної підтримки галузі [6].

Україна має сприятливі клімат та ґрунтові умови для вирощування сільськогосподарської продукції, зокрема фруктів, для забезпечення потреб внутрішнього ринку та для успішного ведення торгівлі на зовнішньому ринку. Варто відзначити, що світові ринки практично вже сформовані, тому просування і закріплення позицій потребує істотних зусиль як для галузі в цілому, так і для окремих підприємств [7].

Розглянемо динаміку фруктових насаджень в Україні (рис. 3).

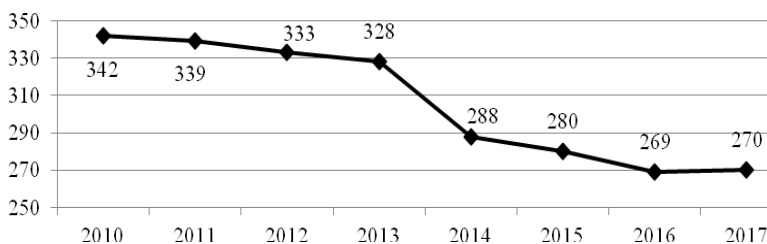


Рис. 3. Площа фруктових насаджень, тис. га (розраховано та складено за даними Державної Служби Статистики України [9])

Як видно з рис. 3, протягом 2011-2016 рр. в Україні спостерігається динаміка скорочення площі насаджень фруктів (рис. 3). Так, протягом 2010-2017 рр. відбулося різке зниження цього показника на 21%. У 2017 р. спостерігалось стабілізування темпів закладання фруктових насаджень за рахунок значного збільшення площ під горіхоплідною продукцією. Так, у 2017 р. площа насаджень горіхів збільшилась на 1843,7 тис. га (у 2016 р. збільшилась на 525,7 га). Тим часом насадження зерняткових видів впали до найнижчого рівня – 971,6 га [8].

Загальне зниження зумовлено високим рівнем конкуренції, відмовою від використання малоефективних насаджень, застарілою матеріально-технічною базою, низькою окупністю закладання садів в довгостроковій перспективі та необхідністю пошуку нових ринків збуту. Треба враховувати також у яких категоріях сільськогосподарських господарств здійснюється виробництво фруктів. На рис. 4 зображено обсяг виробництва фруктів сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення.

Основна частка виробництва фруктів (76,6% у 2017 році) зосереджена у господарствах населення і тільки 23,4% – у сільськогосподарських підприємствах. Таке співвідношення суттєво зменшує можливості розвитку галузі, що пов'язано з можливостями впровадженням інноваційних технологій у різних категоріях господарств.

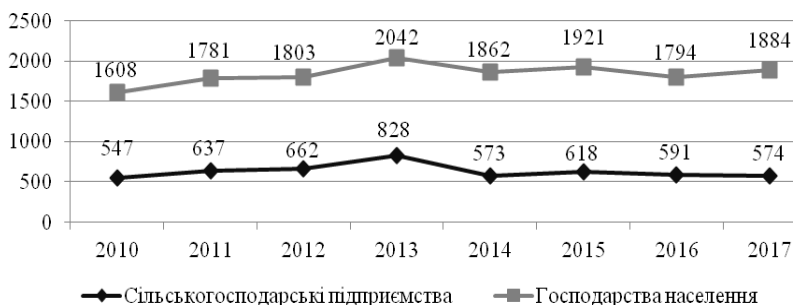


Рис. 4. Виробництво фруктів за категоріями господарств, тис. т (розраховано та складено за даними Державної Служби Статистики України [9])

Скорочення обсягів у 2014 р. було зумовлено погіршенням економічної та політичної ситуації. В 2015 р. проводилась стабілізуюча політика, що привело до невеликого збільшення, проте й досі наявні коливання. Але загальні площі фруктових насаджень не в повній мірі характеризують рівень ефективності розвитку галузі. Тому додатково треба проаналізувати врожайність (рис. 5).

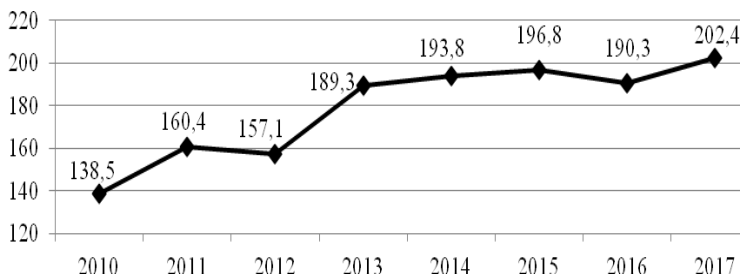


Рис. 5. Урожайність фруктів, ц з 1 га (розраховано та складено за даними Державної Служби Статистики України [9])

Як свідчить рис. 5, практично спостерігається неукліний зріст урожайності фруктів в Україні, що в основному обумовлено впровадженням нових інноваційних технологій, зокрема насадженнями нових інтенсивних садів, у яких суттєво скорочується термін початку плодоношення, у

деяких сортів саджанців плодоношення може бути у перший рік посадки.

Щодо окремих видів фруктів, то сегмент кісточкових характеризується більшою нестабільністю, ніж зерняткових, оскільки на період цвітіння та зав'язування плодів цих насаджень, в основному, припадають зворотні заморозки. Незважаючи на це, цим сегментам, як і сегменту горіхів, властива інтенсифікація вирощування.

Маючи певні покращення обсягів вирощування фруктів, Україна зберігає потенціал зростання на внутрішньому ринку, оскільки норми споживання в розрахунку на одну особу майже втричі менше, ніж в розвинених країнах. Середнє значення даного показника протягом 2010-2017 рр. не перевищувало 50 кг на рік (при раціональній нормі 75 кг). Для порівняння, мешканець європейської країни вживає щонайменше 140 кг на рік. Недостатнє вживання фруктів, що спричинене зниженням купівельної спроможності населення, зростанням цін, культурою харчування, призводить до незбалансованого харчування, що в подальшому має негативні наслідки для здоров'я.

З 2014 р. спостерігається значне підвищення середніх цін реалізації фруктів. Так, в умовах економічної ситуації в Україні рівень інфляції в 2017 р. по відношенню до 2016 р. склав 13,7%, що зумовило ріст цін на продукти харчування (рис. 6). Відповідно, у 2017 р. середні ціни склали 8766,6 грн за 1 т, що на 49,5% більше, ніж у 2016 р.



Рис. 6. Індекси інфляції та споживчих цін на фрукти (розраховано та складено за даними Державної Служби Статистики України [9])

За 2010-2017 рр. спостерігається тенденція до зростання цін під впливом росту інфляції та собівартості продукції, збільшенням транспортних витрат і загальним ростом цін на продукти харчування. Незважаючи на це, вітчизняні фрукти залишаються більш конкурентоспроможними, вони майже за всіма видами у 2 і більше разів дешевше, у порівнянні з одним зі світових лідерів – Китаєм [7].

Сьогодні, на відміну від основних країн-експортерів, Україна демонструє різкі коливання обсягів експорту та нестабільність поставок (рис. 7). У 2017 році експорт фруктів склав 195,7 млн дол. США, що складає 0,2% світового експорту. Україна залишається далеко позаду лідерів-експортерів, хоча й має значний потенціал у постачанні на глобальний ринок певних видів продукції.

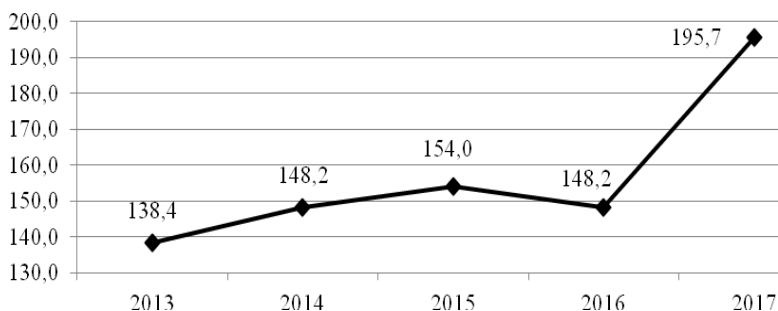


Рис. 7. Обсяг експорту України, млн дол. США (систематизовано за даними International Trade Centre [5])

Загалом, експорт фруктів протягом 2013-2017 рр. зростав, збільшившись за даний період на 40%, в основному, за рахунок реалізації більших обсягів яблук, груш та горіхів на зовнішніх ринках.

Найбільше експортували з України країни ЄС, серед яких Польща (21,0%), Франція (7,6%), Нідерланди (6,0%), Греція (5,2%), та Білорусь (7,6%). До основних видів фруктів, що експортувалися в 2017 році, відносяться горіхи, заморожені ягоди та фрукти, свіжі ягоди, кісточкові плоди, яблука та груші (табл. 3).

Таблиця 3

Структура експорту фруктів України 2017 р.
(складено на основі [5])

	Обсяг, млн дол. США	Обсяг, т	Середня ціна за 1 т, дол. США
Горіхи	101,1	30 950	3 269
Заморожені ягоди	60,9	41 535	1 468
Свіжі ягоди	11,5	5 968	1 938
Кісточкові плоди	9,6	11 836	811
Яблука та груші	6,9	23 782	290

Імпорт фруктів в Україну також характеризується коливаннями (рис. 8). Так, у 2014 році, порівняно з 2013 р, показник зменшився на третину, а у 2015 році, порівняно з 2014 р, – майже вдвічі. У 2017 році країна імпортувала фруктів на 476,8 млн дол. США.

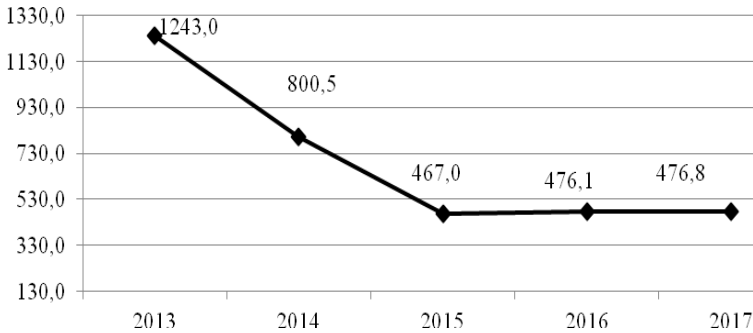


Рис. 8. Обсяг імпорту України, млн дол. США
(систематизовано за даними International Trade Centre [5])

Більшість фруктів надходила з Туреччини (25,9%), Еквадору (16,8%), Коста Ріки (8,1%), Греції (5,3%) та Польщі (5,1%). Найбільше Україна потребувала цитрусові, банани, ягоди, виноград та кісточкові плоди (табл. 4).

Таблиця 4

Структура імпорту фруктів України 2017 р.
(складено на основі [5])

	Обсяг, млн дол. США	Обсяг, т	Середня ціна за 1 т, дол. США
Цитрусові	171,5	265 482	646
Банани	140,6	238 305	590
Ягоди	34,7	54 735	635
Виноград	34,3	47 025	730
Кісточкові плоди	28,4	38 117	747

Необхідно враховувати, що більше 75% фруктів вирощуються господарствами населення. Як наслідок, офіційна статистика не завжди відображає реальні дані, що ускладнює аналіз ситуації на ринку та прогнозування подальших можливостей. Продукція таких господарств зазвичай вирощена без дотримання фітосанітарних норм та стандартів, що значно погіршує їх якість та знижує термін реалізації. Такі господарства реалізують весь врожай на початку сезону і, в більшості випадків, безпосередньо з поля за нижчою ціною, ніж в середньому на ринку. Недостатня кількість обладнаних сховищ та нерозвинена система логістики значно ускладнює експорт та обмежує кількість країн, що експортують продукцію України.

Ще однією проблемою вітчизняного ринку є недостатня зацікавленість українських виробників у виході на зовнішній ринок. На практиці, вони не хочуть пов'язувати свою діяльність з іноземними споживачами, тому що віддають перевагу одноразовому прибутку за рахунок цінних коливань на внутрішньому ринку. Серед виробників не поширена практика формування плану продажу на весь сезон, рішення приймаються ситуативно, очікуючи на сезонне зростання ціни. На європейському ринку ціниться стабільність поставок, для забезпечення якої особистим, малим та середнім господарствам необхідно об'єднуватися в кооперативи.

Серед деяких українських виробників та переробників поширюється розуміння важливості та необхідності в

удосконаленні технологій для максимального збільшення врожайності. Їхні короткострокові інвестиційні пріоритети зосереджені на розвитку засобів виробництва, післязбиральної обробки, зберігання та попередньої переробки. Проте низький рівень доступного фінансування на ринку обмежує такі інвестиції. Серйозною проблемою для швидкої модернізації у цьому секторі є нестабільна політична ситуація як на національному рівні, так і в аграрному секторі [10].

Успішному розвитку ринку фруктів України сприятимуть:

- удосконалення аграрної логістики, що дозволить найбільш раціонально транспортувати продукцію, швидше реагувати на ринкові зміни, подовжити термін реалізації, забезпечити більш-менш стабільний попит шляхом співпраці з оптовими покупцями;

- створення програм для просування на іноземні ринки, участь в міжнародних виставках, конференціях і таким чином знаходити нових партнерів та розширювати географію збуту;

- адаптування стандартів якості до вимог ЄС, які мають значний авторитет по всьому світу, що дозволить конкурувати не за рахунок низьких цін, але за рахунок високої якості;

- кооперацію дрібних виробників для забезпечення стабільних поставок у достатньому обсязі;

- розвиток сегментів, які набувають популярність (заморожені та «нішеві» фрукти). Зважаючи на прагнення покупців до здорового раціону та сучасні технології по виготовленню продуктів харчування, які мають зростаючий позитивний вплив, варто окремо приділити увагу органічному садівництву з фокусуванням на експорт;

- державна підтримка, яка повинна носити більш ефективний характер, сприяти розробці додаткових механізмів допомоги галузі для забезпечення продовольчої безпеки.

Висновки. Дослідження дозволяють зробити висновок про наявність потенціалу підвищення ролі України на світовому аграрному ринку. Кліматичні умови, відносно дешева робоча сила, сусідство з найбільшими світовими споживачами, а в подальшому впровадження якісних змін дає змогу конкурувати на вже сформованому аграрному ринку та підвищити прибутки за рахунок збуту продукції.

Дослідження шляхів та можливостей розширення ринків збуту, підвищення прибутковості продукції, удосконалення технологій завжди залишаються актуальними питаннями для вивчення аби забезпечити своєчасне реагування на трансформації, що мають місце на світовому ринку.

Література

1. Кучеренко В. Р., Андрейченко А. В., Грінченко Р. В. Моніторинг світових ринків харчової сировини і продукції АПК: навч. посіб. / Кучеренко В. Р., Андрейченко А. В., Грінченко Р. В. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 111 с.

2. Бочко О. Ю. Дослідження ринкової кон'юнктури продукції АПК західного регіону / О. Ю. Бочко // Економічний форум. – 2018. – № 2. – С. 78-85.

3. Світова торгівля плодами і ягодами [Електронний ресурс] // Офіційний сайт асоціації «УКРСАДПРОМ». – Режим доступу: <http://ukrsadprom.org/blog/svitova-torgivlya-plodamy-i-yagodamy/>

4. World Fruit Map 2018: Global Trade Still Fruitful [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Rabobank Group. – Режим доступу: https://research.rabobank.com/far/en/sectors/regional-food-agri/world_fruit_map_2018.html

5. Статистична інформація [Електронний ресурс] // International Trade Centre. – Режим доступу: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

6. Зінчук Т. О. Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України / Т. О. Зінчук // Зб. наук. пр. Таврійського держ. агротехнол. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2013. – № 2 (22), т. 4. – С. 96–105.

7. Конкуренентоспроможність українських плодів [Електронний ресурс] // Журнал «Овочі та фрукти». – Режим доступу: <https://pro-of.com.ua/konkurentospromozhnist-ukra%D1%97nskix-plodiv/>

8. Темпи закладання садів стабілізувалися за рахунок горіхових насаджень [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Аграрного інформаційного агентства. – Режим доступу:

<http://agravery.com/uk/posts/show/tempi-zakladanna-sadiv-stabilizovalisa-za-rahunok-gorihovih-nasadzen>

9. Статистичний збірник «Україна в цифрах» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <https://ukrstat.org>

10. Звіт щодо бізнес-перспектив України з питань виробництва, зберігання, переробки та пакування овочів та фруктів [Електронний ресурс] // Комерційна служба Посольства США в Україні. – Режим доступу: https://build.export.gov/build/groups/public/@eg_ua/documents/webcontent/eg_ua_113507.pdf

1. Kucherenko V. R., Andrejchenko A. V., Grinchenko R. V. Monitoryng svitovyx ry`nkiv xarchovoyi sy`rovu`ny` i produkciyi APK: navch. posib. / Kucherenko V. R., Andrejchenko A. V., Grinchenko R. V. – Odesa : ONEU, 2013. – 111 s.

2. Bochko O. Yu. Doslidzhennya ry`nkovoyi kon'yunktury` produkciyi APK zachidnogo regionu / O. Yu. Bochko // Ekonomichny`j forum. – 2018. – # 2. – S. 78-85.

3. Svitova torgivlya plodamy` i yagodamy` [Elektronny`j resurs] // Oficijny`j sajt asociaciyi «UKRSADPROM». – Rezhym`m dostupu: <http://ukrsadprom.org/blog/svitova-torgivlya-plodamy-i-yagodamy/>

4. World Fruit Map 2018: Global Trade Still Fruitful [Elektronny`j resurs] // Oficijny`j sajt Rabobank Group. – Rezhym`m dostupu: https://research.rabobank.com/far/en/sectors/regional-food-agri/world_fruit_map_2018.html

5. Staty`sty`chna informaciya [Elektronny`j resurs] // International Trade Centre. – Rezhym`m dostupu: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

6. Zinchuk T. O. Kon'yunktura yevropejs`kogo agrarnogo ry`nku: tendenciya ta perspekty`vy` dlya Ukrayiny` / T. O. Zinchuk // Zb. nauk. pr. Tavrijs`kogo derzh. agrotexnol. un-tu. Ser. Ekon. nauky`. – 2013. – # 2 (22), t. 4. – S. 96–105.

7. Konkurentospromozhnist` ukrajins`ky`x plodiv [Elektronny`j resurs] // Zhurnal «Ovochi ta frukty`». – Rezhym`m dostupu: <https://pro-of.com.ua/konkurentospromozhnist-ukra%D1%97nskix-plodiv/>

8. Tempy` zakladannya sadiv stabilizuvaly`sya za raxunok gorixovy`x nasadzen` [Elektronny`j resurs] // Oficijny`j sajt Agarnogo informacijnogo agentstva. – Rezhy`m dostupu: <http://agravery.com/uk/posts/show/tempi-zakladanna-sadiv-stabilizovalisa-za-rahunok-gorihovih-nasadzen>

9. Staty`sty`chny`j zbirny`k «Ukrayina v cy`frax» [Elektronny`j resurs] // Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. – Rezhy`m dostupu: <https://ukrstat.org>

10. Zvit shhodo biznes-perspekty`v Ukrayiny` z py`tan` vy`robnyc`tva, zberigannya, pererobky` ta pakuvannya ovochiv ta fruktiv [Elektronny`j resurs] // Komeracijna sluzhba Posol`stva SSHA v Ukrayini. – Rezhy`m dostupu: https://build.export.gov/build/groups/public/@eg_ua/documents/webcontent/eg_ua_113507.pdf

20.06.2018

УДК 336.02

JEL Classification: O230

Слатвінська Марина

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У СФЕРІ ВИДАТКІВ

В статті досліджено фіскальну політику України в сфері видатків. Зазначено, що в умовах модернізації економіки і фінансової системи ефективне управління видатками бюджету стає однією з ключових передумов економічного зростання, поліпшення якості життя та позитивної соціальної динаміки. Акцентовано увагу на тому, що видатки бюджету, будучи дієвим інструментом фіскальної політики, впливають на перерозподіл ВВП і визначають межі державного впливу на соціально-економічний розвиток. Зазначено, що здійснення планування бюджету від минулого призводить до перенесення бюджетних ризиків проїдешнього періоду на наступний, а застосування методик, які використовувалися при постатейному бюджетуванні в технологіях

управління за програмно-цільовим методом, зводять нанівець зусилля реформаторів щодо підвищення ефективності використання обмежених бюджетних ресурсів. Відмічено, що розпорядники бюджетних коштів подають запити з необґрунтовано підвищеними обсягами видатків, не пов'язуючи останні з цілями і завданнями як бюджетних програм, так і стратегічних документів. Виявлено, що в Україні склалася така система державного управління, при якій відбувається створення афектованих умов для збільшення державних видатків на утримання апарату управління. З метою вдосконалення фіскальної політики України в сфері видатків необхідним є: обґрунтування пріоритетів розподілу бюджетних коштів; застосування принципу діджиталізації; залучення науковців до планування і обговорення бюджету; здійснення планування видатків із застосуванням принципів перспективного бюджетного прогнозування і планування; оцінювання можливих фіскальних наслідків від прийняття поточних політичних рішень; впровадження системи контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів; розробка і законодавче закріплення стратегії фіскальної політики; запровадження повноцінної системи середньострокового планування та інші.

Ключові слова: фіскальна політика, видатки, витрати, бюджет, фіскальне регулювання, фіскальний інструмент.

Слатвинская Марина

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В СФЕРЕ РАСХОДОВ

В статье исследована фискальная политика Украины в сфере расходов. Отмечено, что в условиях модернизации экономики и финансовой системы эффективное управление расходами бюджета становится одной из ключевых предпосылок экономического роста, улучшения качества жизни и позитивной социальной динамики. Акцентировано внимание на том, что расходы бюджета, будучи действенным инструментом фискальной политики, влияют на перераспределение ВВП и определяют границы государственного воздействия на социально-экономическое развитие. Указано, что осуществление планирования бюджета от прошлого приводит к переносу бюджетных рисков предыдущего периода на следующий,

а применение методик, которые использовались при постатейном бюджетировании в технологиях управления по программно-целевому методу, сводят на нет усилия реформаторов по повышению эффективности использования ограниченных бюджетных ресурсов. Отмечено, что распорядители бюджетных средств подают запросы по необоснованно повышенным объемам расходов, при этом не связывая последние с целями и задачами как бюджетных программ, так и стратегических документов. Выявлено, что в Украине сложилась такая система государственного управления, при которой происходит создание аффектированных условий для увеличения государственных расходов на содержание аппарата управления. В целях совершенствования фискальной политики Украины в сфере расходов необходимо: обоснование приоритетов распределения бюджетных средств; применение принципа диджитализации; привлечение ученых к планированию и обсуждению бюджета; осуществление планирования расходов с применением принципов перспективного бюджетного прогнозирования и планирования; оценивание возможных фискальных последствий от принятия текущих политических решений; внедрение системы контроля за целевым и эффективным использованием бюджетных средств; разработка и законодательное закрепление стратегии фискальной политики; введение полноценной системы среднесрочного планирования и другие.

Ключевые слова: фискальная политика, расходы, затраты, бюджет, фискальное регулирование, фискальный инструмент.

Slatvinska Maryna

FISCAL POLICY OF UKRAINE IN THE SPHERE OF EXPENDITURE

The article analyzes the fiscal policy of Ukraine in the sphere of expenditures. It is noted that in the modernization of the economy and financial system, effective management of budget expenditures becomes one of the key prerequisites for economic growth, improvement of the quality of life and positive social dynamics. The attention is paid to the fact that budget expenditures, as an effective tool of fiscal policy, affect the redistribution of GDP and determine the boundaries of state influence on socio-economic development. It

is indicated that the implementation of budget planning from the past leads to the transfer of budgetary risks of the previous period to the next, and the application of the methods used in item budgeting in the management technologies by the program-target method, reduces the efforts of reformers to increase the efficiency of the use of limited budget resources. It was noted that budget funds managers submit requests for unreasonably higher expenditures, while not linking them with the goals and objectives of both budget programs and strategic documents. It was revealed that in Ukraine there was a system of state administration in which the creation of affective conditions for increasing state expenditures on maintenance of the control apparatus takes place. In order to improve the fiscal policy of Ukraine in the sphere of expenditures, it is necessary: to substantiate the priorities of the distribution of budgetary funds; the application of the principle of digitalization; Involvement of scientists in planning and discussing the budget; implementation of cost planning using the principles of promising budget forecasting and planning; assessment of possible fiscal consequences from the adoption of current political decisions; the introduction of a system for monitoring the targeted and effective use of budget funds; development and legislative consolidation of the fiscal policy strategy; the introduction of a full-fledged medium-term planning system and others.

Keywords: fiscal policy, expenditures, expenses, budget, fiscal regulation, fiscal instrument.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. В умовах модернізації економіки і її фінансової системи ефективно управління видатками бюджету стає однією з ключових передумов економічного піднесення, поліпшення якості життя та позитивної соціальної динаміки. Видатки бюджету, будучи дієвим інструментом фіскальної політики, впливають на перерозподіл ВВП і визначають межі державного впливу на соціально-економічний розвиток. Останнім часом актуалізуються питання планування, виконання бюджету та впливу бюджетних і політичних рішень на розподіл видатків й напрями використання бюджетних коштів, їх структуру, розмір фондоутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти функціонування системи видатків бюджету, особливості формування та використання бюджетних коштів висвітлені в працях таких українських вчених як: А. М. Бабич, І. Боярко, Л. А. Васютинська, В. М. Геєць, Н. Дехтяр, О. Дейнека, В. В. Зимовець, Л. В. Лисяк, Т.С. Набока, Л. П. Павлова, Ю. В. Пасічник, К. Трач та багато інших.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку вчених, слід зазначити, що залишається чимало теоретико-методологічних та практичних проблем. Останні, потребують розв'язання з огляду на модернізацію фінансової системи, яка актуалізує необхідність дослідження фіскальної політики у сфері видатків.

Мета дослідити фіскальну політику України у сфері видатків та розробити теоретико-методологічні і практичні рекомендації щодо напрямів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні реалії доводять, що раціональне та ефективне використання бюджетних коштів у процесі планування й виконання бюджету, залишається вагомим проблемою сьогодення, а фіскальна політика в сфері видатків потребує удосконалення. Це пов'язано з тим, що держава, взявши на себе низку функцій щодо забезпечення суспільства у благах, повинна створювати умови для економічного зростання, підвищення добробуту та рівня конкурентоспроможності національної економіки. Для досягнення цієї мети необхідним є прийняття виважених політичних і управлінських рішень.

Як зазначає В. М. Геєць головним завданням нашої держави є забезпечення реалізації політики, «спрямованої на формування такого рівня конкурентоспроможності національної економіки, який би дозволив в умовах нового характеру трансформацій глобалізаційних економічних процесів бути гідним суб'єктом в системі міжнародних та міжекономічних відносин, здатним захистити національні інтереси, всебічно орієнтуючись на політику уникнення загрозованої заборгованості». [1, с.3] Він також стверджує, що заборгованість поглиблює соціальне розшарування. Крім того, є сенс відмітити, що вона потребує ще й значних коштів на обслуговування боргу, відволікаючи значну частину коштів з бюджету. З огляду на

зазначене, фінансова політика повинна мати конкретні цілі на довго-, середньо-та короткострокову перспективу, а видатки бюджету мають здійснюватись у відповідності до визначених пріоритетів.

Доцільно зазначити, що політичні пріоритети, з одного боку, виставляють обмеження щодо перерозподілу бюджетних ресурсів та регламентують діяльність розпорядників бюджетних коштів через встановлення певних лімітів (стель), а з іншого, рішення щодо досягнення цільових орієнтирів, визначення обсягів і формування структури видатків бюджету приймаються виконавчими органами влади, а отже ці рішення є суто управлінськими. Як правило, бюджетні рішення у наслідок своєї масштабності переважають рішення політичні і цей феномен пояснюється тим, що партії скоріше формулюють політику, щоб вигравати у виборах, а не виграють вибори для того, щоб формулювати політику.

Неузгодженість між політичними і управлінськими рішеннями викликана впливом різних чинників, зокрема асиметрією інформації, складністю оцінювання витрат і вигід від використання бюджетних коштів, феноменом «безбілетника», наявністю фінансових ілюзій, а також лобіюванням інтересів певних політичних груп. Асиметрія інформації виявляє проблему у відносинах між законодавчою і виконавчою владою, коли остання може створити ілюзію щодо необхідності збільшення попиту на суспільні блага (бюджетні послуги), тоді як у реаліях така потреба відсутня. Однак ця проблема має більш глибокі витоки, які і формують, так звану, фінансову ілюзію. Суть її полягає у тому, що споживачі суспільних благ будуть підтримувати фінансову політику доти, доки не настане перевищення граничних витрат над граничними вигодами.[2, с.593] При такій ситуації потреби суспільства у благах зростають і створюються умови для обґрунтованого нарощення обсягів видатків. Перетворюючи споживчий надлишок у свою ренту, керуюча система прагне до свого розширення. Отже, фінансова ілюзія, яка базується на засадах рентної орієнтації уряду може стати причиною Парето-неефективного розподілу.

Наступний проблемний аспект полягає у складності оцінювання витрат, які спрямовуються на забезпечення потреб

суспільства у благах, і вигід, що отримує суспільство від використаних бюджетних коштів. На думку зарубіжних вчених, застосування такого аналітичного інструментарію надасть можливість отримати інформацію необхідну для оцінки ефективності бюджетних програм (проектів) і, тим самим, допомогти адміністраторам бюджетних коштів зробити правильний вибір щодо розподілу бюджетних коштів. [3] Втім, аналіз «витрати-вигоди» має певні обмеження для оцінювання суспільних програм/проектів, а саме: вигоди, що отримує суспільство від використаних бюджетних коштів, у своїй більшості мають соціальну природу, а відтак є складно вимірюваними; оцінка проектів і програм, яка базується на простій агрегації витрат і вигід не приводить до Парето-оптимальних рішень; значимість вигід різних програм може бути різною; пролонгований характер бюджетних проектів, потребує застосування соціальної ставки дисконтування, методологія оцінки якої є дискусійною. Тим не менш, аналіз «витрати-вигоди» застосовується в бюджетній практиці для оцінки інвестиційних проектів у рамках певних обмежень і надає можливість оптимізувати напрями використання бюджетних коштів та знизити бюджетні ризики, а саме ризики структури видатків, які виникають у зв'язку з наявністю великої кількості бюджетних програм, затверджених для виконання у поточному періоді. Як наслідок, збільшення кількості бюджетних програм передбачає розширення розмірів організації, а відтак виникають ризики зростання обсягів видатків бюджету. Саме у цьому контексті є сенс говорити про зростання державних видатків та підвищення ролі державного регулювання. Зростання державних видатків також може пояснювати модель фіскальної ілюзії, зміст якої полягає у тому, що завищений попит на суспільні блага потребує відповідних джерел для покриття витрат щодо їх виробництва та надання. За таких умов держава має вирішувати питання, використовуючи податковий інструментарій для розширення бази оподаткування.

Виходячи з постулатів Закону Вагнера, який довів, що в міру розвитку ринкового господарства державні послуги стають найбільш високоякісним благом. Це означає, що зростання попиту на державні послуги випереджає зростання суспільного виробництва. Відповідно, частка державних витрат у ВВП

зростає. На його думку, зростання державної активності пов'язано з трьома чинниками: 1) ускладненням економічного життя, що є результатом розвитку економіки, поглибленням поділу праці, це у підсумку вимагає підтримання ефективної і дієвої економіки, розширення юридичних послуг з боку держави, правопорядку; 2) розвитком технологій і техніки, що вимагає великих обсягів капіталу, останній забезпечується акціонерними компаніями чи державними корпораціями, які мають переваги перед малим і мікро бізнесом; для регулювання діяльності монополій, які утворюються за технічними умовами, держава повинна брати участь у виробництвах; 3) посиленням активності держави у сферах освіти та охорони здоров'я, де вигоди від наданих послуг не сприйнятливі до економічної оцінки. [4] Закон Вагнера доводить необхідність державного регулювання економічних процесів і підтверджує обмеженість ринкового господарства. Крім того, він встановлює зростаючу нелінійну залежність між ВВП і державними видатками. Однак, нарощення частки видатків у ВВП створює певну фіскальну ілюзію і не може мати позитивний вплив в пролонгації. Тому, питання полягає у встановленні зворотного зв'язку між державними видатками та зростанням економіки, адже вплив державних видатків на економіку може мати позитивний ефект лише до певної точки, після досягнення якої вплив на економіку – негативний. Максимальне значення зростання державних видатків у ВВП – 23%. [5, с.31] Сучасні науковці вважають, що ця точка для умов сьогодення є дещо заниженою.

Для виявлення взаємозв'язку між державними видатками та економічним зростанням існує методика обчислення оптимального розміру держави (під яким розуміється питома вага державних витрат у ВВП), яка дозволяє досягти найвищих темпів економічного зростання. Її автори стверджують, що точка оптимуму лежить в інтервалі 18–21%. Проте стабілізаційні умови закінчуються, якщо частка видатків складає 36–38% ВВП. [6, с.25] Водночас американські науковці стверджують, що оптимальний розмір державних видатків у ВВП не повинен перевищувати 20%. Водночас, для європейських країн встановлений оптимум знаходиться в інтервалі від 36% до 42% ВВП. [7] Емпірично доведено, -

відхилення від оптимуму на 10 в.п. спричиняє зниження темпів зростання ВВП на 2,1 в.п. [8]

Українськими і зарубіжними науковцями пропонуються різні підходи до побудови моделей оптимізації державних видатків з врахуванням цільових параметрів економічного зростання. Здебільшого, емпіричне дослідження проблематики впливу державних видатків на економічне зростання базується на системі обліку і аналізу, у відповідності з якою, зростання визначається зміною розмірів капіталу у формі трудових ресурсів, матеріальних активів, технологій, ефективності використання ресурсів. У разі, якщо державні видатки сприяють інтенсивному використанню перелічених складових, то очікується позитивний вплив на економічне зростання.

За період з 2007 по 2017 роки частка видатків зведеного бюджету у ВВП коливалася в межах від 31,4% до 35,4% відповідно і демонструвала загальну тенденцію зростання часток видатків зведеного бюджету у ВВП за виключенням періодів спаду у 2011 (31,7 %) та 2014 (33%) роках. Слід зазначити, що в Основних напрямках бюджетної політики частка перерозподілу ВВП через бюджетну систему встановлюється на граничному рівні показника бюджетної безпеки, що визначений на рівні 30% від ВВП. В Україні спостерігаються відхилення аналізованих показників від встановлених граничних меж впродовж усього дослідженого періоду. При цьому в останні роки амплітуда відхилень збільшується.

Держава бере на себе функції щодо забезпечення суспільства благами, які не можуть надаватися ринком, тобто не можуть бути придбані членами суспільства у процесі обміну, здійснюючи таким чином вплив на економіку. Як правило, держава має певну монополію на виробництво і надання суспільних благ, також вона включається в інвестиційний процес як інвестор. Отже, як прямо, так і опосередковано держава сприяє розподілу і споживанню сукупного суспільного продукту. Специфіка суспільних благ стала першоосновою для виникнення такого суб'єкта господарювання, діяльність якого ґрунтується не на механізмі еквівалентного обміну, а на механізмі примусового стягнення частки доходів у вигляді податків з інших суб'єктів господарювання. Рішення, які

приймаються політиками повинні переслідувати мету максимізації корисності для суспільства профінансованих за рахунок бюджету заходів. Тому ключовим питання в економічній теорії стало питання щодо того, скільки держава може вилучити з економіки для фінансового забезпечення своєї діяльності.

Виходячи з постулатів кейнсіанської теорії, якщо економіка знаходиться у стані рівноваги, то підвищення обсягів державних видатків приводить до збільшення сукупного попиту, а це сприяє збільшенню виробництва. Проте на стан економіки за таких умов вплив політики державних видатків не чинить значного впливу. Економічне зростання відбувається під впливом розвитку інноваційних процесів, що сприяють розвитку новітніх технологій (неокласична теорія). На думку прихильників нео- і посткейнсіанської теорії, у стані рівноваги державні видатки можуть здійснювати вплив на економічне зростання через ефект мультиплікатора-акселератора, тобто, коли виникає стимулюючий ефект від інвестицій.

Досить широкі дискусії точаться між науковцями всього світу щодо оптимального розміру держави, однак питання щодо кількості коштів які держава повинна витратити для того, щоб спостерігалось економічне зростання лишається відкритим. Однак майже всі дослідники сходяться на думці про позитивний вплив на економічне зростання державних інвестицій, спрямованих на розвиток інфраструктури, та державних видатків, які стимулюють зростання споживання.

Обмежуючи сферу державного впливу на економіку слід звертати увагу на те, що державне втручання в економіку є необхідним з огляду на: існування чистих суспільних благ, які надаються виключно державою як монополістом; наявність недосконалих ринків; надання колективних благ у зв'язку із перерозподілом доходів між членами суспільства, тобто мова йде про соціальний захист певних верств населення.

Держава як специфічний суб'єкт господарювання реалізує свою діяльність, утворюючи певне державне господарство, з притаманними йому характеристиками:[9, с. 50-51]: примусовий характер стягнення частки доходів з членів суспільства; відсутність вільної конкуренції; рентабельність доходність не є визначальним принципом ведення державного

господарства; держава не прагне до постійного нарощення доходів, а вилучає з економіки стільки коштів, скільки необхідно для того, щоб виконувати свої функції щодо задоволення членів суспільства у благах; якщо для приватного сектору доходи є основоположними для його функціонування, то для публічного – це видатки.

З огляду на вище зазначене, можна стверджувати, що специфіка державного господарства певним чином відбивається на фінансовому механізмі, а відтак має бути врахована при формуванні і реалізації фіскальної політики у сфері видатків. Складність у розробці пріоритетів фіскальної політики щодо видатків полягає у тому, що споживачами суспільних благ є або цілком усе суспільство, або певний цільовий сегмент. При цьому, визначити на скільки важливими для суспільства є ті чи інші блага досить складно. Попит на них не може виявити себе через зростання цін. Монопольний характер виробництва та надання суспільних благ також унеможливує їх вартісну оцінку, оскільки відсутні альтернативні ціни на аналогічні товари. Все це ускладнює розробку фіскальної стратегії щодо державних видатків.

На відміну від приватного сектору, де доходи знаходяться у прямій залежності від обсягу продажів і зниження витрат, у публічному секторі економіки відсутня пряма залежність доходів і видатків, а формування доходів не пов'язано з обсягом суспільних благ, які виробляє і надає держава. Податкові платежі, які є вагомою складовою доходів, за своїм розміром не пов'язані ані з кількістю благ, що надаються з державою, ані з їхньою вартістю. Отже, в межах публічного сектору, якщо і має місце конкуренція, то лише за обсяги фінансових ресурсів, а не за споживачів суспільних благ. Окреслені особливості державного господарства формують певну проблематику щодо оцінювання ефективності і результативності видатків бюджету. Саме цей контекст покладено в основу нових підходів до управління видатками бюджету. Мета, що переслідувалася урядами країн світу, полягала у тому, щоб зупинити зростання видатків бюджету і досягти відчутних результатів від використаних бюджетних коштів. Переведення вектору з витратного методу бюджетування на програмно-цільовий, або бюджетування за

результатами, докорінно змінило методологію бюджетної політики у сфері видатків.

Як стверджує Л. А. Васютинська, планування бюджетних видатків «від здійснених витрат» виявило три глобальні проблеми: неможливість пов'язувати витрати з цілями бюджетної політики з причин відсутності вимірювальних показників; недовіра фінансових важелів для створення зацікавленості у розпорядників бюджетних коштів щодо ефективного використання бюджетних ресурсів; нівелювання впливу здійснених з бюджету видатків на стан соціально-економічного розвитку держави. [10, с.10-12]

Розвиток програмно-цільового бюджетування змінив підходи до планування і виконання видатків, а також контролю за використанням бюджетних коштів в Україні. Зокрема, було введено у бюджетну класифікацію програмну і відомчу ознаки, прийнято Концепцію застосування програмно-цільового методу у бюджетний процес. Це відбилося на нормативно-законодавчому змісті видатків бюджету, які визначено у Бюджетному Кодексі України як кошти, що спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. [11]

Запровадження у бюджетний процес такого інструменту як бюджетна програма викликало досить суттєву проблему, що має місце і нині. Перш за все, мова йде про визначення оптимальної кількості бюджетних програм. Причини необхідності у цьому пов'язані із збільшенням обсягу видатків, тобто чим більше бюджетних програм, тим більше бюджетних коштів розпорюшуються для виконання різних заходів, тим складніше контроль за ефективністю їх використання. Але політики, у конкуренції за виборців лобіюють свої інтереси, без врахування можливостей бюджету, що в результаті призводить до такої ситуації, коли бюджетні програми приймаються, але не мають повного фінансового забезпечення (чи взагалі можуть не фінансуватися).

За період з 2007 по 2017 роки в Україні спостерігалось скорочення як кількості бюджетних програм так і кількості розпорядників бюджетних коштів, а саме з 1008 одиниць до 483 одиниць та з 111 до 85 одиниць відповідно. [12] У 2012 році простежувалась наявність переломної точки. Зниження на одну

третину кількості бюджетних програм було спричинено заходами щодо зменшення їх кількості відповідно до Розпорядження КМУ «Деякі питання оптимізації державних цільових програм» від 6 квітня 2011 р. № 292-р. [13;14] Однак, подальшу тенденцію зміни кількості бюджетних програм (2015-2017 рр.) можна назвати скоріше вимушеною, ніж закономірною. Причини полягають у порушенні територіальної цілості України у наслідок воєнних дій на Сході і анексії Криму. Відповідна тенденція характерна і для розпорядників бюджетних коштів. Проте у 2016-2017 роках відбувається зростання кількості програм і головних розпорядників. Узагальнюючи результати проведеного дослідження можна стверджувати, що існуючий механізм формування бюджетних програм має низку недоліків, які виявляються у частих змінах затверджених показників видатків державного бюджету. Ці недоліки впливають на якість бюджетного планування у середньо- та короткостроковому періодах.

Доцільно зазначити, що за останні 10 років спостерігається систематичне завищення обсягів планових видатків по відношенню до затверджених ВРУ. Виключення становлять видатки на забезпечення загальнодержавних функцій у 2007, 2009-2015 роках та видатки на оборону у 2012-2013 роках, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2012, 2015 роках. Така ситуація є наочним підтвердженням схильності суб'єктів керуючої системи підвищувати обсяги видатків. Заплановані показники бюджетних видатків корегуються в продовж року і найбільша кількість змін державного бюджету була у 2011, 2012, 2013 роках - 22, 38, 19 відповідно, а найменша у 2007 році -6 та 2017 році – 5. [15]

Висновки і перспективи подальших досліджень. В Україні досить виражена тенденція систематичних змін державного бюджету щодо обсягів видатків і доходів. Таке становище є наслідком застосування ручного режиму управління бюджетними коштами, який базується на коефіцієнтному методі розрахунку планових показників, тобто за основу береться минулий період. Здійснення планування бюджету від минулого призводить до перенесення бюджетних ризиків пройдешнього періоду на наступний. Застосування методик, які використовувалися при постатейному

бюджетуванні в технологіях управління за програмно-цільовим методом, зводить нанівець зусилля реформаторів щодо підвищення ефективності використання обмежених бюджетних ресурсів. Проблема ускладнюється тим, що розпорядники бюджетних коштів не мають відповідної мотивації приймати виважені управлінські рішення і здійснювати бюджетні зобов'язання в найбільш раціональний спосіб. Як наслідок відсутності якісного бюджетного планування розпорядники бюджетних коштів подають запити з необґрунтовано підвищеними обсягами видатків, не пов'язуючи останні з цілями і завданнями як бюджетних програм, так і стратегічних документів. У результаті, під час складання проекту Державного бюджету України на 2017 рік, розпорядниками бюджетних коштів було подано пропозиції про збільшення видатків на суму у 480 млрд грн від затверджених, перевищення становило 70% від суми видатків 2017 року. Проведений аналіз фіскальної політики в сфері видатків дає можливість стверджувати, що в Україні склалася така система державного управління, при якій відбувається створення афектованих умов для збільшення державних видатків на утримання апарату управління. З метою вдосконалення фіскальної політики України в сфері видатків необхідним є обґрунтування пріоритетів розподілу бюджетних коштів; застосування принципу діджиталізації; залучення науковців до планування і обговорення бюджету; здійснення планування видатків із застосуванням принципів перспективного бюджетного прогнозування і планування; оцінювання можливих фіскальних наслідків від прийняття поточних політичних рішень; впровадження системи контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів; встановлення і законодавче закріплення стратегії фіскальної політики; запровадження повноцінної системи середньострокового планування та ін.

Література

1. Геєць В. М. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних трансформацій на шляху до реконструктивного розвитку економіки України / Геєць В. М. // Економіка України. – 2017. – №10. – С.3-17.

2. Keefer P. Why don't poor countries catch up? A cross-national test of institutional Explanation / P. Keefer and S. Knack // *Economic Inquiry*. – 1997. – № 35 (3). – P. 590–602.

3. Musgrave, R., & Musgrave, P., (1989). *Public finance in theory and practice* (5th ed.). New York: McGraw-Hill Book Co. McGraw-Hill international editions. Finance series. - 627 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до матер.: [http://www.scirp.org/\(S\(1z5mqp453edsnp55rrgjt55\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=807211](http://www.scirp.org/(S(1z5mqp453edsnp55rrgjt55))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=807211)

4. Закон Вагнера / Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. - Режим доступу.: <https://subject.com.ua/economic/slovník/2251.html>

5. Боярко І. Оцінка впливу державних витрат на забезпечення економічного зростання / І. Боярко, Н. Дехтяр, О. Дейнека // *Вісник НБУ*. – 2013. – №3. – С.28-33

6. Илларионов А. Размеры государства и экономический рост / А. ИлларионовА., Н. Пивоварова // *Вопросы экономики*. – 2002. – №9. С. 18–45.

7. Pevcin P. 2004. Does Optimal Size of Government Spending Exist? — Retrieved from: <http://soc.kuleuven.be/io/egpa/fin/paper/slov2004/pevcin.pdf>

8. Magazzino C. and Forte F. 2010. Optimal Size of Government and Economic Growth in EU-27 — Retrieved from: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/26669/>

9. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки : Учение о доходах / И.И. Янжул - СПб.: тип. М. Стасюлевича, 1890. – 532 с.

10. Васютинська Л.А. Система видатків бюджету в умовах розвитку програмно-цільового управління [Монографія] / Л.А. Васютинська. – Одеса: Друк-Південь, 2014. – 192 с.

11. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. Режим доступу до матер.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

12. Програмно-цільовий метод бюджетного планування: особливості затвердження паспортів бюджетних програм / Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/FEAO_Pasporty_budzh_programm_A5_02_web-1.pdf

13. Розпорядження КМУ від 6 квітня 2011 р. № 292-р. Питання оптимізації кількості бюджетних програм . - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матер.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/292-2011-%D1%80>

14. Розпорядження КМУ "Деякі питання оптимізації державних цільових програм" № 223-р від 23.03.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матер.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/223-2011-%D1%80>

15. Закон про Державний бюджет України на 2017 рік від 21 грудня 2016 року № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матер.: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>

1. Heyets' V. M. Osoblyvosti vzayemozv"yazku ekonomichnykh i politychnykh transformatsiy na shlyakhu do rekonstruktyvnoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny / Heyets' V. M. // Ekonomika Ukrayiny. – 2017. – #10. – S.3-17.

2. Keefer P. Why don't poor countries catch up? A cross-national test of institutional Explanation / P. Keefer and S. Knack // Economic Inquiry. – 1997. – # 35 (3). – R. 590–602.

3. Musgrave, R., & Musgrave, P., (1989). Public finance in theory and practice (5th ed.). New York: McGraw-Hill Book Co. McGraw-Hill international editions. Finance series. - 627 p. [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu do mater.: [http://www.scirp.org/\(S\(lz5mqp453edsnp55rrgjt55\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=807211](http://www.scirp.org/(S(lz5mqp453edsnp55rrgjt55))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=807211)

4. Zakon Vahnera / Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu do mater.: <https://subject.com.ua/economic/slovník/2251.html>

5. Boyarko I. Otsinka vplyvu derzhavnykh vytrat na zabezpechennya ekonomichnoho zrostannya /I. Boyarko, N. Dekhtyar, O. Deyneka // Visnyk NBU. – 2013. - #3. - S.28-33

6. Yllaryonov A. Razмеры hosudarstva y ekonomycheskyy rost / A. YllaryonovA., N. Pyvovarova // Voprosy ekonomyy. – 2002. – #9. S. 18–45.

7. Pevcin P. 2004. Does Optimal Size of Government Spending Exists? — Retrieved from: <http://soc.kuleuven.be/io/egpa/fin/paper/slov2004/pevcin.pdf>

8. Magazzino C. and Forte F. 2010. Optimal Size of Government and Economic Growth in EU-27 — Retrieved from: <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/26669/>

9. Yanzhul Y.Y. Osnovnye nachala fynansovoy nauky : Uchenye o dokhodakh / Y.Y. Yanzhul - SPb. : typ. M. Stasyulevycha, 1890. – 532 s.

10. Vasyutyns'ka L.A. Systema vydatkiv byudzhetu v umovakh rozvytku prohramno-tsil'ovoho upravlinnya [Monohrafiya] / L.A. Vasyutyns'ka. – Odesa: Druk-Pivden', 2014. – 192 s.

11. Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny vid 08.07.2010 # 2456-VI [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu do mater.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

12. Prohramno-tsil'ovyy metod byudzhetnoho planuvannya: osoblyvosti zatverdzhennya pasportiv byudzhetnykh prohram / Ofis z finansovoho ta ekonomichnoho analizu u Verkhovniy Radi Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/FEAO_Pasporty_budzh_programm_A5_02_web-1.pdf (2018, berezen', 2)

13. Rozporyadzhennya KMU vid 6 kvitnya 2011 r. # 292-r. Pytannya optymizatsiyi kil'kosti byudzhetnykh prohram . - [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do mater.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/292-2011-%D1%80>

14. Rozporyadzhennya KMU "Deyaki pytannya optymizatsiyi derzhavnykh tsil'ovykh prohram" # 223-r vid 23.03.2011 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do mater.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/223-2011-%D1%80>

15. Zakon pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2017 rik vid 21 hrudnya 2016 roku # 1801-VIII [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do mater.: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>

28.06.2018

Чурута Іван

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИЦІНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті автором проаналізовано тенденції розвитку та інвестиційну привабливість сільського господарства України. У ході дослідження автором встановлено, що сільське господарство є одним із головних джерел надходження іноземної валюти в Україну, оскільки на нього припадає майже половина сукупного експорту товарів з України. Найважливішою і найбільш дохідною статтею експорту сільськогосподарської продукції України є експорт зернових культур, частка якого складає близько третини. Автором з'ясовано, що протягом останніх років сільське господарство України демонструє зростаючі тенденції, є інвестиційно привабливою галуззю економіки і успішно залучає прямі іноземні інвестиції. На основі результатів дослідження автором зроблено припущення, що за умови залучення прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України в необхідній кількості Україну очікує значне зростання розвитку досліджуваної галузі та економіки країни, оскільки населення планети постійно зростає, а в розпорядженні України є близько чверті світових запасів чорнозему та значний незадіяний сільськогосподарський потенціал, який за умови належного використання може вивести Україну на провідні позиції у світовому сільському господарстві і значно посилити її імідж як житниці Європи і світу. Однак поки що Україна не залучає прямі іноземні інвестиції у необхідному обсязі через такі основні причини: нестабільна військово-політична і економічна ситуація в країні, що у свою чергу спричиняє девальвацію гривні; висока собівартість сільськогосподарської продукції через девальвацію гривні, низький рівень розвитку технологій, застарілу техніку, відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів тощо; відсутність у інвесторів

можливості управління ризиками через недосконалість сільськогосподарського законодавства, судової і виконавчої системи, а також через наявність корупції; незавершеність земельної реформи.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні ресурси, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, сільське господарство, експорт.

Чурута Иван

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРВЛЕКАТЕЛЬНЬОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

В статье автором проанализированы тенденции развития и инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Украины. В ходе исследования автором установлено, что сельское хозяйство является одним из главных источников поступления иностранной валюты в Украину, поскольку на него приходится почти половина совокупного экспорта товаров из Украины. Важнейшей и наиболее доходной статьёй экспорта сельскохозяйственной продукции Украины является экспорт зерновых культур, доля которого составляет около трети. Автором установлено, что в течение последних лет сельское хозяйство Украины демонстрирует растущие тенденции, является инвестиционно привлекательной отраслью экономики и успешно привлекает прямые иностранные инвестиции. На основании результатов исследования автором сделано предположение, что при условии привлечения прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство Украины в необходимом количестве Украину ожидает значительное возростание развития исследуемой отрасли и экономики страны, поскольку население планеты постоянно растет, а в распоряжении Украины находится более четверти мировых запасов чернозема и значительный незадействованный сельскохозяйственный потенциал, который при условии его надлежащего использования может вывести Украину на ведущие позиции в мировом сельском хозяйстве и значительно усилить ее имидж как житницы Европы и мира. Однако пока

что Украина не привлекает прямые иностранные инвестиции в необходимом объеме по следующим основным причинам: нестабильная военно-политическая и экономическая ситуация в стране, которая в свою очередь приводит к девальвации гривны; высокая себестоимость сельскохозяйственной продукции из-за девальвации гривны, низкого уровня развития технологий, устаревшей техники, отсутствия достаточного количества квалифицированных кадров и т.д.; отсутствие у инвесторов возможности управления рисками из-за несовершенства сельскохозяйственного законодательства, судебной и исполнительной системы, а также из-за наличия коррупции; незавершенность земельной реформы.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, сельское хозяйство, экспорт.

Churuta Ivan

DEVELOPMENT TRENDS AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRICULTURE OF UKRAINE

In the article the author analyzes the development trends and investment attractiveness of the agriculture of Ukraine. During the research it was found by the author that agriculture is one of the main sources of foreign currency flows to Ukraine, since it accounts for almost a half of the total exports of goods from Ukraine. The most important and most profitable export item of agricultural products of Ukraine is the export of grain crops, whose share is about a third. The author has established that in recent years the agriculture of Ukraine shows growing trends, this is an investment attractive sector of the economy and it has been successfully attracting foreign direct investments. Based on the results of the study the author made an assumption, that in case of attracting foreign direct investment in the agriculture of Ukraine in required amount Ukraine will have a significant increase in the development of the studied industry and economy of the country, as the global world population is growing, Ukraine has about a quarter of the world black soils reserves and significant unused agricultural potential, which in case of properly usage can lead Ukraine to leading position in world agriculture and

significantly strengthen its image as the breadbasket of Europe and the world. However, Ukraine doesn't attract foreign direct investment in the required amount for the following reasons: unstable military-political and economic situation in the country, which in turn leads to devaluation of the hryvnia; high cost of agricultural products due to devaluation of the hryvnia, low level of technology development, outdated equipment, lack of sufficient number of skilled personnel etc.; lack of risk management opportunities for investors due to the imperfection of the agricultural legislation, the judicial and executive system, as well as presence of corruption; incompleteness of the land reform.

Keywords: investments, investment resources, foreign direct investments, investment attractiveness, export.

Постановка проблеми. Протягом усього періоду розвитку світової економіки проблема інвестування в економіку країни завжди посідала одне із найважливіших місць у дослідженнях науковців. Це зумовлено тим, що інвестиції відіграють одну з провідних ролей у ефективному функціонуванні та розвитку економіки кожної держави, а також у господарській діяльності підприємств. Саме інвестиції виступають найважливішим механізмом для впровадження новітніх технологій, збільшення обсягів виробництва, покращення якості і міжнародної конкурентоспроможності товарів і послуг, а також для збільшення основних і другорядних мікро- та макроекономічних показників країни.

На сучасному етапі розвитку світової економіки у зв'язку з неможливістю держави забезпечити потреби в інвестиціях лише за рахунок внутрішніх інвестиційних ресурсів перед кожною країною світу постає проблема щодо залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. Її вирішення ускладнюється високим рівнем світової конкуренції за інвестиційні ресурси у зв'язку з їх значним дефіцитом і одночасно стає одним із найважливіших завдань для країни, оскільки за відсутності зовнішніх інвестиційних ресурсів стають неможливими створення конкурентоспроможної економіки світового рівня, забезпечення стійкого економічного функціонування і розвитку, а також реалізації економічного потенціалу.

У зв'язку з цим кожна країна світу зацікавлена у створенні для потенційних інвесторів найкращих інвестиційних умов, тому що кожен із них зацікавлений у вкладенні власних коштів з

максимальною рентабельністю, найшвидшими строками окупності і мінімальними ризиками. Тому цілком закономірно, що перед інвесторами постає питання щодо обрання галузі для інвестування, яка б максимально задовольняла їхні вимоги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики інвестиційно привабливих галузей економіки України, включаючи сільське господарство, присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних учених як Р. Корнелюк, І. Кабачинський, А. Новак, Т. Загородній, Б. Ложкін, О. Устенко, Е. Найман, О. Охріменко, Л. Шавалюк та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. З плином часу у сучасній світовій економіці і в економічному розвитку України відбуваються зміни, тому напрацювання зазначених науковців поступово втрачають свою актуальність, у зв'язку з чим постає необхідність у проведенні нових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз тенденцій розвитку та інвестиційної привабливості сільського господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку автора, однією із найбільш інвестиційно привабливих галузей економіки України є сільське господарство. Розглянемо більш детально причини зазначення саме цієї галузі, особливості і перспективи її розвитку, а також переваги, недоліки та тенденції інвестування в цю галузь. Сільське господарство є головною галуззю економіки України і одним із небагатьох секторів, які активно розвиваються. Незважаючи на проблеми в країні, аграрії успішно залучають іноземні інвестиції і залишаються одними із головних джерел надходження іноземної валюти в Україну.

Усього за 2017 рік сума українського експорту сільськогосподарської продукції склала 17,9 млрд дол. США, що становить 45% від загального експорту товарів. З них 6,5 млрд дол. США або 36% припадає на експорт зернових культур. Загалом експорт сільськогосподарської продукції демонструє зростаючі тенденції у порівнянні з минулим роком. Так, за 2016 рік сума українського експорту сільськогосподарської продукції склала 15,5 млрд дол. США, що становить 46% від загального

експорту товарів. З них 6,1 млрд дол. США або 39% припадає на експорт зернових культур. Тобто у 2017 році у порівнянні з 2016 роком виручка від експорту сільськогосподарської продукції збільшилась на 2,4 млрд дол. США або на 15%, при цьому виручка від експорту зерна збільшилась на 0,4 млрд дол. США або 7% [1].

Отже, експорт зерна є найбільш дохідною і найважливішою статтею експорту сільськогосподарської продукції України. Проаналізуємо наявний стан і перспективи розвитку виробництва зерна в Україні і його експорту, а також переваги і недоліки інвестування в сільське господарство України.

Згідно з прогнозами експертів, у 2025 році світове споживання зерна становитиме 2,8 млрд т, тобто у 2025 році в світі повинні вирощувати на 17% або на 0,4 млрд т зернових більше, ніж зараз (2,4 млрд т). Не в останню чергу такі прогнози пов'язані з Україною [2], оскільки вона відіграє важливу роль у системі світового сільського господарства, оскільки є одним із провідних світових виробників та експортерів зерна і має значний незадіяний потенціал.

Урожай зерна в Україні у 2017/2018 маркетинговому році склав 61,3 млн т, що на 4,7 млн т або на 7,3% менше за попередній маркетинговий рік – 66 млн т, однак саме тоді урожай зерна сягнув свого історичного максимуму [3].

У 2017/2018 маркетинговому році (липень 2017 – червень 2018) обсяг експорту зерна з України склав 39,4 млн т на 6,4 млрд дол. США. З них кукурудзи – 17,8 млн т на 2,9 млрд дол. США, пшениці – 17,2 млн т на 2,8 млрд дол. США та ячменю – 4,3 млн т на 0,6 млрд дол. США [4]. Для порівняння: у 2016/2017 маркетинговому році, протягом якого було зафіксовано історичний рекорд, з України було експортовано 43,8 млн т зерна, в тому числі 20,7 млн т кукурудзи, 17,5 млн т пшениці, 5,3 млн т ячменю. Таким чином, обсяг експорту зернових культур з України в 2017/2018 маркетинговому році на 10% нижче за аналогічний показник за минулий рік, однак в цілому протягом останніх років Україна нарощує власний виробничий та експортний потенціал зернових культур [5].

Найбільшими покупцями українського зерна у 2017/2018 маркетинговому році стали Єгипет – на 724 млн дол. США

(11,4% від загального обсягу), Китай – 594 млн дол. США (9,3%), Іспанія – 459 млн дол. США (7,2%), Індонезія – 375 млн дол. США (5,9 %) і Нідерланди – 348 млн дол. США (5,5%). Розглянемо провідних імпортерів українського зерна у розрізі культур. Найбільше української кукурудзи імпортували такі країни як Китай – 16,4% від загального обсягу імпорту кукурудзи, Єгипет – 13,6% та Нідерланди – 12,2%. Найбільше української пшениці імпортували такі країни як Індонезія – 13,3% від загального обсягу імпорту пшениці, Єгипет – 11,8% та Бангладеш – 8,7%. Найбільше українського ячменю імпортували такі країни як Саудівська Аравія – 41,2%, Китай – 19,3% та Лівія – 6,6%. Транспортування 99% зернових здійснювалося морським транспортом. Найбільше відвантажили порти Чорноморська (22%), Одеси (19%), Південного (19%) і Миколаєва (18%) [6].

Провідними експортерами українського зерна у 2017/2018 маркетинговому році є компанії «Кернел» і «НІБУЛОН», на їх частку припадає відповідно 10% і 9,8% від загального експорту основних зернових культур – пшениці, ячменю і кукурудзи. У попередньому маркетинговому році ці компанії також ділили перше-друге місце, однак невелика перевага була на боці компанії «НІБУЛОН» Третє місце за обсягом експорту зерна у 2017/2018 маркетинговому році посіла китайська державна корпорація COFCO (9,2%). Також вагомий внесок у експорт українського зерна у досліджуваному маркетинговому році здійснили такі компанії як ADM – 6,4%, Bunge – 6,3%, ДПЗКУ – 5%, Glencore – 4,8%, Cargill – 4,5% [7].

Згідно з прогнозами Міністерства сільського господарства США (USDA), урожай зерна в Україні в 2018/2019 маркетинговому році складе 65,6 млн т, прогноз експорту зерна – 45,7 млн т. Зокрема, урожай кукурудзи складе 31 млн т, а експорт – 24,5 млн т. Прогнози врожаю і експорту по пшениці складають 25,5 млн т і 16,5 млн т відповідно [8].

За прогнозами українських експертів урожай зернових в 2018/2019 маркетинговому році складе 61,9 млн т, з яких 43,3 млн т буде експортовано [9]. Щодо перспектив на найближчі декілька років, то за прогнозами Української зернової асоціації до 2020 року збір зернових культур в Україні може досягнути

100 млн т, при цьому експортуватися буде приблизно 70 млн т [10].

Але щоб досягти цих результатів лише родючих земель недостатньо. Необхідне перш за все підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Так, наприклад, урожайність зернових культур в Україні складає приблизно 42 ц/га. Це трохи більше, ніж середній показник у світі (35,5 ц/га), але набагато менше, ніж, наприклад, у США та Нідерландах, в яких даний показник складає 72,4 ц/га та 85,8 ц/га відповідно [11]. При цьому вказані вище країни не можуть похвалитися настільки значним земельним потенціалом, який є в розпорядженні України. Їх перевага у врожайності пояснюється насамперед впровадженням новітніх технологій та інновацій.

Підтвердженням вищесказаного і водночас дуже показовим, на думку автора, для України є приклад Ізраїлю. Ізраїль - один зі світових лідерів у виробництві ягід, цитрусових та деяких інших видів сільськогосподарської продукції при дуже низькому рівні родючих земель і значному дефіциті водних ресурсів. І це все за рахунок інновацій, впровадження інтенсивних технологій. Складно уявити, який ефект за таких умов міг бути в Україні, яка не використовує навіть 50% свого потенціалу [12].

Отже, для підвищення продуктивності агросектору потрібно впроваджувати новітні технології, інновації, оновлювати техніку, а це неможливо без залучення великих інвестицій. На думку автора, існує декілька причин, що приваблюють і в подальшому будуть приваблювати інвестиції в сільське господарство:

1. Вигідне геополітичне і географічне положення. Україна розташована у центрально-східній Європі на перетині торгових шляхів між Європою і Азією, а також має вихід до Світового океану. Її географічне положення зумовлює головні риси її природних умов, які відіграють для її сільського господарства ключову роль.

2. З давніх-давен за Україною закріпився статус аграрної держави, який наразі підкріплюється її провідними позиціями в світовому експорті зерна і соняшникової олії. Так Україна займає 1-ше місце в світі з експорту соняшникової олії та 2-ге місце в світі з експорту зернових культур [14]. З урахуванням

даних показників та через значний експортний потенціал Україні відводять роль житниці Європи і світу.

3. Наявність значної кількості чорноземів – ґрунтів з високою родючістю. Україна займає 1-ше місце в Європі і світі за наявністю чорноземів, тут розташовано 27% світового чорнозему і 70% європейського. Таким чином чорноземи займають 44% території України та 6% території світу [15]. Переважна більшість українських чорноземів не потребують зрошення, навіть без мінеральних добрив можна отримати кращі врожаї, ніж у багатьох країнах світу з біднішими ґрунтами.

4. Значний сільськогосподарський потенціал. Україна потенційно може прогодувати 600 млн. людей. У зв'язку зі зростанням кількості населення світу зростає попит на сільськогосподарську продукцію. Жодна країна світу не може потенційно забезпечити настільки великий приріст у виробництві сільськогосподарської продукції, як це може Україна [16].

5. Дешева робоча сила. Україна є одним зі світових аутсайдерів за рівнем мінімальної заробітної плати, схожі тенденції простежуються за показником середньої заробітної плати.

За підрахунками спеціалістів сьогодні в український агросектор потрібно інвестувати не менше 70 млрд дол. США. При цьому, для порівняння, в світі щорічно в сільське господарство вкладають близько 150 млрд. дол. США. А окремі країни, наприклад, Бразилія, в середньому за рік отримують до 10 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій.

За підсумками 2017 року інвестиції в сільське, лісове та рибне господарства склали 57,8 млрд грн, що на 30,7% більше, ніж у 2016 році (44,2 млрд грн). Загалом частка інвестицій у сільське господарство складала 14% від їх загального обсягу. Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно в межах 70% загального обсягу [17]. У 2018 році експерти розраховують, що у сільське господарство вдасться залучити мінімум 60 млрд грн інвестицій. Однак наскільки такі плани можуть бути реалізовані, зараз ніхто не береться сказати через наступні, на думку автора, основні причини:

1. Нестабільна військово-політична і економічна ситуація в країні, що у свою чергу спричиняє девальвацію гривні.

2. Висока собівартість сільськогосподарської продукції через девальвацію гривні, низький рівень розвитку технологій, застарілу техніку, відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів і т.д.

3. Відсутність у інвесторів можливості управління ризиками через недосконалість сільськогосподарського законодавства, судової і виконавчої системи, а також через наявність корупції.

4. Незавершеність земельної реформи. Відсутня публічна інформація про реєстрацію прав на землю. Немає законів, які створили б зрозумілі й прозорі умови для торгівлі землею [18].

І все ж, незважаючи на ці та інші проблеми, сільське господарство в Україні залишається перспективною галуззю економіки, і уряд України зі своєї сторони робить кроки для подальшого залучення інвестицій. Приймаються нові законодавчі акти, вносяться зміни в діючі, скасовуються зайві дозволи і ліцензії, змінюються особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств тощо.

Висновки. Сільське господарство є однією із найважливіших галузей економіки України, оскільки на нього припадає майже половина сукупного експорту товарів з України. Протягом останніх років сільське господарство України розвивається, успішно залучає прямі іноземні інвестиції і залишається одним із головних джерел надходження іноземної валюти в Україну. За умови залучення прямих іноземних інвестицій у сільське господарство України в необхідній кількості Україну очікує значне зростання розвитку досліджуваної галузі та економіки країни, оскільки населення планети постійно зростає, а в розпорядженні України є близько чверті світових запасів чорнозему та значний незадіяний сільськогосподарський потенціал, який за умови належного використання може вивести Україну на провідні позиції у світовому сільському господарстві і значно посилити її імідж як житниці Європи і світу.

Перспективи подальших досліджень. Залучення прямих іноземних інвестицій у сільське господарство є одним із

найважливіших кроків до збалансованого і ефективного функціонування та розвитку економіки України. Тому проблема розвитку та інвестиційної привабливості сільського господарства України завжди буде залишатися актуальною і потребувати нових досліджень у зв'язку з постійними змінами економічної ситуації.

Література

1. Основні показники зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini
2. Публикуемая сводка предложения зерновых и спроса на зерновые [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/ru/>
3. В прошлом году урожай зерновых сократился на 7,3% [Електронний ресурс] / – Режим доступу: https://zn.ua/ECONOMICS/ukraina-v-2017-2018-mg-sokratila-eksport-zernovyh-na-10-288100_.html
4. За год Украина заработала на зерне 6,4 млрд долларов [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/za-god-ukraina-zarabotala-na-zerne-64-mlrd-dollarov--1156225.html>
5. В 2017-2018 МГ экспорт зерна сократился на 10% [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <https://ports.com.ua/news/v-2017-2018-mg-eksport-zernovykh-sokratilsya-na-10>
6. Экспорт зерновых в 2017/2018 МГ составил 39,4 млн т [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <https://latifundist.com/novosti/40882-eksport-zernovyh-v-201718-mg-sostavil-394-mln-t>
7. Топ-10 экспортеров зерна из Украины [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://agroportal.ua/news/ukraina/top10-eksporterov-zerna-iz-ukrainy/>
8. Минсельхоз США повысил прогноз урожая зерна в Украине [Електронний ресурс] / – Режим доступу:

<http://finance.bigmir.net/news/94851-Minselhoz-SShA-povisil-prognoz-urojaya-zerna-v-Ukraine>

9. В 2018-2019 МГ Украина экспортирует 43 млн т зерна [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ports.com.ua/news/v-2018-2019-mg-ukraina-eksportiruet-43-mln-tonn-zerna-ua>

10. К 2020 г Украина сможет собирать 100 млн т зерновых в год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://propozitsiya.com/k-2020-g-ukraina-smozhet-sobirat-100-mln-tonn-zernovyh-v-god>

11. Шаповал Е. Украинский АПК будет инвестировать себя сам [Электронный ресурс] / Е. Шаповал // – Режим доступа: <http://hubs.ua/economy/ukrainskij-apk-budet-investirovat-sebya-sam-chast-ii-63314.html>

12. Корнилюк Р. Спасти будущее: первый рейтинг инновационных компаний Украины [Электронный ресурс] / Р. Корнилюк, П. Харламов, Е. Шишацкий // журнал Forbes №5, май 2016 – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1416757-spasti-budushchee-pervyj-rejting-innovacionnyh-kompanij-ukrainy>

13. Украина – первая в мире по экспорту подсолнечного масла [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.unn.com.ua/ru/news/1476782-ukrayina-persha-u-sviti-za-eksportom-sonyashnikovoyi-oliyi-minagropolitiki>

14. Экспорт українських зернових набирає обертів [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.polradio.pl/5/119/Artykul/334148>

15. 22 факти про Україну: багата чорноземами нація [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://ogo.ua/articles/view/2013-08-17/42164.html>

16. Україна може прогодувати 600 млн. осіб [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://vkurse.ua/ua/business/mozhet-prokormit-600-mln-chelovek.html>

17. Капітальні інвестиції у сільське господарство у 2017 році склали 57,8 млрд грн [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.minagro.gov.ua/node/25504>

18. Козаченко Л. 70 відсотків європейських чорноземів знаходяться в Україні [Электронный ресурс] / Л. Козаченко // –

Режим доступу: http://gazeta.ua/ru/articles/events-journal/_70-vidsotkiv-yevropejskih-chornozemiv-znahodyatsya-v-ukrayini/359221?mobile=true

1. Osnovni pokaznyky zovnishnoi torhivli Ukrainy [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

2. Publykuemaia svodka predlozhenia zernovykh i sprosa na zernovye [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/ru/>

3. V proshlom hodu urozhai zernovykh sokratylsia na 7,3% [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: https://zn.ua/ECONOMICS/ukraina-v-2017-2018-mg-sokratila-eksport-zernovykh-na-10-288100_.html

4. Za god Ukrainy zarabotala na zerni 6,4 mlrd dollarov [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/za-god-ukraina-zarabotala-na-zerne-64-mlrd-dollarov--1156225.html>

5. V 2017-2018 MG eksport zerna sokratylsia na 10% [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <https://ports.com.ua/news/v-2017-2018-mg-eksport-zernovykh-sokratilsya-na-10>

6. Eksport zernovykh v 2017/2018 MH sostavil 39,4 mln t [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <https://latifundist.com/novosti/40882-eksport-zernovykh-v-201718-mg-sostavil-394-mln-t>

7. Top-10 eksporterov zerna iz Ukrainy [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://agroportal.ua/news/ukraina/top10-eksporterov-zerna-iz-ukrainy/>

8. Mynselkhoz SShA povysil prohnoz urozhaia zerna v Ukraine [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://finance.bigmir.net/news/94851-Minselhoz-SShA-povysil-prohnoz-yrojaya-zerna-v-Ykraine>

9. V 2018-2019 MG Ukraina eksportiruet 43 mln t zerna [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://ports.com.ua/news/v-2018-2019-mg-ukraina-eksportiruet-43-mln-tonn-zerna-uza>

10. K 2020 g Ukraina smozhet sobirat 100 mln t zernovykh v god [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://propozitsiya.com/k-2020-g-ukraina-smozhet-sobirat-100-mln-tonn-zernovykh-v-god>

11. Shapoval E. Ukraynskyi APK budet investyrovat sebia sam [Elektronnyi resurs] / E. Shapoval // – Rezhym dostupu: <http://hubs.ua/economy/ukrainskij-apk-budet-investirovat-sebya-sam-chast-ii-63314.html>

12. Kornyliuk R. Spasty budushchee: pervyi reitynh innovatsyonnykh kompaniy Ukrainy [Elektronnyi resurs] / R. Kornyliuk, P. Kharlamov, E. Shyshatskyi // zhurnal Forbes №5, mai 2016 – Rezhym dostupu: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1416757-spasti-budushchee-pervyj-rejting-innovatsionnyh-kompanij-ukrainy>

13. Ukraina – pervaia v mire po eksportu podsolnechnogo masla [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://www.unn.com.ua/ru/news/1476782-ukrayina-persha-u-sviti-za-eksportom-sonyashnikovoyi-oliyi-minagropolitiki>

14. Eksport ukrainskykh zernovykh nabyraie obertiv [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://www.polradio.pl/5/119/Artykul/334148>

15. 22 fakty pro Ukrainu: bahata chornozemamy natsiia [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://ogo.ua/articles/view/2013-08-17/42164.html>

16. Ukraina mozhe prohoduvaty 600 mln. osib [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://vkurse.ua/ua/business/mozhet-prokormit-600-mln-chelovek.html>

17. Kapitalni investysii u silske gospodarstvo u 2017 rotsi sklaly 57,8 mlrd hrn [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://www.minagro.gov.ua/node/25504>

18. Kozachenko L. 70 vidsotkiv yevropeiskykh chornozemiv znakhodiatsia v Ukraini [Elektronnyi resurs] / L. Kozachenko // – Rezhym dostupu: http://gazeta.ua/ru/articles/events-journal/_70-vidsotkiv-yevropejskih-chornozemiv-znahodyatsya-v-ukrayini/359221?mobile=true

28.06.2018

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕЛЕКТРОМОНТАЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуті наукові підходи щодо визначення поняття конкурентоспроможності підприємства. Визначені ключові фактори конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, зосереджена увага на їх групуванні за різними критеріями. Надана характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Проведено аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, що працює на ринку електромонтажних послуг в місті Одеса. Такий аналіз дає можливість дослідити не лише процеси перетворення, що протікають у внутрішньому середовищі підприємства, у тому числі і результати його діяльності, але й динаміку змін, що пов'язана із зовнішнім середовищем, в якому функціонує підприємство, для своєчасного й адекватного реагування на всі зміни, які відбуваються. Проведено SWOT-аналіз діяльності електромонтажної компанії «РА-КУРС ПЛЮС». За результатами аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, виявлені сильні і слабкі сторони, загрози та можливості діяльності електромонтажного підприємства. Сформульовані подальші стратегії розвитку електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС», з метою ведення, в подальшому, ефективної господарської діяльності та підвищення рівня його конкурентоспроможності. Обґрунтовані фактори успіху досліджуваного підприємства. Визначені основні умови забезпечення конкурентоспроможності підприємства, яке проводить свою господарську діяльність на ринку електромонтажних послуг, та запропоновані головні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності аналізованого підприємства. Для розробки загальної стратегії підвищення конкурентоспроможності електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС», запропоновано визначити результат фокусування на внутрішніх факторах конкурентоспроможності:

маркетингова діяльність; менеджмент; система управління; економічна безпека; репутація підприємства; фінансова, інноваційна та інвестиційна діяльність; корпоративна культура; кваліфікація персоналу; конкурентна стратегія.

Ключові слова: конкурентоспроможність, електромонтажне підприємство, зовнішні фактори, внутрішні фактори, SWOT-аналіз, напрями підвищення конкурентоспроможності.

Юрескул Юлія, Однолько Вікторія

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭЛЕКТРОМОНТАЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены научные подходы относительно определения понятия конкурентоспособности предприятия. Определены ключевые факторы конкурентоспособности субъектов хозяйствования, сосредоточено внимание на их группировке по разным критериям. Дана характеристика внешней и внутренней среды предприятия. Проведен анализ внешних и внутренних факторов, которые оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия, которое работает на рынке электромонтажных услуг в городе Одесса. Такой анализ дает возможность исследовать не только процессы преобразования, протекающие во внутренней среде предприятия, в том числе и результаты его деятельности, но и динамику изменений, связанную с внешней средой, в которой функционирует предприятие, для своевременного и адекватного реагирования на все изменения, которые происходят. Проведен SWOT-анализ деятельности электромонтажной компании «РА-КУРС ПЛЮС». По результатам влияния внешних и внутренних факторов, выявлены сильные и слабые стороны, угрозы и возможности деятельности электромонтажного предприятия. Сформулированы дальнейшие стратегии развития электромонтажного предприятия «РА-КУРС ПЛЮС», с целью ведения, в дальнейшем, эффективной хозяйственной деятельности и повышения уровня его конкурентоспособности. Обоснованы факторы успеха исследуемого предприятия. Определены основные условия обеспечения конкурентоспособности предприятия, которое проводит свою

хозяйственную деятельность на рынке электромонтажных услуг, и предложены главные мероприятия по повышению конкурентоспособности анализируемого предприятия. Для разработки общей стратегии повышения конкурентоспособности электромонтажного предприятия «РА-КУРС ПЛЮС», предложено определить результат фокусирования на внутренних факторах конкурентоспособности: маркетинговая деятельность; менеджмент; система управления; экономическая безопасность; репутация предприятия; финансовая, инновационная и инвестиционная деятельность; корпоративная культура; квалификация персонала; конкурентная стратегия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, электромонтажное предприятие, внешние факторы, внутренние факторы, SWOT-анализ, направления повышения конкурентоспособности.

Yureskul Yuliia, Odnolko Victoria

FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE ELECTRICAL ENTERPRISE

The article describes scientific approaches regarding the definition of the concept of competitiveness of the enterprise. Key factors of competitiveness of economic entities are defined, focuses attention on their grouping of the different criteria. Characteristics of the external and internal environment of the enterprise are given. Analyzed of the external and internal factors, that influence of competitiveness of the enterprise, which works in the market of electrical installation services in the city of Odessa. Such an analysis enables investigated don't only transformation processes, that occurring in the internal environment of the enterprise, including the results of its activities, but also the dynamics of change, that is related to the external environment, in which the enterprise operates, for timely and adequate responding to all the changes, that are occurring. SWOT-analysis of the activity of the wiring company «RA-CURS PLUS» has been conducted. As a result of the influence external and internal factors, were identified strengths and weaknesses, threats and opportunities activity of the wiring company. Further strategies development of the wiring company «RA-CURS

PLUS» are formulated, for the purpose of conducting, further, effective economic activity and increasing its competitiveness. The factors of success of the investigated enterprise are grounded. Defined the main conditions for ensuring of competitiveness of the enterprise, which holds its own economic activity in the market of electrical installation services, and proposed the main events to increase of competitiveness of the analysis enterprise. To develop a common strategy increasing the competitiveness of the wiring company «RA-CURS PLUS», it is suggested to determine the result of focusing on internal competitiveness: marketing activity; management; management system; economic security; reputation of the enterprise; financial, innovation and investment activities; corporate culture; qualification of staff; competitive strategy.

Keywords: competitiveness, electrical installation company, external factors, internal factors, SWOT-analysis, directions of competitiveness increase.

Постановка проблеми. Проблема підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності стає все більш актуальною в сучасній ринковій економіці. Ситуація на ринку в країні багато в чому залежить від конкурентної боротьби. Щоб ефективно функціонувати в умовах жорсткої конкуренції, підприємство має завойовувати і утримувати конкурентні переваги. У зв'язку з цим ключовою умовою ефективного розвитку для кожного підприємства стає ідентифікація наявних конкурентних переваг за допомогою глибокого дослідження основних факторів, що впливають на його конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможності підприємств завжди приділялася велика увага. Певний внесок у розвиток теорії управління конкурентоспроможністю внесли К. Бері, Д. Дей, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, А. Пулфорд, Дж. Еткінсон. Питання конкурентоспроможності займають значне місце в працях таких зарубіжних вчених, як В. Ансофф, А. Дайан, П. Друкер, Б. Карлофф, Ф. Котлер, М. Мескон, Ф. Роджерс, Р. Уотерман, А. Уотерман, І. Шумпетер та ін. Проблемами конкурентоспроможності підприємства займалися російські дослідники (В. С. Андріанов, М. І. Гельвановский, А. П. Градов,

А. Селезньов, Р. А. Фатхутдінов, А. Юданов А.Ю.) та українські вчені (С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко, І.З. Должанський, Т.О. Загорна).

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Необхідно відзначити, що поряд із значною кількістю робіт, присвячених досвіду досягнення конкурентних переваг суб'єктами господарювання, тільки їх невелике число враховують специфіку розвитку конкурентоспроможності на вітчизняних підприємствах. Також аналіз літературних джерел показує, що залежно від наукових поглядів автори по-різному обґрунтовують комплекс факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємств різних галузей економіки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження факторів, які впливають на конкурентоспроможність електромонтажного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Конкурентоспроможність відображає ефективність функціонування підприємства, продуктивність використання всіх видів ресурсів. Конкурентоспроможність підприємства не має абсолютного вимірника, вона може визначатися за окремими параметрами діяльності фірми.

На думку О.Г. Янкового, конкурентоспроможність підприємства – це здатність виробляти й реалізовувати свою продукцію швидко, дешево, якісно, продавати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [8, с.7].

Л. М. Калашникова зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це комплексне поняття, яке обумовлено системою і якістю управління, якістю продукції, широтою і глибиною асортименту, стабільним фінансовим станом, здатністю до інновацій, ефективним використанням ресурсів, цілеспрямованою роботою з персоналом, рівнем системи товароруху і сервісу, іміджем фірми [2, с.15].

Х. А. Фасх'єв під конкурентоспроможністю підприємства розуміє як реальну, так і потенційну здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати в конкретних сегментах

ринку конкурентоспроможні вироби, тобто товари, що перевершують за якісно-ціновими параметрами свої аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів [6, с. 75].

Під факторами, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, розуміють явища або процеси зовнішнього та внутрішнього середовища, які викликають зміну рівня конкурентоспроможності підприємства. Вивчення цих факторів дає змогу визначити, наскільки вони сприяють або перешкоджають досягненню конкурентоспроможності підприємства.

На думку французьких економістів А. Олів'є, А. Дайан і Р. Урсе, ключових факторів конкурентоспроможності підприємства має бути вісім [4, с. 284]:

- концепція товару і послуги, на якій базується діяльність підприємства;
- якість, що виражається у відповідності продукту високому рівню товарів ринкових лідерів і яка виявляється шляхом опитувань і порівняльних тестів;
- ціна товару з можливою націнкою;
- фінанси – як власні, так і позикові;
- торгівля – з точки зору комерційних методів і засобів діяльності;
- післяпродажне обслуговування, що забезпечує підприємству постійну клієнтуру;
- зовнішня торгівля підприємства, що дозволяє йому позитивно управляти відносинами з органами влади, пресою і громадською думкою;
- передпродажна підготовка, яка свідчить про здатність підприємства не тільки передбачати запити майбутніх споживачів, але і переконати їх у своїх виняткових можливостях задовольнити ці потреби.

На конкурентоспроможність підприємства впливає безліч факторів, але в першу чергу усі ці фактори можна умовно розділити на зовнішні й внутрішні.

Під зовнішніми факторами конкурентоспроможності розуміють сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства. Основними

зовнішніми факторами впливу на конкурентоспроможність підприємства є наступні:

- економічна політика держави, що включає основні напрямки – розвиток фінансової системи, митне регулювання, кредитна політика, податкова система, державне страхування;

- формування нормативно-правової бази, що забезпечує ефективний розвиток господарюючих суб'єктів, створення системи державної стандартизації і сертифікації, юридичний захист вітчизняних виробників;

- соціально-політична ситуація, яка характеризує ступінь стабільності політичного життя суспільства, умови соціальної стійкості різних верств населення.

Внутрішні фактори конкурентоспроможності – це об'єктивні критерії, які визначають можливості підприємства із забезпечення власної конкурентоспроможності. Внутрішніми факторами, що визначають конкурентоспроможність підприємств, є:

- в сфері виробництва: забезпеченість основними фондами, темпи оновлення та модернізації устаткування, середньогалузевий показник продуктивності праці, якість товарів, що випускаються, стан керуючих і контролюючих систем, рівень використання виробничих потужностей, рівень виробничих витрат, середньогалузева рентабельність;

- в сфері фінансової стійкості: ліквідність підприємства, ділова і інвестиційна активність, платоспроможність;

- в сфері товарної та маркетингової політики: використання сучасних маркетингових інструментів, ділова репутація виробників, якість обслуговування споживачів, збалансований асортимент продукції, рівень витрат на науково-технічні розробки [1, с.101].

С.М. Клименко зазначає, що внутрішніми факторами конкурентоспроможності підприємство може самостійно і повністю керувати. Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх чинників безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Тобто, ці фактори характеризують умови внутрішнього середовища підприємства і, з точки зору його конкурентоспроможності, характеризують можливість та

ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Саме ця група чинників є найбільш значимою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки ці чинники є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства [3, с.332].

Конкурентоспроможність як економічне явище характерне для будь-якого підприємства, яке працює в умовах ринкової економіки. Проблема підвищення рівня конкурентоздатності характерна й для підприємств, що займаються електромонтажними роботами, які можна визначити як комплекс спеціальних будівельних робіт, що виконуються при спорудженні та реконструкції будівель та споруд різного призначення та пов'язані з монтажем електричних мереж та електрообладнання.

Галузь електромонтажу є однією з важливих складових житлового та промислового будівництва. Електромонтаж відноситься до числа важливих галузей і його продукт визначає рівень розвитку народного господарства країни. Електромонтаж забезпечує розвиток інфраструктури населених пунктів, житлових будинків, споруд, зв'язує промисловість з електрогенеруючими компаніями. Продукт підприємств даної галузі грає вирішальну роль в реалізації досягнень науково-технічного прогресу у всіх областях господарства. Електромонтаж є необхідною складовою виробництва. Його розвиток характеризує як рівень розвитку електричних мереж країни, так і забезпечення її безпеки [7, с.100].

Одним із підприємств, що працює на ринку електромонтажу Одеської області, є компанія «РА-КУРС ПЛЮС», яка пропонує: постачання устаткування, проектування і монтаж систем розподілу електроенергії, монтаж систем «тепла підлога», проектування і монтаж систем блискавкозахисту, проектування і монтаж систем заземлення. Електромонтажне підприємство «РА-КУРС ПЛЮС» здійснює свою діяльність не ізольовано від інших об'єктів чи сил, а під впливом найрізноманітніших факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на його конкурентоспроможність.

Поняття зовнішнього середовища підприємства визначають декілька груп факторів: економічні, політико-

правові, техніко-екологічні. Результати аналізу впливу цих факторів на конкурентоспроможність електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС» представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС»

Фактори зовнішнього середовища	Стан фактору	Тенденція розвитку	Характер впливу
1	2	3	4
Економічні			
Інфляція	Рівень інфляції в 2017 році склав 13,7 %	Зростання	Негативно впливає на розмір доходів підприємства
Конкуренція	Ринок електромонтажних робіт в Україні характеризується достатньо високим рівнем конкуренції.	Зростання	Велика конкуренція заважає підприємству ефективно здійснювати свою діяльність
Ринок праці	Спостерігається нехватка кваліфікованих спеціалістів-електромонтажників	Дефіцит	Необхідність пошуку необхідних спеціалістів за допомогою рекрутингових агентств та підвищення кваліфікації працівників
Споживачі	Споживачами послуг фірми є юридичні та фізичні особи	Збільшення	Зростання обсягу попиту сприяє отриманню більшого прибутку
Споживачі	Споживачами послуг фірми є юридичні та фізичні особи	Збільшення	Зростання обсягу попиту сприяє отриманню більшого прибутку
Постачальники	Постачальниками є фірми, які постачають необхідне обладнання, оргтехніку та програмне забезпечення, канцелярські товари, а також електромережі, водоканал.	Зростання	Великий вибір постачальників дозволяє маневрувати і вибирати найбільш вигідних
Контактні аудиторії	Власники визначають стратегію діяльності компанії. Профспілка відстоює інтереси працівників. Журналісти	Підвищення	Збільшення інтересу до діяльності компанії

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
	висвітлюють діяльність компанії в різних сферах		позитивно впливає на її господарську діяльність.
Інвестиційна привабливість підприємства	Характеризує привабливість підприємства зі сторони потенційних інвесторів	Зростання	Збільшення інвестицій допоможе зміцнити фінансове положення підприємства
Політико-правові			
Стан законодавства	Законодавчі акти, прийняті на рівні держави регулюють діяльність суб'єктів господарювання і підприємство керується ними в процесі своєї діяльності	Постійне доопрацювання законодавчої бази та її зміна	Прогалини в законах дають підставу для корупції та кримінальної діяльності. Необхідно постійно моніторити зміни, які вносяться в законодавство
Політична ситуація	Для України 2018 рік – передвиборний. У 2019 році країну очікують президентські і парламентські вибори. Близькість голосування, за прогнозами експертів, буде відкладати серйозний відбиток на політичну ситуацію в	Постійна зміна	Впливає на обсяги надання послуг, на стабільність функціонування підприємства
Техніко-екологічні країні			
Науково-технічний прогрес	Науково-технічний прогрес широко використовується в електромонтажних роботах діяльності, в тому числі і в компанії «РА-КУРС ПЛЮС»	Зростання	Впровадження досягнень НТП в практичну діяльність підприємства та проведення науково-технічних досліджень. Все це характеризує підприємство з позитивної сторони
Екологічний фактор	Підприємство зацікавлене в збереженні навколишнього природного середовища	Зростання	Мінімізація негативного впливу на довкілля в процесі здійснення електромонтажних

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
			робіт. Впровадження природоохоронних заходів.

Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища дає можливість передбачити загрози, що з'являються на ринку, терміново реагувати на них, а також в подальшому розробити певний перелік заходів, які здатні не лише враховувати ці загрози, а й уникнути їх, отримавши з цієї ситуації певну користь.

Проаналізувавши таблицю 1, можна стверджувати, що найбільший негативний вплив на конкурентоспроможність електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС» у зовнішньому середовищі мають: зростання рівня інфляції в країні; велика конкуренція на ринку електромонтажних послуг та дефіцит кваліфікованих працівників.

До внутрішнього середовища відносяться суб'єкти, сили і ситуаційні фактори, які діють всередині підприємства. Це середовище є контрольованим з боку керівництва електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС». Аналіз факторів внутрішнього середовища електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС» представлений у таблиці 2.

Дослідження впливу факторів внутрішнього середовища дозволяє оцінити можливості підприємства, швидко реагувати на дії конкурентів, залучаючи всі наявні резерви та використовуючи інші можливості. Як бачимо з таблиці 2, майже всі фактори внутрішнього середовища впливають позитивно на конкурентоспроможність електромонтажного підприємства.

Метод SWOT – аббревіатура від англійських слів: сила (Strength), слабкість (Weakness), можливості (Opportunities) і загрози (Threats), дозволяє провести спільне вивчення факторів внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства. Методологія SWOT припускає виявлення і конкретизацію сильних і слабких сторін підприємства, а також зовнішніх загроз і можливостей, після чого можливе встановлення ланцюжків зв'язків між ними, які надалі можна використати для формування стратегії підприємства. SWOT-аналіз спрямований на визначення (у загальних рисах)

корпоративної стратегії підприємства з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Мета його – сформулювати основні напрямки розвитку підприємства через систематизацію наявної інформації про сильні й слабкі сторони підприємства, а також потенційні можливості і загрози.

Таблиця 2

Аналіз впливу факторів внутрішнього середовища на конкурентоспроможність електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС»

Фактори внутрішнього середовища	Стан фактору	Тенденція розвитку	Характер впливу
Працівники фірми	Рівень кваліфікації працівників достатньо високий, майже всі працівники характеризуються значним досвідом роботи в сфері здійснення електромонтажних робіт	Підвищення кваліфікації	Високий рівень кваліфікації та досвід роботи зміцнює імідж підприємства «РА-КУРС ПЛЮС»
Цілі	Основними цілями підприємства є його розвиток, підвищення конкурентоздатності і фінансової стійкості. Компанія ставить перед собою цілі, як в довгостроковому, так і в короткостроковому періоді.	Розвиваються	Цілепокладання допомагає підприємству «РА-КУРС ПЛЮС» розвиватися та підвищувати рівень своєї конкурентоздатності
Технологія	Технологія надання електромонтажних послуг в компанії «РА-КУРС ПЛЮС» достатньо відпрацьована і характеризується великим рівнем продуктивності та надійності.	Розвиток	Розвиток технології сприяє збільшенню ефективності діяльності фірми
Структура	Організаційна структура компанії «РА-КУРС ПЛЮС» являється	Постійна	Організаційна структура повністю відповідає цілям
	лінійно-функціональною	Постійна	діяльності фірми та забезпечує чітке делегування повноважень і відповідальності.
Ресурси	На даний момент часу компанія «РА-КУРС ПЛЮС» відчуває нехватку фінансових ресурсів, що визвано високим рівнем конкуренції і відповідно зниженням валового прибутку.	Зниження	Нехватка фінансових ресурсів негативно впливає на розвиток фірми
Атмосфера в колективі	Характеризує відношення між співробітниками фірми	Нормальна	Дружня атмосфера сприяє збільшенню продуктивності праці

Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюються такими причинами: стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба пошуку, розробки та застосування методів організації такої роботи [3, с.64].

На основі аналізу впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства проведемо SWOT-аналіз діяльності компанії «РА-КУРС ПЛЮС». Занесемо в таблицю 3 аналітичні показники «SWOT-аналізу» електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС», і зробимо порівняння: сила і можливості, сила і погрози, слабкість і можливості, слабкість і погрози.

Аналізуючи отримані результати в таблиці 3, можна зробити такі висновки: оскільки підприємство «РА-КУРС ПЛЮС» вже досить довгий час працює на електромонтажному ринку, то у компанії сформувався позитивний імідж, збільшився асортимент послуг, надання електромонтажних послуг стало більш якісним. Тому фірма має можливість виходу на нові ринки та розширення клієнтури. Негативним фактором є те, що на підприємстві недостатньо розвинена рекламна діяльність, але це можна виправити, адже у фірми є в наявності вільні грошові кошти. Конкуренція на електромонтажному ринку дуже висока, тому існує погроза зменшення обсягів здійснення електромонтажних робіт та зменшення долі ринку. Цьому не сприяє й політична ситуація в країні, а також низький рівень доходів населення. Висока кваліфікація персоналу, достатня кредитоспроможність та постійність клієнтів дають змогу фірмі підтримувати конкурентоздатність.

Отже, для компанії «РА-КУРС ПЛЮС» характерні як сильні, так і слабкі сторони. Сильні сторони проявляються в системі управління, маркетингу та корпоративній культурі. Слабкі сторони характерні для фінансово-економічної діяльності. Також підприємство «РА-КУРС ПЛЮС» має значні фактори успіху: досвід роботи в реалізації систем розподілу електроенергії для промислових підприємств, об'єктів житлового фонду та торгово-розважальних комплексів; виконання повного комплексу робіт по монтажу автоматизованих систем управління; регулярне підвищення

кваліфікації персоналу за допомогою семінарів; суворе виконання договірних зобов'язань перед замовником.

Таблиця 3

Матриця SWOT-аналізу електромонтажного підприємства «РА-КУРС ПЛЮС»

<p>Можливості і погрози</p> <p>Сильні і слабкі сторони</p>	<p>Можливості (O)</p> <p>1) вихід на нові ринки, 2) розширення асортименту електромонтажних послуг, 3) збільшення клієнтури, 4) реалізація нових інвестиційних проєктів, 5) вертикальна інтеграція, 6) рекламна компанія.</p>	<p>Погрози (T)</p> <p>1) зростаючий конкурентний тиск, 2) нестабільність політичного курсу, 3) зміна потреб і смаків споживачів, 4) низький рівень доходів населення, 5) зменшення обсягів надання послуг, 6) несприятлива стратегічна політика фірми.</p>
<p>Сильні сторони (S)</p> <p>1) доступність електромонтажних послуг, 2) великий асортимент електромонтажних послуг, 3) якість електромонтажних послуг, 4) висока кваліфікація персоналу, 5) нормальна морально-психологічна атмосфера колективу, 6) достатня кредитоспроможність фірми, 7) постійні клієнти, 8) хороша репутація фірми.</p>	<p>стратегія росту стратегія диверсифікації стратегія цінового лідерства</p>	<p>скорочення обсягів надання послуг обмеження росту стратегія виживання стратегія стабілізації</p>
<p>Слабкі сторони (W)</p> <p>1) відсутність реклами, 2) низька конкурентоздатність, 3) складність організаційної структури, 4) відсутність прагнення до модернізації, 5) відсутність професійного регулярного менеджменту, 6) проблеми в фінансовій сфері.</p>	<p>стратегія розвитку ринку Стратегія слідування за конкурентами Стратегія диверсифікації та інтеграції</p>	<p>вихід з ринку стратегія виживання</p>

Можна стверджувати, що у підприємства є суттєвий економічний потенціал та реальні перспективи розвитку. Тому з

метою підвищення конкурентоспроможності електромонтажної компанії «РА-КУРС ПЛЮС» доцільно запропонувати наступні заходи:

- ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів;
- розробка обґрунтованої рекламної політики;
- розширення асортименту електромонтажних послуг;
- покращення якісних характеристик електромонтажних робіт;
- модернізація електричного обладнання;
- всебічне зниження витрат;
- вдосконалення обслуговування у процесі післяпродажного сервісу;
- підвищення якості управління;
- удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем;
- удосконалення організації інноваційної діяльності;
- впровадження нових інформаційних технологій;
- впровадження нових фінансових і облікових технологій;
- аналіз ресурсомісткості кожного виду електромонтажних робіт і впровадження енергозберігаючих технологій;
- підвищення організаційно-технічного рівня здійснення електромонтажних робіт;
- розвиток логістики.

Висновки.

Конкурентоспроможність електромонтажного підприємства доцільно розглядати як його здатність пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринку електромонтажних робіт, максимально ефективно використовувати ресурси, якомога повно задовольняючи потреби клієнтів шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагуючи на зміну його кон'юнктури.

Всі фактори, які впливають на конкурентоспроможність електромонтажного підприємства можна поділити на два види: зовнішні, прояв яких в малій мірі залежить від організації, і внутрішні, які майже цілком визначаються керівництвом підприємства. Результати проведеного дослідження говорять про те, що найбільш сильними сторонами компанії «РА-КУРС

ПЛЮС» є асортимент електромонтажних послуг, досвід роботи на ринку, психологічний клімат в колективі та умови праці. Слабкими сторонами є відсутність чіткої стратегії розвитку підприємства, погана організація маркетингу та недостатність грошових коштів.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємства «РА-КУРС ПЛЮС» необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, спрямованих на збільшення прибутковості від здійснення електромонтажних робіт. Можна стверджувати, що високий ступінь прихильності покупців до послуг фірми, зростання реальних грошових доходів населення та правильна організація стратегії діяльності підприємства призведе до збільшення обсягів реалізації електромонтажних робіт.

А покращення діяльності фірми та її місця на електромонтажному ринку Одеського регіону стимулюватиме стабільність господарської діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Перспективи подальших досліджень. Для розробки загальної стратегії підвищення конкурентоспроможності електромонтажного підприємства, що становить основу подальших досліджень, доцільно визначити результат фокусування на внутрішніх факторах конкурентоспроможності, таких як: маркетингова діяльність; якість менеджменту; система управління; економічна безпека; репутація підприємства; фінансова, інноваційна та інвестиційна діяльність; корпоративна культура; персонал; конкурентна стратегія; технологія; збутова мережа.

Література

1. Ашмарина С.И. Основные факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли / С.И. Ашмарина, А.В. Шепелев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – № 7. – С. 100–105.

2. Калашникова Л. М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции / Л. М. Калашников // Машиностроитель. – 2003. – №11. – С. 15–18.

3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.

4. Писаревський І.М. Стратегічний менеджмент: Підручник / І.М. Писаревський, О.М.Тищенко, М.М. Покоłodна. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 287 с.

5. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие / Е.А. Сысоева // Экономические науки. – 2010. – №12 (73). – С.283–287.

6. Фасхийев Х. А. Определение конкурентоспособности предприятия / Х. А. Фасхийев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – №4. – С. 75–83.

7. Цивінський К. В. Функціональна структура АСУ електромонтажним виробництвом / К. В. Цивінський // Проблеми інформатизації та управління. – 2010. – №4. – С.100–104.

8. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / О.Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

1. Ashmarin S.I. The main factors of ensuring the competitiveness of enterprises in the construction industry / S.I. Ashmarin, A.V. Shepelev // Bulletin of the Samara State Economic University. – 2010. – №7. – P. 100–105.

2. Kalashnikova LM Competitiveness of enterprises and their products / LM Kalashnikov // Mashinostroitel. – 2003. – № 11. – P. 15–18.

3. Klymenko S.M. Managing the Competitiveness of an Enterprise: Textbook / SM Klymenko, O.S. Dubrova, D.O. Barbaz – K. : KNEU, 2006. – 527 p.

4. Pisarevsky I.M. Strategic Management: Textbook / I.M. Pisarevsky, О.М.Тishchenko, М.М. Chopped - Kh. : KHNAMG, 2009 – 287 pp.5. Sysoeva EA Factors of enterprise competitiveness: approaches and components / E.A. Sysoeva // Economic sciences. – 2010. – №12 (73). – P.283–287.

6. Faskhiev Kh. A. Determination of enterprise competitiveness / Kh. A. Faskhiev // Marketing in Russia and abroad. – 2009. – №4. – P. 75–83.

7. Tsivinskiy K.V. Functional structure of the control system of the electrical installation / K.V. Tsivinsky // Problems of informatization and control. – 2010. – №4. – P.100–104.

8. Jankovyi O.G. Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement: monograph / O.G. Jankovyi – Odesa: Atlanta, 2013. – 470 p.

25.06.2018

УДК 338.58:65.014

JEL Classification: M400

Яблонська Наталя, Ковальова Анастасія

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Дана стаття присвячена розкриттю проблеми витрат на підприємствах, та розумінню завдяки чому вони формуються та які шляхи їх скорочення існують. Оскільки питання скорочення витрат в ринковій економіці посідає одне з перших місць, тому що чим ефективніше будуть використані ресурси підприємства тим конкурентоздатнішим воно буде в порівнянні з іншими. На основі цього можна сформувавши розуміння про актуальність даного питання.

У статті розглянуто категорію собівартості продукції та шляхи її зниження, методи обліку витрат які використовуються в найрозвиненіших країнах світу, таких як: стандарт-костинг, директ-костинг, система Just In Time (точно вчасно), АВС-костинг, функціонально-вартісний аналіз (ФВА), таргет-костинг, кайзен-костинг (Kaizen Costing), основні переваги даних методів та їх недоліки, слід також звертати увагу на їх особливості та направленість більшості на мотиваційне сприяння роботи персоналу, також існують певні причини чому вони не використовуються на Українських підприємствах. Розглянуто алгоритм аналізу витрат. Розглянуто види витрат на прикладі однієї з найбільш розвинутої галузі харчової промисловості в

південному регіоні – виноробної. Розкриті на прикладі підприємства витрати, та зроблений аналіз цих витрат. Проаналізована структуру та склад витрат виноробних підприємств південного регіону України за 2017 рік, та зроблено висновок що витрати на матеріальні ресурси у виноробній галузі посідають перше місце в структурі витрат на виробництво продукції. Тому були запропоновані методи економії цих ресурсів. Розглянуті шляхи підвищення ефективності трудових ресурсів, покращення їх застосування на підприємстві. Та зниження трудомісткості продукції.

Запропоновані практичні напрямки високоєфективного управління витратами. Розкриті найпоширеніший методи скорочення витрат за статтями.

Ключові слова: собівартість, підприємство, облік витрат, стандарт-костинг, директ-костинг, система точно вчасно, ABC-костинг, таргет-костинг.

Яблонская Наталья, Ковальова Анастасия

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА И УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Данная статья посвящена раскрытию проблемы расходов на предприятиях, и пониманию благодаря чему они формируются и какие пути их сокращения существуют. Поскольку вопрос сокращения расходов в рыночной экономике занимает одно из первых мест, так как чем эффективнее будут использованы ресурсы предприятия тем конкурентоспособным оно будет по сравнению с другими. На основе этого можно сформировать понимание об актуальности данного вопроса.

В статье рассмотрены категорию себестоимости продукции и пути ее снижения, методы учета затрат используемых в развитых странах мира, таких как стандарт-костинг, директ-костинг, система Just In Time (точно вовремя), ABC-костинг, функционально-стоимостной анализ (ФСА), таргет-костинг, кайзен-костинг (Kaizen Costing), основные преимущества данных методов и их недостатки, следует также обращать внимание на их особенности и направленность большинства на мотивационное содействие работы персонала,

также существуют определенные причины, почему они не используются на украинских предприятиях. Рассмотрен алгоритм анализа затрат. Рассмотрены виды расходов на примере одной из наиболее развитой отрасли пищевой промышленности в южном регионе - винодельческой. Раскрыты на примере расходы, и сделан анализ этих затрат. Проанализирована структура и состав расходов винодельческих предприятий южного региона Украины по 2017, и сделан вывод что затраты на материальные ресурсы в винодельческой отрасли занимают первое место в структуре затрат на производство продукции. Поэтому были предложены методы экономии этих ресурсов. Рассмотрены пути повышения эффективности трудовых ресурсов, улучшение их применения на предприятии. И снижение трудоемкости продукции.

Предложены практические направления высокоэффективного управления затратами. Раскрыты распространенный методы сокращения расходов по статьям

.Ключевые слова: себестоимость, предприятие, учет затрат, стандарт-костинг, директ-костинг, система точно вовремя, ABC-костинг, таргет-костинг.

Yablonskaya Natalie, Kovaleva Anastasia

PRODUCT COST AND WAYS OF ITS REDUCTION

This article is devoted to the disclosure of the problem of costs in enterprises, and understanding, due to what they are formed and what ways to reduce them exist. Since the issue of reducing costs in a market economy is one of the first places, because the more efficient the use of enterprise resources, the more competitive it will be compared with others. On the basis of this you can form an understanding of the relevance of this issue.

The article considers the category of production costs and ways to reduce it, the cost accounting methods used in the most developed countries of the world, such as: standard-costing, direct-costing, Just In Time (precisely on time), ABC-costing, functional-cost analysis (FIA), targeting-costing, Kaizen Costing, the main advantages of these methods and their drawbacks, should also pay attention to their features and the tendency of the majority to motivate the work of staff, there are also some reasons why they are

not used in Ukrainian cal companies. The algorithm of cost analysis is considered. The types of expenses are considered on the example of one of the most developed branch of the food industry in the southern region - wineries. The cost of an enterprise is disclosed on an example, and an analysis of these costs is made. The structure and composition of expenses of winemaking enterprises of the southern region of Ukraine for 2017 are analyzed, and the conclusion is made that the costs of material resources in the wine industry occupy the first place in the structure of production costs. Therefore, the methods of saving these resources were proposed. The article considers ways of increasing the efficiency of labor resources, improving their application at the enterprise. That decrease in the complexity of products.

Proposed practical directions of high-cost management. The most common methods of reducing the cost of articles are revealed.

Keywords: cost, enterprise, cost accounting, standard-busting, direct-booking, system precisely on time, ABC-busting, target-busting.

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з витратами, які є основним обмежувальним фактором при формуванні прибутку. Сучасні тенденції розвитку економічних відносин, обумовлені посиленням конкуренції, істотно впливають на вибір методів боротьби за підвищення прибутковості підприємства. У якості конкурентної переваги багато організацій вибирають стратегію зосередження на витратах, що вимагає застосування принципово нових підходів до управління. Пошук шляхів зниження собівартості слід розглядати як важливий фактор підвищення ефективності функціонування підприємств, забезпечення стабільності їхнього розвитку у сучасних мінливих умовах. Отже, необхідною умовою для забезпечення високої результативності функціонування підприємства стає економічне обґрунтування раціонального використання усіх видів ресурсів, що обумовлює доцільність формування єдиної системи управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та методичними підходами обліку та управління витратами на підприємстві розглядалися багатьма вченими –

економістами, такими як: Кругман П., Сарджент Т., Чеченко Е.В., Стожкова М.М., Волкова Н.І., Черепанова Н.О., Козакова О.М., Забавна Е.М., Занора В.О., Мочернов С.В., Симс К.. Сказане обумовлює актуальність теми цієї статті.

Мета статті: дослідження теоретичних та методичних аспектів обліку та управління витратами у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Шляхи скорочення витрат виробництва продукції є актуальною темою в наш час на будь яких підприємствах, оскільки Україна знаходиться в умовах обмеженості та економії ресурсів. Зниження витрат на підприємствах вигідно вплине на ціни продукції не тільки на національному, а й на світовому ринку, що в свою чергу дозволить отримати більший прибуток, та зробити товар більш конкурентоздатним.

Собівартість продукції є найважливішою економічною категорією, так-як вона характеризує рівень використання всіх ресурсів (змінного і постійного капіталу), що знаходяться в розпорядженні підприємства [1].

Як економічна категорія собівартість продукції виконує ряд найважливіших функцій:

- 1) визначення оптимальних розмірів підприємства;
- 2) облік і контроль всіх витрат на випуск і реалізацію продукції;
- 3) економічне обґрунтування прийняття управлінських рішень;
- 4) база для формування ціни на продукцію підприємства і визначення прибутку та рентабельності;
- 5) економічне обґрунтування доцільності вкладення інвестицій направлених на реконструкцію, технічне переозброєння і розширення підприємства.

Основними методами обліку витрат (собівартості) і розрахунку в Україні є: попередільний, позамовний, попроцесний (простий), нормативний.

Серед зарубіжних можна виділити такі, як: стандарт-костинг, директ-костинг, система Just In Time (точно вчасно), АВС-костинг, функціонально-вартісний аналіз (ФВА), таргет-костинг, Кайзен-костинг (Kaizen Costing).

Більш детально зарубіжні методи обліку витрат та їх позитивні та негативні сторони наведені в таблиці 1.

Таблиця 1
Зарубіжні методи обліку витрат їх позитивні та негативні сторони

Назва методу	Основні принципи	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Стандарт-костинг	<p>Метод представляє собою систему обліку витрат і калькуляції собівартості з використанням нормативних витрат.</p> <p>В основу системи покладено такі принципи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - попереднє нормування витрат за їх елементами і статтями; - складання нормативних калькуляцій на виріб і його складові частини; 	<ul style="list-style-type: none"> - значне спрощення ведення обліку витрат; - оперативне забезпечення менеджерів інформацією про очікувані 	<ul style="list-style-type: none"> - висока залежність від складу і якості нормативної бази; - в сучасних умовах такі нормативи перестають бути реалістичними та актуальними;
Стандарт-костинг	<ul style="list-style-type: none"> - уточнення калькуляцій при зміні норм. <p>Нормування витрат здійснюється попередньо за статтями витрат: основні матеріали; оплата праці виробничих робітників; загальновиробничі витрати амортизація обладнання, орендні платежі, зарплата допоміжних робочих, комерційні витрати. Норми витрат ресурсів встановлюються в розрахунку на одиницю готової продукції. За загальновиробничих витрат, які складаються з декількох різнорідних статей, норми розробляються на певний період в грошових одиницях і в розрахунку на запланований обсяг виробництва. Протягом звітного періоду ведеться облік відхилень фактичних витрат від нормованих витрат. Суми відхилень фіксуються на спеціальних рахунках. В кінці звітного періоду вони списуються на фінансові результати і аналізуються. Далі приймається рішення щодо коригування встановлених норм і нормативів [2].</p>	витрати на виробництво.	<ul style="list-style-type: none"> - результати, одержувані при постійній зміні базових стандартів з метою відображення поточних операцій, не виправдовують витрачених зусиль.
	<p>Сучасна система директ-костинг має два способи розрахунку:</p> <ul style="list-style-type: none"> - простий директ-костинг, при якому в складі собівартості враховуються 	<ul style="list-style-type: none"> - допомагає отримувати інформацію про 	<ul style="list-style-type: none"> - неможливо використання даного методу на

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Директ-костинг	<p>тільки прямі змінні витрати; - розвинений директ-костинг, при якому в собівартість включають і прямі змінні, і непрямі змінні загальногосподарські витрати. Облік собівартості ведеться в розрізі змінних витрат, постійні витрати враховуються в цілому по підприємству і їх відносять на зменшення операційного прибутку. Зміна величини маржинального доходу характеризує вплив продажних цін і змінних витрат на собівартість одиниці продукції. Величина прибутку залежить від суми постійних витрат. Взаємозв'язок показників дозволяє впливати на величину прибутку, коригуючи ціни і обсяг виробництва. Директ-костинг визначає критичний обсяг виробництва, при якому за рахунок виручки будуть покриті всі витрати виробництва без отримання прибутку.</p>	<p>прибутковість або збитковість господарської діяльності в залежності від обсягу виробництва і продажів; - дозволяє розраховувати критичну точку обсягу продажів; - оптимізувати товарний асортимент; - дає можливість прогнозувати поведінку витрат в залежності від різних факторів; - дозволяє проводити ефективну цінову політику.</p>	<p>підприємствах з нестабільними цінами на ресурси; - даний метод можливо використати лише в країнах з розвинутою ринковою економікою.</p>
Система точно вчасно (Just In Time)	<p>Система точно вчасно це одна з найрозповсюджених систем, які отримали визнання у всьому світі. Основною думкою цієї системи є те що, нічого не буде вироблено, доки в цьому не виникне необхідність. Постачання виробництва здійснюється малими партіями по необхідності, в результаті чого досягається зниження рівня запасів товарно-матеріальних цінностей. Використання цієї методики дозволяє підприємству позбутися зайвих витрат шляхом скорочення непродуктивних витрат, які складаються, зокрема, з випуску зайвої продукції, простоїв обладнання і персоналу, утримання зайвих складських приміщень, втрат, пов'язаних з наявністю дефектів виробів. При цьому попит супроводжує</p>	<p>- допомагає зменшити рівень матеріальних запасів у процесі виробництва, закупівель і готових виробів; - зменшити витрати на складування і переміщення матеріалів; - зменшення браку, простоїв устаткування і персоналу; - підвищення якості продукції</p>	<p>- складність виділення змінних і постійних витрат у складі витрат на виробництво продукції [3, с.9]; - порядок обліку змінних і постійних витрат на виробництво продукції на бухгалтерських рахунках, постійні витрати також</p>

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Система точно вчасно (Just In Time)	<p>продукцію протягом виробництва всього обсягу. Запаси доставляються до моменту їх використання у виробничому процесі. Частина непрямих витрат перекладається в розряд прямих.</p> <p>Оснвна увага приділяється якості, доступність і загальній вартісті продукції, а не рівню закупівельних цін.</p> <p>Система точно вчасно це одна з най розповсюджених систем, які отримали визнання у всьому світі. Основною думкою цієї системи є те що, нічого не буде вироблено, доки в цьому не виникне необхідність.</p> <p>Постачання виробництва здійснюється малими партіями по необхідності, в результаті чого досягається зниження рівня запасів товарно-матеріальних цінностей.</p> <p>Використання цієї методики дозволяє підприємству позбутися зайвих витрат шляхом скорочення непродуктивних витрат, які складаються, зокрема, з</p>	<p>- участь робочих у вирішенні проблем</p> <p>- більша гнучкість при зміні асортименту продукції</p> <p>- допомагає зменшити рівень матеріальних запасів у процесі виробництва, закупівель і готових виробів;</p> <p>- зменшити витрати на складування і переміщення матеріалів;- зменшення браку, простоїв</p>	<p>беруть участь у виробництві даного продукту і, отже, повинні бути включені в його собівартість;</p> <p>- не дає відповіді на питання, скільки коштує зроблений продукт, яка його повна собівартість.</p> <p>- складність виділення змінних і постійних витрат у складі витрат на виробництво продукції [3, с.9];</p> <p>- порядок обліку змінних і постійних витрат на виробництво продукції на бухгалтерських рахунках,</p>
Система точно вчасно (Just In Time)	<p>випуску зайвої продукції, простоїв обладнання і персоналу, утримання зайвих складських приміщень, втрат, пов'язаних з наявністю дефектів виробів.</p> <p>При цьому попит супроводжує продукцію протягом виробництва всього обсягу. Запаси доставляються до моменту їх використання у виробничому процесі. Частина непрямих витрат перекладається в розряд прямих.</p> <p>Оснвна увага приділяється якості, доступність і загальній вартісті продукції, а не рівню закупівельних цін.</p>	<p>устаткування і персоналу;- підвищення якості продукції</p> <p>- участь робочих у вирішенні проблем</p> <p>- більша гнучкість при зміні асортименту продукції.</p>	<p>постійні витрати також беруть участь у виробництві даного продукту і, отже, повинні бути включені в його собівартість;</p> <p>- не дає відповіді на питання, скільки коштує зроблений продукт, яка його повна собівартість.</p>

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Система точно вчасно (Just In Time)	Система точно вчасно це одна з найрозповсюджених систем, які отримали визнання у всьому світі. Основною думкою цієї системи є те що, нічого не буде вироблено, доки в цьому не виникне необхідність. Постачання виробництва здійснюється малими партіями по	- допомагає зменшити рівень матеріальних запасів у процесі виробництва, закупівель і готових виробів;	- складність виділення змінних і постійних витрат у складі витрат на виробництво продукції [3, с.9];
Система точно вчасно (Just In Time)	необхідності, в результаті чого досягається зниження рівня запасів товарно-матеріальних цінностей. Використання цієї методики дозволяє підприємству позбутися зайвих витрат шляхом скорочення непродуктивних витрат, які складаються, зокрема, з випуску зайвої продукції, простоїв обладнання і персоналу, утримання зайвих складських приміщень, втрат, пов'язаних з наявністю дефектів виробів. При цьому попит супроводжує продукцію протягом виробництва всього обсягу. Запаси доставляються до моменту їх використання у виробничому процесі. Частина непрямих витрат перекладається в розряд прямих. Основа увага приділяється якості, доступності і загальній вартості продукції, а не рівню закупівельних цін.	- зменшити витрати на складування і переміщення матеріалів;- зменшення браку, простоїв устаткування і персоналу;- підвищення якості продукції ;- участь робочих у вирішенні проблем - більша гнучкість при зміні асортименту продукції.	- порядок обліку змінних і постійних витрат на виробництво продукції на бухгалтерських рахунках, постійні витрати також беруть участь у виробництві даного продукту і, отже, повинні бути включені в його собівартість; - не дає відповіді на питання, скільки коштує зроблений продукт, яка його повна собівартість.
ABC (Activity Based Costing)	Сутність даного методу у калькуванні за видами діяльності. Метод передбачає групування сукупності непрямих витрат підприємства (загальновиробничих, адміністративних, на збут) за окремими видами діяльності, що їх викликали, з наступним розподілом цих витрат об'єктами калькування (видами продукції, робіт, послуг, за замовниками) шляхом застосування вимірників діяльності – факторів витрат.	- простота використання системи; - можливість застосування в різних сферах діяльності на та в різних галузях; - забезпечення взаємозв'язку одержуваної інформації з процесом	- низькі запаси роблять будь-які збої в роботі логістичної системи критичними; - введення системи може вимагати великих змін, яких важко досягнути на практиці.

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
	У межах ABC – методу видом діяльності називають сукупність пов'язаних робіт або завдань, які виконуються з метою забезпечення процесів виробництва, збуту продукції, функціонування підприємства в цілому, поглинаючи при цьому відповідні ресурси підприємства.	формування витрат.	
Функціо- ально- вартісний аналіз (ФВА)	Сутність даного методу полягає в аналізі витрат на виконання виробництва. Всі об'єкти розглядаються як сукупність операцій, які вони повинні виконувати. Функції аналізуються на предмет необхідності та корисності і підрозділяються на основні, допоміжні і непотрібні. ФВА проводиться для розроблених та існуючих продуктів, щоб знизити витрати без втрати якості і включає наступні основні етапи: - збір інформації про функції досліджуваного об'єкта (призначення, техніко-економічні характеристики, собівартість і т.д.); - дослідження функцій (ступінь користі), розробка пропозицій щодо вдосконалення (зниження собівартості шляхом усунення непотрібних функцій).	- дозволяє знайти недоліки в діяльності підприємства; - допомагає розробити план діяльності по усуненню недоліків.	- важкість при аналізованні показників через їх різність; - складне розрахування та ускладнений спосіб ведення обліку.
ТАРГЕТ- костинг (Target Costing)	В основу його ідеї покладено поняття цільової собівартості. Таргет-костинг розглядає собівартість не як заздалегідь розрахований за нормативами показник, а як величину, до якої повинна прагнути організація, щоб запропонувати ринку конкурентний продукт. Тому завдання методу - розробка виробу (послуги), кошторисна собівартість якого дорівнює цільової собівартості.	- широко застосовується на етапах проектування нового виробу або модернізації застарілої продукції. ; - передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації.	- ресурсо - витратний аналіз оскільки необхідно дуже ретельно перераховувати усі показники та робити прогноз з урахуванням можливих ризиків.

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Кайзен-костинг (Kaizen Costing)	<p>Полягає у поступовому зниженні витрат на етапі виробництва продукції, в результаті якого досягається необхідний рівень собівартості і забезпечується прибутковість виробництва.</p> <p>Кайзен-костинг використовується в японській моделі управлінського обліку паралельно з таргет-костингом. Обидві системи мають однакову мету - досягнення цільової собівартості: таргет-костинг - на етапі проектування нового виробу, кайзен-костинг - на етапі його виробництва.</p> <p>Принципи кайзен полягає в тому, що фокус має бути на клієнтах - для компанії, що використовує кайзен, найважливіше, щоб їх продукція (послуги) задовольняли потреби клієнтів.</p> <p>Безперервні зміни - принцип, що характеризує саму суть кайзен, тобто, безперервні малі зміни у всіх сферах організації - постачанні, виробництві, збуті, особистісних взаємин і так далі.</p> <p>Відкрите визнання проблем - всі проблеми відкрито виносяться на обговорення.</p> <p>Пропаганда відкритості - мала ступінь відособленості (особливо в порівнянні із західними компаніями) між відділами та робочими місцями [2].</p>	<p>- дозволяє знайти недоліки в діяльності підприємства;</p> <p>- допомагає розродити план діяльності по усуненню недоліків сформувані стратегію і тактику діяльності підприємства;</p> <p>- виробити стиль управління, який би відкритість, довіру і співпрацю;</p> <p>- підтримувати сталість цілей;</p> <p>- розвивати систему заохочення, яка буде стимулювати співпрацю;</p> <p>- програма навчання персоналу.</p>	<p>- потребує достатньо високий рівень освіченості колективу</p>

Більшість з перерахованих вище методів ще не застосовуються в виноробній галузі і метод обліку витрат та способи з їх контролю в нас займають встановлені та застарілі методи якими користуються вже не перше десятиріччя.

Розглянемо алгоритм зниження витрат який застосовується на підприємствах:

- 1) класифікація видатків за категоріями;
- 2) визначаємо, які витрати підлягають мінімізації;
- 3) плануємо і скорочуємо витрати [3, с.10].

Вивчаючи проблему скорочення витрат треба концентруватися на самій галузі оскільки шляхи зниження

витрат на виробництво продукції в різних галузях істотно розрізняються.

Розглянемо види витрат на прикладі однієї з найбільш розвинутої галузі харчової промисловості в південному регіоні – виноробної. Результати оцінки витрат ведучих підприємств виноробної галузі наведемо в таблиці 2, данні для розрахунку взяті з баз даних Smida [4]

Таблиця 2

Статті витрат виноробних підприємств південного регіону України за 2017 рік в тис. грн

Статі витрат	Публічне акціонерне товариство "Коблево"	Приватне акціонерне товариство "Одесавинпром"	Приватне акціонерне товариство "Кілійський виноробний завод"	Приватне акціонерне товариство "Болградський виноробний завод"
Матеріальні витрати	373033	371194	20548	14158
Витрати на оплату праці	24149	19999	16058	4858
Відрахування на соціальні заходи	5358	4320	586	1066
Амортизація	10872	7014	89	1133
Інші оперційні витрати	116942	29612	845	5619
Разом	530354	432139	38126	26834

Розглянемо витрати в структурі за даними підприємствами, в таблиці 3.

Проаналізувавши структуру та склад витрат виноробних підприємств південного регіону України за 2017 рік, варто відмітити, що витрати на матеріальні ресурси у виноробній галузі посідають перше місце в структурі витрат на виробництво продукції. Тому логічним буде прийняти рішення економії цих ресурсів, і раціонально їх використовувати. На перший план тут виходить застосування ресурсозберігаючих технологічних процесів, треба пам'ятати що для скорочення витрат на матеріальні ресурси, та постійного розвитку підприємства, треба застосовувати сучасне обладнання і крокувати в ногу з технічним прогресом.

Таблиця 3

Структура витрат виноробних підприємств південного регіону України за 2017 рік в структурі, %

Статі витрат	Публічне акціонерне товариство "Коблево"	Приватне акціонерне товариство "Одесавин пром"	Приватне акціонерне товариство "Кілійський виноробний завод"	Приватне акціонерне товариство "Болградський виноробний завод"	Середнє значення
Матеріальні витрати	70,34	85,90	53,89	52,76	65,72
Витрати на оплату праці	4,55	4,63	42,12	18,10	17,35
Відрахування на соціальні заходи	1,01	1,00	1,54	3,97	1,88
Амортизація	2,05	1,62	0,23	4,22	2,03
Інші операційні витрати	22,05	6,85	2,22	20,94	13,01

З даних наведених в таблиці 3 з середнього значення структури по витратам для наочності доцільно побудувати діаграму (рис. 1).

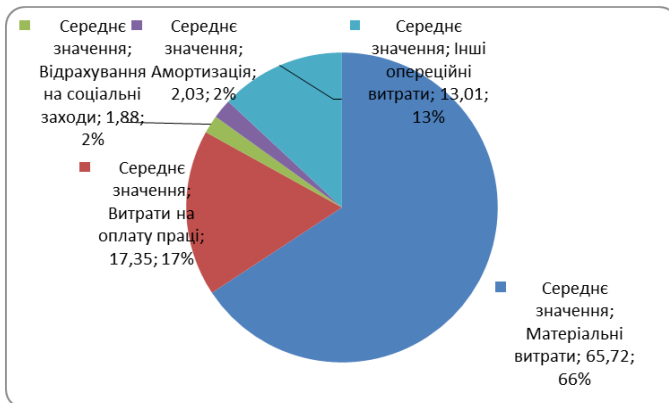


Рис.1. Структура витрат виноробних підприємств південного регіону України за 2017 рік, %

Важливо підвищення вимогливості і застосування вхідного контролю за якістю надходять від постачальників сировини і матеріалів, або же зниження якості сировини і самої продукції в цілому. Також на деяких підприємствах у скруту відмовляються від підтримки широкого асортименту і концентруються на найбільш рентабельній продукції, що в свою чергу скорочує витрати не лише матеріальні та за всіма іншими статтями [5, с.24].

Також значну частку в структурі витрат виробництв займає оплата праці 17,35%, тому актуальним постає питання збільшення продуктивності праці, скорочення чисельності адміністративно-обслуговуючого персоналу, зниження трудомісткості продукції, що випускається.

Збільшення продуктивності праці одне з завдань кожного підприємця оскільки з її ростом скорочуються загальні витрати на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже скорочуються і загальні виплати на оплату праці.

При постановці питання по скороченню персоналу треба добре зважити це рішення і визначити ким можна поступитися, також необхідно поставити питанням про те чи вигідно тримати на підприємстві свою ремонтну бригаду, або ж буде вигідніше залучити послуги зовнішніх компаній, необхідно визначити, чи є можливість зменшити або зовсім відмовитися від службового транспорту, тощо [6].

Зниження трудомісткості продукції, зростання продуктивності праці можна досягти різними шляхами. Найбільш ефективні з них: механізація і автоматизація виробництва, розробка та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. Однак потрібно не забувати і про те що поліпшення техніки на підприємство не дасть значних покращень якщо не займатися поліпшенням організації виробництва і праці.

Є багато випадків, коли підприємства беруть в лізинг більш сучасне устаткування, не підготувавшись при цьому до його експлуатації. Через це коефіцієнт використання такого устаткування дуже низький, витрачені на придбання кошти не приносять очікуваного результату.

Тобто при бажання підвищити продуктивність праці не можна забувати про те що потрібно підготуватися до роботи з новою технікою, це включає в себе:

- підготовка робочого місця;
- поповнення сировинної бази, щоб забезпечити повне завантаження нового обладнання;
- підбір кваліфікованих кадрів для роботи з новими технологіями.

На зарубіжних підприємствах розглядаються також такі чинники зниження витрат на виробництво винної продукції, як визначення і дотримання оптимального обсягу партії закупаваних матеріалів, оптимальної серії що запускається у виробництво продукції, рішення виробляти самим або закуповувати в інших окремі компоненти або комплектуючих виробів.

Відомо, що чим більше партія що закуповується сировини тим більше середньорічної запас і більше витрати, пов'язані зі складуванням цієї сировини (орендна плата за складські приміщення, втрати при тривалому зберіганні, втрати, пов'язані з інфляцією і ін.). Разом з тим придбання сировини великими партіями має свої переваги. Знижуються витрати, пов'язані з розміщенням замовлення на що одержуються товари, із прийманням цих товарів, контролем за проходженням рахунків і ін. Таким чином, виникає задача оптимального обсягу закупівлі сировини.

У поєднанні з традиційними шляхами зниження витрат на виробництво продукції знову виниклі чинники дозволять у комплексі довести витрати виробництва до оптимального рівня [7, с.203].

Висновки. Управління витратами повинно вирішувати проблеми, пов'язані зі зниженням величини витрат, тому що здійснення виробничо-господарської та інших видів діяльності підприємства потребує наявності різноманітних ресурсів - матеріальних, трудових, технічних тощо, розміри яких повинні знаходитися у певному співвідношенні. Придбання та експлуатація ресурсів підприємства передбачає понесення ним певних витрат, що об'єктивно зумовлені специфікою та обсягами господарських операцій, які здійснює дане підприємство. Витрати тісно зв'язані з прибутком, тому їх оптимізація дозволяє максимізувати прибуток, який в сучасних умовах являє собою мету діяльності багатьох підприємств різних галузей національної економіки.

Література

1. Tissu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tissu-nn.ru/post_8385/
2. Um.co.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://um.co.ua/1/1-4/1-43430.htm>
3. Бочкарев А.Н. Управлять затратами в условиях кризиса, стабильности и далекого будущего нужно по-разному // Эксперт. – 2008. – № 32. – С. 9-11.
4. Smida [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
5. Колесников С.И. Из истории становления и развития управленческого учета // Все для бухгалтера. – 2008. – № 4. – С.24-25.
6. Ekonomika-pidpryemstv [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv>
7. Юровский Б. Себестоимость продукции / Б. Юровский // Планирование. Учет. Анализ. – Харьков, 2012. – № 6. – 203 с.

1. Tissu [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://tissu-nn.ru/post_8385/
2. Um.co.[Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://um.co.ua/1/1-4/1-43430.htm>
3. Bochkarev A.N. Upravlyat' zatratamy v uslovyakh kryzysa, stablylnosty y dalekoho budushcheho nuzhno po-raznomu // Эксперт. – 2008. – # 32. – С. 9-11.
4. Smida [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <https://smida.gov.ua/>
5. Kolesnykov S.Y. Yz ystoryy stanovlenyya y razvytyyya upravlencheskoho ucheta // Vse dlya bukhhaltera. – 2008. – # 4. – С.24-25.
6. Ekonomika-pidpryemstv [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv>
7. Yurovskyy B. Sebestoymost' produktsyy / B. Yurovskyy // Planyrovanye. Uchet. Analyz. – Khar'kov, 2012. – # 6. – 203 s.

26.06.2018

РЕЦЕНЗІЇ

Monograph review:

ECOSYSTEM CONTEXTS AS CHANCES FOR ENTREPRENEURSHIP IN SUSTAINABLE TOURISM, 1st edition. Prešov: College of International Business ISM Slovakia in Prešov, 2017. pp. 115. ISBN 978-80-89372-71-3.

Author: Eva Hvizdová

Today, the famous author of economic monographs Eva Hvizdová came up with a new book that pleased the professional public. It is interesting for combining three areas: economy, tourism and environmental issues. In part, she links to the work of some of the authors known in the field of ecology such as Blažej, Hronec, Piatrik.

Hvizdová is aware of the truthfulness of the visionary thesis of academician Blažej, who claims that the 21st century will be built on three pillars: Knowledge Economy, Sustainable Development and the Biology of the Economy. The first chapter of the monograph deals with the ecosystem in the context of sustainability. Since physics teaches us that permanent growth is not possible, I would like to have a critical objection to the technical term sustainable growth, which was also used by the author. Nota bene, I must say in the author's defence that this terminus technicus is commonly used.

Author Hvizdová deals with ecosystems and biodiversity. She refers to interesting authors, such as Pushpam Kumar, who writes about a combination of biodiversity and ecosystems. He describes UN policy in terms of cooperation with governmental organizations, self-government and the private sector in terms of biodiversity support. The aforementioned author, Blažej, was an UN environmental expert. Hvizdová also deals with the topic of multi-functionality in the ecosystem. In this context, she emphasizes the need to build organic farming. She states the context in which the biodiversity of the micro-region is also associated with the area of folklore and history. The author places emphasis on organic farming as a key factor - an indicator of sustainable tourism. Among the objectives of the organic economy, it is advisable to produce food with sufficient nutritional value, eliminate the use of pesticides and

industrial fertilizers, prevent soil pollution, water, maintain soil fertility, minimize losses, intensively use of local resources, build eco-agriculture bonds with the market, and to introduce positive social policy for workers in ecologic agriculture.

The author criticizes the vagueness of defining sustainable agriculture. She draws attention to the difference between organic and conventional farming. She points to the priority value of maximizing profits for conventional agriculture as well as other aspects of it. Tourism is also linked to the sustainability of the regions. The author highlights a major environmental conference in Rio de Janeiro, 1992, which launched a process of intergovernmental cooperation pursuing ecologically sustainable goals. She analyzes one of the objectives of the United Nations Task Force, which is concerned with the development of eco-tourism. The above mentioned objective emphasizes the use of terrestrial ecosystems, the support of forestry, the elimination of the conversion of land to the desert, the halt of biodiversity loss.

Rural tourism is organically linked to agriculture. It is necessary to take into account some factors that work through economic actors in the sector: Climate and biodiversity, cultural activities of the micro-region, gastronomic aspects and the safety of the products offered. Hvizdová characterizes ecotourism as the identification of local culture associated with the observation of fauna and flora. She talks about rural tourism, which is perceived as a holiday associated with rural experiences, a return to nature and traditions. The indicator of the success of rural tourism is, according to the author, not only a portfolio of natural and cultural attractions, but also, to a great extent, the quantity and quality of the services offered. As a specific form of rural tourism, the author presents agro-tourism. It should be noted that agro-tourism also has a social and cultural aspect.

Sustainability of tourism is perceived as an economic factor of social regional improvement. Hvizdová is aware of the complexity of sustainability conditions, which include components such as economic activity, natural resources, infrastructure, agro-sector technology, set of competent subjects, subject education, social capital and stakeholder cooperation taking into account the environmental dimension of own activities.

The author also does not forget the ethical dimension of tourism sustainability, recognizing a certain degree of complementarity between sustainability and ethics in tourism. In the tourism sector, the following undesirable phenomena should be eliminated: air pollution, environmental pollution by tourism activities, biodiversity and cultural heritage damage, over-construction, acculturation, crime, prostitution and illegal child labour. The Global Code of Ethics in Tourism, which the author further analyzes, attempts to eliminate undesirable phenomena on the declarative level.

Another subchapter deals with modern types of tourism in Slovakia and in other countries. The author describes various kinds of tourism: fun, educational, congress, sexual, ascetic, rural, wedding, golf etc. In this context, she talks about the key role of tourism in the world economy, including the world industry. Hvizdová points out that tourism was considered a significant factor in the economy in 1910 by the economist Schullard. The author also publishes a SWOT analysis of tourism development in Slovakia. She also unveils the social dimension of tourism services, recognizing demographic change as its key indicator. At the end of the theoretical part of the monograph, the impact of changes in the cultural environment, political changes and technological changes on tourism is analyzed.

The publication also has its empirical dimension. It can be found in the research carried out by the author in a qualitative and quantitative form. As a research method, she chose expert in-depth interviews as well as Focus Groups. Similarly, questionnaire research was also carried out.

The monograph brings interesting research results. Expert responses have been summarized in several basics: Sustainable tourism is the most harmful via poor cooperation of tourism operators, incomplete infrastructure, insufficient capacity, poor quality of services, poor motivation, insufficient investment, and inadequate PR policies. Tourism should be more supported by the state, with direct support being focused on projects, support for rural identity, support for employment in a particular field and region, support for rural tourism. Tourism experts have unambiguously expressed their ideas on reserves in tourism, recommending developing tourism areas in close accordance with the region's specificities. Experts also recommend improving the quality of life

for long-term unemployed and disabled people in adjacent regions. The experts recommend funding tourism centres from EU funds.

The analysis of the group interviews led to comments on obstacles to the development of rural tourism business, support for business development in municipalities, development of business activities in the near future, subsidy policy in business activities, the social dimension of entrepreneurship and attitude towards sustainable tourism. The author approached entrepreneurs from various fields: woodworking, agriculture, beekeeping, gastronomy, farming, folk-craft production, production of spirits, livestock production, forestry.

Well-known theoretician Eva Hvizdová once again presented a beneficial book. Its importance lies in the high-quality theoretical part, where the author brings interesting aspects of the penetration of the economic and ecological aspects of tourism, and in the beneficial empirical part where the two-layer research brings concrete empirical results in the field of the current situation and perspectives in the field of rural tourism.

Bożena Sowa, Ph.D.

Vice – Rector General Affairs

WSPiA University of Rzeszów
Cegielniana 14, 35-310 Rzeszów
E-mail: Bozena.Sowa@wspia.eu

НАШІ АВТОРИ

Авдієнко Яна Анатоліївна – викладач кафедри маркетингу Одеського національного економічного університету

Балабаш Ольга Сергіївна – к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, Одеський національний економічний університет

Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор, Одеський національний економічний університет

Беленко Ганна Олександрівна – магістрант, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Варічева Руслана Вікторівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Доброва Наталя Василівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Домашенко Марина Дмитрівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Сумський державний університет

Дроздова Олена Геннадіївна – к.е.н., доцент, зав. кафедри обліку і оподаткування, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Коваленко Артем Вікторович – аспірант кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів і економічної теорії, Запорізький національний університет

Ковальова Анастасія Олексіївна – магістрант, Одеська Національна Академія харчових технологій

Козлова Ірина Євгенівна – магістрант, Одеський національний економічний університет

Комендантова Анастасія Петрівна – магістрант, Одеський національний економічний університет

Котенко Олександр Олександрович – к.е.н., доцент, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, Сумський державний університет

Котенко Юлія Леонідівна – вчитель фізики, Сумська гімназія № 1

Мєліхова Вікторія Анатоліївна – магістрант, Одеський національний економічний університет

Наніш Антон Іванович – магістрант, Одеський національний економічний університет

Навродська Марія Олегівна – магістрант, Одеський національний економічний університет

Однолько Вікторія Олександрівна – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету

Осипова Марія Михайлівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Слатвінська Марина Олександрівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет

Чурута Іван Михайлович – аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу, Національний університет державної фіскальної служби України, м. Київ

Юрескул Юлія Олександрівна – магістрант, Одеський національний економічний університет

Яблонська Наталя Валентинівна – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Одеська Національна Академія харчових технологій

ДЛЯ ПОДАТОК

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

НАУКОВИЙ ВІСНИК
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
Збірник наукових праць

Наукове видання

За достовірність викладених фактів, цитат та інших
відомостей відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного
університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку 2.07.2018
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,5