

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 29
Частина 2

Херсон
2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (професор кафедри галузевого права Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету).

Кузнцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(протокол від 27.06.2018 № 13)**

**Журнал включено до наукометричної бази даних
Index Copernicus (Республіка Польща)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Романич І.Б. ЯКІСТЬ ПОСЛУГ ПОШТОВО-ЛОГІСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ ТА ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ ЇЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	9
Саванчук Т.М. ДИНАМІКА ЗМІНИ ОБСЯГІВ ПРИДБАННЯ ТА ЦІН НА РЕСУРСИ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	15
Сахарук Б.С. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТРУКТУРУ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ	20
Соловійов І.О. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ НА ЗАСАДАХ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ.....	23
Сосновська О.О. СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ РЕАЛІЗАЦІЇ КНИЖКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	28
Трут О.О. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВИМІРЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ГРУПОВОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ.....	32
Філіппов В.Ю. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	36
Шашина М.В., Кньовець В.В. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	39

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Богдан Н.М. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	43
Зінченко О.А. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ РЕГІОНУ.....	52
Гальків Л.І., Килин О.В., Яхно Т.П. СУТЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ.....	56
Стоєв В.Л. ПОДАТКОВА РЕФОРМА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	60

СЕКЦІЯ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Лапшин І.М. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТРУДОВИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДЕМОГРАФІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ.....	64
Михайленко Н.О. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ПОШИРЕННЯ ВІДНОСТІ В УКРАЇНІ І ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....	68
Писаревська Г.І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБЛЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	72

СЕКЦІЯ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Баранюк Ю.Р. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....	78
--	----

Боровік Л.В. ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	83
Галушак В.В. СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	87
Забаштанський М.М., Роговий А.В., Забаштанська Т.В. РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У ЗМІЦНЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	91
Нечипоренко А.В., Качула А.Г. БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	95
Ковалевич Д.А. РОЗВИТОК КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ.....	99
Краснікова О.М. ПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК ЗЕМЛІ (ПОЛТАВСЬКИЙ ДОСВІД ТА УРОКИ).....	102
Малюжець О.І., Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІНІМІЗАЦІЇ ОБСЯГІВ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ.....	106
Нікітішин А.О. ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	110
Рац О.М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ ЯК СКЛАДНИК МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ.....	113
Семенов А.Ю., Хомутенко А.В., Барвінок В.Ю. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	117
Смирнова О.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	121
Stepanova D.S., Stepanova I.V. MODERN STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE.....	125
Степанюк Н.І. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	129
Стороженко О.О., Шейко О.П., Романенко Т.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ, РОЗМІЩЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	133
Тустановський Ю.Г. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	137
СЕКЦІЯ 8	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Баланюк І.Ф., Шеленко Д.І., Надворняк Я.М. ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ: ЕКСПРЕС-ОГЛЯД НОВАЦІЙ.....	143
Бенько І.Д. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	146
Приймак С.В., Будай І.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	149
Височан О.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В РЕЛІГІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	153
Гудзенко Н.М., Григораш М.В. ОБЛІК І МІСЦЕ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	158
Даценко Г.В. АУДИТОРСЬКА ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	161
Клюс Ю.І. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	165



Момот Л.В. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ.....	169
Мулик Т.О., Цуркан А.О. ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УПРАВЛІННІ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ.....	173
Нежива М.О. АУДИТ ОПЕРАЦІЙ ЗІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	177
Рябчук О.Г., Коротаєва І.Р. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КАСІ ТА НА РАХУНКАХ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ У БАНКУ.....	181
Слуцький Є.В. ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ МАЙДАНЧИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ.....	184
Струк Н.С., Дідик А.З. ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ДЕБІТОРАМИ В ДІЛОВОМУ ПАРТНЕРСТВІ ПІДПРИЄМСТВ.....	191
СЕКЦІЯ 9	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Берегова Г.І., Козицький В.А. ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЇ: МОДЕЛЬ СИСТЕМНОЇ ДИНАМІКИ.....	195
Приходченко О.Ю. АНАЛІЗ ІНДИВІДУАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ УЧАСТІ В ДЕРЖАВНІЙ ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ.....	200
Скрильник І.І., Деменко Л.Д., Олешко А.О. ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	204

CONTENTS

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Romanych I.B. QUALITY OF THE POSTAL AND LOGISTIC COMPANY'S SERVICES AND THE INNOVATIVE CONCEPTS OF ITS ACTIVITY.....	9
Savanchuk T.N. DYNAMIC OF CHANGE OF BUYING VOLUMES AND PRICES FOR MATERIAL SECURITY RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	15
Sakharuk B.S. FACTORS OF INFLUENCE ON JOINT-STOCK CAPITAL STRUCTURE.....	20
Solovyov I.A. MANAGEMENT OF ECONOMIC SUSTAINABILITY BASED ON THE COMPLEX OF MARKETING.....	23
Sosnovskaya O.O. THE ESSENCE AND NECESSITY OF MANAGING THE BOOKS DISTRIBUTION SYSTEM.....	28
Trut O.O. ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF MEASURING AND MANAGEMENT OF GROUP PERFORMANCE.....	32
Filippov V.Y. NORMATIVE-LEGAL REGULATION BASIS OF THE URBAN PASSENGER TRANSPORT SYSTEM AND THE POSSIBILITIES OF ITS INNOVATION DEVELOPMENT.....	36
Shashina M.V., Knovets V.V. SPECIFIC MANAGEMENT OF RISKS OF INVESTMENT ACTIVITY OF CONFECTIONERY COMPANIES.....	39

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Bogdan N.M. ESTIMATION OF THE INVESTMENT ATTRACTION OF THE REGION IN THE CONTEXT OF FINANCIAL SECURITY OF REGIONAL DEVELOPMENT.....	43
Zinchenko O.A. CLUSTERIZATION OF THE LABOR MARKET IN THE CONTEXT OF THE REGIONAL IMAGE MAKING.....	52
Halkiv L.I., Kylyn O.V., Yahno T.P. THE SOURCES OF DECENTRALIZATION PROCESSES AND THEIR INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN THE REGION.....	56
Stoiev V.L. THE TAX REFORM IN THE CONTEXT OF EUROINTEGRATION AND DECENTRALIZATION	60

SECTION 6

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Lapshyn I.M. THE ANALYSIS OF LABOR MIGRATION PROCESSES IMPACT ON DEMOGRAPHIC SITUATION IN UKRAINE.....	64
Mykhailenko N.O. ANALYSIS OF FUNDAMENTAL FACTORS OF DISTRIBUTION THE POVERTY IN UKRAINE AND WAYS OF ITS EXTENSION.....	68
Pysarevska G.I. THEORETICAL BASES OF DEVELOPMENT OF BUSINESS PROCESS BY PERSONNEL MANAGEMENT.	72

SECTION 7

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Baraniuk Yu.R. EUROPEAN EXPERIENCE OF STATE FINANCIAL CONTROL INSTITUTIONALIZATION.....	78
---	----



Borovik L.V. STATE INVESTMENT POLICY OF AGRICULTURE DEVELOPMENT.....	83
Galushchak V.V. LIFE INSURANCE IN UKRAINE: THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ITS DEVELOPMENT.....	87
Zabashkans'kyi M.M., Rogovyi A.V., Zabashkans'ka T.V. THE ROLE OF FINANCIAL PLANNING IN STRENGTHENING OF FINANCIAL SAFETY OF JOINT STOCK COMPANIES.....	91
Nechyporenko A.V., Kachula A.G. BUDGETARY DECENTRALIZATION IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	95
Kovalevitch D.A. DEVELOPMENT OF TREASURY SERVICE OF BUDGETS.....	99
Krasnikova O.M. MORTGAGE LENDING AND ITS IMPACT ON THE LAND MARKET (POLTAVA EXPERIENCE AND LESSONS).....	102
Maliuzhets O.I., Sisoenko I.A., Karlyka D.O. FINANCIAL ASPECTS ARE MINIMIZATION OF VOLUMES OF AVOIDING TAXATION.....	106
Nikitishin A.O. TAX REVENUE TO LOCAL BUDGETS UNDER THE CONDITIONS OF BUDGET DECENTRALIZATION.....	110
Rats O.M. PROVIDING THE LOYALTY OF CLIENTS AS THE COMPOSITION OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE CLIENT BASE OF THE BANK.....	113
Semenog A.Y., Khomutenko A.V., Barvinok V.Y. THE ESSENCE AND VALUE OF STATE FINANCIAL SAFETY	117
Smirnova O.V. THE ECONOMIC ESSENCE OF THE MANAGEMENT OF FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET.....	121
Stepanova D.S., Stepanova I.V. MODERN STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE.....	125
Stepaniuk N.I. PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF BUDGET FINANCING IN UKRAINE.....	129
Storozhenko O.O., Sheiko O.P., Romanenko T.V. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION, PLACEMENT AND USE OF THE FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS.....	133
Tustanovsky Y.G. THE TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF BANKING INTERMEDIATION IN UKRAINE.....	137
SECTION 8	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Balaniuk I.F., Shelenko D.I., Nadvorniak Ya.M. LEGISLATIVE ACCOUNTING POLICIES AND FINANCIAL REPORTING IN UKRAINE: EXPRESS REVIEW OF NEWS.....	143
Ben'ko I.D. FEATURES OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN LOCAL AUTHORITIES.....	146
Pryjmak S.V., Budaj I.V. FEATURES OF THE CHOICE OF THE TAXATION SYSTEM AND ITS EFFECT ON THE RESULTS OF THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES.....	149
Vysochan O.O. SPECIFICS OF ACCOUNTING IN RELIGIOUS ORGANIZATIONS.....	153
Gudzenko N.N., Grigorash M.V. ACCOUNTING AND PLACEMENT OF FINANCIAL RESULTS IN COMPANY REPORTS.....	158
Datsenko G.V. AUDIT ASSESSMENT OF THE COMPANY'S BANKRUPTCY POSSIBILITY AFTER FINANCIAL CRISIS.....	161

Klius Yu.I. ACCOUNTING AND ANALYTICAL BACKGROUND OF CLASSIFICATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 'COST.....	165
Momot L.V. GLOBALIZATION OF FRANCHISING IN UKRAINE.....	169
Mulyk T.O., Tsurkan A.O. INFORMATION AND ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF ANALYSIS OF FIXED ASSETS IN THE MANAGEMENT OF REAL INVESTMENTS.....	173
Nezhyva M. AUDIT MERGERS AND ACQUISITIONS DURING THE INCLUSIVE ECONOMY.....	177
Riabchuk O.G., Korotaeva I.R. FEATURES AND PROBLEMS OF AUDIT OF CASH IN THE PAYDESK AND ON THE ACCOUNTS OF THE ENTERPRISE IN THE BANK.....	181
Slutskiy Y.V. USE OF ELECTRONIC SITES FOR SALES OF ASSESSMENT OF MAIN MEANS FOR FAIR VALUE.....	184
Struk N.S., Didyk A.Z. PRIORITIES FOR DEVELOPMENT THE DEBTOR SYSTEM OF ACCOUNTING IN THE BUSINESS PARTNERSHIP OF ENTERPRISES.....	191
SECTION 9	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Beregova G.I., Kozytskyi V.A. MIGRATION PROBLEMS: THE SYSTEM DYNAMICS MODEL	195
PRYKHODCHENKO O.YU. ANALYSIS OF INDIVIDUAL STRATEGIES OF PARTICIPATION IN THE STATE PENSION SYSTEM.....	200
Skrylnik I.I., Demenko L.D., Oleshko A.A. FORECASTING THE COST OF REALIZATION OF THE PRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	204

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 656.82+658.5+331

Романич І.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна
академія управління персоналом»

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ ПОШТОВО-ЛОГІСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ ТА ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ ЇЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті описано один з основних критеріїв якості послуг поштово-логістичної компанії – швидкість доставки, запропоновано види аналізу швидкості доставки вантажів та поштових відправлень, показано ставлення споживачів до швидкості доставки. Виокремлено фактори якості послуги поштово-логістичної компанії, які не пов'язані зі швидкістю доставки. Побудовано форми розрахунку й обліку показників якості надання послуги поштово-логістичною компанією. На основі обговорень експертів у галузі поштової логістики визначено актуальні тенденції та інноваційні технології поштово-логістичних послуг.

Ключові слова: поштові відправлення, швидкість доставки, якість поштово-логістичної послуги, поштові технології, поштокат.

Романых И.Б. КАЧЕСТВО УСЛУГ ПОЧТОВО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ И ИННОВАЦИОННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье описан один из основных критериев качества услуг почтово-логистической компании – скорость доставки, предложены виды анализа скорости доставки грузов и почтовых отправлений, показано отношение потребителей к скорости доставки. Выделены факторы качества услуги почтово-логистической компании, которые не связаны со скоростью доставки. Построены формы расчета и учета показателей качества предоставления услуги почтово-логистической компанией.

Ключевые слова: почтовые отправления, скорость доставки, качество почтово-логистической услуги, почтовые технологии, почтомат.

Romanych I.B. QUALITY OF THE POSTAL AND LOGISTIC COMPANY'S SERVICES AND THE INNOVATIVE CONCEPTS OF ITS ACTIVITY

The article describes one of the main criteria of the quality of the postal and logistics company's services – the speed of delivery. Types of analysis of the speed of delivery of cargoes and postal items are offered, and the consumer's attitude to the delivery rate is shown. Factors of the quality of the postal and logistic company's services, which are not related to the speed of delivery, are distinguished. The forms of calculation and accounting of postal services quality indicators are constructed. Based on the discussions of experts in the postal and logistics field, current trends and innovative technologies of postal and logistics services are outlined.

Keywords: postal items, delivery speed, quality of postal and logistic services, postal technologies, APT (automatic postal terminal).

Постановка проблеми. Послуга поштового зв'язку – це повсякденна діяльність поштово-логістичних операторів із надання споживачам можливості переміщати у просторі письмову чи друковану кореспонденцію, предмети (посилки, бандеролі, вантажі), кошти (грошові перекази) [1, с. 64].

Маркетинг поштового зв'язку як філософія оператора поштового зв'язку означає орієнтацію усієї його діяльності – від проектування послуги до безпосереднього задоволення попиту споживачів – на високу технічну, технологічну та інтелектуальну якість надання послуги поштового зв'язку [1, с. 38]. Не менш важливим є й моральний аспект якості поштової послуги.

На відміну від традиційної орієнтації поштово-логістичних компаній, коли центром утворення прибутку сприймався сам оператор поштового зв'язку, у орієнтованої на маркетинг компанії центром прибутку стає послуга. Це означає, що [1, с. 39]: на першому місці у керівника стоїть урахування потреб споживача, а не потреб фірми; вищі посади займають не інженери та технологи, які відповідають за операційну діяльність, а економісти та менеджери, відповідальні за якісний сервіс клієнтів; більш якісна послуга буде куплена скоріше, ніж менш якісна; головна увага приділяється не зниженню витрат операційної діяльності, а насамперед урахуванню

перспективних потреб реальних та потенційних покупців; горизонт планування – довгостроковий, а номенклатура послуг – широка.

Непостійність якості у виконанні роботи особами, які надають послуги, а також різниця у сприйнятті послуги споживачами створюють значні проблеми для менеджерів, що працюють у сфері послуг [2, с. 48].

Важливим наслідком цього є те, що більшість послуг, а особливо поштових, украй важко стандартизувати. Кожний клієнт має відмінні бажання до надання послуги під час логістичного обслуговування: комусь зручніше отримати відправлення кур'єром, а комусь у відділенні зв'язку; комусь зручна доставка додому в позаробочий час, а комусь в офіс – у робочий; хтось бажає отримати своє замовлення до обіду, а хтось у другій половині дня. Проте здебільшого порядок надання поштово-логістичної послуги визначає саме той, хто її виконує, а це люди зі своїми настроями, налаштуваннями, особливостями поведінки. Непостійність якості результатів надання послуг ускладнює здійснення контролю і гарантій якості, а отже, перетворює нормування продуктивності в проблему для менеджерів сервісних поштово-логістичних компаній.

Проблема якості надання послуг актуальна як для державного (УДППЗ), так і для приватних операторів поштового зв'язку в Україні. Однією з проблем, з

якою стикнулася пошта, є неналежна якість послуг, що пов'язана з низьким рівнем автоматизації та невисокою кваліфікацією персоналу [3, с. 18]. Окремим болючим питанням у цьому контексті є рівень заробітних плат працівників логістичних компаній.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності й отримання прибутку, автор [3] виокремлює такі проблемні чинники, які, без сумніву, можна вважати спільними для всіх поштово-логістичних компаній:

- застаріле обладнання, що призводить до наявності значної частки ручної праці на всіх етапах логістичного ланцюга;

- необхідність скорочення наявної витратної частини бюджету, пошук джерел нових доходів, заміщення природного зниження рівня попиту на послуги поштового зв'язку;

- внутрішня і зовнішня конкуренція на ринку поштових послуг;

- економічно обґрунтоване та справедливе формування тарифів;

- підвищення якості послуг та обслуговування, налагодження стосунків зі споживачами поштових послуг;

- збереження цілісності поштових відправлень та вантажів, поштова безпека;

- забезпеченість кадрами необхідного рівня кваліфікації та освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті [2] зазначено, що роль операцій у сервісному трикутнику (сервісна стратегія, сервісна система, обслуговуючий персонал, у центрі яких знаходиться клієнт) – першочергова. Операції визначають структуру сервісних систем і управління роботою обслуговуючого персоналу, який звичайно становить переважну більшість працівників великих поштово-логістичних компаній.

Проблеми та чинники якості поштового зв'язку та надання поштово-логістичних послуг розглянуто у працях науковців Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова [1; 3].

Подальшому розвитку логістичного бізнесу, майбутньому поштово-логістичної послуги, її якості, порядку та технологіям її надання присвячені обговорення професіоналів поштової галузі, власників відомих логістичних компаній, експертів в цій предметній царині [4–6].

Дана робота, присвячена якості поштових послуг, є логічним продовженням циклу статей [7; 8], у яких було розглянуто операційні аспекти функціонування операторів поштового зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Види аналізу швидкості доставки пошти

Одним з основних критеріїв якості послуг поштово-логістичної компанії є швидкість доставки.

Швидкість доставки – це певний проміжок часу, який можна виміряти математично, з одного боку, і який інтуїтивно відчуває клієнт, з іншого боку, – від моменту оформлення «бажання» щодо перевезення вантажу/замовлення відправником до моменту отримання цього вантажу/замовлення одержувачем.

Використання різних засобів комунікації, техніки обробки поштових відправлень, різних транспортних моделей, у тому числі таких, які залежать від тарифів на перевезення та доставку, призводить до великої різноманітності показників часу виконання замовлень.

Терміни доставки вантажів у загальному випадку залежать від виду транспорту і визначаються за формулами [9]:

- для залізничного транспорту:

$$T_z = t_{pk} + l/V_H^z + t_{dod}^z, \quad (1)$$

де t_{pk} – час на початково-кінцеві операції, дів (год.); l – відстань перевезення, км (миль); V_H^z – норма пробігу вагона, дів; t_{dod}^z – час на додаткові операції на залізничному транспорті, дів;

- для морського транспорту:

$$T_M = l/V_{ком}^M; \quad V_{ком}^M = \frac{l}{l/V_{суд}^M + 2 \cdot \alpha \cdot D/M + t_{dod}^M}, \quad (2)$$

де $V_{ком}^M$ – комерційна швидкість судна, миль/дів; $V_{суд}^M$ – експлуатаційна швидкість суден, що працюють на даній лінії, миль/дів; α – коефіцієнт використання вантажопідйомності; D – вантажопідйомність судна, т; M – середньодобова норма вантажних робіт в порту відправлення і призначення, т/дів; t_{dod}^M – час на додаткові операції на морському транспорті, дів;

- для річкового транспорту:

$$T_R = t_0 + l/V_H^R + t_{dod}^R, \quad (3)$$

де t_0 – час на накопичення, формування і відправлення вантажів, дів; V_H^R – норма пробігу річкового судна, дів; t_{dod}^R – час на додаткові операції на річковому транспорті, дів;

- для автомобільного транспорту:

$$T_A = t_{pk} + l/V_{ек}, \quad (4)$$

де $V_{ек}$ – експлуатаційна швидкість, км/год,

Відмінність у часі виконання замовлення безпосередньо впливає як на потребу в ресурсах, так і на надійність процесу доставки. Тривалий час доставки замовлень і вантажів призводить до зростання показників залишків відправлень і вантажів на регіональних складах поштово-логістичної компанії.

У загальній теорії логістики [9] час реалізації замовлення залежить від стану і розвитку каналів розподілу, які є сполучною ланкою між виробниками і споживачами продукції і виконують такі функції, як: реалізація, маркетинг, кредитування, післяреалізаційне обслуговування тощо. Більшість промислових підприємств частково контролює такий розподіл, а отже, має обмежений вплив на систему фізичного розподілу.

Зміна структури і функцій каналів розподілу залежить від реорганізації технології логістики, підвищення якості продукції і послуг, які надає підприємство в системі фізичного розподілу. Прагнення до вдосконалення технології й ефективності логістики призводить до зростання інвестицій в оборотний капітал сфери розподілу, а також зміни структури і локалізації об'єктів логістики (детально у [8]).

На швидкість доставки найбільш суттєво впливають внутрішні технологічні процедури і процеси поштово-логістичної компанії, проте разом із тим можливий також вплив і зовнішніх чинників, на які поштово-логістичний оператор може й не мати безпосереднього впливу. Про форс-мажорні обставини в даному контексті не говоримо.

Швидкість доставки для міжнародного складника послуг поштово-логістичної компанії включає:

- 1) «першу милю» – доставка з-за кордону до місця оброблення поштових відправлень в Україні;
- 2) розмитнення, оброблення та сортування поштових відправлень;
- 3) «останню милю» – магістральне сполучення та доставка поштових відправлень у межах країни.

Швидкість доставки для внутрішнього складника послуг поштово-логістичної компанії включає:

1) виконання «заборів» (за наявності) – адресний забір вантажів зі складів відправників та їх доставка до місця оброблення та сортування;

2) оброблення, стікерування та сортування вантажів;

3) «останню милю» – магістральне сполучення та доставка вантажів у межах країни.

Найчастіше використовують два види аналізу швидкості доставки вантажів та поштових відправлень договірних контрагентів поштово-логістичної компанії:

- відсоток вчасно доставлених вантажів та поштових відправлень у підписані з відправником договірні терміни;

- накопичувальний відсоток доставлених вантажів та поштових відправлень у календарних або робочих днях (із можливим розподілом за регіонами).

Формулу загального розрахунку швидкості доставки вантажів та поштових відправлень можемо записати так:

$$Td = M_1 + \sum_{i=1}^m Ob_i + \sum_{j=1}^n Mg_j + \sum_{k=1}^K td_k, \quad (5)$$

де Td – загальний показник швидкості доставки по поштово-логістичній компанії (по відправнику); M_1 – швидкість першої милі; Ob_i – швидкість i -ого етапу обробки вантажів та поштових відправлень; Mg_j – швидкість j -ого магістрального плеча; td_k – показник швидкості доставки у k -му регіоні країни.

Ставлення споживачів до швидкості доставки можна описати так, якщо говоримо про сегмент бізнесу В2С: обравши, замовивши й оплативши в Інтернеті потрібний товар протягом 10–20 хвилин, доставку доведеться очікувати 24–36 годин у разі замовлення в межах України та 4–7 днів, якщо йдеться про замовлення з міжнародних магазинів [10].

Ставлення споживачів до швидкості доставки можна зобразити за допомогою такої схеми:

Форми аналізу якості надання поштово-логістичних послуг

Схоже до класичних законів попиту і пропозиції вплив на рівень якості послуги поштово-логістичної компанії мають:

- обсяг надання послуги (іншими словами, кількість вантажів та поштових відправлень, які необхідно доставити споживачу послуги);
- ціна надання послуги.

Швидкість доставки – показник, який було розглянуто раніше, – є інтегральним критерієм якості. До показників, які формують цей критерій, можемо віднести також:

- показник загального темпу доручення за період;

- показник темпу доручення відносно кількості відправлень, що увійшли в логістичну систему поштово-логістичної компанії за період;

- показник залишків відправлень у логістичній системі поштово-логістичної компанії на дату;

- показник своєчасності доставки відправлень за період згідно з підписаними договірними умовами;

- цільовий показник своєчасності в розрізі регіонів і сегментів бізнесу.

Крім швидкості доставки, можемо виокремити такі фактори якості послуги поштово-логістичної компанії, які не пов'язані зі швидкістю доставки або пов'язані опосередковано:

- кількість утрат відправлень;
- кількість скарг і відгуків (за видами);
- кількість реклаमाцій;
- кількість звернень отримувачів за комунікаційними каналами.

Побудуємо деякі форми розрахунку й обліку показників якості надання послуги поштово-логістичною компанією:

1) форма, що містить баланс фізичного руху відправлень у логістичній системі компанії за принципом «було → прихід → розхід → стало». Висновки щодо якості діяльності робляться на основі порівняння початкових і кінцевих абсолютних і відносних показників за період;

2) форма, що містить кількість доставлених відправлень за період у відсотковому вираженні в розрізі базових послуг поштово-логістичної компанії. Висновки щодо якості діяльності робляться на базі порівняння даних показників із key performance indicators, прописаними у договорах з основними (ключовими) клієнтами;

3) форма, що містить кількість доставлених відправлень поштово-логістичною компанією з розбиттям за економічними регіонами країни з подальшою декомпозицією щодо своєчасності доставки в кожному регіоні. Висновки щодо якості діяльності робляться на основі порівняння цільових значень цього показника з фактичними за сегментами бізнесу;

4) форма, що містить кількість скарг і відгуків, що надходять у компанію різними комунікаційними каналами по кожному з економічних регіонів країни в розрізі класифікаційних одиниць таких скарг і відгуків. Висновки щодо якості діяльності робляться шляхом аналізу абсолютної кількості даних звернень;

5) форма що містить кількість отриманих рекламацій відповідними підрозділами поштово-логістичної компанії в розрізі класифікаційних одиниць таких рекламацій за сегментами бізнесу. Висновки щодо якості діяльності робляться на основі аналізу відсоткових показників видів рекламацій у загальній їх структурі за сегментами бізнесу.

Актуальні тенденції та інноваційні технології поштово-логістичних послуг

Чого ж очікувати на ринку поштово-логістичних послуг у недалекому майбутньому?

Щодо цін та тарифів на послуги поштового зв'язку, то за матеріалами [11] можемо зробити висновок про підготовку в Україні поштової реформи. Новий законопроект, який уже пройшов громадське обговорення, вводить обов'язковий внесок 0,2% від доходів поштових служб на фінансування діяльності національного регулятора, що в підсумку може погіршити ринкові умови і підвищити тарифи. З 2010 р. у поштовій галузі в рамках дерегулювання було скасовано ліцензування. І новим законопроектом, через

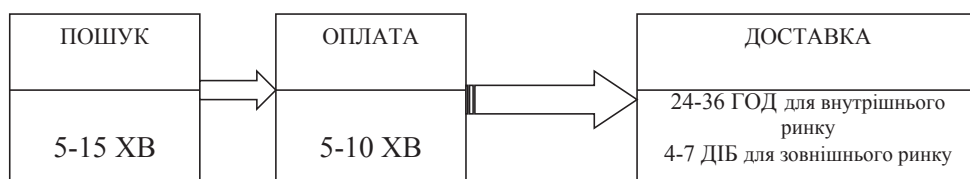


Рис. 1. Точка розриву в ланцюжку «пошук товару – оплата – доставка» [10]

Таблиця 1

Форма обліку й аналізу загальних базових показників

ПЕРІОД	Сегмент бізнесу		С2С		С2В		В2С		В2В		Разом	
	штук	%	штук	%	штук	%	штук	%	штук	%	штук	%
Відправлень на початок періоду												
Надходження за період												
Доставлено всього:												
Доставлено видачею «зі складу»												
Доставлено повернення товару												
Доставлено зворотних документів												
Доставлено «до дверей»												
Втрачено												
Повернуто замовнику												
Отримано реклаमाцій												
Відправлень на кінець періоду												

Таблиця 2

Форма обліку своєчасності доставки в розрізі індикативних клієнтів

ПЕРІОД	Індикативні клієнти	A2	B1	E1	F2	K1	M1	R2	TT	W2
		%	%	%	%	%	%	%	%	%
Доставлено «до дверей»		100	100	100	100	100	100	100	100	100
у т. ч. рахунків клієнтам за послуги підприємства		0	1	0	0	0	0	0	0	2
Доставлено «до дверей», у договірний термін		20	67	72						
Доставлено «до дверей», у термін, узгоджений з одержувачем, але не в договірний		80	31	22						
у т. ч. з опцією «доставка до супермаркету»		0	3,3	0						
у т. ч. після вияснень/переадресацій		0	3,3	0						
у т. ч. на основі звернення отримувача в колл-центр		0	0	0						
Доставлено «до дверей», із протермінуванням		0	2	6						
у т. ч. за проблемними напрямками		0	0	0						
у т. ч. за іншими напрямками		0	2	5						

сім років, Міністерство інфраструктури має намір повернути цю практику. Як наслідок, ринку загрожує зменшення числа гравців, а пересічним українцям – збільшення тарифів на послуги, вважають експерти. При цьому держчиновники бачать ситуацію інакше і пояснюють свої наміри – привести законодавство у відповідність із нормами міжнародного права, а саме Директивою 97/67/ЄС, яка прописує обов'язок будь-якої держави забезпечити потреби населення в поштовому зв'язку. У будь-якій точці країни громадянин повинен отримати універсальні послуги за доступною ціною: листівки, листи, поштові пакети, посилки без оголошеної вартості до 10 кг, періодичні видання. Держава забезпечує цю можливість, підтримуючи національного оператора поштового зв'язку.

Про актуальні інноваційні тенденції на ринку доставки в сегменті e-commerce розповів журналістам президент Meest Group Ростислав Кисіль [5]. Він поділився досвідом цього ринку в Канаді та інших країнах світу та зазначив, що ці знання та уважне відслідковування всіх тенденцій у галузі дозволяють Meest Express утілювати очікувані бізнесом та споживачами інноваційні проекти в українських реаліях. Компанія активно розвиває інноваційні послуги доставки відправлень в мережу пошто마트в. Фінансову незалежність та нові джерела прибутку Meest Express пропонує малому та середньому бізнесу завдяки інноваційному продукту – Meest Tochka. Meest Tochka дає можливість вибору най-

ближчого пункту для отримання замовлення поруч із домом, місцем праці чи дорогою поміж ними. Meest Tochka можуть стати: магазин побутових товарів, перукарня, ательє, кафе, заправна станція та інші пункти торгівлі й надання побутових послуг.

Президент Meest Group спрогнозував також розвиток логістичного ринку на найближчі декілька років [6]. Український ринок поштової логістики стрімко зростає за рахунок розвитку електронної комерції. У рік через поштові служби доставляється 135 млн. відправлень. Цього року ріст ринку поштової логістики очікується на рівні 32% у грошовому еквіваленті, а до 2020 р. середньорічний темп зростання передбачається на рівні 27%, і за цим показником ми втричі випереджаємо Європу, де ринок доставки зростає на 7%: на українця припадає три посилки на рік, поляк отримує 10–11 посилок, а німець – 34. Ринок поштової логістики буде не тільки рости, а й видозмінюватися: нових гравців на разі не передбачається, а ось наявних може стати менше.

Серед найбільш яскравих інноваційних глобальних трендів і тенденцій, які мають безпосередній вплив на розвиток поштової логістики, співвласник «Нової пошти» В'ячеслав Клімов виділив такі [4]: штучний інтелект; електротранспорт; real time; дрони; автоматизація і роботизація складських процесів; доставка без кур'єра; поштомати; нові види доставки.

«Нова пошта» розраховує створити ринок інновацій поштової логістики і розглядає можливість трансформації в майбутньому в інжинірингову ком-

Таблиця 3

Форма обліку своєчасності доставки в розрізі сегментів бізнесу та регіонів

ПЕРІОД _____	Кількість штук		Цільове значення КРІ (%)		Фактичне значення КРІ (%)	
	В2С, С2С	В2В	В2С, С2С	В2В	В2С, С2С	В2В
Регіон						
Дніпровський						
Доставлено до дверей у договірний термін						
Доставлено до дверей у термін, узгоджений з одержувачем, але не в договірний						
Доставлено до дверей, із протермінуванням						
Західний						
Доставлено до дверей у договірний термін			85%	90%	84%	84%
Доставлено до дверей у термін, узгоджений з одержувачем, але не в договірний						
Доставлено до дверей, із протермінуванням						
Київський						
Доставлено до дверей у договірний термін			85%	90%	86%	75%
Доставлено до дверей у термін, узгоджений з одержувачем, але не в договірний						
Доставлено до дверей, із протермінуванням						
Південний						
Доставлено до дверей у договірний термін						
Доставлено до дверей у термін, узгоджений з одержувачем, але не в договірний						
Доставлено до дверей, із протермінуванням			3%	3%	3%	3%
Решта регіонів						
Доставлено до дверей у договірний термін			85%	90%	86%	78%
Доставлено до дверей у термін, узгоджений з одержувачем, але не в договірний			12%	7%	13%	21%
Доставлено до дверей, із протермінуванням			3%	3%	1%	2%
Разом						
Доставлено до дверей у договірний термін			85%	90%	82%	70%
Доставлено до дверей у термін, узгоджений з одержувачем, але не в договірний			12%	7%	15%	25%
Доставлено до дверей, із протермінуванням			3%	3%	4%	5%

Таблиця 4

Форма обліку й аналізу усіх скарг і відгуків

Регіон	Підрозділ	Недотримані терміни доставки	Кур'єр подзвонив і не прийшов	Перенос доставки не був погоджений з одержувачем	Не було жодної спроби доставки	Некоректні дії кур'єра	Некоректні дії працівників
Дніпровський	Дніпро	2					
	Кам'янське		2				
	Запоріжжя			2			
	Кривий Ріг				2		
	Павлоград					2	
Дніпровський підсумок		2	2	2	2	2	0
Центральний	Біла Церква	3					
	Вінниця		3				
	Житомир			3			
	Черкаси				3		
Центральний підсумок		3	3	3	3	3	0
Загальний підсумок		5	5	5	5	5	0

панію – такий підрозділ у неї точно буде. Необхідно залучати інвестиції в українські інноваційні стартапи, розвивати комунікації між замовниками і розробниками, щоб не створювалися технології заради технологій. Електронній комерції прогноують десятикратний ріст, і «Нова пошта» готова купляти технології і співпрацювати з компаніями, які можуть запропонувати рішення щодо роботи з великими

обсягами: кур'єрським компаніям доведеться обслуговувати такі потоки, котрі нині їм навіть важко уявити.

Висновки. На відміну від традиційно орієнтованої поштово-логістичної компанії, де центром утворення прибутку вважався власне оператор поштового зв'язку, у маркетингово-орієнтованій компанії центром прибутку є послуга, що, з одного боку, вимагає

Таблиця 5

Форма обліку структури отриманих рекламаций

ПЕРІОД _____	Нестача вкладення	Неякісний сервіс	Пошкодження	Протермінування	Часткова втрата	Втрата	Всього
Сегмент бізнесу							
B2C							
C2C							
B2B							
C2B							
Разом							
%	4	10	30	30	13	13	100%

сучасного, дружнього до клієнта менеджменту, який спроможний управляти змінами, а з іншого – використання досконалих операцій та застосування інноваційних технологій.

Непостійність якості у виконанні роботи працівниками, які надають послуги, а також різниця в сприйнятті послуги споживачами створюють значні проблеми для менеджерів та аналітиків, що працюють у сфері послуг, наслідком чого є те, що більшість послуг, а особливо поштових, украй важко стандартизувати, тому поштово-логістичним компаніям слід шукати наукові методи та економіко-математичні моделі аналізу якості та стандартизації поштової послуги для щоденного підвищення якісного рівня діяльності.

Одним з основних критеріїв якості послуг поштово-логістичної компанії є швидкість доставки – це певний проміжок часу, який можна виміряти математично, з одного боку, і який інтуїтивно відчуває клієнт, з іншого боку, – від моменту оформлення «бажання» щодо перевезення вантажу відправником до моменту отримання цього вантажу одержувачем. Замовивши й оплативши потрібний товар протягом 10–20 хвилин, доставку доведеться очікувати 2–7 днів, що вимагає змін і вдосконалення передусім у технологіях починаючи від навчання персоналу і закінчуючи сучасною інженерією.

На базі розроблених форм аналізу якості, висновки щодо якості діяльності поштово-логістичної компанії робляться на основі: порівняння початкових і кінцевих абсолютних та відносних показників за період, порівняння показників із key performance indicators, прописаними у договорах із ключовими клієнтами, порівняння цільових значень показників із фактичними за сегментами бізнесу, аналізу абсолютної кількості звернень, аналізу відсоткових показників видів рекламаций у загальній їх структурі за сегментами бізнесу.

Експерти прогнозують щорічний ріст ринку поштової логістики на рівні 32% у грошовому еквіва-

ленті, а до 2020 р. середньорічний темп зростання на рівні 27%. Ринок поштової логістики буде не тільки рости, а й видозмінюватися: нових гравців на разі не передбачається, а ось наявних може стати менше. Ці фактори вимагатимуть проникнення в поштову послугу штучного інтелекту, електротранспорту, роботи в real time, дронів, автоматизації і роботизації складських процесів, доставки без кур'єра, автоматизованих точок видачі та нових видів доставки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Особливості маркетингу послуг у сфері поштового зв'язку: навч. посіб. / Є.Г. Борисевич, С.Б. Горелкіна, Л.Е. Жуковська. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 216 с.
2. Сервіс-менеджмент: задачі та моделі / М.Г. Медведєв, В.М. Романенко, В.П. Шоха. Інтелект XXI. 2014. № 1. С. 46–52.
3. Князева О.А. Стратегія розвитку поштового зв'язку: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. 100 с.
4. Послезавтра кур'єрської доставки. Вячеслав Климов о новых трендах почтовой логистики. URL: <http://logist.fm/publications/poslezavtra-kurerskoy-dostavki-vyacheslav-klimov-o-novyh-trendah-pochtovoy-logistiki/>.
5. Потребители признали Meest Express лучшим в Украине. URL: <http://1fin.biz/potrebiteli-priznali-meest-express-luchshim-v-ukraine/>.
6. Рынок доставки Украины: количество операторов уменьшится. URL: <http://trademaster.ua/news/15521/>.
7. Романич І.Б. Моделювання кількісних характеристик автопарку поштово-логістичної компанії за критерієм наповнення вантажами її загальної логістичної системи. Інноваційна економіка. 2014. № 5(54). С. 73–82.
8. Романич І.Б. Моделювання розвитку і розміщення підрозділів поштово-логістичної компанії. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 11(185). С. 453–463.
9. Логістика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.П. Волков, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп. Запоріжжя: ЗНУ, 2010. 356 с.
10. Городская логистика : итоги 2015 и тенденции будущего. URL: <http://www.slideshare.net/AlexandraGorbenko/ss-57919600/>.
11. В Україні можуть подорожчати посилки і кур'єрська доставка. URL: <http://market.korupciya.com/2016/11/18/v-ukrayini-mozhut-podorozhchati-posilki-i-kur-yerska-dostavka/>.

УДК 338.001.36

Саванчук Т.М.*старший викладач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

ДИНАМІКА ЗМІНИ ОБСЯГІВ ПРИДБАННЯ ТА ЦІН НА РЕСУРСИ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено динаміку зміни обсягів придбання та цін на ресурси матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств. Встановлено, що ціна на ресурси та обсяги їх придбання є суттєвими умовами договорів постачання. Визначено матеріальні ресурси, необхідні для діяльності сільськогосподарських підприємств, на обсяги придбання яких зміна цін чинить значний вплив та несуттєвий.

Ключові слова: матеріальне забезпечення, матеріальні ресурси, придбання ресурсів, середні ціни, сільськогосподарські підприємства.

Саванчук Т.М. ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ И ЦЕН НА РЕСУРСЫ МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована динамика изменения объемов приобретения и цен на ресурсы материального обеспечения сельскохозяйственных предприятий. Установлено, что цена на ресурсы и объемы их приобретения являются существенными условиями договоров поставки. Определены материальные ресурсы, необходимые для деятельности сельскохозяйственных предприятий, на объемы приобретения которых, изменение цен оказывает значительное влияние и незначительное.

Ключевые слова: материальное обеспечение, материальные ресурсы, приобретение ресурсов, средние цены, сельскохозяйственные предприятия.

Savanchuk T.N. DYNAMIC OF CHANGE OF BUYING VOLUMES AND PRICES FOR MATERIAL SECURITY RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article examines the dynamics of change of buying volumes and prices for material security resources of agricultural enterprises. It is found, that a price for resources and their buying volumes are essential conditions of the supply contracts. Determined the material resources, which are necessary for the agricultural enterprises activity, on the buying volumes of which makes a significant or insignificant influence a price change.

Keywords: material security, material resources, purchase of resources, average prices, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день жодне сільськогосподарське підприємство не може ефективно функціонувати без наявності певної сукупності матеріальних ресурсів. Надходження зазначених ресурсів до сільськогосподарських підприємств відбувається в процесі їх матеріального забезпечення. Основними параметрами, що визначають наявність на підприємстві необхідних матеріальних ресурсів, є їх ціна та обсяги придбання. Саме ці критерії є суттєвими умовами договорів постачання, що укладаються між сільськогосподарськими підприємствами та постачальниками ресурсів. Виходячи з цього, важливо знати як змінюються обсяги придбання сільськогосподарськими підприємствами матеріальних ресурсів, при зміні цін на них, що дасть можливість налагодити найбільш раціональні відносини з постачальниками ресурсів для села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств більшістю учених розглядається в контексті їх матеріально-технічного забезпечення. При чому значно більше уваги приділяється саме технічному забезпеченню. Так, Ю.В.Самойлик, визначаючи тенденції та перспективи матеріально-технічного забезпечення підприємств агропромислового комплексу, досліджує наявність та рух техніки і енергетичних потужностей зазначених підприємств [1]. Могилова М.М., Білоусько Я.К., Підлісецький Г.М., розглядаючи матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі, проводять аналіз фондозабезпеченості, технічної оснащеності та джерел фінансування техніко-технологічного переоснащення сільськогосподарських підприємств [2]. В.М. Кошельник, розглядаючи матеріально-технічне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств також

наводить лише показники технічної забезпеченості підприємств [3]. Більше уваги матеріальному забезпеченню в своїх працях приділяють учені, що досліджують ресурсний потенціал аграрних підприємств, його відтворення та логістику. Зокрема Олійник О.В. [4], Величко О.П. [5], В.М.Трегобчук [6]. Цікавими є також роботи вчених, які досліджують питання забезпечення аграрних підприємств окремими видами матеріальних ресурсів: засобами хімізації, паливом, кормами ті ін. В цьому сенсі досить ґрунтовними є роботи Шпикуляк О.Г. [7], Тарасович Л.В. [8], Вишневецької О.В. [9], Данкевич Є.М. [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином дослідження стану матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств є досить розрізненими та не повними. В той же час сільськогосподарські підприємства, паралельно з технічним забезпеченням, змушені постійно вести пошук шляхів забезпечення свого виробництва всією сукупністю необхідних матеріальних ресурсів, навіть за рахунок інших ресурсів. Отже, постає об'єктивна необхідність дослідження зміни обсягів закупівлі та цін на різні види матеріальних ресурсів, що дозволить зробити висновок про динаміку зміни відносин в процесі матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає у вивченні динаміки зміни обсягів придбання та цін на ресурси матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств, з метою встановлення матеріальних ресурсів, необхідних для їх діяльності, на обсяги придбання яких зміна цін чинить значний вплив та несуттєвий. Це, в подальшому, дасть можливість ефективно управляти формуванням відносин в процесі матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріальне забезпечення сільськогосподарських підприємств є складовою їх матеріально-технічного забезпечення. При чому, саме витрачання ресурсів матеріального забезпечення чинить найбільший вплив на собівартість сільськогосподарської продукції, адже матеріальні витрати займають більше 70% у собівартості продукції.

У структурі матеріальних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції найбільшу питому вагу займають витрати на матеріали, які ми віднесли до біологічного забезпечення: насіння та посадковий матеріал в рослинництві і корми та кормові добавки в тваринництві. При чому питома вага вказаних витрат зростає, навіть при зменшенні обсягів їх придбання (табл. 1).

З даних таблиці 1 чітко видно, що практично за всіма дослідженими видами ресурсів біологічного забезпечення за останні 5 років спостерігається зменшення обсягів закупівель. Особливо різко зменшилися обсяги придбання насіння дворічних овочевих культур, кормових та цукрових буряків.

Зменшення обсягів придбання зазначених ресурсів у більшості підприємств пояснюється зростанням цін на вказані ресурси (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать, що майже за всіма видами досліджених ресурсів, за останні 5 років, ціни зросли у 1,5-3 рази. При цьому, спостерігаємо рекордне зростання ціни на насіння дворічних овочевих культур (більш ніж у 23 рази), що логічно викликало зменшення його закупівлі на 97% (таблиця 1) і практично припинення вирощування вказаних культур.

В умовах подорожчання ресурсів біологічного забезпечення, сільськогосподарські підприємства змушені були частково перейти на використання вказаних ресурсів власного виробництва, що призводить до використання насіння нижчої якості та кормів, що не завжди мають достатню кормову цінність.

Аналіз структури витрат на виробництво сільськогосподарської продукції показує, що паралельно з біологічним забезпеченням, не менш важливе зна-

чення має також агрохімічне забезпечення (мінеральні добрива, засоби захисту рослин і т. ін.).

Рівень застосування мінеральних добрив у світовій практиці має тенденцію до зростання. Тарасович Л.В., дослідивши зарубіжний досвід застосування засобів хімізації, зазначає: «За даними ФАО Західна Європа та США третину врожаю одержують за рахунок мінеральних добрив. Основна частка продукції землеробства у найбільш розвинутих країнах Західної Європи формується завдяки штучно створеній родючості – ефект від застосування засобів хімізації коливається від 26,2 до 35,9 ц/га. На її частку в зазначених регіонах припадає близько 70% валового і товарного потенціалу землеробства й лише 30%. – на природну.

Німецькі та російські науковці вважають, що за рахунок мінеральних добрив вони отримують 50% прибавки урожаю, а французькі – 70%. За даними вітчизняних і зарубіжних учених в середньому 1 т мінеральних добрив, у перерахунку на діючу речовину, забезпечує такі прирости урожаю з 1 га: зерна – 4,5 т, цукрових буряків – 35-40, картоплі – 25-30, насіння соняшнику – 1,5-2 т» [8].

Розуміючи ситуацію, що склалася, та не маючи можливості отримати засоби хімізації в процесі власного виробництва, на відміну від кормів чи посівного матеріалу, сільськогосподарські підприємства змушені постійно вести пошук найбільш оптимальних каналів надходження засобів агрохімічного забезпечення. Прослідкуємо зміни обсягів придбання та цін на різні види мінеральних добрив в Україні (табл. 3).

З проведених розрахунків видно, що за всіма видами добрив за останні 5 років ціни зросли приблизно в 2 рази. Особливо різкий стрибок цін відбувся у 2015 році, що пояснюється політичною ситуацією в Україні та військовими діями на Сході. Позитивним, на нашу думку, все ж є те, що навіть при різкому зростанні цін, обсяги закупівель за всіма видами добрив не скоротилися, а купівлі фосфатних та комплексних добрив навіть зросли приблизно в 1,5 рази.

Отже, для забезпечення обсягів купівлі та внесення мінеральних добрив на належному рівні сіль-

Таблиця 1

Придбання кормів (кормових добавок) та насіння і посадкового матеріалу сільськогосподарськими підприємствами України

Назва ресурсу	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. в % до 2012 р.
Насіння, т						
цукрових буряків	1407,6	671,1	1046,1	650,4	974,6	69,24
овочевих культур: - однорічних	816,6	1137,4	748,0	610,7	868,2	106,32
дворічних	136,4	12,1	11,4	3,5	4,1	3,00
баштанних	5,0	6,3	3,8	15,5	4,7	94,0
кормових буряків	7,5	3,7	4,2	5,6	3,2	42,67
Розсада (саджанці), млн. шт.						
овочів.	133,8	102,5	134,8	149,4	145,6	108,82
плодових дерев	2,6	2,6	2,2	1,7	1,2	46,15
ягід	8,6	8,1	10,9	4,6	5,1	59,30
Корми (кормові добавки), тис.ц.						
змішані комбікорми	1330,3	1267,4	639,4	831,9	623,7	46,88
кормові суміші: - для ВРХ	900,1	931,3	1088,5	1052,0	1032,8	114,74
- для свиней	3361,8	4034,1	2493,5	2418,1	2258,0	67,17
- для птиці	21597,3	19543,2	18020,2	15533,1	17840,4	82,60
сіно	412,5	374,9	426,2	450,1	401,2	97,26
синос	2371,0	2583,3	2095,9	1847,0	2556,8	107,84

Джерело: згруповано автором за [11-15]

Таблиця 2

Середні ціни на корми (кормові добавки) та насіння і посадковий матеріал, придбані сільськогосподарськими підприємствами України

Назва ресурсу	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. в % до 2012 р.
Насіння, грн. за кг						
цукрових буряків	308,8	349,2	400,8	740,4	693,7	224,64
однорічних овочевих культур	82,7	53,2	123,9	186,9	203,2	245,71
дворічних овочевих культур	20,3	90,0	284,6	488,1	468,2	2306,40
баштанних	326,2	294,3	641,4	614,3	1123,7	344,48
кормових буряків	84,4	93,3	92,4	99,2	128,7	152,49
Розсада (саджанці), грн. за шт.						
овочів.	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6	200,00
плодових дерев	19,3	22,8	23,6	30,1	43,5	225,39
ягід	4,5	1,5	2,7	3,9	4,4	97,78
Корми (кормові добавки), грн. за ц						
змішані комбікорми	210,5	238,7	263,8	449,5	495,3	235,29
кормові суміші: - для ВРХ	217,8	240,8	286,3	382,3	536,1	246,14
- для свиней	297,2	307,1	399,2	558,6	650,7	218,94
- для птиці	221,1	255,3	265,4	373,9	485,3	219,49
сіно	60,5	68,4	76,2	87,9	101,9	168,43
силос	20,6	26,6	29,0	48,5	50,6	245,63
сінаж	26,9	31,7	21,7	51,4	54,4	202,23

Джерело: згруповано автором за [11-15]

Таблиця 3

Середні ціни та обсяги купівлі мінеральних добрив сільськогосподарськими підприємствами України

Роки	Азотні добрива		Фосфатні добрива		Калійні добрива		Комплексні добрива	
	Кіл-сть, тис. ц	Ціна, грн. за ц	Кіл-сть, тис. ц	Ціна, грн. за ц	Кіл-сть, тис. ц	Ціна, грн. за ц	Кіл-сть, тис. ц	Ціна, грн. за ц
2012	24741,9	274,9	343,5	388,0	926,4	406,5	9867,6	426,7
2013	26760,4	274,4	242,6	375,2	1028,8	363,5	10946,2	404,7
2014	26408,7	319,1	277,6	463,4	850,3	445,9	9521,2	478,4
2015	27024,9	618,6	317,2	840,5	888,1	751,2	10813,0	908,5
2016	32093,2	557,2	529,6	783,0	1008,4	764,4	14216,5	878,9
2016 р. в % до 2012 р.	129,71	202,69	154,18	201,80	108,85	188,04	144,07	205,98

Джерело: згруповано автором за [11-15]

ськогогосподарські підприємства повинні завжди приділяти увагу питанням пошуку найбільш оптимальних відносин з постачальниками вказаних ресурсів навіть в умовах їх подорожчання.

Деяку іншу ситуацію ми спостерігаємо у використанні органічних добрив. Протягом більш ніж двадцяти п'яти років обсяги їх внесення під посіви сільськогосподарських культур скорочуються. Використання в землеробстві лише мінеральних добрив призводить до порушення співвідношення поживних речовин у ґрунтах, зниження їх родючості та є екологічно шкідливим для оточуючого середовища.

Ситуація із надходженням та використанням сільськогосподарськими підприємствами засобів захисту рослин в основному є аналогічною до ситуації з мінеральними добривами (таблиця 4).

У 2016 році, по відношенню до 2012 року, скорочення закупівель засобів захисту рослин в сільськогосподарських підприємствах України спостерігається лише за інсектицидами. Всі інші види засобів захисту закуповувалися в такому ж, а то і в більшому розмірі, ніж у 2012 році.

Паралельно з агрохімічним, важливе значення для сільськогосподарських товаровиробників має забезпечення дизельним паливом, бензином, мастилами.

Тенденції зміни цін на дизельне паливо, привели до скорочення обсягів його закупівлі за останні 5 років в середньому на 6 тис. тон щорічно (рис. 1).

Обсяги придбання дизельного палива в 2016 році практично відповідають показнику 2012 року, але коливання обсягів закупівель, за досліджуваний період, говорять про нестабільність відносин з постачальниками ресурсу.

Ще більш критична ситуація склалася з придбанням бензину (рис.2).

Параметри отриманих рівнянь говорять, що на сьогодні, падіння обсягів придбання бензину практично прямо пропорційне зростанню цін на нього, а отже сільськогосподарські підприємства змушені економити вказаний ресурс, що не завжди позитивно відображається на кінцевих результатах роботи, адже значна кількість сільськогосподарських підприємств, через нестачу коштів на купівлю бензину, більшу частину врожаю продає «з поля». За таких умов продажу, ціна реалізації є найнижчою, а значить сільськогосподарські підприємства втрачають певну частину прибутку.

Майже аналогічна ситуація склалася з закупівлею паливного мазуту. Обсяги його придбання сільськогосподарськими підприємствами України за останні 5 років скоротилися більш ніж на 50%, а ціни зросли майже в 2 рази [11-15]. Більш

стабільною за обсягами є закупівля оливи та мас-тил. Зростання більш ніж у 2 рази цін на вказані ресурси, практично не вплинуло на обсяг їх придбання [11-15]. На наш погляд, саме незначна потреба підприємств у вказаних ресурсах, а отже невеликі витрати на їх придбання, навіть в умовах подорожчання, не привела до падіння обсягів закупівель, що ми спостерігаємо за іншими видами ресурсів.

Разом з цим, слід відмітити, що більшість сільськогосподарської продукції продається аграріями в період, коли ціни на неї найнижчі, а ресурси закупаються у періоди найвищих цін на них. Тому, не дивлячись на те, що в середньому ціни на дизельне паливо і сільськогосподарську продукцію зросли приблизно в 2,5 рази, обсяги його придбання все ж скоротилися.

Висновки. Таким чином, зроблені розрахунки дають можливість стверджувати, що при зростанні цін сільськогосподарські підприємства різко скорочують закупівлю ресурсів, які можна отримати в результаті власного виробництва (насіння, посадковий матеріал, корми). В той же час, навіть при зростанні цін, практично не зменшуються обсяги придбання ресурсів агрохімічного забезпечення (добрива, засоби захисту), а от придбання паливно-мастильних матеріалів при зростанні цін скорочується, що автоматично приводить до реалізації продукції «з поля» за нижчими цінами. Виявлено також, що ресурси на які склалася невелика потреба (мастила, оливи) закупаються без зменшення обсягів, тому в процесі управління процесом матеріального забезпечення підприємства, придбанню таких ресурсів можна приділити менше уваги. Виявлені тенденції свідчать про те, що сільськогосподарські

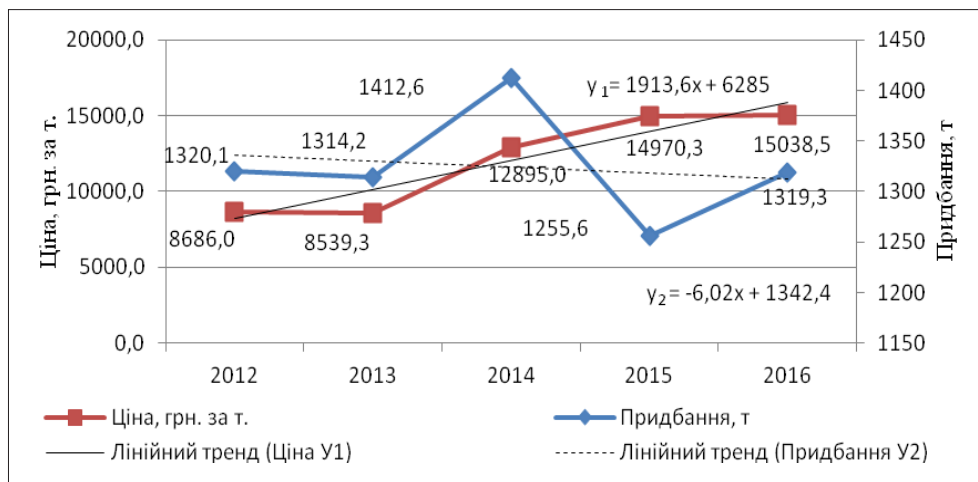


Рис. 1. Динаміка зміни середніх цін та обсягів придбання дизельного палива сільськогосподарськими підприємствами України

Джерело: побудовано автором за [11-15]

Таблиця 4

Середні ціни та обсяги купівлі засобів захисту рослин сільськогосподарськими підприємствами України

Назва	Одиниця виміру	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. в % до 2012 р.
Інсектициди	кіл-ть, т	1232,6	1189,9	1068,9	1006,1	943,8	76,57
	ціна, грн. за кг	152,8	161,2	246,7	321,6	367,8	240,71
	кіл-ть, тис. л	4779,8	6286,3	4764,1	4429,1	4729,8	98,95
	ціна, грн. за л	130,3	135,5	196,3	325,7	368,5	282,81
Фунгіциди	кіл-ть, т	2061,2	1947,9	1931,4	1623,6	2154,5	104,53
	ціна, грн. за кг	146,5	137,8	179,9	327,6	368,0	251,19
	кіл-ть, тис. л	6090,4	7468,8	7138,7	8205,9	10394,7	170,67
	ціна, грн. за л	171,50	173,10	247,60	435,30	466,70	272,13
Гербициди	кіл-ть, т	3895,5	3522,1	2913,4	3032,8	4090,5	105,01
	ціна, грн. за кг	202,4	216,6	323,1	502,2	452,5	223,57
	кіл-ть, тис. л	31633,7	31588,3	31952,7	31642,5	35894,9	113,47
	ціна, грн. за л	96,7	92,6	134,1	234,0	256,5	265,25
Регулятори росту рослин	кіл-ть, т	н.д.	1102,4	1247,7	1631,2	2073,1	-
	ціна, грн. за кг	н.д.	66,9	83,8	115,0	123,0	-
	кіл-ть, тис. л	н.д.	3053,3	3230,7	3946,2	6293,2	-
	ціна, грн. за л	н.д.	59,2	80,8	130,7	134,2	-
Інші пестициди	кіл-ть, т	н.д.	879,0	1307,7	986,6	1569,7	-
	ціна, грн. за кг	н.д.	76,4	111,2	186,5	184,5	-
	кіл-ть, тис. л	н.д.	2611,7	3561,1	4459,9	5851,4	-
	ціна, грн. за л	н.д.	93,3	125,9	217,3	224,1	-

Джерело: згруповано автором за [11-15]. Н.д. – немає даних

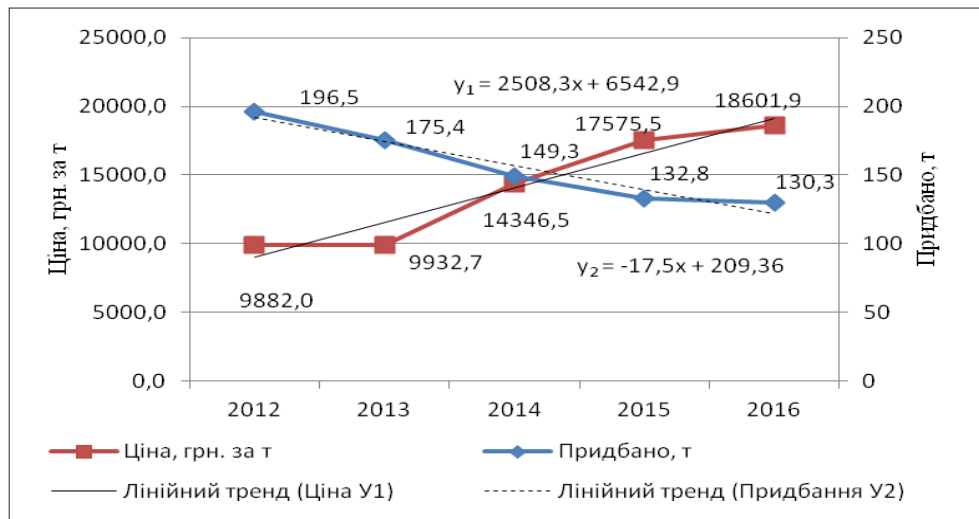


Рис. 2. Динаміка зміни середніх цін та обсягів придбання бензину сільськогосподарськими підприємствами України

Джерело: побудовано автором за [11-15]

підприємства повинні мати інструментарій визначення пріоритетів у закупівлі ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Самойлик Ю.В. Матеріально-технічне забезпечення АПК: тенденції, механізми, перспективи / Ю.В. Самойлик // Економіка і регіон. – 2014. – № 4 (42). – С. 17-22.
- Могилова М.М. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / М.М. Могилова, Я.К. Білоусько, Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61-67.
- Кошельник В.М. Матеріально-технічне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / В.М. Кошельник // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2920>
- Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві: монографія / О.В. Олійник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 288 с.
- Величко О.П. Логістика в системі менеджменту підприємств аграрного сектору економіки: монографія / О.П. Величко. – Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2015. – 525 с.
- Відтворення та ефективність використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / [відп. редактор акад. УААН В.М.Трегобчук]. – Київ: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 259 с.
- Шпикуляк О.Г. Агрохімічне обслуговування сільськогосподарських підприємств як інноваційна детермінанта їх ефективності [Електронний ресурс] / О.Г. Шпикуляк // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1076>
- Тарасович Л.В. До питання про світовий досвід застосування засобів хімізації [Електронний ресурс] / Л.В. Тарасович // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/29376.doc.htm
- Вишневецька О.В. Економічна оцінка ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / О.В. Вишневецька // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4151>
- Данкевич Є.М. Кормовиробництво як необхідна складова стратегії розвитку міжгалузєвої інтеграції [Електронний ресурс] / Є.М. Данкевич. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/8.1/099.pdf>
- Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2012 році: статистичний бюлетень / [відповідальний за випуск О.М. Прокопенко О.М.]. – Київ: Державна служба статистики України, 2013. – 44 с.
- Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році: статистичний бюлетень / [відповідальний за випуск О.М. Прокопенко О.М.]. – Київ: Державна служба статистики України, 2014. – 44 с.
- Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2014 році: статистичний бюлетень / [відповідальний за випуск О.М. Прокопенко О.М.]. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 44 с.
- Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2015 році: статистичний бюлетень / [відповідальний за випуск О.М. Прокопенко О.М.]. – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 42 с.
- Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році: статистичний бюлетень / [відповідальний за випуск О.М. Прокопенко О.М.]. – Київ: Державна служба статистики України, 2017. – 42 с.

УДК 658.114:330.14

Сахарук Б.С.

аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТРУКТУРУ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ

Досліджено джерела та фактори формування акціонерного капіталу підприємств, на основі чого побудовано схематичну модель впливу різних факторів на структуру акціонерного капіталу підприємства. Визначено основні складники капіталу акціонерного товариства та його структуру. Запропоновано вдосконалене визначення структури акціонерного капіталу.

Ключові слова: акціонерний капітал, акціонерне товариство, акція, структура акціонерного капіталу, формування структури акціонерного капіталу, фактори формування акціонерного капіталу.

Сахарук Б.С. ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА СТРУКТУРУ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

Исследованы источники и факторы формирования акционерного капитала предприятий, на основе чего построена схематическая модель влияния различных факторов на структуру акционерного капитала предприятия. Определены основные составляющие капитала акционерного общества и его структура. Предложено усовершенствованное определение структуры акционерного капитала.

Ключевые слова: акционерный капитал, акционерное общество, акция, структура акционерного капитала, формирование структуры акционерного капитала, факторы формирования акционерного капитала.

Sakharuk B.S. FACTORS OF INFLUENCE ON JOINT-STOCK CAPITAL STRUCTURE

The sources and factors of formation of joint-stock capital of the enterprises were studied, on the basis of which a schematic model of the influence of various factors on the structure of the share capital of the enterprise was constructed; the main components of the joint-stock company's capital and its structure are determined; an improved definition of the structure of equity capital was proposed.

Keywords: share capital, joint-stock company, share, share capital structure, formation of share capital structure, factors of formation of share capital.

Постановка проблеми. Вплив світових економічних процесів, зокрема зростання інтересу до корпоративних структур, з одного боку, та необхідність залучення іноземних інвестицій в економіку України у зв'язку з економічною кризою – з іншого, активізують проблему, що полягає у необхідності розвитку вітчизняних акціонерних товариств, зростанні їхньої фінансової спроможності, стійкості та іміджу на міжнародній арені, що прямо пов'язано з формуванням акціонерного капіталу в нашій країні. За сучасних умов ефективність функціонування акціонерного капіталу пояснюється передусім дією масштабу підприємств, наявністю у них можливостей використання інновацій, передових технологій та управлінських рішень. Іншим фактором, що зумовлює високу ефективність акціонерного капіталу, є його гнучкість і здатність примножувати свій потенціал шляхом централізації, інтеграції, трансформації і концентрації корпоративних структур. Зазначені економічні процеси визначають актуальність дослідження сфери формування акціонерного капіталу та його структури у вітчизняній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці теоретичні основи процесу формування та структурування акціонерного капіталу досліджували такі вчені, як: В.Д. Базилевич, Д.О. Баюра, О.Г. Борщ, З.С. Варналій, Л.І. Воротіна, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Ю.І. Єхануров, А.О. Задоя, Л.П. Зазуляк, Н.В. Корж, С.М. Мацера, В.Л. Осецький, О.М. Проволоцька, Є.Г. Панченко, Н.В. Савенко, Н.П. Слободяник, А.О. Старостіна, Л.І. Федулова, Д.М. Черваньов, В.О. Шаповалов, А.В. Шегда, В.М. Шелудько та ін.

Подальший розвиток теоретичних та методичних підходів до структурування акціонерного капіталу, вивчення основних факторів, що зумовлюють формування і структурування капіталу вітчизняних акціонерних товариств, сприятимуть визначенню пріоритетного напрямку розвитку господарських та економічних процесів корпоративних структур в умовах мінливого та динамічного розвитку економіки України.

Мета статті полягає у дослідженні поняття структури акціонерного капіталу через призму факторів, що на неї впливають, та вдосконаленні теоретико-методичних підходів до структурування акціонерного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі формування акціонерного капіталу, його використання і нагромадження надзвичайної вагомості набуває структура акціонерного капіталу. У цій статті ми детально проаналізуємо теоретичний зміст категорії «структура акціонерного капіталу», коротко охарактеризуємо теорії структури капіталу, сучасний розвиток яких спрямований на пошук найбільш ефективних методик оптимізації структури капіталу, та визначимо основні фактори, що впливають на структуру капіталу акціонерних товариств.

У загальному розумінні структура капіталу підприємства визначається як спосіб опису його внутрішньої організації з урахуванням ключових зв'язків та функцій, які виконує капітал у процесі функціонування та обігу.

Виходячи із визначення структури капіталу, структура акціонерного капіталу підприємства являє собою сукупність її складників і зв'язків між ними, що характеризуються стійкістю та зумовлюють внутрішню будову акціонерного капіталу як цілісної системи.

Структуру акціонерного капіталу слід розглядати як систему, яка складається із підсистем, що є її елементами, яким притаманна певна ієрархічність. До цих елементів, за найбільш розповсюдженим підходом до визначення акціонерного капіталу, належать матеріальна і нематеріальна, або, як називають їх деякі дослідники, уречевлена та неуречевлена частини капіталу [4, с. 133].

Структура акціонерного капіталу відображає особливості діяльності акціонерного товариства, які пов'язані з його кількісним складом, рівнем розвитку інтеграційних зв'язків, діловими відносинами з іншими контрагентами та зацікавленими особами тощо.

За результатами дослідження підходів різних учених до поняття структури акціонерного капіталу пропонуємо таке загальне визначення цього поняття: структура акціонерного капіталу являє собою оптимальне співвідношення джерел фінансування, які використовує акціонерне товариство для забезпечення власної довготривалої та ефективної господарської діяльності незалежно від особового складу учасників та виду економічної діяльності підприємства.

Таким чином, процес формування структури акціонерного капіталу відрізняється своєю складністю та високим рівнем відповідальності. Складність полягає у впливі значної кількості факторів, кожен з яких має бути детально проаналізований, а управління і контроль підприємством їх впливу спрямовані на максимальне задоволення інтересів кожного з учасників акціонерного товариства як у поточному періоді часу, так і в майбутньому.

Щоб наочно відобразити вплив факторів на структуру капіталу акціонерного товариства, побудуємо схематичну модель впливу різних груп факторів на структуру акціонерного капіталу (рис. 1).

Відповідно до запропонованої нами схеми, яка відображає вплив дії факторів на структуру акціонерного капіталу, вважаємо, що першочерговим етапом аналізу на підприємстві є поділ факторів на зовнішні, тобто ті, що здійснюють вплив незалежно від інтересів товариства, і внутрішні, на які підприємство може і зобов'язано здійснювати активний вплив.

До зовнішніх факторів можна віднести такі, як:

- загальноекономічна ситуація;
- податкове законодавство;
- умови одержання кредитів і процентні ставки по них;
- можливість цільового фінансування;
- участь у програмах, що фінансуються з бюджету;
- розвиток фінансово-кредитного сектору;
- особливості фіскальної політики;
- політична ситуація;
- соціально-культурний рівень розвитку країни;
- регуляторна політика;
- рівень розвитку фондового ринку тощо.

Зазначені нами фактори та інші зовнішні фактори визначають рамки, відповідно до яких акціонерне товариство може здійснювати вплив та управління внутрішніми факторами раціонального руху акціонерного капіталу, до яких належать:

- розвиток ділових відносин;
- вид акціонерного товариства;
- система бізнес-процесів підприємства;
- етап життєвого циклу підприємства;
- вибрана стратегія розвитку;
- взаємовідносини між учасниками;
- поведінка стейкхолдерів;
- прибутковість товариства;
- можливість залучення додаткових ресурсів;
- фактичні та проектні розміри фінансових ресурсів;
- галузеві особливості діяльності;
- фінансові резерви акціонерного товариства;
- фізичний і моральний знос основних фондів;
- склад акціонерів; мотиви власників підприємства;
- ефективність системи управління;
- потенціал акціонерного товариства;
- рівень залучення інновацій у виробничий процес;
- конкурентоспроможність порівняно з іншими учасниками ринку;

- ефективність використання капіталу;
- привабливість акцій акціонерного товариства тощо.

Звичайно, перелік зазначених зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на структуру акціонерного капіталу не є вичерпним, і його можна істотно доповнити, однак, на нашу думку, саме роль указаних вище є ключовою під час формування структури акціонерного капіталу.

Наступний блок факторів можна охарактеризувати як вплив акціонерного товариства (як організаційно-правової форми) на формування та структуру акціонерного капіталу і представити у вигляді трьох груп основних чинників: організаційно-правових, економічних та соціально-психологічних [6, с. 65].

До організаційно-правових чинників належать:

- розподіл функцій власності й управління в акціонерному товаристві;
- відокремлення власності акціонерного товариства і власності акціонерів;
- обмеженість відповідальності акціонерів за зобов'язаннями акціонерного товариства лише в межах своїх вкладів;
- необмежений період існування тощо.

До групи економічних чинників належать:

- труднощі в організаційних питаннях та питаннях контролю за рахунок значних масштабів підприємства;
- організаційно-правова форма «акціонерне товариство» передбачає визначений законодавством мінімальний розмір його статутного капіталу;
- акціонерне товариство характеризується відсутністю обмежень щодо обсягів збільшення статутного фонду;
- перевагою акціонерного товариства є наявність можливості використання ефекту масштабу у виробництві тощо.

До групи соціально-психологічних чинників належать:

- поєднання інтересів великої кількості учасників корпоративних відносин, що сприяє інтегруванню власних капіталів окремих осіб в єдиний акціонерний капітал;
- висока ймовірність виникнення корпоративних конфліктів тощо.

Наступним блоком схеми є фактори формування фінансової вартості акціонерного капіталу, які також впливають на його структуру. У цьому блоці факторів також пропонуємо виділити три основні групи: ринкові, фінансово-економічні, виробничі [5, с. 241].

До ринкових факторів належать:

- обсяг ринку;
- конкурентна позиція підприємства;
- репутація підприємства;
- ціна котирувань цінних паперів тощо.

До фінансово-економічної групи факторів належать:

- динаміка активів;
- дохідність активів;
- сума заборгованостей;
- ліквідність і платоспроможність підприємства тощо.

Виробнича група факторів включає:

- впровадження інновацій;
- використання технологій;
- якісний склад і структуру персоналу тощо.

Ця група факторів за своїм складом показників перекликається з деякими елементами факторів впливу внутрішнього середовища діяльності підприємства, однак виділення даних факторів в окрему групу є необхідним із погляду ефективності спеці-

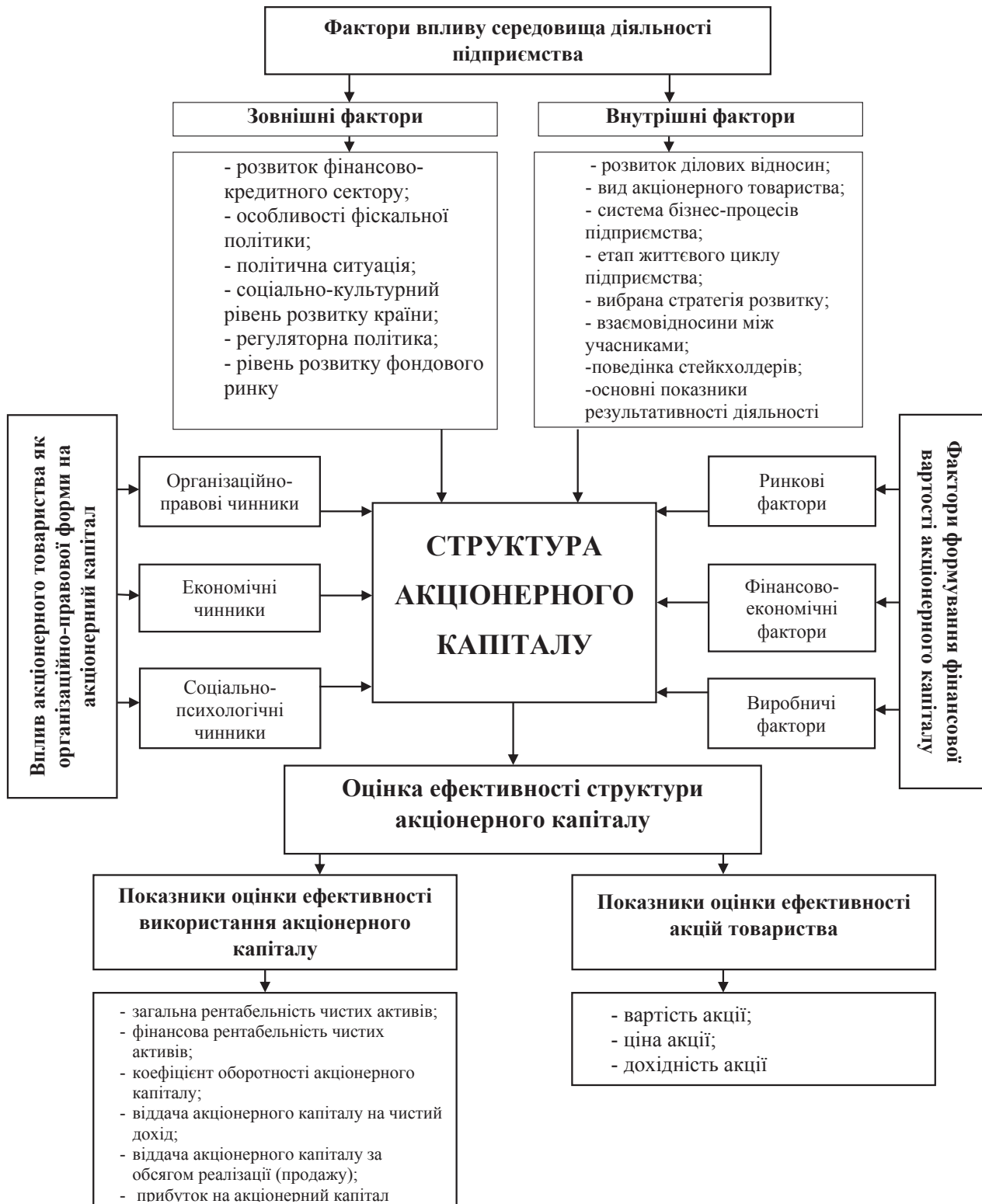


Рис. 1. Схематична модель впливу груп факторів на структуру акціонерного капіталу

Джерело: сформовано на основі матеріалів авторських досліджень

фічних організаційно-управлінських заходів, спрямованих на них.

Використання запропонованих показників оцінки ефективності структури акціонерного капіталу дасть змогу акціонерному товариству оптимізувати його структуру, а також структуру сукупного капіталу товариства і виявити резерви для

підвищення ефективності використання акціонерного капіталу.

Таким чином, формування капіталу, а також характер впливу цього процесу на фінансово-економічні результати господарсько-економічної діяльності товариства та рівень її ефективності залежать від стану і динаміки розвитку факторів зовнішнього

(ринкові фактори) та внутрішнього (фінансово-економічні та виробничі фактори) середовища підприємства, також вплив на структуру капіталу здійснюють безпосередньо організаційно-правова форма підприємства (акціонерне товариство) та фактори формування фінансової вартості акціонерного капіталу

Як бачимо з дослідження, нині немає єдиного погляду щодо сучасної структури акціонерного капіталу. Для того щоб розібратися із цим питанням більш глибоко, потрібно визначити, якою має бути оптимальна структура корпоративного капіталу з погляду управління ним як у цілому, так і за його окремими складниками. Для цього необхідне розроблення нових теоретико-методологічних підходів до оптимізації структури капіталу, що будуть реально дієвими на практиці й адаптивними до використання на сучасних вітчизняних підприємствах.

Висновки. За результатами дослідження запропоновано визначення структури акціонерного капіталу як оптимального співвідношення джерел фінансування, які використовує акціонерне товариство для забезпечення власної довготривалої та ефективної господарської діяльності незалежно від особового складу учасників та виду економічної діяльності підприємства.

Визначено, що на процес формування структури акціонерного капіталу впливає велика кількість факторів. Однак, на нашу думку, найважливішими є: фактори внутрішнього та зовнішнього впливу середовища діяльності підприємства, які визначають особливості функціонування акціонерного товариства як на тактичному, так і на стратегічному рівнях здійснення господарської діяльності; фактори впливу акціонерного товариства (як організаційно-правової форми) на формування та структуру акціонерного капіталу, представлені трьома групами

основних чинників: організаційно-правовими, економічними та соціально-психологічними; фактори формування фінансової вартості акціонерного капіталу, які також впливають на його структуру та поділяються на три основні групи: ринкові, фінансово-економічні, виробничі.

Запропонована у статті схематична модель впливу різних груп факторів на структуру акціонерного капіталу включає систему оцінки ефективності структури акціонерного капіталу, використання яких дасть змогу акціонерному товариству оптимізувати структуру акціонерного капіталу для підвищення ефективності його використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цінні папери: підручник / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2011. 1094 с.
2. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія. К.: Київський університет, 2009. 288 с.
3. Зазуляк Л.П. Чинники та джерела формування капіталу підприємствами. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2006. № 554. С. 35–39.
4. Корж Н.В. Структурування корпоративного капіталу. Економічний часопис-XXI. 2014. № 11–12. С. 113–115.
5. Мацера С.М. Фінансова вартість акціонерного капіталу та методи її оцінки. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.9. С. 241–247.
6. Савенко Н.В. Акціонерний капітал: сутність та функції. Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. 2011. Вип. 5 (2). С. 65–72.
7. Шегда А.В., Баюра Д.О. Форми корпоративного контролю в системі акціонерних відносин в Україні. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: колективна монографія. Х.: ІНЖЕК, 2007. 344 с.

УДК 330.322:658

Соловйов І.О.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету*

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ НА ЗАСАДАХ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ

У статті досліджено проблеми організації управління економічною стійкістю переробних підприємств на засадах маркетингу. Розглянуто питання розробки комплексу маркетингу, структурованому за основними компонентами і орієнтованому на потреби споживачів. Визначено найбільш перспективні напрями вдосконалення планування маркетингу.

Ключові слова: управління, економічна стійкість, комплекс маркетингу, планування комплексу маркетингу, розробка маркетингових стратегій.

Соловйов И.А. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА

В статье исследованы проблемы организации управления экономической устойчивостью перерабатывающих предприятий на принципах маркетинга. Рассмотрен вопрос разработки комплекса маркетинга, структурированного по основным компонентам и ориентированному на нужды потребителей. Определены наиболее перспективные направления совершенствования планирования маркетинга.

Ключевые слова: управление, экономическая устойчивость, комплекс маркетинга, планирование комплекса маркетинга, разработка маркетинговых стратегий.

Solovyov I.A. MANAGEMENT OF ECONOMIC SUSTAINABILITY BASED ON THE COMPLEX OF MARKETING

The article studies the organizing management problems of processing enterprises economic stability based on the marketing principles. The issue of developing a marketing mix structured around the main components and focused on the needs of consumers is considered. The most perspective directions of marketing planning perfection are determined.

Keywords: management, economic stability, marketing complex, marketing complex planning, development of marketing strategies

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ефективна та конкурентоспроможна діяльність вітчизняних переробних підприємств можлива за наявності результативної системи управління економічною стійкістю – сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів і відносин на підприємстві, які зумовлюють його здатність адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх ризиків. Важливою запорукою ефективного управління економічною стійкістю є своєчасність та якість прийняття управлінських рішень щодо вирішення проблем виробничо-збутової діяльності. Розробити та прийняти ефективне рішення можливо тільки за умови наявності достовірної релевантної і своєчасної інформації про споживачів, конкурентів, кон'юнктуру ринків та ін. отримати цю інформацію і закласти її в основу оперативних і стратегічних планів можливо лише за наявності відповідної підсистеми управління економічною стійкістю, яка буде орієнтувати усі складові ланки і елементи системи загального менеджменту на задоволення потреб споживачів, тобто реалізувати маркетингову орієнтацію підприємства. Відповідно, виникає необхідність у пристосуванні системи управління до засад, вимог і принципів маркетингової концепції. Це вимагає розробки і впровадження маркетинг-орієнтованої підсистеми управління економічною стійкістю від оптимальності складу і структури якої залежить ефективність усіх управлінських процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти проблеми економічної стійкості розглядали у своїх працях Гончар І.В. [2], Гросул В.А. [3], Лахтіонова Л.А. [6], Шандова Н.В. [8]. Вивченням теоретико-методичних засад маркетинг-орієнтованого управління займалися такі науковці, як Войчак А.В. [1], Зозулев А.В. [4], Ігнат'єва І.А. [5], Липчук В.В. [7].

Однак багато питань, що пов'язані з особливостями формування складу підсистеми управління економічною стійкістю і розробкою планів маркетингу, спрямованих на економічне зростання переробних підприємств, залишаються дискусійними та актуалізують необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті полягає у концептуальному обґрунтуванні процесу розробки плану маркетингу, орієнтованого на підвищення економічної стійкості переробних підприємств.



Рис. 1. Процес розробки плану маркетингу, орієнтованого на підвищення економічної стійкості

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчать результати досліджень стану маркетингової діяльності на переробних підприємствах робота з впровадження управління на засадах маркетингу практично не проводиться. Посада маркетолога, як правило відсутня у штатному розкладі, так само як і робота з дослідження ринків, попиту, смаків і уподобань споживачів. Цінова політика знаходиться на початковому етапі розвитку і зводиться до наслідування дій конкурентів. Комунікаційна політика також не відповідає вимогам ринкових реалій і реалізується вкрай непрофесійно найпростішими методами та інструментами. У такому ж стані знаходяться інші дві складові комплексу маркетингу – товарна і збутова політики. Ця ситуація негативно впливає на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств і потребує деталізації складу і функцій підсистеми управління маркетингом.

На здатність підприємства досягти цільового рівня економічної стійкості впливає велика кількість взаємозалежних факторів. Менеджмент підприємства має приймати ефективні управлінські рішення, спираючись на досвід, інтуїцію та інформацію про стан зовнішнього і внутрішнього середовищ.

На рис. 1. наведено схему процесу розробки плану маркетингу, реалізація якого буде сприяти досягненню цілей підприємства і, зокрема, підвищенню його економічної стійкості.

План маркетингу містить наступні етапи:

1. Формулювання (конкретизація або коректування) корпоративних цілей і цілей маркетингу, які з них випливають.

2. Маркетинговий аудит підприємства – аналіз усіх складових комплексу маркетингу.

3. Збір маркетингової інформації щодо кон'юнктури ринків та їх структури, попиту і пропозиції, місткості ринків, поведінки та мотивів споживачів, поведінки торгових посередників, наявних логістичних схем, цін та ціноутворення, оцінки ефективності комунікаційних заходів, конкурентоспроможності власних товарів та ін.

4. Обробка і аналіз даних ринкових досліджень: матричні, причинно-наслідкові методи, SWOT-, PEST – аналіз, економіко-математичні та інші методи.

5. Вибір цільового ринку відповідно до корпоративної мети і ресурсних можливостей підприємства та його сегментування.

6. Вибір цільових сегментів та формування їх профілю. Проведення поглибленого сегментування.

7. Розробка планів і програм маркетингу на усіх інтервалах планування.

8. Реалізація запланованих планів і програм.

9. Оцінка результатів реалізації програм: терміни, витрати, прогноз обсягів збуту, прибутків та зростання рівня економічної стійкості. Контроль за процесом.

Товарна стратегія є основою маркетингової стратегії підприємства, яка визначає зміст подальших зусиль і кроків на шляху завоювання нових і зміцнення існуючих ринкових позицій. В процесі формування товарної стратегії передбачено рішення наступних задач:

– визначення ринкових позицій товарного кошика підприємства для цільових ринків;

- встановлення цілей і завдань для товарного кошика;
- розробка та вибір альтернативних брендів стратегій для нових та існуючих товарів.

На цьому етапі підприємство здійснює позиціонування кожного виду товарів або груп товарів, декларуючи рівень якості, ціну, особливості рецептури, технологій виготовлення, специфічність або унікальність певних складових. Ці умови враховуються при розробці нових товарів, модернізації та розширенні виробництва, встановленні взаємозв'язків між позиціонуванням, брендом і обраною стратегією зміцнення позицій товару (товарної групи) на ринку (рис. 2).

Для того, щоб новий (модернізований або удосконалений продукт) з новими або покращеними властивостями був прийнятий ринком він має відповідати потребам і очікуванням споживачів та їх особистим цінностям, орієнтуватися на цільову групу, пропонуватися в асортименті, мати додаткові, неочікувані характеристики привабливі для споживачів.

Асортимент є важливою складовою товарної пропозиції. Усі його параметри (глибина, ширина, поновлюваність) впливають на споживчий вибір. Також зважати треба на зовнішнє оформлення (пакування), екологічність продукту, місце продажу або його відповідність сучасним вимогам до місця розташування.

Брендінг (управління торговою маркою) має особливе значення в умовах конкуренції і боротьби за споживацькі уподобання. Стратегічний характер управлінських рішень по торговим маркам визначає необхідність їх координації з загальною стратегією підприємства. Процес створення і управління торговою маркою необхідно здійснювати із врахуванням її дуаль-

ної природи. З одного боку він пов'язаний із загальним управлінням підприємством, а з іншого – з творчим процесом створення торгової марки, знанням психології, теорії і практики брендінгу, нейромаркетингу, формування бренд-лояліті, атрибутики бренда та ін.

Ціна, як складовий елемент комплексу маркетингу, в значній мірі впливає на процес проведення товарної політики, створює умови для підвищення іміджу підприємства та його продукції, формує взаємовідносини між учасниками каналів товароруку, визначає засоби стимулювання збуту та рекламної діяльності. Важливе значення при цьому має характер відносин підприємства з торговими посередниками.

Цінова стратегія має враховувати усі вимоги та обмеження, сформульовані у товарній, розподільчій та комунікаційних стратегіях. Дослідження ситуації та кон'юнктури на товарних ринках – аналіз зовнішніх чинників, які впливають на поведінку підприємства та його економічну стійкість, створюють підґрунтя для розробки гнучкої цінової політики, сприяють визначенню коректних цілей і розробці альтернативних цінових рішень і стратегій (рис. 3).

Цінова стратегія, як і ціна, зумовлені такими чинниками, як якість товару, тип та вид каналу розподілення, ефективність комунікаційної політики (орендування, реклама, мерчандайзинг тощо).

При визначенні ціни необхідно враховувати витрати, попит та його еластичність, позиції конкурентів, цілі підприємства та стратегії їх досягнення.

Формування цінової політики своєю метою має встановлення такого рівня ціни, при якому забезпечується рівність між ціною пропозиції та ціною реалізації. Ефективна цінова політика є інструментом проникнення на

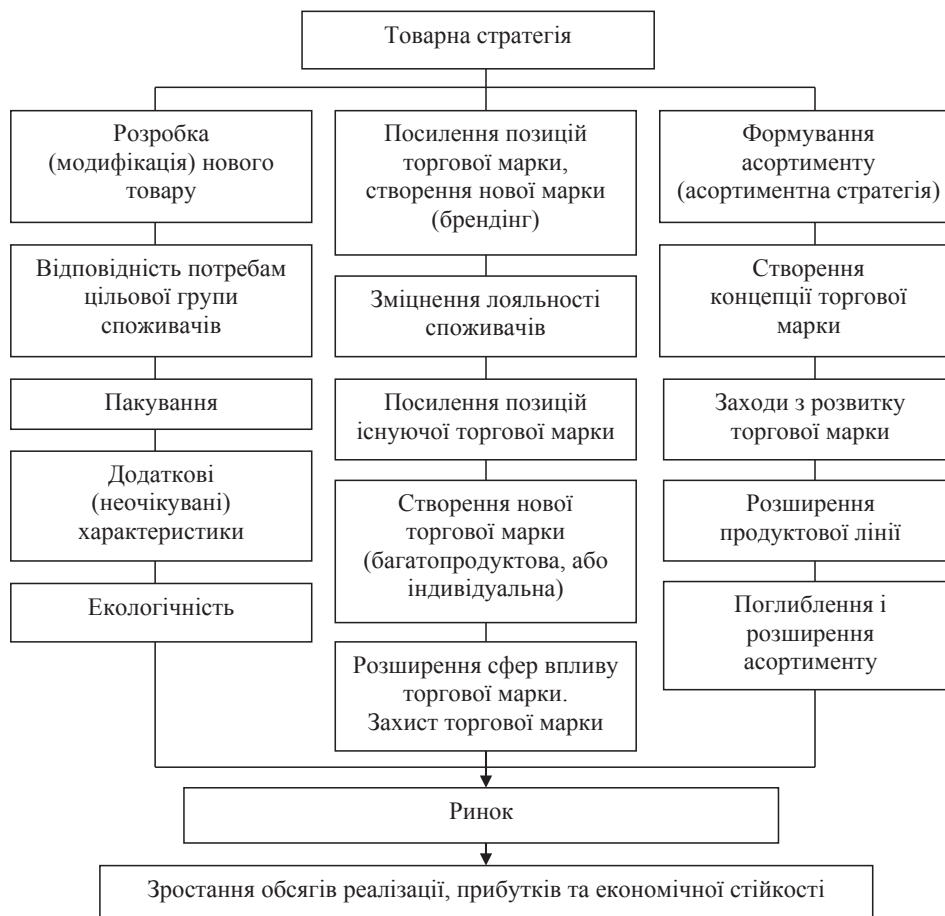


Рис. 2. Схема розробки товарної стратегії

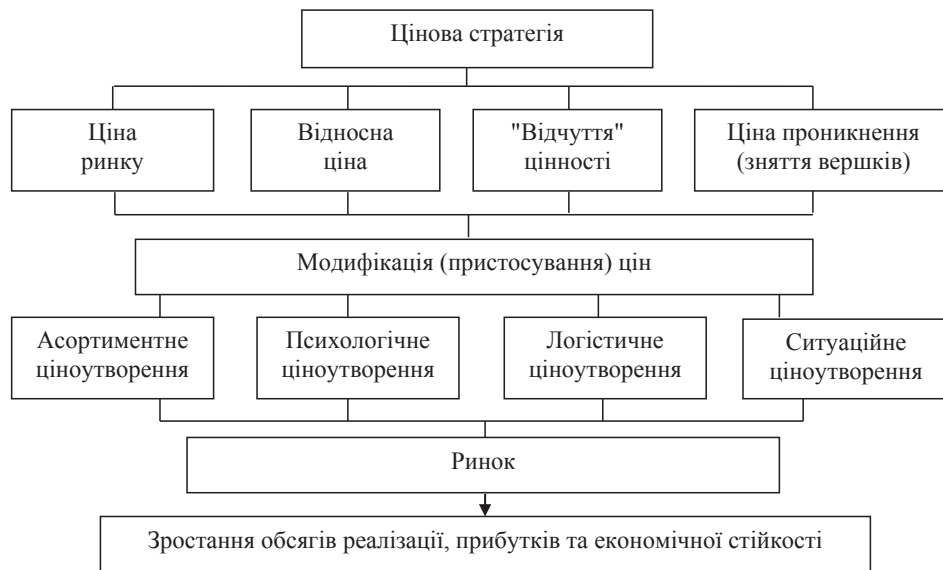


Рис. 3. Схема розробки цінової стратегії

ринок та завоювання його частки, встановлення ціни на весь асортимент, стимулювання за допомогою цін процесу реалізації. Але в кожному випадку основні рішення необхідно приймати з орієнтацією на загальну маркетингову стратегію підприємства.

Прийняття рішень в розподільчій політиці (маркетинг-логістиці) має бути узгодженим з тенденціями розвитку, стратегіями поведінки підприємства на ринках, з цілями і задачами розвитку та підтримки його економічної стійкості. Розподілення поєднує регулювання всіх заходів, які спрямовані на переміщення продукту в просторі і часі від місця виробництва до місця купівлі. Метою політики розподілення є забезпечення доступності товарів для споживачів. При виборі оптимальних каналів збуту виробник підбирає торгові підприємства чи дистриб'юторів, які б вирішили проблеми продажу. При цьому кінцевий ефект пов'язується, в першу чергу, з професійністю торгових посередників, їх знаннями ринку, доброчесністю, досвідом роботи і зацікавленістю. Найчастіше місце виробництва знаходиться на значній відстані від місця продажу і це вимагає своєчасності пропозиції і доставки товару, надання покупцям максимальних зручностей під час купівлі. Усі ці особливості необхідно вирішувати раціонально, з врахуванням особливостей продукту, що реалізується, із знанням психології покупців і практики роздрібної торгівлі.

Відділ збуту підприємства отримує і веде замовлення, проводить роботу з встановлення каналів комунікацій, доведення інформації про товари існуючим та потенційним покупцям. Також фахівці відділу збирають інформацію про ринок, організують отримання замовлень і поставок, забезпечують роботу з клієнтами на засадах партнерського маркетингу (маркетинг взаємовідносин) і максимально швидко отримання оплати за продукцію.

Високоорганізована система збуту і розподілення повинна мати у своєму складі зовнішню службу, яка контролює товарні запаси, презентує товари, організує участь у ярмарках, виставках і забезпечує фізичний розподіл – шукає оптимальне співвідношення між рівнем поставки для клієнтів і витратами на підтримку сервісу (рис. 4).

Також функціями цієї служби є організація комп'ютерних інформаційних систем, систем обліку

інформації про обсяги товарів в торговельних підприємствах – партнерів, введення міжнародної системи кодування товарів, створення інтерактивних маркетингових мереж.

Успішність реалізації маркетинг-логістичних стратегій залежать від мотивації посередників. Застосовуються високі торговельні націнки, ексклюзивність, гуртові знижки, безоплатні поставки, конкурси, програми "заповнення полиць", навчання, матеріальне стимулювання, компенсація витрат на рекламу, ЗМІ та політика торгової марки, купони, пряма реклама.

Контроль в каналах маркетинг-логістики здійснюється за допомогою контрольних показників, які представляють собою як кількісні параметри (швидкість збуту, рівень запасів, витрати збуту, рентабельність та ін.), так і якісні параметри (ширина і довжина каналів збуту, позиціонування точок продажу та ін.). Ефективне узгодження попиту і пропозиції між учасниками процесу ринкового обміну неможливе без обміну інформацією. Арсенал методів і прийомів створення інформаційних повідомлень та їх поширення збагачується безперервно. Інформаційними силами обмінюються виробники і посередники, споживачі постійно знаходяться під впливом різноманітних рекламних компаній. З кожним роком зростає тиск на свідомість усіх учасників процесів виробництва, збуту і споживання.

Маркетингові комунікації є складовою частиною масових комунікацій. Вони мають наступні особливості: цілеспрямований характер, повторювальний характер повідомлень, комплексний характер впливу на цільову аудиторію. Основним призначенням маркетингових комунікацій є просування пропозиції на ринках, тобто створення і підтримка постійних зв'язків підприємства з ринком (рис. 5).

Планування і реалізація комунікаційного комплексу спирається на широке коло комунікацій, моделей та інструментів маркетингу. Найбільш розповсюдженими є наступні: реклама, стимулювання збуту, брендінг, паблік-релейшинг, директ-маркетинг, спонсорінг, комерційна пропаганда, мерчандайзинг тощо. Маркетологам, які сьогодні займаються вирішенням проблем маркетингового управління необхідно зважати на зростаючу роль нейромаркетингу – науки



Рис. 4. Схема розробки збутової стратегії

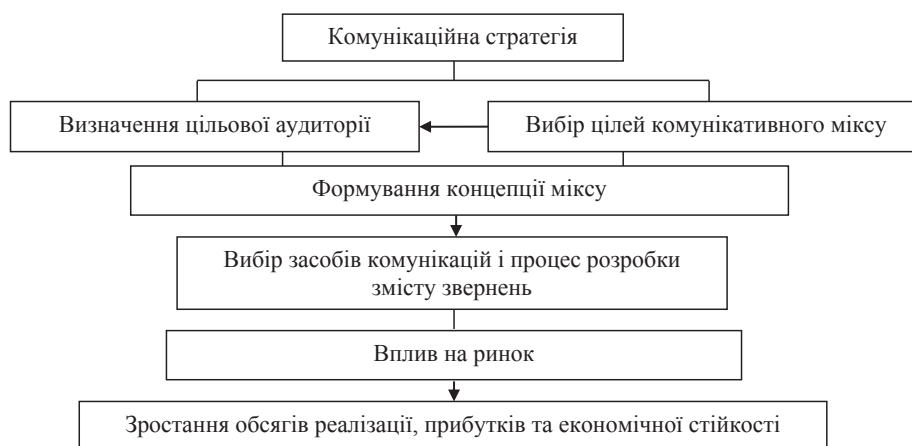


Рис. 5. Схема розробки комунікаційної стратегії

про вплив несвідомого на поведінку споживачів. Нейромаркетинг допомагає краще пізнавати самих себе, свої бажання та імпульси, першопричини тих чи інших уподобань і переваг.

Розробка і впровадження у виробничо-збутову діяльність всебічно обґрунтованого комплексу маркетингу забезпечує орієнтоване на потреби споживачів функціонування підприємства, підвищує обґрунтованість планів виробництва усього асортименту продукції, зміцнює його фінансове становище, стабілізує ринкові, конкурентні позиції, що позитивно впливає на економічну стійкість.

Висновки. Підводячи підсумки можна вказати на те, що використання маркетинг-орієнтованого управління на переробних підприємствах є дієвим інструментом підвищення їх економічної стійкості. Спрямованість управлінської діяльності на використання маркетингового інструментарію і дотримання маркетингових принципів в процесі розробки оперативних і стратегічних планів підвищить їх обґрунтованість, ступінь задоволеності споживачів та допomoже встановити між ними партнерські відносини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 1998. – 265 с.
2. Гончар І.В. Оцінка і прогнозування економічної стійкості сільськогосподарського виробництва: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02. Дніпропетровський державний аграрний університет. – 22 с.
3. Гросул В. А. Соціально-економічна стійкість підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст]: моногр. / В. А. Гросул. – Х. : Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі, 2007. – 303 с.
4. Зозулев А.В. Промышленный маркетинг: рыночная стратегия. – К.: Центр учебной литературы, 2010. – 576 с.
5. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2008. – 480 с.
6. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності: моногр. / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – 880 с.
7. Липчук В.В., Дудяк А.П., Вугіль Є.А. Маркетинг: основи теорії і практики. Навч. посібник. – Львів: Новий світ – 2000, Магнолія Плюс, 2003. – 288 с.
8. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 169-173.

УДК 658.811:339.187

Сосновська О.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри підприємництва та маркетингу
Української академії друкарства

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ РЕАЛІЗАЦІЇ КНИЖКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто основні компоненти моделі товарного ринку. Досліджено мультиканальність реалізації книжкової продукції. Проаналізовано можливості мережі Інтернет для потреб товарно-грошового обміну. Визначено основні операції та процеси електронної торгівлі. Запропоновано пояснення управління системою реалізації книжкової продукції в мережі Інтернет.

Ключові слова: управління, ринок, реалізація книжкової продукції, торгівля, товарно-грошовий обмін, мережа Інтернет, електронна торгівля.

Сосновская О.О. СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ РЕАЛИЗАЦИИ КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены основные компоненты модели товарного рынка. Исследована мультиканальность реализации книжной продукции. Проанализированы возможности сети Интернет для нужд товарно-денежного обмена. Определены основные операции и процессы электронной торговли. Предложено объяснение управления системой реализации книжной продукции в сети Интернет.

Ключевые слова: управление, рынок, реализация книжной продукции, торговля, товарно-денежный обмен, сеть Интернет, электронная торговля.

Sosnovskaya O.O. THE ESSENCE AND NECESSITY OF MANAGING THE BOOKS DISTRIBUTION SYSTEM

The paper examines the main components of the commodity market model. The multi-channel character of books distribution was studied. The Internet functionality for the needs of commodity-money relations was analyzed, and the main operations and processes of e-commerce were distinguished. The paper proposes the explanation of the books distribution system management operation in the Internet.

Keywords: management, market, sale of book products, trade, commodity-money exchange, Internet, e-commerce.

Постановка проблеми. Торгівля загалом (у т. ч. книжкова) виступає в ролі посередника між виробниками і покупцями товарів в умовах постійної зміни потреб ринку. З утвердженням ринкових відносин роль торгівлі неухильно зростає: вона сприяє нарощуванню обсягів виробництва продукції, повнішому задоволенню потреб населення, успішному розвитку економічних процесів, притаманних ринковому середовищу. Для виконання цих завдань торговельним підприємствам необхідно постійно розширювати спектр виконуваних функцій: здійснення процесів купівлі-продажу товарів на комерційній основі; об'єднання інтересів товаровиробників і споживачів; задоволення потреб, які визначаються платоспроможним попитом населення; повна ліквідація обмежень і дефіциту товарів; перемога в суперництві товаровиробників, товари яких найбільш конкурентоздатні і продаються за цінами рівноваги; досягнення грамотного та вмілого ведення комерційної роботи в різноманітних умовах ринку. Узагальнюючим підсумком якісного виконання зазначених функцій виступають зростаючі обсяги продажу (реалізації) товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти організації торгівлі та управління її основними функціональними процесами висвітлено у працях таких провідних вітчизняних і зарубіжних учених, як: О. Азарян, В. Апопій, Г. Грет, О. Клочкова, Е. Кононова, І. Міщук, В. Ребицький та ін. Проте в їх роботах питання управління системою реалізації книжкової продукції не досліджуються.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних засад та визначенні необхідності управління системою реалізації книжкової продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібна торгівля книжковою продукцією передбачає здійснення товарно-грошового обміну на споживчому ринку, що охоплює такі традиційні склад-

ники, як потреба, попит, пропозиція, товар, ціна, угода, обмін (рис. 1).

Компоненти моделі ринку взаємопов'язані між собою певними залежностями, адже потреби потенційних споживачів формуються в конкретні бажання, які з урахуванням пропозиції та фінансових спроможностей покупців перебудовуються в попит на товари, виконується купівля-продаж, що оформлюється як торгово-комерційна угода та обмін. У цьому розумінні ринок виступає як цілісна система, яка забезпечує формування асортиментної політики та обсягів виробництва продукції, її поділ між певними ринками, фіксування ціни, стимулювання реалізації продукції для задоволення потреб споживачів. Таким чином, ринок невіддільний від обігу товарів, у процесі якого вони доводяться до споживачів шляхом реалізації відповідних товарів.

Залежно від специфіки актів купівлі-продажу в науковій економічній літературі традиційно виділяють різні види продажів товарів. За ознакою продавця прийнято розрізняти продажі виробників і продажі підприємств-посередників; за функціональною ознакою виділяються оптові (різним оптовим покупцям для наступної реалізації кінцевим споживачам) та роздрібні продажі (безпосередньо населенню для власного користування). Мультиканальність реалізації видавничої продукції (в порядку прямих та (або) опосередкованих – за участю оптових і роздрібних торговців – продавців), відображена на рис. 2.

Як видно, торгівля загалом, яка розглядається як ланка системи суспільного розподілу праці і водночас як процес обміну товарів продавця на гроші покупця, у своєму другому значенні може мати дві суттєво відмінні форми, а саме: купівля-продаж товарів шляхом прямого обміну; купівля-продаж товарів шляхом опосередкованого обміну.

Перша (традиційна) форма торгівлі передбачає досягнення основної цільової мети даної операції за рахунок прямого особистого контакту покупця з про-

давцем або покупця з продавцем і касиром; друга форма торгівлі означає практично повну відсутність прямого контакту і залучення до виконання операції товарно-грошового обміну посередників. За традиційної форми торгівлі технологія основного бізнес-процесу передбачає необхідність виконання комплексу операцій: ознайомлення покупця з товаром через створення умов для його огляду, демонстрування в дії, реклами, консультування тощо, що дає змогу виявити і конкретизувати попит окремого покупця на конкретний товар; вибір покупцем товару; проведення оплати за товар; комплектування, оформлення, упакування і відпуск товарів покупцеві; доставка товарів покупцеві; доведення окремих товарів (тривалого використання, технічно складних) у вигляді, готовий для використання чи споживання; післяпродажне обслуговування покупців окремих товарів.

Початковою і визначальною операцією зазначеного комплексу є ознайомлення покупців із товарами, від його ефективності організації значною мірою залежать як тривалість вибору, так і рішення зробити покупку. Організація показу повинна забезпечити покупцеві умови та можливості для всебічного ознайомлення з товаром, його огляду, порівняння тощо, а це висуває підвищені вимоги до операцій викладання товарів на торгово-технологічному обладнанні, показу їх у торговій залі магазину та надання необхідної кваліфікованої консультації. Водночас операції, які забезпечують оплату придбаного товару, а також відпуск товарів покупцеві, є за своїм змістом технічними операціями, які мають бути організовані так, щоб максимально прискорити процес продажу товарів і скоротити час, який витрачається покупцем на придбання товарів. Саме така мета досягається під час упровадження опосередкованої форми торгівлі, яка базується на залученні до бізнес-процесу різноманітних посередників (у т. ч. мережі Інтернет, телефонних компаній та ін.) й охоплює різноманітні види позамагазинної торгівлі, зокрема посилкову торгівлю, телевізійну торгівлю, торгівлю через автомати, мобільну (з використанням мобільних телефонів) та електронну торгівлю.

Застосування можливостей мережі Інтернет для потреб товарно-грошового обміну отримало бурхливий розвиток, насамперед у формі електронної торгівлі. У сучасній економічній теорії не досить чітко визначено сутність і місце електронної торгівлі, її співвідношення з електронним бізнесом та електронною комерцією, що викликає потребу в розробленні теоретичних аспектів цієї проблеми. На нашу думку, базовим терміном, який охоплює всі зазначені аспекти діяльності, що стосуються електронної торгівлі, є «електронний бізнес».

Сутність бізнесу взагалі традиційно визначається як «...підприємницька діяльність, тобто ініціативна діяльність громадян або їх колективних об'єднань, спрямована на отримання прибутку і доходу, що

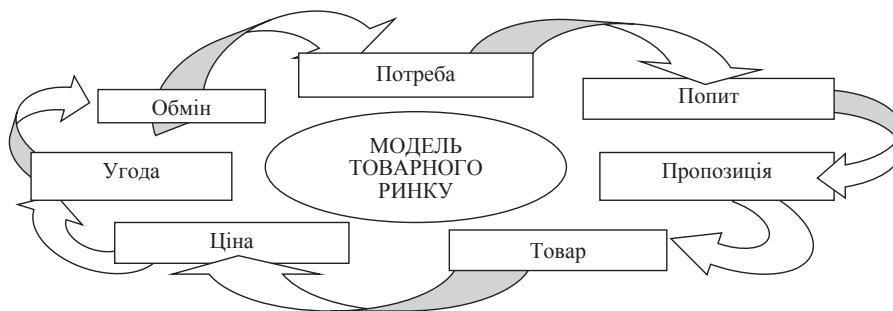


Рис. 1. Компоненти моделі товарного ринку [1, с. 28]

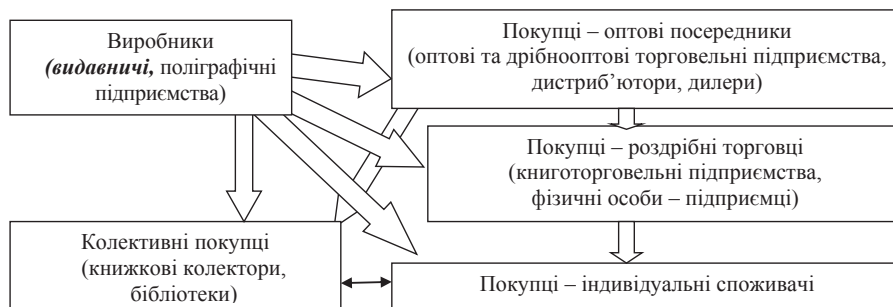


Рис. 2. Мультиканальність реалізації книжкової продукції

здійснюється від їхнього імені, на їхній ризик і майнову відповідальність або від імені і під юридичну відповідальність юридичної особи. Таким чином, бізнес є діяльністю з організації виробництва продукції та задоволення попиту покупців шляхом її продажу» [2, с. 10], а тому поняття бізнесу є ширшим, ніж терміну «комерція» (з лат. «торгівля»): бізнес, окрім торгівлі, охоплює ще й такі сфери діяльності, як оренда, застава, страхування, фінансові операції.

Основними принципами бізнесу, як зазначають вчені, є: організація роботи, спрямована на отримання прибутку (іншого грошового доходу); застосування нововведень; оцінка ризиків і прогнозування ринкової ситуації; гнучкість використовуваних форм організації бізнес-процесів; комп'ютеризація бізнесу. Ці принципи притаманні й бізнесу у сфері інформаційних технологій, який на практиці отримав назву електронного (інтерактивного) бізнесу. Підтримуємо точку зору Р. Лавренюка, О. Юдіна, М. Макарової, які розглядають електронний бізнес як будь-яку ділову активність, що використовує можливості інформаційних мереж для перетворення внутрішніх і зовнішніх зв'язків компанії з метою створення прибутку [3, с. 8]. І. Балабанов стверджує, що це – бізнес, який побудований на спільних діях бізнес-процесу в особі бізнесмена і комп'ютера чи іншого автоматизованого засобу зв'язку з обміну інформацією [2, с. 296]. При цьому основними напрямками електронного бізнесу є виробництво комп'ютерної техніки, виробництво програмних продуктів і розроблення інформаційних технологій; електронна торгівля; формування систем і середовища електронного бізнесу шляхом організації комп'ютерних мереж; електронний маркетинг і рекламна діяльність; Інтернет-страхування тощо.

Будучи динамічною моделлю ведення бізнесу, електронна торгівля розвивається не тільки швидкими темпами, а й широкомасштабно, охоплюючи нові операції і процеси: встановлення контакту (нефізичного, дистанційного) між покупцем і продав-

цем; обмін комерційною інформацією; повний цикл інформаційного супроводження покупця; пошук, демонстрація, вибір товару; консультування покупців; продаж товарів (у т. ч. електронних продуктів), надання послуг; взаєморозрахунки (у т. ч. з використанням електронного переказу грошей, кредитних карток, електронних грошей); управління процесом доставки товарів власне покупцю або за вказаною ним адресою; післяпродажне обслуговування. За змістом діяльності електронна торгівля суттєво відрізняється від реальної торгівлі. Їй притаманні характерні риси: *віртуальність* – відсутність особистого контакту між фізичними особами – суб'єктами процесу купівлі-продажу (електронна роздрібна торгівля здійснюється в режимі on-line; реальна роздрібна торгівля – у режимі off-line, де безпосередній фізичний контакт є обов'язковим); *інтерактивність* – адекватне інформаційне забезпечення покупця (споживача) його запиту у вигляді інтерфейсу (тобто німого діалогу); *глобальність* – відсутність часових, просторових, адміністративних, соціально-демографічних, асортиментно-товарних меж; *динамічність* – спроможність до миттєвих змін умов провадження й адаптації до нових умов; *ефективність* – спроможність забезпечити прибуток, інші економічні вигоди, а також соціальний ефект. Електронна торгівля як особлива форма реалізації товарів має значні переваги перед реальною торгівлею, щоправда, їй притаманні також і недоліки [4, с. 412].

Характерною особливістю електронної торгівлі на сучасному етапі розвитку є здійснення процесів торгівлі товарами через електронні (віртуальні) магазини.

Електронна торгівля як вид господарсько-торговельної діяльності, що здійснюється шляхом створення і функціонування електронного магазину, на нашу думку, охоплює весь процес товарно-грошового обміну, реалізованого на основі використання телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів, а не лише ту його частину, яка безпосередньо пов'язана з купівлею-продажем. За такого підходу до трактування електронної торгівлі стає можливим не лише виділити відмінний від інших за способом здійснення бізнес-процес, а й створити передумови для розгляду системи реалізації продукції в електронній торгівлі як цілісного комплексу діяльності виробників товарів, торговельних, логістичних та інших посередників, які забезпечують процеси товарно-грошового обміну (купівлю-про-

даж товарів, послуг, інформації тощо) електронним способом. Найістотніші відмінності між традиційною та електронною торгівлею полягають в організації та технології здійснення віртуального торговельно-технологічного процесу в Інтернет-магазинах (підприємствах електронної торгівлі).

Безпосередньо продаж товарів через електронний магазин характеризується такими елементами, як: вибір програмного забезпечення магазину; організація збору та обробки маркетингової інформації про споживача; організація забезпечення обслуговування споживача; організація оплати товарів та послуг; організація доставки товарів та надання послуг. Сукупність даних елементів формує основу системи електронної торгівлі, яка за своїм змістом є, на нашу думку, більш складним поняттям, ніж це зазначено у вітчизняній літературі.

Із позицій загального гносеологічного підходу, на нашу думку, під системою електронної торгівлі слід розуміти комплекс підсистем, елементів та компонентів і притаманних їм властивостей, взаємодія між якими відбувається шляхом забезпечення усіх бізнес-процесів, які здійснюються на підприємствах електронної торгівлі під час використання мережі Інтернет (інших комп'ютерних мереж) як засобу провадження інтерактивного електронного бізнесу у відповідному сегменті ринку (рис. 3).

Своєю чергою, реалізація зазначеною системою покладених на неї функцій є можливою лише за умови ефективного управління діяльністю кожного конкретного підприємства електронної торгівлі, основу якого повинен забезпечувати організаційно-економічний механізм управління. У цьому контексті в торгівлі книжковою продукцією актуальним завданням є розроблення теоретико-методичних основ організаційно-економічного механізму управління системою реалізації книжкової продукції в мережі Інтернет.

На нашу думку, управління системою реалізації книжкової продукції в мережі Інтернет має розглядатися як система послідовних управлінських функцій, циклів, процесів, які забезпечують планування, організацію, облік, контроль, координацію та регулювання комплексу операцій із просування та продажу книжкової продукції методами та засобами електронних технологій.

Необхідною умовою ефективності управління системою реалізації книжкової продукції в мережі Інтернет є цілеспрямоване здійснення його керівництвом

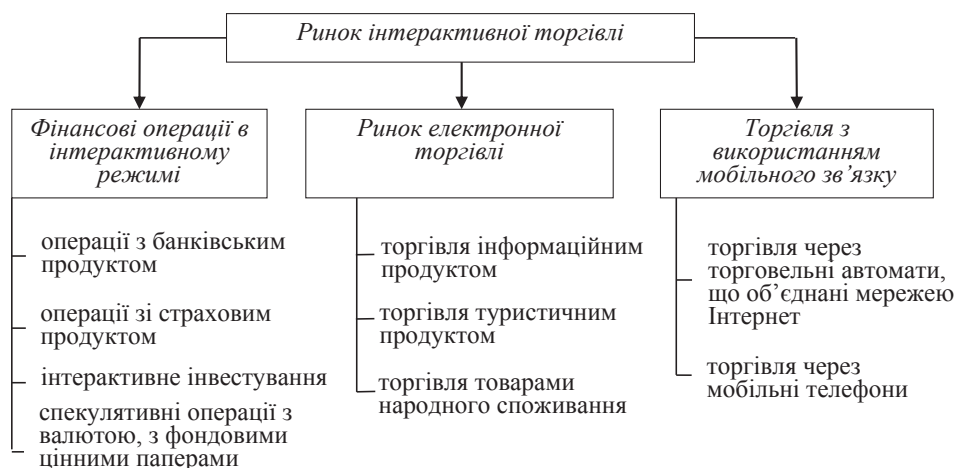


Рис. 3. Структура ринку інтерактивної торгівлі за основними сегментами

підприємства електронної торгівлі на постійній основі для одержання комерційної вигоди в межах існуючого законодавства, яке має базуватися на застосуванні комплексу адміністративних, стратегічних, інформаційних, технічних та інших методів впливу.

Процес управління системою реалізації книжкової продукції в мережі Інтернет передбачає, насамперед, такі основні функції, як планування, організування та контроль. Вони втілюються в конкретних функціях відповідно до структури процесу електронної торгівлі. При цьому більшість конкретних функцій інтегрується у певного керівника. Як стверджується в літературі [5, с. 70; 6, с. 17], здійснюючи зазначені функції, менеджери забезпечують умови для продуктивної та ефективної праці персоналу й одержання результатів згідно з цілями підприємства.

Ефективність електронної торгівлі, враховуючи специфіку кожної функції управління, залежить від методів провадження бізнесу, наявних умов його здійснення та застосовуваного методичного інструментарію, тому зростаюча конкуренція на ринку актуалізує періодичний перегляд застосовуваної господарюючим у мережі Інтернет суб'єктом системи управління процесом реалізації книжкової продукції.

Виходячи із цього, під системою управління процесом реалізації книжкової продукції в мережі Інтернет слід розуміти сукупність усіх служб підприємства електронної торгівлі та задіяних у відповідних ланцюгах постачання суб'єктів господарювання, підсистем і комунікацій між ними (у т. ч. використовувану із цією метою автоматизовану систему управління, яка б об'єднувала задіяний у її функціонуванні кваліфікований персонал, склад та порядок взаємодії якого орієнтований на інформаційне Інтернет-забезпечення), а також програмно-технічний інструментарій, необхідний для ефективної реалізації загальних та конкретних функцій управління.

Відповідно, управління процесом реалізації книжкової продукції кожним окремим електронним магазином має здійснюватися за допомогою сукупності систем (чи підсистем), кожна з яких міститиме основні елементи, що відповідатимуть заданим умовам. Необхідною умовою функціонування системи управління процесом реалізації книжкової продукції спеціалізованими електронними магазинами має бути наявність відповідного інфраструктурного забезпечення, до якого в спеціальній літературі традиційно відносять: систему технологій та програмних засобів для електронної торгівлі; платіжну систему; систему

правової підтримки управління; систему стандартизації функцій управління процесами електронної торгівлі тощо [7, с. 150].

Висновки. Підсумовуючи, слід звернути увагу, що управління системою реалізації книжкової продукції в аспектах адміністрування цієї діяльності має включати проектування посадкових місць, спеціалізацію у виконанні робочих завдань, побудову систем планування й контролю, структурізацію бізнес-процесів. Система управління процесом реалізації книжкової продукції має бути динамічною, спрямованою на адаптацію структури продажу до особливостей і тенденцій розвитку ринку; при цьому управління продажем книжкової продукції повинно здійснюватися шляхом планування, організації, координування, мотивації, обліку і контролю, а також регулювання. Тому складовими елементами управління системою реалізації книжкової продукції мають бути: вивчення і прогнозування попиту населення регіону на товари видавничо-поліграфічної галузі, насамперед книжкової продукції; сегментація ринку збуту книжкової продукції; вивчення й аналіз можливих джерел закупівлі книжкової продукції; організація раціональних господарських зв'язків із виробниками книжкової продукції, включаючи укладення відповідних взаємовигідних угод; організація обліку і постійного контролю над виконанням договірних зобов'язань щодо постачання книжкової продукції та її реалізації тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи економічної теорії: підручник / За ред. С.В. Мочерного. К.: Знання, 2003. 348 с.
2. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. СПб.: Питер, 2001. 336 с.
3. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток: монографія / О.М. Юдін, М.В. Макарова, Р.М. Лавренко. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.
4. Організація торгівлі: підручник / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький, та ін.; за ред. В.В. Апопія. К.: Центр учбової літератури, 2008. 632 с.
5. Борисова Ю. Деякі проблеми регулювання правовідносин у сфері електронної комерції. Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. 2010. № 82. С. 69–72.
6. Васильева Н.М. Правовое регулирование налогообложения электронной коммерции: автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.14 «Административное право, финансовое право, информационное право». М., 2007. 27 с.
7. Свидрук І.І. Формування систем управління в підприємствах електронної торгівлі: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Львів, 2007. 229 с.

УДК 005.332.8

Трут О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту

Львівського торговельно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВИМІРЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ГРУПОВОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ

Обґрунтовано організаційні засади розроблення систем вимірювання результативності для проектних груп. Визначено базові організаційні принципи вимірювання результативності робочих груп. Ідентифіковано результативні та процесуальні показники вимірювання результативності проектних груп.

Ключові слова: вимірювання, критерій, організаційні засади, показник, проектна група, процесуальні завдання, управління результативністю.

Трут О.А. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ГРУППОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ

Обоснованы организационные основы разработки систем измерения результативности для проектных групп. Определены базовые принципы измерения результативности рабочих групп. Идентифицированы результативные и процессуальные показатели измерения результативности проектных групп.

Ключевые слова: измерение, критерий, организационные основы, показатель, проектная группа, процессуальные задачи, управление результативностью.

Trut O.O. ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF MEASURING AND MANAGEMENT OF GROUP PERFORMANCE

Organizational principles of working out systems for measuring the performance for project groups are substantiated. Basic organizational principles for measuring the performance of work teams are determined. Performance and procedural indicators of measuring the performance of project groups are identified.

Keywords: measurement, criterion, organizational principles, indicator, project group, procedural tasks, performance management.

Постановка проблеми. Сучасним менеджерам усе більше доводиться вимірювати та управляти результативністю не окремих працівників, а їх *груп*. Свідченням цього є переконання американських учених Р. Чейза, Н. Еквілайна та Р. Якобса, що «у найближчому майбутньому переважна частина роботи, що виконується у світі, матиме відношення до розумової праці, якою на напівпостійній основі займатимуться невеликі групи фахівців, націлені на реалізацію конкретних *проектів*. Кожна така група стане свого роду автономним підприємницьким центром із певними можливостями. Постійне прагнення до високого темпу роботи і гнучкості в таких групах неодмінно призведе до повного вимирання ієрархічних управлінських структур» [5, с. 60]. Очевидно, що успіх реалізації будь-якого проекту значною мірою залежить від того, як працює проектна група, наскільки важливим стимулятором успіху є *критерії і показники вимірювання її результативності*. Тому актуальною *сьогодні є проблема* вимірювання результативності проектних груп, що вимагає передусім розуміння організаційних засад результативного управління їхньою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів вимірювання результативності організації присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: М. Армстронг, А. Берон, В. Білошанка, П. Друкер, Н. Енді, Р. Каплан, Н. Кизим, Г. Кокінз, П. Кругман, Д. Лафт, Д. Нортон, Й. Петрович, Д. Синк, А. Тищенко, Н. Терещенко, Б. Фелпс, Р. Чейз, М. Явдак, Н. Яшин.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок зарубіжних учених, вітчизняними дослідниками недостатньо охоплена проблематика формування сучасних систем вимірювання результативності робочих груп.

Мета статті полягає в обґрунтуванні організаційних засад вимірювання та управління результативністю робочих груп.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Проектний підхід до управління* в наші дні став нормою діяльності багатьох організацій. Він полягає у формуванні групи осіб із високим ступенем мотивації для роботи над конкретним проектом і використанні новітніх комп'ютерних програм, спеціально призначених для управління проектами. Сьогодні планування і реалізація проектів із використанням спеціальних методів та інструментів для їх управління є невід'ємною частиною професійних обов'язків менеджерів. Що ж до організаційних структур, то можна сказати, що на виконанні окремих проектів і програм заснована діяльність як невеликих організацій, так і гігантських корпорацій.

Як зазначає Дж. Парселл та ін. (1998 р.), *проектні команди* можуть навести уявний місток між цілями окремого співробітника і завданнями організації. Група здатна виступити свого роду посередником, сполучаючи робочі цілі співробітника з умовами, необхідними для успіху компанії. Це важливий аспект управління результативністю, який обґрунтовує важливість його застосування до групової діяльності [1, с. 179]. Реалізація проекту змушує вищий управлінський персонал приймати рішення, який тип організаційної структури управління буде використовуватися для прив'язки цього проекту до наявної організаційної структури управління підприємством: *відособлений, матричний або функціональний проект*. На думку зарубіжних учених, найбільш життєздатним є так званий *відособлений проект*, основною характеристикою якого є те, що над конкретним проектом постійно працює самостійна *група спеціалістів* [5, с. 60].

Головним завданням є надання робочим групам на чолі з їх керівниками максимальної відповідальності за виконання всієї роботи. Акцент повинен робитися на самоврядуванні та саморегуляції. Це положення і підтверджує Г. Кокінз: «Кращі результати демонструють працівники і команди, котрі управляють самі собою, при цьому визначений напрям розвитку і

наявний своєчасний зворотній зв'язок. Менеджмент створює вартість і досягає результатів, розвиваючи здібності працівників» [2, с. 100].

Процес управління результативністю проектних груп має ту ж послідовність, що й управління результативністю окремих співробітників, та охоплює такі дії:

- узгодження цілей;
- розроблення планів для досягнення мети;
- впровадження планів; моніторинг досягнень; аналіз і оцінювання досягнень;
- перегляд цілей і планів з урахуванням результатів аналізу [1; 2].

Основні організаційні заходи, спрямовані на визначення робочих завдань, а також із проведення аналізу роботи груп та окремих співробітників описані нижче.

Робочі завдання ґрунтуються на намірах команди і її відповідальності за досягнення результатів. Цілі і стандарти результативності роботи групи повинні узгоджуватися й обговорюватися всією командою. Вони можуть конкретизувати внесок окремого співробітника в роботу групи. Проектні групи мають погоджувати плани, які визначають, що потрібно зробити і хто повинен це зробити, стандарти і часові межі.

Процесуальні завдання найкраще визначати на загальному зібранні групи, коли можна узгодити діяльність усіх учасників команди, зважаючи на список групових компетенцій і показники результативності роботи, враховуючи:

- міжособистісні взаємини;
- якість участі і зусиль у співпраці та прийнятті рішень;
- взаємини членів групи з внутрішніми і зовнішніми споживачами;
- здатність групи планувати і контролювати свою діяльність;
- здатність групи та її членів адаптуватися до нових умов і ситуацій;
- гнучкість, властива діяльності групи;
- ефективність використання індивідуальних навичок;
- якість спілкування всередині команди та з іншими групами або окремими співробітниками [1, с. 181–182].

Багато керівників зрозуміли, що проектні міжфункціональні робочі групи можуть значно поліпшити процес виробництва і надання послуг клієнтам. Однак більшість із них ще не усвідомила, що для повної реалізації пов'язаних із ними очікувань цим групам потрібні *нові системи оцінювання результативності*. Така система повинна відображати основні умови функціонування організації. Якщо організація змінюється, а система – ні, то остання буде в кращому разі неефективною, а в гіршому – контрпродуктивною. У багатьох компаніях, які перейшли від централізованого управління та ієрархічної функціональної структури до більш рухливих і менш громіздких міжфункціональних робочих груп, традиційні системи оцінювання результативності та ефективності не тільки не сприяють успішній роботі, а й навіть заважають їй. Насправді, традиційні системи загострюють і без того малоприємні конфлікти між робочими групами і службами у багатьох організаціях.

Для підвищення продуктивності проектних робочих груп необхідно змінити систему оцінювання результативності, зокрема:

- *по-перше*, ця система повинна допомагати самій групі, а не керівникам вищого рівня оцінювати досягнутий прогрес;

- *по-друге*, якщо група дійсно наділена новими повноваженнями, то саме вона і повинна робити основний внесок у створення власної системи показників. А оскільки йдеться про процес створення вартості, в якому беруть участь різні служби, для контролю необхідні абсолютно нові показники;

- *по-третє*, таких показників не повинно бути багато.

Керівники вищого рівня активно допомагають робочим групам у розробленні показників результативності, проводячи відповідне навчання, визначаючи стратегічні цілі і роз'яснюючи кожній групі її роль. Але керівництво за жодних обставин не повинно визначати, що добре для тієї чи іншої групи, інакше воно швидко повернеться до колишньої командної системи управління, а «наділені новими повноваженнями» робочі групи стануть безправними. В ідеалі система показників, придатна для робочих груп, повинна забезпечувати рішення *двох основних проблем*, що впливають на ефективність роботи: спонукати всі служби ділитися з групами досвідом і знаннями та допомогти працюючим у групі представникам різних служб спілкуватися однією мовою [2, с. 101]. Традиційні системи оцінювання результативності цих проблем не вирішують.

Головне завдання *традиційних систем*, які досі використовуються в більшості компаній, – надавати керівництву надійну інформацію, щоб воно могло приймати правильні рішення і доводити їх до відома своїх підлеглих. Тому кожна відносно незалежна служба має власний набір показників, головна мета котрих – інформувати топ-менеджерів про її роботу. Служба маркетингу стежить за показником ринкової частки, виробничі служби – за запасами, фінансовий відділ – за витратами і т. д. Такі *показники результату* відображають те, чого організація досягла, реалізуючи свої цілі, але замовчують про те, як вона це зробила або, що ще важливіше, що потрібно робити інакше. Більшість показників результату дає уявлення про те, що відбувається в одній службі, але не в декількох одночасно. Ті нечисленні міжфункціональні показники результату, які зазвичай використовуються в організації, є фінансовими (наприклад, доходи, валовий прибуток, вартість реалізованої продукції, основні засоби і позиковий капітал) і орієнтовані тільки на керівників вищого рівня.

Показники процесу, навпаки, дають змогу стежити за завданнями і заходами, які призводять до результату і виконуються всіма службами. Саме такі показники необхідні міжфункціональним робочим групам, що відповідають за весь процес виробництва товару або надання послуги споживачам, наприклад за виконання замовлення або розроблення нової продукції. На відміну від традиційної лінійно-функціональної організаційної структури проектна структура, *заснована на робочих групах*, не тільки дає змогу використовувати показники процесу, а й наполегливо цього потребує. Тому багато дослідників проблеми вимірювання результативності проектних груп вказують на необхідність відокремлювати *результативні та процесуальні показники*.

Показники результативності проектної групи пов'язані з її цілями, конкретними завданнями і стандартами діяльності. Переважно *показники результативності* стосуються результатів роботи, рівня активності (наприклад, швидкість обслуговування), роботи з клієнтами і забезпечення їх задоволеності, а також фінансових результатів. Більшість показників результативності як для робочих груп,

так і для окремих осіб належать до однієї або кількох поданих нижче категорій.

Результати діяльності проектних груп менеджерам потрібно виміряти за такими критеріями:

- досягнення групових цілей;
- якість обслуговування клієнтів;
- обсяг роботи; якість роботи;
- знання процесу;
- обслуговування технічних систем.

Викликає певні сумніви підхід до виокремлення процесуальних показників, запропонований вченими М. Армстронгом та А. Берон. Так, на їхню думку, до процесуальних показників належать: підтримка процесу роботи групи, участь, усна й письмова комунікація, спільна робота і колективні зусилля, вирішення конфліктів, планування та формулювання цілей, спільне прийняття рішень, вирішення проблем та аналітичні навички, репутація і довіра, взаємозв'язок, міжособистісні стосунки, прийняття змін, гнучкість і адаптивність [1, с. 180]. У цьому разі йдеться про ключові операції та процедури процесу управління результативністю, а не про показники їх вимірювання.

«У багатьох компаніях, які відмовилися від централізованого управління і ієрархічної функціональної структури на користь більш рухомої і менш громіздкої системи міжфункціональних робочих груп, традиційні показники ефективності не тільки не сприяють успішній роботі, а й навіть заважають їй. Багато керівників не розуміють, що ці показники, орієнтуючи робочі групи на досягнення результату, допомагають вести підрахунок досягнень, але не дають змоги стежити за процесами або ресурсами, які визначають саму можливість виконання завдання. Нічого не говорять ці показники і про те, що треба зробити для підвищення ефективності», – стверджує К. Мейер [2, с. 100].

Цю проблему вимірювання результативності визнає і намагається вирішити низка вчених. Так, на переконання Б. Фелпса, деякі показники відображають минуле й описують те, що вже відбулося. *Наприклад*, технічна група розробила систему вимірювань з упровадження *проекту* для своєї команди. Якість, вартість і графік виконання робіт були взяті за основні аспекти, на яких команді варто було сконцентрувати увагу. Ці *фактори* є результатами проекту, тобто відомі тільки після закінчення роботи з його реалізації. Зокрема, якість можна визначити тільки з позицій задоволеності клієнта готовим продуктом.

У багатьох випадках буває вже надто пізно вживати рішучих заходів. Якщо клієнтів не влаштовує якість продукту, вже нічого не поробиш. Після закінчення роботи нерозумно намагатися вплинути на управління проектом, *наприклад* за допомогою переміщення людей і устаткування в його межах. Відповідно, необхідно створити систему вимірювань, що спрямована на майбутнє і визначає те, що, ймовірно, станеться з компанією. Загальноприйняті критерії «якість», «вартість», «графік» не чинять безпосереднього впливу на аспекти, на яких команді варто сконцентрувати увагу під час реалізації проекту. Якщо вартість перевищила встановлені межі під час виконання одного із завдань, це зовсім не означає, що подібне станеться і в інших випадках. Тут потрібні завчасні прогнози потенційного перевищення вартості [3; 4].

Тому менеджменту організації необхідно виробити *систему вимірювань, що спрямована на майбутнє*, за такими аспектами:

- якість повинна вимірюватися в будь-якій із точок реалізації проекту щодо можливих ризиків невідповідності продукту вимогам клієнтів, визначеним у специфікації;

- вартість має вимірюватися з погляду ризику щодо перевищення передбаченого бюджету;

- виконання робіт повинно вимірюватися відповідно до графіка в будь-якій точці щодо ризику, пов'язаного з несвоєчасним завершенням робіт проекту.

Проте як можна виміряти кожен із *ризиків*? Знову виникає типова для розроблення систем вимірювання проблема: аспект, який ми прагнемо виміряти, схильний до впливу *чинників*, що виникають під час виконання кожного завдання в межах проекту. Не можна виміряти вартісні ризики проекту, не вимірюючи ризики, що виникають у процесі виконання різних завдань у його межах, та їх взаємозв'язок.

«Сьогодні наявні внутрішні докази позитивного впливу систем вимірів на успішну реалізацію проекту», – стверджує Б. Фелпс, автор теорії «розумних бізнес-метрик», і рекомендує розроблення конкретних систем вимірювання для проектних груп здійснювати на таких *засадах*:

- використання спрямованих на майбутнє показників для оцінювання успішності проекту;

- системи вимірювань є основою для дій менеджерів (наприклад, перерозподіл ресурсів);

- чітко визначений причинний зв'язок між результатами (системи вимірювань для всього проекту) і факторами-стимулами (системи вимірювань, використовуваних для певних завдань) [4, с. 31].

Основним засобом контролю впровадження проектів можуть бути регулярні зустрічі, метою яких є з'ясування поточного стану проекту.

Для підвищення результативності робочих груп під час розроблення систем вимірювання вчені пропонують керуватися *чотирма основними принципами*.

По-перше, адекватна система показників повинна давати змогу самій групі, а не керівникам вищого рівня оцінювати досягнутий прогрес. Насамперед вона має бути барометром, який сигналізує про необхідність коригувальних впливів. Окрім того, вона повинна давати змогу керівникам вищого рівня втручатися, якщо група стикається з проблемою, яку не може вирішити самостійно. Але навіть від хороших показників не буде користі, якщо керівники вищого рівня почнуть використовувати їх для управління групою. Адекватна система показників – це не тільки самі показники, а й те, як вони застосовуються.

По-друге, якщо робоча група дійсно «наділена новими повноваженнями», то саме вона й повинна зробити основний внесок у розроблення власної системи показників. Група, звичайно, краще знає, якої системи показників потребує. Проте керівникам вищого рівня необхідно стежити за тим, щоб створена групою система показників відповідала стратегії компанії.

По-третє, оскільки робоча група відповідає за процес створення вартості, в якому беруть участь різні служби (*наприклад*, за розроблення нової продукції, виконання замовлення або вдосконалення роботи зі споживачами), їй потрібні показники, що дають змогу стежити за цим процесом. За традиційної лінійно-функціональної організаційної структури управління окрема служба не відповідає за весь процес створення вартості; відповідно, немає і надійних способів оцінювання цих процесів. Проте з переходом до проектних організаційних структур

з'являється особлива структурна одиниця, що відповідає за весь процес створення вартості, – робоча група. Робочі групи повинні створити такі показники, які підтримують їх місію, інакше їм повністю не реалізувати свої переваги – більш швидке виконання завдання і більш оперативне реагування на зміну запитів споживачів.

Група з розроблення нової продукції може використовувати, *наприклад*, такий показник процесу, як забезпеченість кадрами, який дасть змогу стежити за наявністю необхідних спеціалістів на всіх етапах роботи. Вона також може застосовувати абсолютний або відносний показник кількості нових чи унікальних комплектуючих, потрібних для виробництва нового товару. Звичайно, завдяки цим компонентам експлуатаційні характеристики товару можуть поліпшитися, однак що більше їх у товарі, то більша ймовірність виникнення проблем під час проектування і виробництва.

Однак які б не були важливі ці показники, робочі групи повинні користуватися деякими традиційними показниками, такими, *наприклад*, як дебіторська заборгованість, щоб гарантувати досягнення і своїх власних цілей, і цілей окремих служб. Успішна робота функціональних служб організації – необхідна умова результативної роботи проектною групою.

Почетверте, група не повинна винаходити занадто багато показників. Керуючись поширеною думкою «що можна виміряти, то можна і зробити», керівники в міру загострення конкуренції доводять своїм підлеглим усе нові і нові показники, щоб змусити їх працювати ще напруженіше. У результаті робочі групи починають занадто багато часу витрачати на збір інформації та складання звітності і занадто мало – на *управління проектом*. Тому неодноразово робочі групи годинами вирішують на своїх зборах, за якими показниками вони будуть звітувати, замість того щоб обговорювати, як працювати. Зазвичай якщо показників більше 15, варто замислитися, чи всі вони необхідні.

Брак адекватної системи показників може ускладнити діяльність робочих груп уже на початку їхньої діяльності. Зазвичай відразу після створення робочих груп потрібно доводити скептично налаштованим керівникам, що передання їм частини повноважень не зробить компанію некерованою. Але домогтися цього неможливо без інструментарію для відстеження своєї роботи. Чи захоче, *наприклад*, керівництво компанії довірити групі з розроблення продукції управління заміною колишньої продукції на нову, якщо виявиться, що у неї немає показника, який дає змогу оцінити запаси старої продукції на заводі і у дистриб'юторів? Адже компанії, яка не володіє такою

інформацією, загрожує затоварення. І чи захоче директор із розвитку доручити робочій групі управління будь-яким проектом, якщо зрозуміє, що вона не в змозі контролювати витрати, якість і дотримання графіка робіт [2, с. 103–105]. Тому на сесіях оцінювання результативності груп аналізуються зворотний зв'язок та інформація про зусилля для досягнення визначених цілей і виконання планів.

Висновки. Таким чином, системи вимірювань індивідуальної чи групової результативності не виникають із нічого. Вони повинні бути ретельно продумані з позицій конкретної організації і врахувати специфіку тільки її діяльності. «Навряд чи можливо визначити правильні критерії з примусу або на основі консенсусу. Дружні стосунки, небажання покидати свою зону комфорту, неграмотність звели нанівець безліч спроб відродити і сфокусувати діяльність організацій у певному напрямі за допомогою систем вимірювань», – зауважує Б. Фелпс [4, с. 11].

Системи вимірювання результативності, які охоплюють критерії та показники, є базою, що забезпечує кожного співробітника організації чи окремих проектних робочих груп чітким керівництвом для досягнення цілей і мотивацією на основі системи винагородження відповідно до досягнутих результатів. Системи ключових показників результативності призначені для об'єднання зусиль усієї організації з метою підвищення її результативності.

Практична реалізація сучасних систем вимірювання результативності зобов'язує менеджерів вирішувати питання, скільки ключових показників результативності достатньо для формування дієвої системи управління результативністю організації. Ця проблема водночас потребує й обґрунтування значимості показників, що є одним із найскладніших завдань, яке вимагає високого рівня професіоналізму менеджерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М., Берон А. Performance management. Управление эффективностью работы; пер. с англ.; 2-е изд. М.: Hippo Publishing, 2007. 384 с.
2. Измерение результативности компании; пер. с англ.; 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 220 с.
3. Кокинз Г. Управление результативностью. Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами М.: Альпина Паблшер, 2015. 316 с.
4. Фелпс Б. Умные бизнес-показатели: Системы измерений эффективности как важный элемент менеджмента. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. 312 с.
5. Производственный и операционный менеджмент / Р. Чейз, Н. Эквילайн, Р. Якобс; пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. 1184 с.

УДК 338.47:656:347

Філіппов В.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто та проаналізовано нормативно-правові засади регулювання системи міського пасажирського транспорту в Україні. На прикладі загальноєвропейських тенденцій у сфері управління міським транспортом визначено та з'ясовано зміст і значення, а також вплив на функціонування системи транспортної політики. Визначено як основні сучасні проблеми у цій сфері, так і можливості її інноваційного розвитку. Запропоновано шляхи оптимізації правового функціонування міського пасажирського транспорту з урахуванням вітчизняного й зарубіжного досвіду.

Ключові слова: правове регулювання, нормативно-правові засади, міський пасажирський транспорт, система, інноваційний розвиток, нормативно-правові акти.

Филиппов В.Ю. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы нормативно-правовые основы регулирования системы городского пассажирского транспорта в Украине. На примере общеевропейских тенденций в области управления городским транспортом определены и установлены содержание и значение, а также влияние на функционирование системы транспортной политики. Определены как основные современные проблемы в этой сфере, так и возможности ее инновационного развития. Предложены пути оптимизации правового функционирования городского пассажирского транспорта с учетом отечественного и зарубежного опыта.

Ключевые слова: правовое регулирование, нормативно-правовые основы, городской пассажирский транспорт, система, инновационное развитие, нормативно-правовые акты.

Filippov V.Y. NORMATIVE-LEGAL REGULATION BASIS OF THE URBAN PASSENGER TRANSPORT SYSTEM AND THE POSSIBILITIES OF ITS INNOVATION DEVELOPMENT

In the article the regulatory and legal principles of regulation of the system of urban passenger transport in Ukraine are considered and analyzed. On the example of pan-European tendencies in the field of urban transport management, the content and value, as well as the impact on the functioning of the transport policy system, have been identified and clarified. In the course of the research it was determined how the main current problems in this area, as well as the possibilities of its innovation development. As a conclusion, ways of optimizing the legal functioning of urban passenger transport are proposed, taking into account the domestic and foreign experience of European countries.

Keywords: legal regulation, normative-legal principles, urban passenger transport, system, innovation development, normative-legal acts.

Постановка проблеми. Зростання міст у розвитку суспільства в багатьох регіонах України супроводжується зростанням та розвитком міських поселень, ростом питомої ваги міського населення, поширенням міського способу життя в певній області. Такий швидкий зріст, по-перше, потребує ефективної організації транспортної системи, це стосується не лише окремого виду пасажирського транспорту, а й усіх підгалузей транспорту. Це стосується не тільки великих міст, для яких головним питанням є розвиток міського пасажирського транспорту, а й узагалі всієї системи регіонального транспорту, який займається пасажирськими перевезеннями. Найголовнішим чинником, який гальмує формування сучасних систем міського транспорту в українських містах, є відповідне правове забезпечення у цій галузі. Саме тому аналіз засад системи правового регулювання діяльності міського пасажирського транспорту є головним напрямом наукового дослідження та є актуальним, оскільки сьогодні виявляється недостатність висвітлення матеріалів за вибраною тематикою, хоча й доволі багато авторів займаються вивченням зазначеної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням правовідносин у сфері нормативно-правового регулювання діяльності системи міського пасажирського транспорту займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, найпоширеніші публікації належать таким дослідникам, як: О.І. Амоша

[1], В.В. Волік [2], О.О. Ляшенко [3], І.В. Булгакова [4], Е.Ф. Демський [5], В.М. Бесчастний, В.К. Гіжевський, В.А. Грабельніков, І.О. Башинська [6], А.В. Павлюк [7], Т.Г. Затонацька, О.В. Клепікова, Ю.М. Коссої, К.В. Гнедіна [8], С.А. Матійко, Д.В. Малишко [9], В.І. Тарабановський, Н.В. Добрава [10], М.Л. Шелухіна, М.М. Мороз [11] та ін. Однак жоден з авторів не висвітлює нормативно-правові засади регулювання системи міського пасажирського транспорту як певну перешкоду для реалізації можливості її інноваційного розвитку, прикладом якого може стати досвід зарубіжних країн.

Мета статті полягає у виявленні та дослідженні нормативно-правових засад регулювання системи міського пасажирського транспорту, виявленні проблем у цій галузі, а також у пошуку шляхів та можливостей їх вирішення, враховуючи інноваційний потенціал розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним складником сталого розвитку сучасного міста є безпечний, ефективно працюючий міський пасажирський транспорт (МПТ), який функціонує як єдина система. Формування засобів управління такою системою вимагає її вдосконалення методом побудови певного механізму управління, котрий базувався би на принципах інноваційності та сталого розвитку. Вимоги до такого механізму – забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного клімату міста [1].

Функціонування та здійснення перевозок МПТ в Україні будується на організаційній та нормативно-правовій основі, котра була створена за допомогою Конституції України, законів, актів органів виконавчої влади та нормативних актів органів місцевого самоврядування, органів державної та регіональної транспортної політики, а також органів оперативного державного управління та транспорту [4; 5] (рис. 1).

З рис. 1 видно, що державне управління транспортом України ґрунтується на відповідних правових засадах, які поділяються на нормативно-правові та організаційно-правові.

Нормативно-правове підґрунтя держуправління транспортом побудовано на транспортному законодавстві України. Правовий статус та властивості господарської діяльності МПТ регламентуються [2, 3]:

- Конституцією України;
- Господарським кодексом України;
- Законом України «Про транспорт» від 10 листопада 1994 р.;
- Законом України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р.;
- Законом України «Про залізничний транспорт» від 4 липня 1996 р.;
- Законом України «Про автомобільний транспорт» від 5 квітня 2001 р.;
- Законом України «Про трубопровідний транспорт» від 15 травня 1996 р.;
- Законом України «Про функціонування єдиної транспортної системи України в особливий період» від 20 жовтня 1998 р.;
- Законом України «Про міський електротранспорт» від 29 червня 2004 р.;
- Законом України «Про податок із власників транспортних засобів і інших самохідних машин і механізмів» від 11 грудня 1991 р.

Але ж, незважаючи на великий перелік нормативно-правових документів, все ж таки головні засади функціонування підприємств транспорту характеризує Закон України «Про транспорт».

У ньому описаний характер взаємин між підприємствами транспорту та органами влади, стосунки між якими будуються на підґрунті податків та податкових пільг, а також установлених нормативів та інших економічних засад [7; 8].

Одним із можливих дієвих механізмів перебудови сьогоденного становища МПТ є законопроект «Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року», який має запропонувати комплексний розвиток усіх видів транспорту до 2030 р.

У цьому документі йдеться про те, що розвиток усього транспортного комплексу країни просто зобов'язаний використовувати не тільки можливість пристосування до сучасних європейських стандартів, технічних умов та засобів управління, а й новітні технології та інновації, які визнають вагомими для створення сучасної ефективної моделі управління розвитком МПТ України.

За останні кілька десятиліть помітним стає брак фінансування сталого розвитку транспортної системи, поганий технічний стан усіх елементів МПТ. Усі ці фактори призвели до глобального зносу основних фондів інфраструктури транспортного комплексу країни.

Законопроект розглядає загальні проблеми, які потребують розв'язання, та засоби їх вирішення. Більшість із них явно та неявно стосується зміни в законодавстві на різних рівнях. Так, з одинадцяти рекомендацій щодо вирішення актуальних проблем виявлено, що тільки три з них стосуються змін у законодавстві, а інші пропонують інноваційний розвиток або модернізацію.

Міський транспорт є одним із найважливіших елементів економічного та соціального складників інфраструктури міста. Зокрема, в Україні можна виокремити декілька МПТ, а саме: автобус, тролейбус, рельсовий транспорт (трамваї, метро, міська електричка, фунікулер), а також таксі та маршрутне таксі. Для зазначеної групи видів МПТ правове регулювання ведеться не тільки на державному, а й на



Рис. 1. Структурна схема розподілення елементів державної транспортної політики

галузевому рівні. Це характеризується тим, що, крім загальних засад їхньої діяльності, які визначені на законодавчому рівні, присутні ще також властивості, що притаманні кожному із зазначеної групи видів МПТ. Ці властивості регулюються локальними законодавчими та нормативними актами (правилами, угодами, інструкціями та ін.). Це формує великий інтерес до проведення дослідження поля правового регулювання МПТ саме на галузевих рівнях. Саме тому доцільно детальніше розглянути правові засади регулювання взаємовідносин у секторі міського транспорту, зокрема кожний із його видів [9–11].

Функціонування та діяльність автомобільного міського транспорту регулюється Законом України «Про автомобільний транспорт». До міського автомобільного транспорту належать два типи: автобус, таксі та маршрутне таксі. Цей Закон регулює взаємовідносини між усіма учасниками сфери автотранспорту: автомобільними перевізниками, замовниками транспортних послуг, органами виконавчої влади та місцевого самоврядування, пасажирями, власниками транспортних засобів. Також він регулює стосунки з юридичними та фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності, котрі відповідають за роботу автомобільного транспорту та безпеку перевезень.

Функціонування та діяльність міського електричного транспорту, зокрема трамваю та тролейбусу, регулюється Законом України «Про міський електричний транспорт». Проте необхідно відзначити, що норми та правила надання послуг цим видом транспорту і Законі не прописані, оскільки вони затверджуються на рівні Кабінету Міністрів України.

Але всі ці нормативно-правові постанови вже визначено як застарілі багатьма світовими країнами, та вони вимагають від України змін як на законодавчому рівні, так і на рівні інфраструктури, як на рівні МТП, так і на рівні всього транспортного комплексу країни.

Вкрай незадовільними є досвід упровадження державно-приватного партнерства, низькі темпи залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації галузі.

Логічним у цій ситуації є не закупівля зношених транспортних засобів з Європи (хоча це теж модернізація порівняно з наявним транспортом), а запровадження саме інноваційних технологій для вдосконалення загальної транспортної системи міста, наприклад реалізація проекту е-квитка [6].

Один із перших кроків до поліпшення системи МПТ Україна зробила, коли 6 лютого 2017 р. був підписаний Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження автоматизованої системи обліку оплати проїзду в міському пасажирському транспорті». Закон розрахований на поліпшення можливостей щодо впровадження світового досвіду застосування сучасних та ефективних електронних автоматизованих методів обліку пасажироперевезень у міському пасажирському транспорті. Нині система е-квитка запроваджується більше ніж у 10 містах України, але без необхідного обладнання, устаткування та інфраструктури навіть такий проект не запрацює на повну. І якщо на національному рівні закон уже набрав чинності, гальмують цій процес також засади нормативно-правового характеру, але вже місцевого рівня.

Для подальшого інноваційного розвитку системи міського пасажирського транспорту на засадах нормативно-правового її врегулювання доцільне вирішення ключових завдань, а саме:

- впровадження на законодавчому рівні застосування механізму державно-приватного партнерства під час виконання проектів із розбудови міської транспортної інфраструктури;

- розроблення та локалізація комплексу заходів із виробництва та оновлення рухомого складу на базі вітчизняних підприємств, а саме модернізації рельсового та електротранспорту (у тому числі трамвай, тролейбус, метро, міська електричка, фунікулер);

- врегулювання на законодавчому рівні засад щодо розроблення спрощеного механізму розвитку транспортної інфраструктури, а саме: модернізація автомобільних доріг та рельсових шляхопроводів, оформлення підприємствам та організаціям транспорту земельних ділянок у користування, та розбудову;

- об'єднання коштів державного і місцевого бюджетів та підприємств транспорту для закупівлі нового обладнання для реалізації інноваційних проектів (наприклад, е-квиток), будівництва пасажирських платформ з необхідним сучасним обладнанням та зупинок, придбання сучасного пасажирського рухомого складу, утримання й упорядкування шляхів сполучення та інших об'єктів, пов'язаних з обслуговуванням пасажирів;

- створення законодавчої бази для реалізації економічних механізмів, щодо підтримки та імплементації найкращих інноваційних технологій будівництва та модернізації МПТ та його інфраструктури, зокрема стимулювання розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності;

- вдосконалення системи управління розвитком МПТ шляхом об'єднання підприємств-перевізників в єдину асоціацію транспортної інфраструктури та реалізація плану розвитку єдиної транспортної мережі на основі програми Національної транспортної моделі.

Висновки. Рівень транспортного обслуговування економіки і населення України суттєво поступається показникам розвинених країн світу.

Міський пасажирський транспорт – це важливий складник інфраструктури міста, він відіграє значну роль у всіх його сферах: економічній, соціальній та ін. Правове регулювання МПТ здійснюється через велику кількість нормативно-правових актів та законів як на національному, так і на регіональному рівні. Узагальнена проблема полягає у тому, що велика їх кількість застаріла та вимагає перегляду й удосконалення.

Недосконала нормативно-правова база та застарілі основні фонди зумовлюють проблему, яка постає не тільки перед містом, а й перед усією державою. Засоби вирішення цієї проблеми частково запропоновано в Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна», та в «Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року». Реалізація запропонованих завдань сталого та інноваційного розвитку допоможе переглянути наявну законодавчу базу комплексу транспортної інфраструктури у цілому та вдосконалити її згідно з новими умовами господарювання. Також оновлення потребує транспортна інфраструктура країни, запровадження інноваційних проектів (наприклад, е-квиток).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І., Філіппова О.С. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту. Економіка будівництва і міського господарства. 2010. Т. 6. № 4. С. 179–189.

2. Волік В.В. Правове регулювання перевезень міським транспортом на галузевому рівні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2013. № 4. Т. 1. С. 67–69.
3. Ляшенко О.О. Нормативно-правове регулювання в механізмі державного управління транспортної інфраструктури. Теоретичні та прикладні питання державотворення. 2013. Вип. 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/trpd_2013_12_9. Доступно на 28.03.2018. Назва з екрана.
4. Булгакова І.В., Клепікова О.В. Транспортне право України: підручник. К.: Прецедент, 2011. 344 с.
5. Транспортне право України: навч. посіб. / Е.Ф. Демський, В.К. Гіжевський, С.Е. Демський, А.В. Мілашевич; за заг. ред. В.К. Гіжевського, Е.Ф. Демського. К.: Юрінком Інтер, 2002. 416 с.
6. Bashynska I. Smart-innovations in the urban passenger transport in the context of smart-city concept. Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 11/2. С. 4–6.
7. Павлюк А.В. Напрями вдосконалення державного регулювання транспортної системи в регіоні. Теорія та практика державного управління. 2013. № 2. С. 212–219.
8. Гнедіна К.В. Вдосконалення управління муніципальною транспортною системою в контексті сталого розвитку. Економічний простір. 2015. № 93. С. 81–92.
9. Малишко Д.В. Адміністративно-правове регулювання відносин у сфері муніципального транспорту в Україні як проблема досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених-правників. Прикарпатський юридичний вісник. 2016. № 6(15). С. 35–41.
10. Напрями удосконалення діяльності міського електротранспорту / Н.В. Добрава, М.М. Осипова, М.С. Нечепуренко. Причорноморські економічні студії. 2017. № 14. С. 58–64.
11. Мороз М.М. Шляхи вдосконалення пасажирських перевезень транспортом загального користування. Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Техніка в сільськогосподарському виробництві, галузеве машинобудування, автоматизація. 2015. Вип. 28. С. 57–63.

УДК 657.1:075.8

Шашина М.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та підприємництва

Національний технічний університет України «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

Кньовець В.В.

студент кафедри економіки та підприємництва

Національний технічний університет України «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

СПЕЦИФИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Було проаналізовано вітчизняний ринок кондитерських виробів. Описано основні цілі інвестиційної політики. Також було описано чинники на які звертає увагу інвестор при виборі інвестиційного проекту, крім цього було описано цілі інвестиційної привабливості для інвестора та підприємства. Розвиток інвестиційної діяльності підприємства можливий шляхом продажу та купівлі цінних паперів, оскільки, цей напрям не дуже розвинений в Україні. Кондитерська галузь є найрозвиненішою в Україні, проте має свої особливості розвитку, які будуть описані.

Ключові слова. Ризики інвестиційної діяльності, інвестиційна політика, господарська діяльність, цілі інвестиційної політики, кондитерський ринок, інвестор, інвестиційна привабливість.

Шашина М.В., Кньовець В.В. СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ

Были проанализированы отечественный рынок кондитерских изделий. Описаны основные цели инвестиционной политики. Также было описано факторы на которые обращает внимание инвестор при выборе инвестиционного проекта, кроме этого было описано цели инвестиционной привлекательности для инвестора и предприятия. Развитие инвестиционной деятельности предприятия возможен путем продажи и покупки ценных бумаг, поскольку это направление не слишком развит в Украине. Кондитерская отрасль я развита в Украине, однако имеет свои особенности развития, которые будут описаны.

Ключевые слова. Риски инвестиционной деятельности, инвестиционная политика, хозяйственная деятельность, цели инвестиционной политики, кондитерский рынок, инвестор, инвестиционная привлекательность.

Shashina M.V., Knovets V.V. SPECIFIC MANAGEMENT OF RISKS OF INVESTMENT ACTIVITY OF CONFECTIONERY COMPANIES

The domestic confectionery market was analyzed. The main objectives of investment policy are described. It also described the factors that the investor drew attention to when choosing an investment project, in addition, it described the investment attractiveness goals for the investor and the enterprise. Development of investment activity of the enterprise is possible through sale and purchase of securities, because, this direction is not very developed in Ukraine. The confectionery industry is the most developed in Ukraine, but it has its own peculiarities of development that will be described.

Keywords. Risks of investment activity, investment policy, business activity, investment policy objectives, confectionery market, investor, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Кондитерський ринок України є одним з найбільш перспективних та зростаючим. Зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств багато в чому визначається зміною моделей поведінки компаній, перш за все активізацією їх підприємницької діяльності,

невід'ємною характеристикою якої є готовність приймати рішення, пов'язані з ризиком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема проведення та розвитку інвестиційної привабливості та її роль в інвестиційній політиці досліджена в працях Л. Алексеєнка, Д. Аранчія,

С. Гончаренка, Бланка І., Горфінкеля В., Черваньова Д., Чумаченка М., Шарпа У., Швандара В. Проте при теперішньому розвитку економіки, підприємства стикаються з певними проблемами. Які не описані в даних працях.

Постановка завдання. Мета дослідження – в зв'язку з розвитком економіки України та її переорієнтацією на європейський ринок, запропонувати методи, які зможуть застосувати підприємства кондитерської галузі для зменшення ризиків інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можливості майбутнього розвитку компаній залежать від прийнятих в даний час інвестиційних рішень, підтримуваних вибором джерел фінансування інвестицій. Відомо, що ринок цінних паперів надає гігантські інвестиційні можливості, але потенціал ринку цінних паперів затребуваний слабо. І однією з причин слабого використання інвестиційного механізму ринку цінних паперів є високий ступінь ризику і низька захищеність підприємств. Загальноприйняті в світі кількісні підходи до оцінки ризиків не враховують особливостей сучасної національної економіки. Тому потрібні нові підходи до аналізу і вирішення проблем управління ризиками, і, в тому числі, ризиками підприємства, що залучає інвестиційні ресурси на ринку цінних паперів.

Інвестиційна політика являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства. Вона полягає у виборі і реалізації найбільш ефективних форм реальних і фінансових інвестицій з метою забезпечення високих темпів розвитку підприємства та постійного зростання його ринкової вартості. Основною метою інвестиційної політики підприємства є створення оптимальних умов для вкладання власного, позикового та іншого капіталу, що забезпечить прибутковість (доходність) та розширення економічної діяльності суб'єкта господарювання, створення конкурентних переваг чи досягнення інших цілей. У світовій практиці виділяють п'ять основних цілей інвестиційної політики, які може обирати конкретне підприємство [6]: 1) виробничо-технологічні цілі, що спрямовані на розширення та удосконалення виробництва продукції підприємства; 2) господарсько-економічні цілі, досягнення яких підвищать ефективність діяльності підприємства (досягнення запланованих економічних результатів з мінімумом витрат); 3) науково-технічні цілі, що пов'язані з необхідністю інтенсифікації виробництва і прискорення науково-технічного прогресу; 4) соціальні цілі, що забезпечують підвищення добробуту та продуктивності праці персоналу підприємства; 5) екологічні цілі, досягнення яких забезпечить найменший негативний вплив на навколишнє природне середовище [7].

Можливості управління ризиками інвестора, який оперує на фінансовому ринку і займається вкладенням в фінансові активи, спираються на стійку теоретичну базу і розвинений інструментарій сучасної портфельної теорії. Ризики інвестицій в реальні активи відрізняються від ризиків фінансових інвестицій, і дана проблематика в значно меншому ступені розроблена на практиці і обґрунтована в теорії. Проте управління ризиками на рівні підприємств, розробка підходів, методів і інструментів ризик-менеджменту швидко розвиваються і є дуже перспективним напрямком теорії і практики менеджменту. В умовах браку власних джерел фінансування інвестицій підприємства можуть скористатися механізмом залучення інвестиційних ресурсів за допомогою ринку цінних паперів. Однак діяльність на ринку цінних паперів пов'язана

з підвищеним рівнем ризику, тому вимагає відповідних заходів з управління ризиками. Розробка заходів з управління ризиками актуалізує задачу оцінки ризиків, що вимагає проведення не тільки глибокого якісного, а й кількісного аналізу ризиків.

Тема роботи є актуальною на даному етапі розвитку економіки нашої країни. Оскільки на кожному етапі роботи підприємства є наявність ризиків. Ризики можуть по-різному впливати на наслідки події, та можуть бути, як позитивними так і негативними.

Всі підприємства бажають залучити кошти для подальшого розвитку. Інвестори під час вибору підприємства яке будуть фінансувати звертають увагу на показники рентабельності, динаміки прибутку до сплати відсотків і податків, показники платоспроможності, коефіцієнт фінансової незалежності, показник покриття прибутком суми сплачуваних відсотків, коефіцієнт відношення чистого грошового потоку до довгострокових зобов'язань, перспективи ринкових позицій підприємства, інформаційну прозорість, інвестиційну вартість підприємства [8]. Окремим аспектом можна виділити рівень фінансового стану підприємства. Замовником проведення оцінки інвестиційної привабливості може бути як безпосередньо саме підприємство, так і потенційний інвестор. Мета кожного з них, як видно з рис. 1, різна. При цьому ефективним є інвестування, при якому наявний подвійний ефект: позитивні результати як для інвестора, так і для підприємства.

Зацікавленість підприємства в інвесторі на пряму залежить від його можливостей, а саме розширення господарської діяльності, стабільне функціонування, закріплення позицій на ринку, розповсюдження своєї продукції на нові ринки збуту.

Проводячи огляд продукції кондитерського ринку можна виділити такі групи товарів: борошняні, шоколадні та цукрові вироби. Об'єктивно проаналізувавши продукцію можна зазначити що продаж продукції має пік та спад реалізації. Пік припадає на новорічні свята, Пасху, саме в ці свята зростає попит на шоколад та цукерки.

Аналізуючи кондитерську галузь за останні 5 років, можна легко помітити початок кризи в даному напрямку [2]. Протягом 2012 року виробництво кондитерської продукції в Україні зросло приблизно на 1%, при цьому знизився обсяг вироблених цукрових кондитерських виробів на 25,6% карамелі та цукерок на 3,57%, в той же час значно збільшилось виробництво білого шоколаду на 164,52%. За 2013 рік виробництво кондитерської продукції зменшилось на 15%.

Виробництво шоколадної продукції в 2013 р. знизилось на 5% порівняно з 2012 р. і у натуральному виразі склало 327,6 тис. т. Деяко менший спад показало виробництво у сегменті борошняних кондитерських виробів – на 0,1% і досягло 384,4 тис. т у 2013 р. [4].

Виробництво шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао, в січні-жовтні в Україні скоротилося на 29,3% в порівнянні з 10 місяцями минулого року – до 185 тис. т. Про це йдеться в повідомленні Державної служби статистики.

Зокрема, в жовтні обсяг виробництва шоколаду в країні склав 21,7 тис. т, що на 42,4% менше, ніж в жовтні 2013 року, на але 23,6% більше, ніж у вересні поточного року.

За даними Держстату, обсяг виробництва цукрових кондитерських виробів, що не містять какао, за підсумком 10 міс. скоротився на 10,8% – до 149 тис. т.

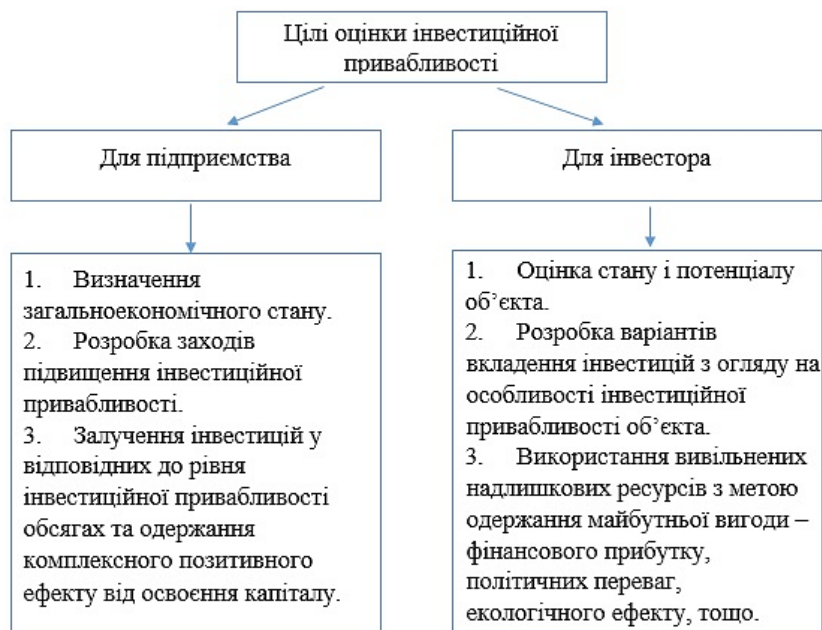


Рис. 1. Цілі оцінки інвестиційної привабливості залежно від замовника її дослідження [9]

При цьому в минулому місяці виробництво цієї продукції скоротилося на 4,9% в порівнянні з жовтнем минулого року, але виросло на 23,4% в порівнянні з вереснем поточного, склавши 17,5 тис. т [3].

Також повідомляється, що виробництво солодкого печива і вафель в країні в січні-жовтні впала на 22,1% – до 250 тис. т. У жовтні обсяг виробництва печива та вафель склав 26,4 тис. т, скоротившись в порівнянні з жовтнем минулого року на 26,6%, але збільшившись в порівнянні з вереснем 2014 року на 18,1%, повідомляє «УНІАН».

Виробництво шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао, в Україні в 2013 році скоротилося на 2,7% в порівнянні з 2012 роком – до 328 тис. т. Виробництво цукрових кондитерських виробів, що не містять какао, в 2013 році склало 197 тис. т, що на 8,7% менше, ніж роком раніше [1]. Початок 2014 року ознаменувався ще більшим спадом. За півріччя 2014 р. випуск продукції скоротився на 22%.

У 2013 році виробництво кондитерської продукції в Україні зросло приблизно на 1%, при цьому знизився обсяг вироблених цукрових кондитерських виробів, що пов'язано з уведенням наприкінці 2011 року ввізних мит на даний вид продукції з боку Російської Федерації. У структурі зовнішньої торгівлі кондитерською продукцією домінуючу частку займає Російська Федерація (імпорт становить близько 60%, експорт – близько 70%). Зважаючи на запровадження торговельних обмежень, українська кондитерська галузь у 2012-2013 роках працювала в умовах пошуку нових ринків. При цьому європейський ринок солодоців є поки що закритим для українських виробників, зважаючи на високі митні тарифи (35-48%) та розбіжності у підходах до сертифікації продукції [10].

Характеристикою галузі являється те, що:

- є постійний попит на продукцію;
- галузь пов'язана із сільським господарством, тобто для того щоб підвищити ефективність роботи підприємств, що до неї належать, неможливе без вирішення проблем, які наявні в аграрному секторі;

– ринок характеризується значною ємністю, що робить кондитерську промисловість достатньо привабливою для інвестицій.

Важливість кондитерської промисловості для економіки України обумовлена її питомою вагою в загальних обсягах виробництва і реалізації харчової продукції, експортним потенціалом та обсягами податкових надходжень, які вона забезпечує.

Так, за даними Державної служби статистики України, у 2014 році кондитерська промисловість займає друге місце за обсягами прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість серед усіх напрямків даної галузі і складає 602,9 млн дол. США (рис. 2).

Кондитерський ринок залежить від багатьох факторів серед яких є пік продаж, вплив зовнішніх чинників, матеріалоемне виробництво. Проаналізувавши дані можна виділити наступні ризики. Однією з причин появи ризику є девальвація національної валюти, оскільки, кондитерська галузь залежить від імпортової сировини, яка закуповується європейською валютою. Крім цього необхідно оплачувати зарплатню робітникам, витрати на перевезення та підвищення витрат на енергоресурси. Девальвація має вагомий вплив і на населення.

Через низьку заробітну плату та підвищення цін на ринку продуктів та послуг, купівельна спроможність населення знизилась. В багатьох підприємствах в таких умовах функціонування з'являються заборгованості по виплатам. Також одним із факторів прояву ризиків є підвищення вартості самої сировини какао-бобів. В цьому випадку дуже сильно відчувають девальвацію гривні дрібні і середні кондитерські підприємства, оскільки, не можуть закупити сировини наперед. Спад пов'язаний перш за все з політичною ситуацією на сході та півдні України. Через це деякі підприємства припинили або знизили саме виробництво продукції. Додатково знизився попит на продукцію в цих регіонах. Бойові дії спричинили втрату експортного ринку в Росії, куди відправлялись значні кількості кондитерської продукції.

Основні джерела стійкого розвитку підприємств кондитерської промисловості. На основі комплексного аналізу стану, динаміки і потенціалу розвитку кондитерської промисловості виявлено основні проблеми, з якими стикаються підприємства галузі: обмежені оборотні кошти для придбання сировини і матеріалів; обмежені джерела фінансування підприємствами своїх інвестиційних програм з технічного та технологічного переозброєння; наявність на зовнішньому ринку значних обсягів імпортової кондитерської продукції за низькими цінами; наявність об'єктивних економічних чинників, що гальмують розвиток експорту: діючі мита на сировину, яка не росте і не проводиться в країні (какао-боби і т.д.) і на технологічне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів; зростання цін на основні види сировини, енергоносії, зростання транспортних витрат.

Після підписання договору з ЄС про зону вільної торгівлі, на українські ринки все більше поступає продукція зарубіжних виробників, яка не обкладається митом. Це зумовить підвищення конкуренції.

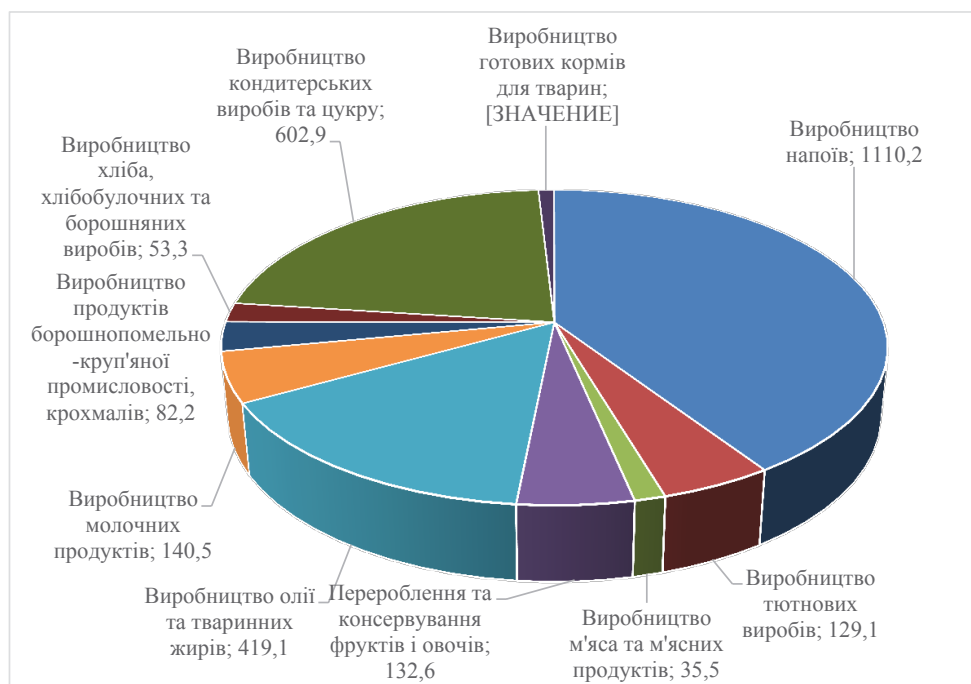


Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість станом на 31.12.2014, млн дол. США

Українські підприємства повинні будуть працювати у режимі підвищеної конкуренції, щоб не втратити споживачів в Україні [5].

Висновки з проведеного дослідження. Кондитерський ринок Євросоюзу є досить насиченим, що потребує від українських виробників розширення власного асортименту, а також приведення якості продукції до європейських стандартів, причому для конкурування з європейською продукцією не тільки на зовнішньому ринку, а й на внутрішньому.

Для розвитку підприємства необхідно залучати кошти, які будуть вкладатись в модернізацію та оновлення. Проте не завжди в підприємства є такі кошти, тому одним із шляхів подальшого розвитку є залучення коштів інвестора. Тому необхідно скоординувати інвестиційну політику підприємства та обрати одну з можливих цілей. Стратегія інвестиційної політики, яку будує підприємство має два напрями розвитку – це задоволення потреб інвестора та задоволення потреб підприємства. Проте є середина, яка задовільнить двох учасників.

З усього цього можна сказати, що на кондитерську галузь впливають дуже багато чинників як внутрішніх так і зовнішніх, в більшості випадків, для ефективного функціонування підприємств, ці чинники є негативними. Тому для подальшого росту даної галузі, необхідно, зменшити вплив цих факторів або ж навіть ліквідувати їх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна Служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
2. Об'єднання виробників кондитерської, харчоконцентратної та крохмалопатокової галузей України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkondprom.com.ua/statistika/>
3. Кондитерська промисловість України. Кондитер України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrkonditer.kiev.ua>.
4. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/>
5. Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс] <http://www.global-national.in.ua/>
6. Вовчак О. Д. Інвестування: навч. посіб. / О. Д. Вовчак. – Львів: Новий Світ, 2007. – 544 с.
7. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень [Електронний ресурс] / П. І. Сокурченко, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку – 2010 – № 1 (8) – Режим доступу: http://edutexts.org/tw_files2/urls_3/51/d-50152/7z-docs/21.pdf
8. Коюда О. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / О. Коюда; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2003. – 16 с.
9. Аранчій Д. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих мето-дик аналізу / Д. Аранчій, С. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 59–64.
10. Делас В.А., Макеєнко Н.Ю. Інвестиційна політика кондитерської корпорації «Рошен» в умовах сучасного розвитку економіки України / Делас В.А., Макеєнко Н.Ю. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014 – Вип. 118 – Ч.2. – С. 183 – 190.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:658

Богдан Н.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено методичні та практичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості на регіональному рівні. Визначено комплекс параметрів формування інвестиційної привабливості регіону. Здійснено оцінювання інтегрального рівня інвестиційної привабливості регіонів України. Досліджено стан інвестиційних можливостей та ділового клімату на регіональному рівні. Доведено взаємозв'язок рівня інвестиційної привабливості та стану ділового клімату, взаємин влади та бізнесу в регіонах України.

Ключові слова: інвестиційна привабливість регіону, розвиток регіону, інтегральний індикатор інвестиційної привабливості регіону, іноземні інвестиції, фінансові можливості.

Богдан Н.М. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследованы методические и практические подходы к оцениванию инвестиционной привлекательности на региональном уровне. Определен комплекс параметров формирования инвестиционной привлекательности региона. Осуществлено оценивание интегрального уровня инвестиционной привлекательности регионов Украины. Исследовано состояние инвестиционных возможностей и делового климата на региональном уровне. Доказана взаимосвязь уровня инвестиционной привлекательности и состояния делового климата, взаимоотношений власти и бизнеса в регионах Украины.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, развитие региона, интегральный индикатор инвестиционной привлекательности региона, иностранные инвестиции, финансовые возможности.

Bogdan N.M. ESTIMATION OF THE INVESTMENT ATTRACTION OF THE REGION IN THE CONTEXT OF FINANCIAL SECURITY OF REGIONAL DEVELOPMENT

In the article methodical and practical approaches to the evaluation of investment attractiveness at the regional level are investigated. A set of parameters for the formation of investment attractiveness of the region was determined. The assessment of the integral level of the investment attractiveness of the regions of Ukraine is carried out. The state of investment opportunities and the business climate at the regional level has been studied. The interrelation between the level of investment attractiveness and the state of the business climate, the relationship between government and business in the regions of Ukraine is proved.

Keywords: investment attractiveness of the region, development of the region, integral indicator of the region's investment attractiveness, foreign investments, financial opportunities.

Постановка проблеми. Розвиток регіону можливий лише за умов активізації інвестиційних процесів в регіоні. Нинішня нестача інвестиційних ресурсів як в національному, так і в регіональному контексті обумовлена декількома причинами. По-перше, нестабільністю економічної та політичної ситуації в Україні, що призводить до періодичних економічних та фінансових криз; по-друге, обмеженістю заощаджень домогосподарств для здійснення інвестицій; по-третє, тим, що українська банківська система недостатньо капіталізована, а це обмежує здійснення масштабних інвестиційних проектів; по-четверте, недостатнім розвитком в Україні недостатньо фондового ринку [1, с. 28].

Соціально-економічний розвиток регіону характеризується сукупністю показників, для визначення рівня розвитку регіону існують декілька інтегральних показників. Одним з таких інтегральних показників є рівень інвестиційної привабливості регіону, оскільки він є комплексним, багатofакторним показником, що всебічно відображає не тільки поточний стан економіки та рівень життя населення регіону, але й його динаміку та тенденції. Від рівня інвестиційної привабливості регіону залежить залучення інвестицій в економіку регі-

ону, а це є найважливішим чинником, джерелом та стимулятором розвитку регіону, підвищує його конкурентоспроможність.

Поняття конкурентоспроможності регіонів тісно пов'язане з покращенням інвестиційного клімату в регіоні, що приводить до припливу іноземних інвестицій та викликає позитивні зміни в міжрегіональному перерозподілу інвестицій. Останнім часом особливої значущості в теоретичних та прикладних дослідженнях набули питання інвестиційної привабливості регіонів та ранжування регіонів за рівнем інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в галузі оцінки інвестиційного клімату країни загалом та її регіонів зокрема проводяться давно, вони у своїй основі різноманітні та використовують багато різних критеріїв [1, с. 31].

Проблеми інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіонів, а також проблематика залучення інвестицій в контексті розвитку регіонів досліджувались багатьма закордонними та вітчизняними економістами, такими як, зокрема, О.І. Амоша [2], І.А. Бланк [3], В.М. Геєць [4], З.В. Герасимчук [5], М.Б. Дацишин [6–7], М.І. Долішній [8], А.А. Пересяда [9], Я.О. Побурко [10], М.Г. Чумаченко [11].

Мета статті. Виходячи з результатів опрацювання наукових досліджень, встановили, що існує певна система основних показників, які характеризують рівень соціально-економічного розвитку регіонів та його інвестиційну привабливість. Однак хоча ця проблематика досить широко представлена в наукових дослідженнях, проте окремі її аспекти вимагають поглибленого вивчення, уточнення та детальної проробки щодо комплексу показників, що долучаються до розрахунку інвестиційної привабливості, уточнення методики визначення питомої ваги окремих показників чи їх груп, а також взаємного зв'язку із станом ділового клімату в регіоні та можливістю залучення фінансових ресурсів для досягнення цілей регіонального розвитку. Все це обумовлює актуальність теми статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний клімат будь-якої господарської системи характеризується надмірним динамізмом, постійно змінюється в кращий чи гірший бік. Його оцінка коливається в широкому діапазоні від сприятливого до несприятливого. Сприятливий інвестиційний клімат стимулює зростання припливу капіталу та тим самим сприяє діяльності інвесторів, а несприятливий сприяє підвищенню ризикованості інвестиційної діяльності та призводить до відпливу капіталу.

Для пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості треба спочатку ретельно оцінити умови здійснення інвестиційних процесів. Тому визначення та систематизація чинників впливу на інвестиційне середовище має величезне значення для його покращення.

До комплексу чинників, що характеризують умови здійснення інвестиційної діяльності в Україні, належать:

- рівень розвитку продуктивних сил в країні;
- рівень розвитку інвестиційного ринку;
- рівень розвитку фінансово-кредитної системи країни;
- законодавчо-нормативна база держави;
- умови інвестиційної діяльності для іноземного інвестора;
- рівень інвестиційної активності населення [3, с. 127].

З метою пошуку шляхів покращення інвестиційного клімату в регіоні та шляхів підвищення його інвестиційної привабливості необхідно систематизувати фактори впливу.

Інвестиційна привабливість регіону характеризується системою показників зовнішнього та внутрішнього середовища. Загалом інвестиційна привабливість є сукупністю характеристик та чинників, що дають змогу оцінити, наскільки той чи інший об'єкт інвестування привабливіший за інших об'єктів.

Одним з перших досліджень, присвячених оцінюванню інвестиційного клімату різних країн, було дослідження 1969 р., яке провели фахівці Гарвардської школи бізнесу. Його основу складала експертна шкала, що включала такі основні чинники, як законодавчі умови для іноземних та національних інвесторів, можливість вивозу капіталу, стабільність національної валюти, рівень інфляції, політична ситуація, можливість використання національного капіталу. Це був досить вузький підхід, а всі вищезазначені критерії базувалися лише на суб'єктивних експертних оцінках. Під час подальших наукових досліджень цього питання до зазначених показників додані деякі макроекономічні показники (обсяг ВВП, його структура тощо), почали враховуватися забезпеченість природними ресурсами, стан інфра-

структури, умови розвитку зовнішньої торгівлі, ступінь забезпеченості людськими ресурсами, участь держави в управлінських процесах [8].

З кінця 80-х рр. минулого сторіччя, коли з'явилися держави з перехідною економікою, підходи до оцінки інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості ще більше ускладнилися.

Зокрема, зараз за кордоном застосовують рейтинги Institutional Investor, американської групи BERI, німецької газети "Handelsblatt", лондонського журналу "Euromoney", інших відомих економічних журналів ("Fortune", "The Economist") та авторитетних експертних агентств (Moody's, Standard&Poor's, Fitch, IBCA, JP Morgan Chase, Merrill Lynch). Найвідомішими з них авторитетними системами оцінок інвестиційного клімату прийнято вважати рейтинги Institutional Investor, "Euromoney" та Business Environment Risk Index (BERI) [3, с. 127].

Зокрема, рейтинг Institutional Investor – це рейтинг кредитоспроможності країни. Його визначають групи експертів ста провідних міжнародних банків. Оцінювання проводиться за результатами визначення комплексного показника, що характеризує інвестиційну привабливість 135 країн.

Рейтинг журналу "Euromoney" базується на дослідженні трьох груп індикаторів, а саме ринкових (40%), кредитних (20%), політико-економічних (40%). Під час складання рейтингу BERI (Business Environment Risk Index) оцінюються такі чинники, як рівень політичної стабільності, націоналізація, темпи економічного зростання, девальвація курсу національної валюти, умови банківського кредитування, продуктивність праці в країні, розвиток інфраструктури [4, с. 129].

Здійснювалися спроби оцінювання рівня економічного розвитку на регіональному рівні і в країнах колишнього Радянського Союзу. Зокрема, фахівцями російського консалтингового агентства «Експерт-Регіон» у 1995 р. розроблено методику визначення рейтингу окремих суб'єктів Російської Федерації. Оцінювання проводилося за двома складовими компонентами, такими як оцінка інвестиційного потенціалу та оцінка інвестиційного ризику. Ця методика враховує особливості регіонального розвитку держави, що має федеративний устрій, але вона не може бути застосована для України, що має унітарний устрій [5, с. 124].

У 1992–1993 рр. в Україні ініціатором здійснення подібних досліджень стала компанія «Омета-Інвест» [4, с. 130]. Однак ця методика мала певні недоліки, наприклад в ній не враховується структурування інвестицій за основними ознаками класифікації, навпаки, виділяються ті ознаки, що не здійснюють визначального впливу на інвестиційні процеси.

У 1999 р. група українських фахівців Ради з вивчення продуктивних сил НАН України під керівництвом О. Слюсаренко розробила алгоритм визначення регіональних інвестиційних ризиків, в основу якого покладено гіпотезу про те, що суспільна система (державна або регіональна) є сукупністю двох елементів, а саме матеріально-технічного та людського, а також двох типів зв'язків між ними, таких як культурно-управлінські та культурно-організаційні. Крім цього, характеристику інвестиційної привабливості регіонів запропоновано фактично прирівняти до обсягів активності інвесторів на території регіонів без урахування інших факторів [5, с. 137].

Інший підхід до надання оцінки рівня підприємницької активності регіонів розробили фахівці міжвідомчого відділу методології регіональної та тран-

скордонної статистики НДІ Держкомстату України та Інституту регіональних досліджень НАН України під керівництвом Я. Побурка [10]. Однак перелік показників вищезазначеної методики є недостатнім, оскільки він включає невелику кількість показників, що характеризують інвестиційну діяльність, хоча ця методика має і значний позитивний момент, а саме до переліку аналітичних показників додано питомі величини, що характеризують вплив інвестицій на регіональний розвиток і дають змогу провести порівняльний аналіз інвестиційних процесів в окремих регіонах.

Однак треба зазначити, що різні вчені віддавали перевагу різним групам факторів формування інвестиційної привабливості. Український незалежний центр політичних досліджень спільно з Інститутом конкурентного суспільства провів групове наукове дослідження «Інвестиційний клімат в Україні: проблеми та перспективи розвитку», в якому застосовано методи експертних оцінок та колективного інтерв'ю [11, с. 117]. В дослідженні проведене оцінювання стану інвестиційного клімату в Україні, визначено комплекс чинників його формування позитивного та негативного характеру.

Одна з найперших та найбільш адаптованих методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів України розроблена І.О. Бланком. Вона передбачає ранжування регіонів за п'ятьма синтетичними (узагальненими) показниками. Кожний показник має питому вагу у загальному показнику з урахуванням ступеня його важливості:

- рівень загальноекономічного розвитку регіону (7 аналітичних показників) становить 35%;
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (5 аналітичних показників) становить 15%;
- демографічна характеристика регіону (4 аналітичні показники) становить 15%;
- рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону (6 аналітичних показників) становить 25%;
- рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (4 аналітичні показники) становить 10% [3, с. 137].

Кожен з вищевказаних узагальнених показників визначається на основі сукупності статистичних показників, що його формують, а інтегральний показник інвестиційної привабливості розраховується з огляду на ранг кожного узагальненого показника, тобто його питомої ваги у відсотках від інтегрального показника.

Іншу методику запропонував Інститут реформ, який здійснював проект з оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України під керівництвом М.Б. Дацишина [6–7]. Під час оброблення та аналізування показників враховано, що серед них є стимулятори («чим більше значення, тим краще»), зростання яких здійснює позитивний вплив у бік збільшення інтегральної рейтингової оцінки, і дестимулятори («чим більше значення, тим гірше»), зростання яких здійснює негативний вплив, тобто зменшує величину інтегральної рейтингової оцінки.

У вищевказаних методиках окремі групи показників відображають різнобічні сторони регіональних

Таблиця 1

Перелік показників для оцінювання інвестиційної привабливості регіону

Показники
1. Економічні показники
Валовий регіональний продукт на 1 особу, млн. грн. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, отриманий підприємствами, млн. грн. Обсяг сільськогосподарської продукції (у порівняних цінах), млн. грн. Частка інноваційно-активних підприємств, %. Валова сільськогосподарська продукція на 100 га сільськогосподарських угідь, млн. грн. Площа сільськогосподарських угідь на одне фермерське господарство, га. Роздрібний товарооборот підприємств у середньому за місяць на 1 особу, млн. грн. Обсяг реалізованих ринкових не фінансових послуг споживачів на 1 особу, грн. Освоєно інвестицій в основний капітал на 1 особу, грн. Освоєно інвестицій в основний капітал за рахунок коштів іноземних інвесторів, млн. грн. Питома вага збиткових підприємств до загальної кількості підприємств, %. Обсяг будівельних робіт, млн. грн. Темп зростання (зниження) простроченої кредиторської заборгованості, %. Темп зростання (зниження) простроченої дебіторської заборгованості, %. Загальний обсяг експорту на 1 особу, млн. грн. Приріст прямих іноземних інвестицій на 1 особу за період, млн. дол. США. Прямі іноземні інвестиції на 1 особу станом на кінець періоду, млн. дол. США. Обсяг інвестицій з регіонів в економіку інших країн на 1 особу, млн. дол. США.
2. Розвиток інфраструктури
Загальний обсяг вантажних перевезень, тис. т. Загальний обсяг пасажирських перевезень, тис. ос. Забезпеченість населення домашніми телефонними апаратами на 100 с., од. Загальний обсяг інноваційних витрат на технологічні новачі, млн. грн. Подано заявок на винаходи юридичним особам, од. Кількість користувачів мережі Інтернет (контрактних), тис. ос.
3. Людські ресурси
Введення в експлуатацію житла забудовниками всіх форм власності, тис. м ² . Заборгованість із виплати заробітної плати в середньому на 1 працівника, грн. Рівень економічної активності населення у віці 15–70 років, %. Середньомісячна номінальна заробітна плата 1 штатного працівника, грн. Рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці), %. Рівень працевлаштування незайнятого зареєстрованого населення, %. Випуск вищими навчальними закладами I–II рівнів акредитації, тис. ос. Випуск вищими навчальними закладами III–IV рівнів акредитації, тис. ос.
4. Підприємництво
Середньорічна кількість зайнятих працівників малих підприємств до кількості зайнятих працівників загалом на підприємствах-суб'єктах підприємницької діяльності, тис. ос. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств, % .

Джерело: розроблено за джерелом [13]

процесів та явищ, але їх більшість відбиває лише статичну, кількісну оцінку та не враховує динамічних та якісних змін середовища, але використання великої кількості показників певною мірою розмиває результати дослідження і дає загальну характеристику соціально-економічного стану регіону. Особливу увагу під час оцінювання інвестиційної привабливості регіону, на думку автора, необхідно приділити визначенню факторів його внутрішнього середовища, таким як рівень економічного розвитку регіону, рівень розвитку ринкової інфраструктури, соціально-демографічна характеристика, рівень інвестиційної активності в регіоні [12].

Враховуючи те, що залучення інвестицій є основним показником та джерелом розвитку регіонів, а також основним показником якості роботи місцевих органів самоврядування, Міністерство економіки України видало Наказ «Про затвердження Методики оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та регіонах і відповідної форми звіту» від 17 липня 2006 р. № 245 [13], у якому наведено перелік показників для оцінювання роботи місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, вжиття заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних регіонах. Оскільки цей Наказ є єдиним офіційним документом, що має правовий статус у цьому питанні за існування декількох різних поглядів на визначення інвестиційної привабливості регіону, автором вибрано за основу саме його. Тому за основу розра-

хунку приймається перелік показників, розроблений Міністерством економіки, який і буде застосовуватися для визначення інвестиційної привабливості регіону (табл. 1).

Як видно з табл. 1, до розрахунку залучається сукупність показників, що складається з 4 блоків, усього до переліку включено 36 показників, що характеризують рівень розвитку регіону.

Оцінювання розрахунку інтегральної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіону проводиться в три етапи.

На першому етапі рейтингова оцінка обчислюється шляхом підсумовування відносних відхилень показників, які характеризують відповідну діяльність регіону, до найкращих значень цих показників регіонів за такою формулою:

$$S_j = \sum_{i=1}^n \frac{B_{\max} - B_{ij}}{B_{\max} - B_{\min}} + \sum_{i=1}^n \frac{B_{ij} - B_{\min}}{B_{\max} - B_{\min}}, \quad (1)$$

де S_j – рейтингова оцінка інвестиційної привабливості j -го регіону за кожним показником;

B_{ij} – значення i -го показника j -го регіону, $1 \leq i \leq n$;

B_{\max} , B_{\min} – максимальне та мінімальне значення показників [13].

Перша частина формули використовується для оцінювання показників, зростання яких має позитивне значення (стимуляторів), друга частина – оцінювання показників, зростання яких має негативний ефект (дестимуляторів).

На другому етапі визначається середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок діяльності інвестиційної привабливості регіону за кожним показником за такою формулою:

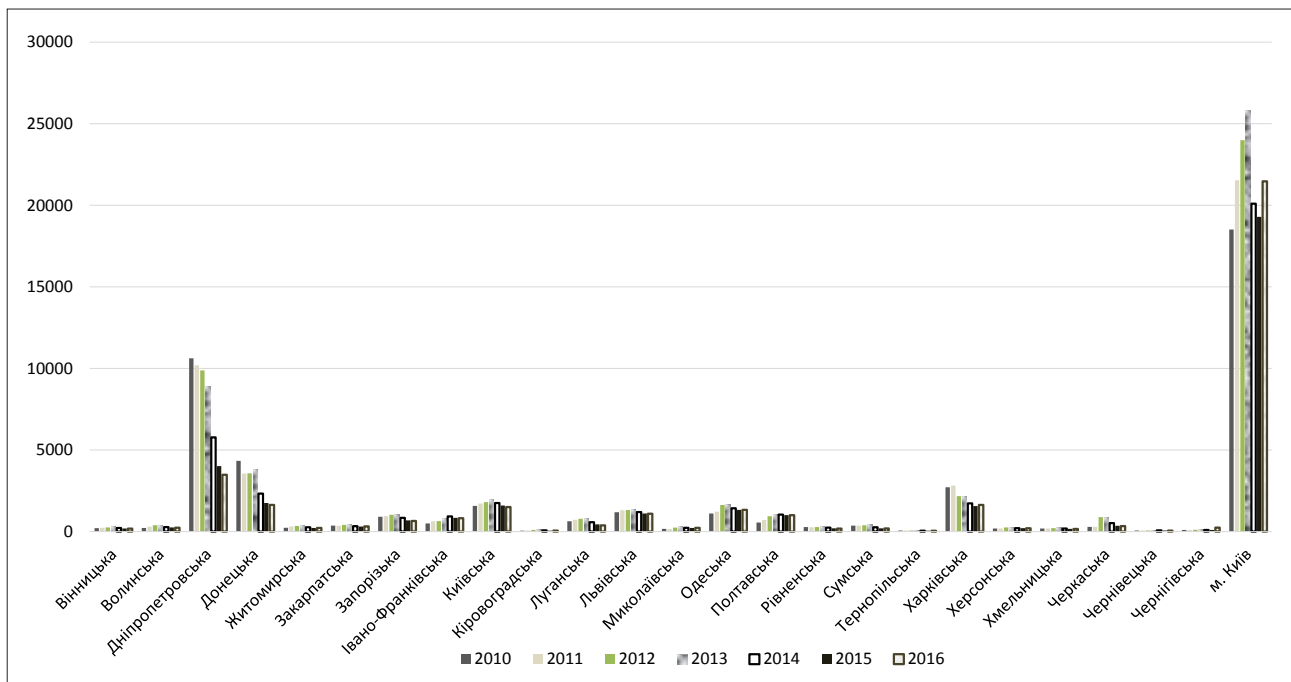


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій по регіонах України, млн. дол. США

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Питома вага окремих груп показників інвестиційної привабливості регіону в загальній рейтинговій оцінці

Група показників	Економічні показники	Розвиток інфраструктури	Людські ресурси	Підприємництво
Вага цієї групи в загальній оцінці	30%	25%	25%	20%

Джерело: складено за джерелом [14]

$$S_{сep} = \frac{S_j}{n}, \quad (2)$$

де $S_{сep}$ – середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок діяльності конкретного регіону за n -ми показниками;

n – кількість показників, за якими проводиться розрахунок [13].

На третьому етапі визначається інтегральний рейтинговий бал інвестиційної привабливості регіону за такою формулою:

$$S_{rj} = \sum S_{сep} \times g_n, \quad (3)$$

де S_{rj} – інтегральний рейтинговий бал інвестиційної привабливості регіону;

g_n – вага n -ї групи показників [13].

Визначення ваги кожної з чотирьох груп показників, включених до розрахунку інвестиційної привабливості регіону, здійснене на основі опитування трьох експертних груп РА «Експерт-рейтинг»; отримані результати представлені в табл. 2.

На основі представлених в табл. 1 показників, що сформовані за даними Держкомстату України, визначені рейтингові бали кожної групи показників

та інтегральний рейтинговий бал інвестиційної привабливості по регіонах України.

Основним з комплексу показників інвестиційної привабливості регіону, що кількісно характеризує залучення інвестицій в регіон, є показник залучення прямих іноземних інвестицій (рис. 1).

Найнижчий, від'ємний, рівень зміни обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) мають Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Запорізька, Луганська, Сумська, Рівненська, Львівська, Київська, Закарпатська, Хмельницька, Тернопільська, Чернівецька та Житомирська області.

Такі ж показники коливань мають відносні зміни в таких областях, як Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Запорізька, Луганська, Сумська, Рівненська, Львівська, Київська, Закарпатська, Хмельницька, Тернопільська, Чернівецька та Житомирська. Зростання обсягів ПІІ відбулось у Волинській (7,41%), Івано-Франківській (66,03%), Кіровоградській (13,43%), Миколаївській (37,72%), Одеській (20,22%), Полтавській (82,40%), Херсонській (9,21%), Черкаській (15,72%), Чернігівській (найвище зростання становить 153,84%) областях та м. Києві (15,96%).

Таблиця 3

Оцінка рівня інвестиційної привабливості регіонів України

Регіони	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		Зміни
	ІІАР	Ранг	ІІАР	Ранг	ІІАР	Ранг	ІІАР	Ранг	ІІАР	Ранг	ІІАР	Ранг	ІІАР	Ранг	
АР Крим	0,376	12	0,364	10	0,353	12	0,428	6
Вінницька область	0,392	6	0,430	8	0,385	10	0,367	13	0,428	4	0,325	7	0,368	9	-3
Волинська область	0,341	26	0,315	17	0,348	16	0,323	19	0,410	7	0,298	12	0,352	10	+16
Дніпропетровська область	0,505	4	0,443	3	0,468	7	0,449	5	0,418	6	0,426	5	0,392	6	-2
Донецька область	0,541	2	0,308	19	0,270	27	0,470	3	0,281	22	0,248	25	0,108	25	-23
Житомирська область	0,355	21	0,298	21	0,283	26	0,328	18	0,385	10	0,278	16	0,283	14	+7
Закарпатська область	0,360	19	0,428	9	0,372	11	0,379	10	0,274	24	0,319	8	0,198	19	0
Запорізька область	0,389	8	0,311	18	0,229	24	0,270	25	0,355	12	0,277	17	0,317	12	-4
Івано-Франківська область	0,359	20	0,433	7	0,364	13	0,348	15	0,478	2	0,450	4	0,235	16	+4
Київська область	0,390	7	0,305	20	0,480	5	0,411	7	0,353	13	0,415	6	0,417	7	0
Кіровоградська область	0,368	16	0,435	6	0,390	9	0,290	24	0,282	21	0,266	21	0,232	17	-1
Луганська область	0,388	9	0,385	11	0,358	14	0,396	9	0,280	23	0,260	24	0,117	24	-15
Львівська область	0,342	25	0,645	2	0,479	6	0,482	2	0,601	1	0,310	9	0,414	3	+22
Миколаївська область	0,383	10	0,289	23	0,339	17	0,344	16	0,329	16	0,265	22	0,398	6	+4
Одеська область	0,381	13	0,41	4	0,482	4	0,377	11	0,459	3	0,275	18	0,474	2	+11
Полтавська область	0,394	5	0,320	15	0,485	3	0,290	23	0,283	20	0,285	14	0,387	8	-3
Рівненська область	0,347	24	0,285	24	0,308	22	0,401	8	0,343	14	0,299	11	0,132	23	+1
Сумська область	0,361	18	0,279	26	0,300	23	0,364	14	0,339	15	0,273	19	0,147	22	-4
Тернопільська область	0,339	27	0,350	12	0,350	15	0,334	17	0,356	11	0,280	15	0,153	21	+6
Харківська область	0,380	14	0,750	1	0,490	2	0,519	1	0,404	8	0,550	2	0,411	4	+10
Херсонська область	0,362	17	0,281	25	0,319	19	0,322	20	0,264	25	0,269	20	0,336	11	+6
Хмельницька область	0,349	22	0,345	14	0,310	21	0,318	22	0,289	19	0,289	13	0,264	15	+7
Черкаська область	0,383	11	0,348	13	0,289	25	0,372	12	0,310	18	0,305	10	0,308	13	-2
Чернівецька область	0,514	3	0,318	16	0,462	8	0,204	27	0,250	25	0,500	3	0,215	18	-15
Чернігівська область	0,349	23	0,294	22	0,315	20	0,318	21	0,397	9	0,264	23	0,161	20	+3
м. Київ	0,547	1	0,440	5	0,595	1	0,459	4	0,519	5	0,556	1	0,521	1	0
м. Севастополь	0,343	15	0,218	27	0,307	18	0,215	26

Джерело: розраховано автором за джерелом [15]

Отже, можна зробити висновок, що найгіршу динаміку обсягів ПІІ мають Дніпропетровська та Донецька області, а найкращу – Полтавська, Чернігівська, Івано-Франківська області та місто Київ. Загалом по Україні залучення ПІІ зменшилося на 17%.

На основі Методики [13] та формул (2, 3) здійснене оцінювання рівня інвестиційної привабливості регіонів України, а також визначено інтегральний індикатор інвестиційної привабливості регіону II_{IAR} (integral indicator of investment attractiveness assessment of the region) (табл. 3, рис. 2, 3).

За результатами оцінювання рівня інвестиційної привабливості регіонів України встановлено, що загалом в групах регіонів не відбулося значних змін, лише Донецька (-22) та Луганська (-15) області значно погіршили свій інвестиційний рейтинг через збройний конфлікт. Чернівецька область, хоча теж знизила рейтинг інвестиційної привабливості на 15 пунктів, увесь період дослідження мала нестабільну інвестиційну привабливість, що коливалася від року до року. А такі області, як Волинська (+16), Львівська (+22), Одеська (+11) та Харківська (+10), навпаки, значно покращили рівень інвестиційної привабливості.

Інвестиційна привабливість регіону суттєво пов'язана з можливістю отримання підприємствами регіональної економіки фінансування, без якого дуже важко здійснювати модернізацію виробництва, розширювати асортимент та номенклатуру продукції та послуг, впроваджувати інновації тощо. Таким чином, стан розвитку фінансової системи в конкрет-

ному регіоні тісно корелюється з розвитком у ньому ділової активності.

Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України проводилися дослідження в усіх регіонах України щодо стану ділового клімату, взаємодії влади та бізнесу, доступності фінансових ресурсів та інших чинників розвитку регіональної економіки.

Згідно з оцінками експертів ситуація із залученням альтернативних джерел фінансування в регіонах є складною. Загалом по Україні рівень доступності позабанківських джерел фінансування становить останніми роками близько 5 балів за 9-бальною шкалою [16]. При цьому оцінки не сильно диференціюються, лише в 3 регіонах вони перевищують 6 балів, таких як Кіровоградська область (7,9), Полтавська область (6,3), м. Київ (6,1). Найгіршою є ситуація з позабанківським кредитуванням, згідно з оцінками представників опитаних підприємств, у Донецькій (3,5), Вінницькій (3,8) та Херсонській областях (3,9) (рис. 4).

Можливість отримання фінансування з-за кордону (кредити в іноземних банках, іноземні інвестиції, вихід на IPO тощо) для вітчизняних підприємств з огляду на надані їхніми представниками оцінки є вкрай обмеженою. Середня оцінка по вибірці становила 3,5 бали.

Найлегше залучати іноземне фінансування підприємцям Києва (5,0). Ще у чотирьох регіонах

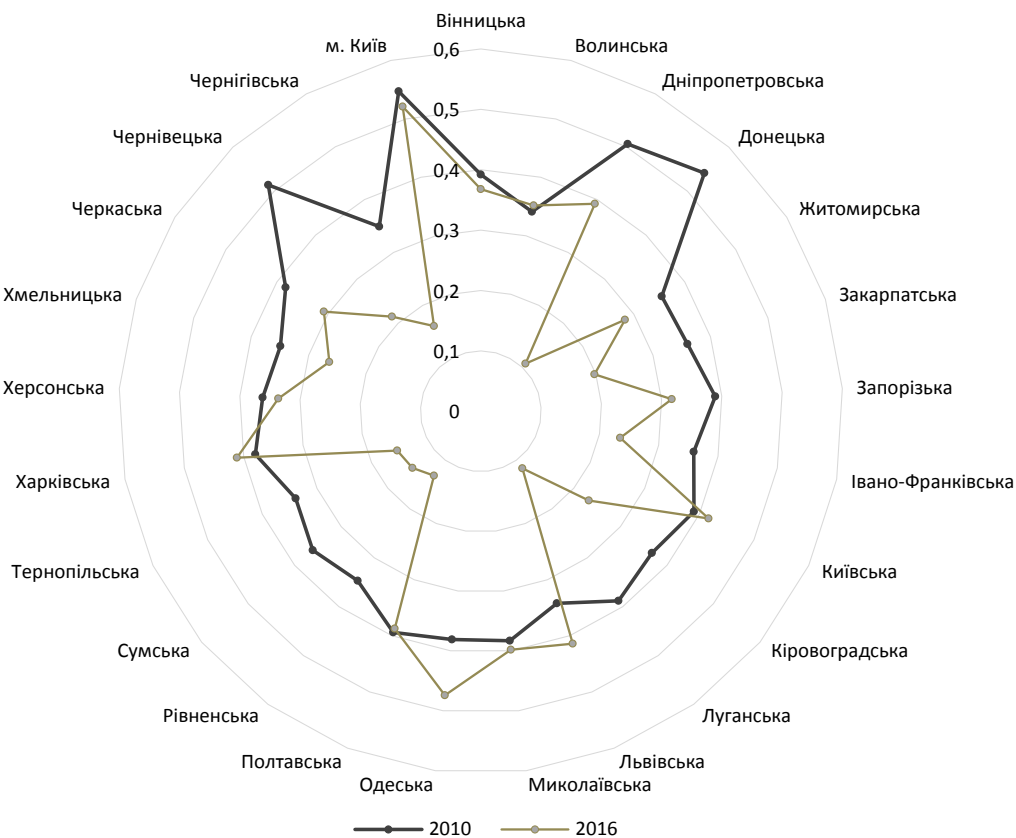


Рис. 2. Інтегральна рейтингова оцінка інвестиційної привабливості регіонів України за 2010 р. та 2016 р.

Джерело: розроблено автором

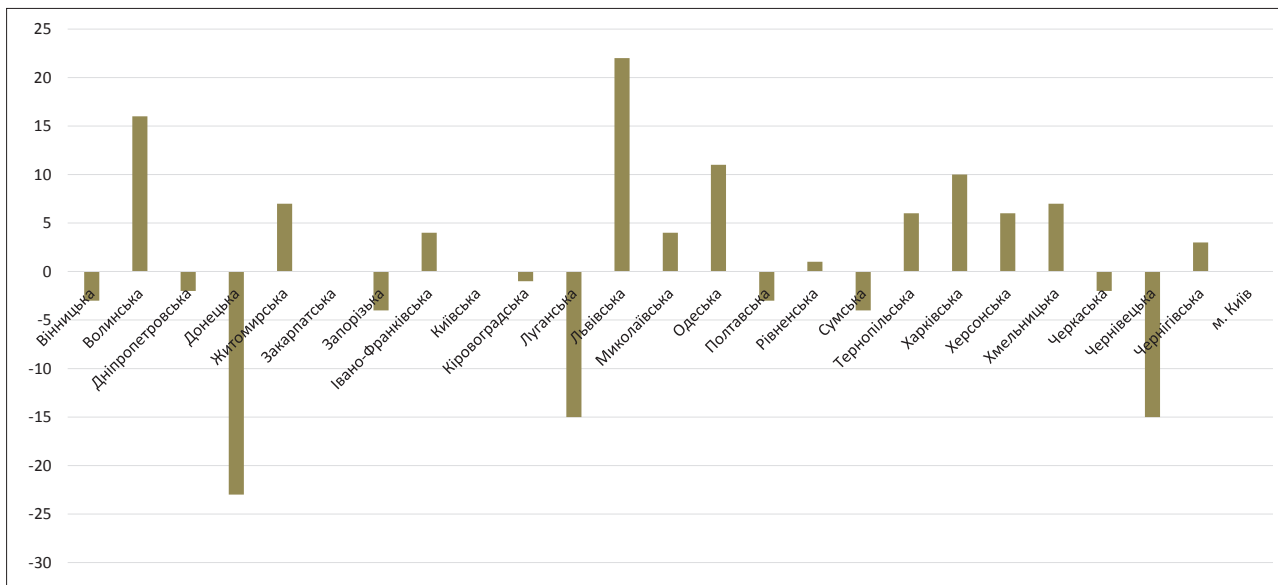


Рис. 3. Зміни інтегральної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіонів України з 2010 р. до 2016 р.

Джерело: розроблено автором

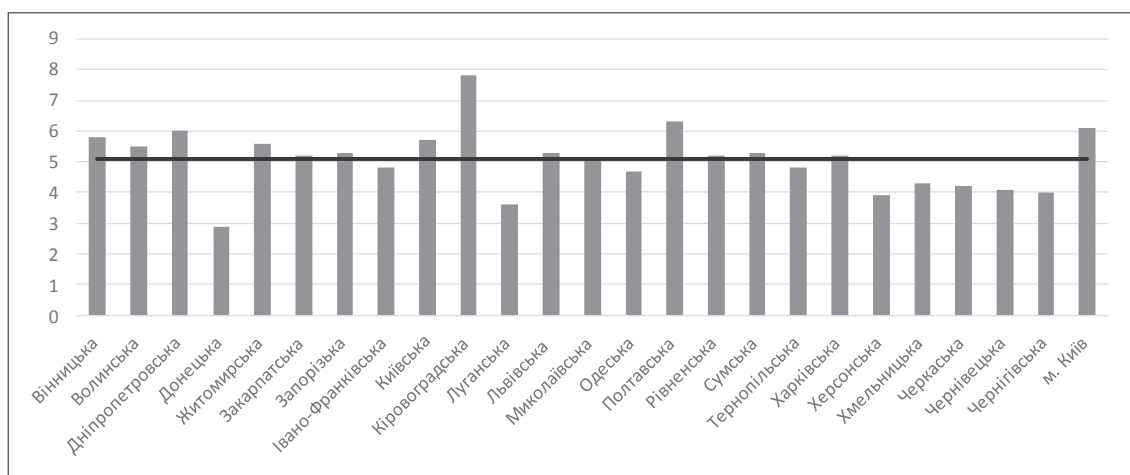


Рис. 4. Оцінка доступності залучення альтернативних джерел фінансування по регіонах України порівняно із середнім значенням по Україні загалом

Джерело: розроблено автором

оцінки перевищили 4-бальний рубіж. Це Черкаська, Полтавська, Харківська та Житомирська області (рис. 5).

Слід також відзначити значну диверсифікацію оцінок у межах більшості регіонів (стандартне відхилення становило понад 50% від середнього значення оцінки). Це означає, що можливості залучення іноземного фінансування слабо пов'язані з особливостями регіону, а залежать передусім від конкретних підприємств та осіб, тобто суб'єктивних факторів. Отже, незважаючи на досить широкий асортимент банківських послуг, доступність банківського кредитування для більшості регіонів залишається на низькому рівні.

Особливе занепокоєння викликає низький рівень доступності кредитів у Донецькій, Кіровоградській, Луганській, Львівській та Миколаївській областях. Ситуація з можливістю отримати фінансування з-за

кордону є досить складною, однак практично не залежить від регіональної приналежності. Однак, як ми бачимо, за рідким винятком, вища оцінка інвестиційних можливостей спостерігається в регіонах з більш високим рівнем інвестиційної привабливості та рівнем розвитку регіону загалом [16].

Отже, можна дійти висновку про взаємну залежність та взаємний зв'язок інвестиційної привабливості регіону, рівня соціально-економічного розвитку регіону, фінансово-економічної безпеки регіону, узгодження економічних інтересів суб'єктів на регіональному рівні, фінансового забезпечення регіонального розвитку, оскільки до складу майже усіх інтегральних показників, що стосуються ефективності функціонування економіки регіону, входять однакові або тотожні показники та індикатори. Ступінь узгодженості економічних інтересів суб'єктів регіональної економіки характеризується саме резуль-

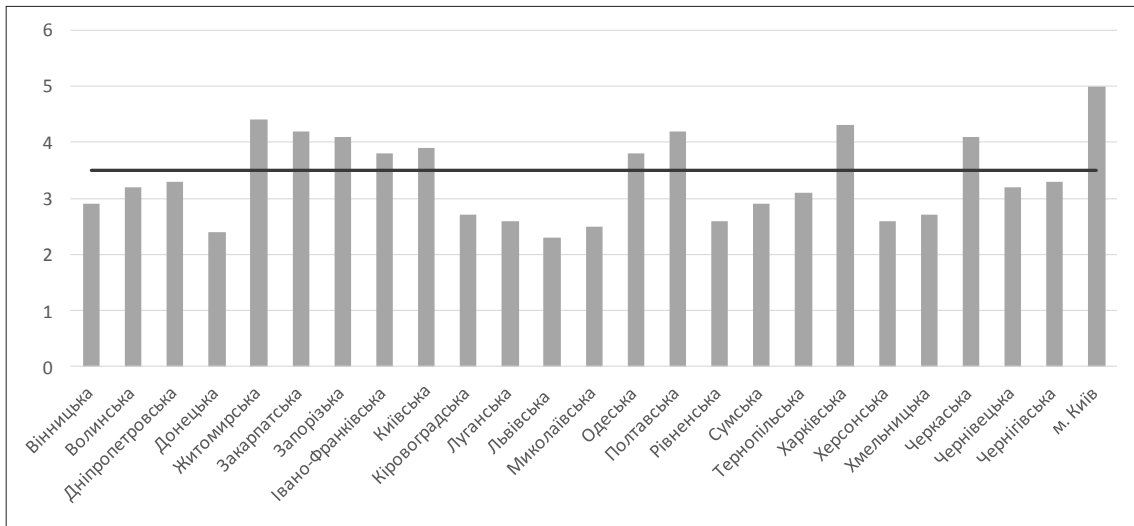


Рис. 5. Оцінка можливості залучення іноземних інвестицій по регіонах України порівняно із середнім значенням по Україні загалом

Джерело: розроблено автором

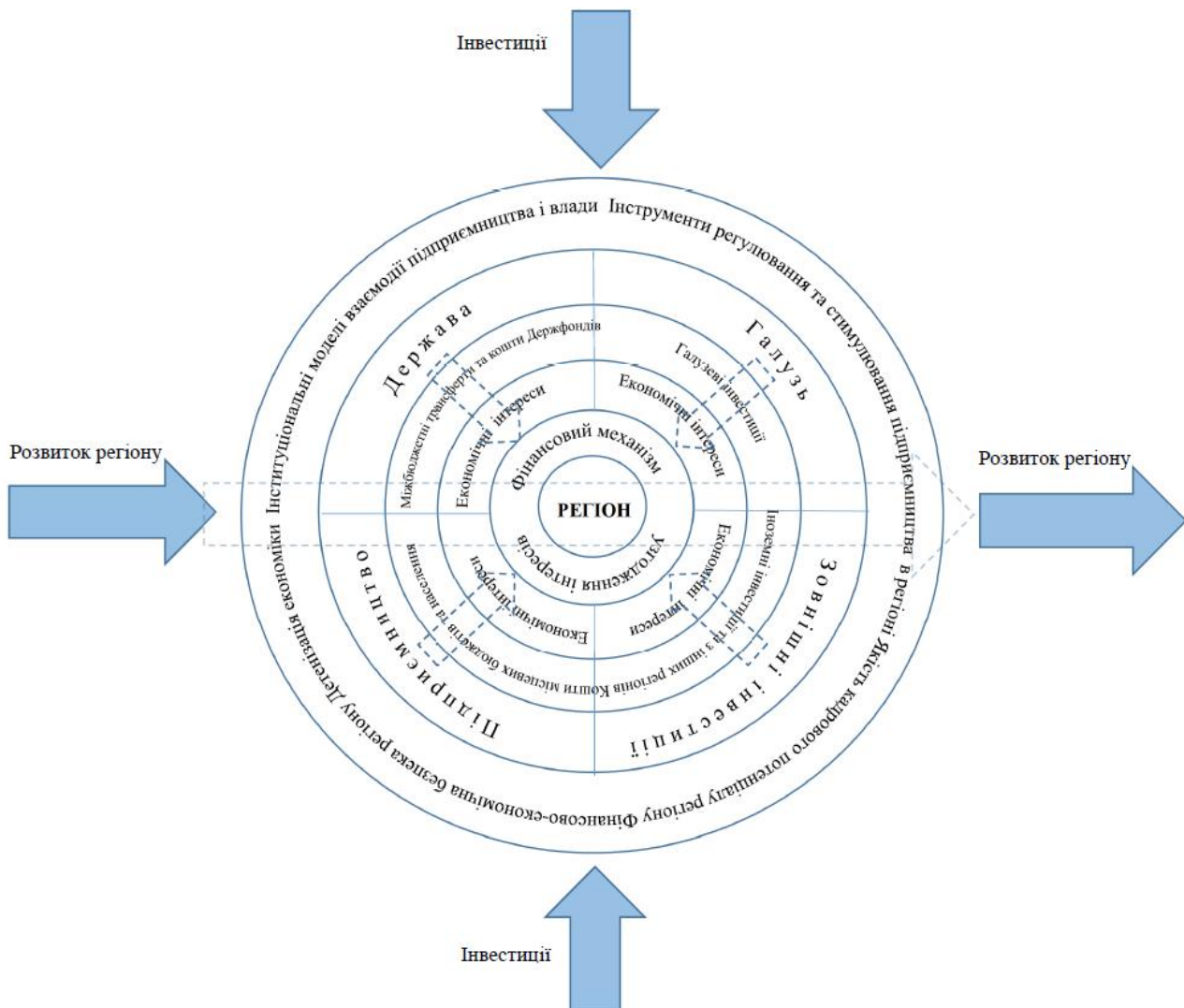


Рис. 6. Взаємозв'язок узгодженості економічних інтересів та залучення інвестицій в регіон в процесі регіонального розвитку

Джерело: розроблено автором

тативністю, ефективністю функціонування регіональної соціально-економічної системи, можливістю залучення фінансових ресурсів в регіон, інвестиційною привабливістю регіону (рис. 6).

Отже, варто зазначити, що в процесі оцінювання стану та перспектив розвитку регіональної соціально-економічної системи доцільно використовувати комплекс інтегральних показників, що висвітлюють усі аспекти функціонування регіональної економіки в динаміці, що є особливо важливим. Тільки з урахуванням просторово-часового континууму можна отримати багатовимірну та багатокритеріальну об'ємну модель економіки регіону, що відображає усі проблемні моменти, вузькі місця тощо. Саме таке детальне та поглиблене дослідження дає можливість деталізувати процеси планування та корегування регіонального та галузевого розвитку.

Висновки. Хоча означена проблематика досить широко представлена в наукових дослідженнях, в складних умовах сьогодення окремі її аспекти вимагають поглибленого вивчення, уточнення та детальної проробки щодо комплексу показників, що долучаються до розрахунку інвестиційної привабливості, уточнення методики визначення питомої ваги окремих показників чи їх груп, а також взаємного зв'язку зі станом ділового клімату в регіоні та можливістю залучення фінансових ресурсів для досягнення цілей регіонального розвитку. У статті уточнено методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості регіону, здійснено оцінку інвестиційної привабливості регіонів України, досліджено стан ділового клімату та можливість залучення різних фінансових ресурсів до процесів регіонального розвитку. За результатами дослідження встановлено, що стан інвестиційної діяльності на регіональному рівні дещо погіршився.

Комплексний підхід до дослідження інвестиційних можливостей в регіональному розрізі дав змогу дійти певних об'єктивних висновків щодо взаємозв'язку рівня інвестиційної привабливості та стану ділового клімату, взаємин влади та бізнесу в регіонах України. Отже, для активізації інвестиційних процесів необхідно розробити комплексну програму розвитку на регіональному рівні, що включає оцінювання стану та перспектив розвитку регіональної соціально-економічної системи з урахуванням комплексу інтегральних показників, що висвітлюють усі аспекти функціонування регіональної економіки в динаміці, що є особливо важливим. Тільки з урахуванням просторово-часового континууму можна отримати багатовимірну та багатокритеріальну об'ємну модель економіки регіону, що відображає усі проблемні моменти, вузькі місця тощо,

оскільки саме детальне та поглиблене дослідження дає можливість деталізувати процеси планування та корегування регіонального та галузевого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богдан Н.М. Житлово-будівельний комплекс в системі розвитку регіону: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05; Харківська національна академія міського господарства. Харків, 2011. 253 с.
2. Амоша А.И., Дубнина М.В., Качура С.М., Марченко В.В. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности. Киев: Экономист, 2005. 357 с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Киев: ИТЕМ ЛТД, 1995. 448 с.
4. Геєць В.М. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства XXI століття. Банківська справа. 2002. № 4. С. 3–32.
5. Герасимчук З.В., Ткачук В.Р. Інвестиційний потенціал регіону: методика оцінки, механізми нарощення: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2009. 232 с.
6. Вдович П.І., Дацишин М.Б. Оцінки регіональної інвестиційної політики представниками бізнесу і влади. Інвестиційна політика в Україні на регіональному рівні: економічні есе. Київ: Інститут Реформ, 2003. С. 19–24.
7. Dacyshyn M. The Investment Attractiveness of Ukraine's Regions. Doing Business with Ukraine. Global Market Briefings. Kogan Page, London, 2002. P. 321–331.
8. Долішній М.І. Регіональна політика інвестиційно-інноваційного розвитку. Зовнішньоекономічний кур'єр. 2003. № 1. С. 16–19.
9. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. Київ: Лібра, 2002. 472 с.
10. Побурко Я.О., Пушак Я.Я., Ковний Ю.Є. Тенденції економічного поглинання господарських суб'єктів у промислових територіальних системах: монографія / наук. ред. С.О. Іщук. Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2008. 97 с.
11. Чумаченко М.Г., Аптекар С.С., Білопольський М.Г. та ін. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: монографія. Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2003. 292 с.
12. Сторонянська І.З. Теорія та практика регіонального розвитку: колективна монографія / за заг. ред. К.Ф. Ковальчука, Л.М. Савчук. Дніпро: Герда, 2016. С. 51–65.
13. Про затвердження Методики оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та регіонах і відповідної форми звіту: Наказ Міністерства економіки України від 17 липня 2006 р. № 245. URL: www.me.gov.ua/control/uk/.../article?art_id.
14. Офіційний сайт РА «Експерт-рейтинг». URL: <http://www.expert-rating.com/rus/issledovaniya>.
15. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.
16. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів: доповідь / підготовлено Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy_briefing_series.

УДК 351.346:331

Зінченко О.А.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара***КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ РЕГІОНУ**

У статті проведено кластеризацію ринку праці Придніпровського економічного регіону за сферою активної зайнятості та технологічним рівнем діяльності. Обґрунтовано, що кластеризація ринку праці виявляє певну соціальну спрямованість розвитку регіону, формування його іміджу. Проаналізовано негативні тенденції на ринку праці, обґрунтовано неоднозначне сприйняття іміджу населенням регіону. Запропоновано заходи популяризацію активної зайнятості в регіоні.

Ключові слова: ринок праці, соціальні кластери, кластеризація, імідж регіону, активна зайнятість.

Зинченко О.А. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА РЕГИОНА

В статье проведена кластеризация рынка труда Приднепровского экономического региона по сфере активной занятости и технологическому уровню деятельности. Обосновано, что кластеризация рынка труда выявляет определенную социальную направленность развития региона, формирования его имиджа. Проанализированы негативные тенденции на рынке труда, обосновано неоднозначное восприятие имиджа населением региона. Предложены меры популяризации активной занятости в регионе.

Ключевые слова: рынок труда, социальные кластеры, кластеризация, имидж региона, активная занятость.

Zinchenko O.A. CLUSTERIZATION OF THE LABOR MARKET IN THE CONTEXT OF THE REGIONAL IMAGE MAKING

The article is devoted to the clustering of the labor market of the Pridniprovsky economic region in the area of active employment and technological level. It is substantiated that clusterization of the labor market reveals a certain social orientation of the regional development, the formation of its image. It reveals the negative tendencies in the labor market and substantiates the ambiguous public perception of the regional image. The article also proposes measures to promote active employment in the region.

Keywords: labor market, social clusters, clusterization, regional image, active employment.

Постановка проблеми. Сучасне розуміння економіки та соціально-економічного розвитку ґрунтується на поглядах про функціональний характер організації економічної діяльності, одновимірне або двовимірне його структурування. Стало очевидним, що показники концентрації чи диференціації ринку праці можуть бути маркерами куди більш складних процесів, пов'язаних з ускладненням міжгалузевої взаємодії, особливим змістом багатьох видів діяльності. Як показує практика, такі теоретичні установки під час реалізації на практиці дають серйозний соціально-економічний ефект, сприяють поширенню інновацій, створенню нових ринків та загалом продукують синергетичний ефект.

Формування кластерів в економіці, а також інших складно організованих структур є базисом для розвитку як окремого регіону, так і країни. Економічні кластери акумулюють передові технології, найбільш прогресивні підприємства та компетентних працівників, генерують вхідні фінансові потоки у формі інвестицій та вихідні через податки в бюджет, заробітну плату і попит на засоби виробництва. Така акумуляція не є простою формою концентрації ресурсів, але характеризується посиленням організованої діяльності, інтенсифікацією відтворення на якісно нових рівнях ефективності, зниженням транзакційних витрат між економічними суб'єктами.

Роль ринку праці в таких процесах першорядна. Наближення ринку праці до оптимальності з позицій роботодавця дає змогу активніше налагоджувати кооперативні та партнерські зв'язки, а з точки зору працівників підвищувати результативність використання праці, покращуючи якість і рівень життя населення. Не випадково, що найбільші іноземні компанії розміщують виробництва в тих регіонах, де розвинений людський капітал, є перспективи для організації суміжних виробництв, логістичних та посередницьких структур.

Кластеризація сприяє діловій активності, ефективному освоєнню ресурсного потенціалу, створенню

нових робочих місць. Це має позитивний вплив на формування іміджу території як інфраструктурне розвиненої та перспективної для бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кластеризації присвячена значна кількість наукових праць. Так, теоретичні та практичні аспекти формування кластерних утворень та управління ними комплексно досліджені в роботах О.М. Головінова [1], Д.Л. Напольських [2]. Регіональний аспект кластеризації розглянутий таким науковцями, як О.Ю. Бобровська [3], Б.М. Корецький [4]. Кластеризації ринку праці присвячені роботи Т.Б. Вітряка [5], Ю.В. Пасевича [6], В.В. Дружиніної [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить активний інтерес до проблем кластеризації ринку праці, майже відсутні роботи, які б розкривали специфіку впливу цих процесів саме на формування позитивного іміджу регіону.

Мета статті полягає у виділенні кластерів ринку праці на прикладі конкретного регіону та дослідженні їх впливу на формування позитивного іміджу території.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «кластер» тісно пов'язане з певною просторовою структурою, оскільки передбачає сумісне розташування економічних агентів в межах концентрованої географічної області, кооперацію навколо певної функціональної ніші. Тому кластерні форми організації бізнесу слід розглядати в рамках певного регіону (для нашого дослідження таким є Придніпровський регіон у складі Дніпропетровської та Запорізької областей). Цей регіон за підсумками 2016 р. посідає перше місце в Україні за рівнем розвитку промисловості, яка спирається на власні мінерально-сировинні ресурси, розвинений науковий потенціал, вигідне економіко-географічне положення, висококваліфіковані трудові ресурси.

За регіоном історично закріпився певний інформаційний образ, а саме імідж провідного промисло-

вого центру з потужною науковою базою. В регіоні виробляються майже 25% усієї промислової продукції України та 15% валового національного доходу, проживає більше 5 млн. населення. За обсягом зовнішньої торгівлі Придніпровський район посідає перше місце серед інших економічних районів України [8]. Основними галузями промислової спеціалізації району є металургія, машинобудування та електроенергетика.

Наукові школи Придніпров'я працюють над новими науковими проблемами, зокрема тими, що стосуються формування та реалізації космічної програми України, створення енергозберігаючих технологій у гірничій справі, металургійній, хімічній промисловості, будівельній індустрії та сільському господарстві [9].

Ринок праці регіону відрізняється високою активністю. Кількість економічно активного населення у 2016 р. складала 63% до населення віком 15–70 років, що є вище середнього показника по Україні на 2%. За кількістю зайнятих регіон поступається лише Столичному. Загалом кількість найманих працівників у 2016 р. склала 1 347 тис. осіб. Однак регіон займає лідируючі позиції і за показником навантаження на одну вакантну посаду (особливо це стосується Запорізької області, де цей показник у 2016 р. сягнув відмітки 46 осіб), що свідчить про недостатню пропозицію робочих місць [10].

Структура інтересів працедавців та шукачів у регіоні мало відрізняється від загальноукраїнських тенденцій. Найбільша потреба спостерігалась у програмістах і спеціалістах з продажів, адже майже половина пропозицій на ринку праці розроблена саме для них. Третє місце за кількістю пропозицій посідають вакансії для кваліфікованих співробітників виробничої сфери, а саме інженерів, технологів, керівників виробничих підрозділів. За кількістю виробничих вакансій Дніпропетровська область у 2016 р. посідала друге місце після м. Києва, а Запорізька – п'яте по Україні [11].

Децю по-іншому виглядає попит на робочі місця. Здебільшого шукачі хочуть працювати у сфері продажів, маркетингу та фінансів. Необхідна робота також тим, хто тільки починає свою кар'єру.

Таке співвідношення попиту та пропозиції закономірно приводить до того, що в одних професійних сферах конкуренція висока, а в інших працедавці змушені дуже активно шукати співробітників. Найбільша конкуренція за робоче місце спостерігається серед молодих спеціалістів, керівників, бухгалтерів, логістів, юристів. Найбільш затребуваними є програмісти, робітники, медичні працівники та менеджери з продажів.

Структурні невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією загострюються за окремими професіями та спеціальностями. При цьому значна частина незайнятих громадян не влаштує роботодавців унаслідок особливих вимог до рівня кваліфікації та досвіду роботи, а вирішення проблеми укомплектування вакансій для висококваліфікованих працівників ускладнюється внаслідок низьких якісних характеристик значної кількості вільних робочих місць [7, с. 179].

Поступово відбувається кластеризація ринку праці в регіоні, а саме структура попиту та пропозиції формується нерівномірно за територією, виділяється певна спеціалізація, яка формує її імідж. Більшість пропозицій зосереджена в великих містах регіону, як і робота шукається найчастіше або в обласних центрах, або в великих містах. Дві третини

всіх вакансій зосереджені в Дніпрі та Запоріжжі, 12% припадають на Кривий Ріг, ще 5% пропозицій зосереджені в Кам'янському, 2% – Мелітополі, 1,5% – Бердянську, в решті міст кількість вакансій суттєво менша [10].

Кластеризація ринку праці напряму залежить від інноваційної активності регіону. Так, серед активно працюючих інноваційних кластерів слід виділити:

- національний інноваційний кластер «Нові машини» (м. Дніпро), стратегічним пріоритетом якого є високотехнологічне оновлення машино- та приладобудування;

- будівельний кластер (м. Дніпро);

- інноваційний технологічний кластер «Нові сили установки та руші» (м. Запоріжжя);

- інноваційно-технологічний кластер «АгроБум» (м. Мелітополь);

- харчові кластери «Купуй запорізьке! Обирай своє!» та «Бджола не знає кордонів» (м. Запоріжжя).

Основою є структура зайнятості регіону, можемо виділити кластери ринку праці за сферами діяльності (табл. 1).

Перший кластер – це високотехнологічні галузі, які потребують найбільш кваліфікованої робочої сили, а саме точне машинобудування, аерокосмічні технології, хімічне виробництво, мікроелектроніка, робототехніка, біотехнології, енергетика, інформаційні технології, фінансовий сектор, наукові дослідження та розробки, освіта. В цих галузях працює 41% економічно активного населення регіону. В них же задіяна висока частка молодих фахівців (до 35 років), фахівців середнього віку (35–50 років). Переважно це особи, які мають вищу освіту та високу професійну кваліфікацію. За географічною структурою підприємства цих сфер діяльності зосереджені в таких великих містах регіону, як м. Дніпро, м. Запоріжжя, м. Кам'янське.

У другий кластер об'єднані галузі з високим рівнем технологічного розвитку, високим рівнем зайнятості, однак з різним рівнем кваліфікації праці. До кластеру входять підприємства металургійної та добувної промисловості, агропромислового комплексу, будівництва, оптової та роздрібно-торгівлі. Всього на цих підприємствах працюють 38% зайнятого в регіоні населення. За віковою структурою це переважно особи від 35 до 50 років, за освітнім рівнем більшість складають працівники з професійно-технічною освітою. Територіальний розподіл нерівномірний: металургійні виробництва та підприємства добувної промисловості зосереджені в таких містах, як Запоріжжя, Кривий Ріг, Дніпро, Кам'янське, Нікополь, в цих великих містах регіону також активного розвитку набуває будівництво. Підприємства агропромислового комплексу, оптової та роздрібно-торгівлі розподілені всією територією регіону.

Третій кластер поєднує зайнятих на підприємствах інфраструктури та послуг населенню, а саме на підприємствах транспорту та зв'язку, побутового обслуговування, державного управління, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. В цих сферах задіяні 17% економічно активного населення регіону. Переважно це молоді фахівці та фахівці віком 35–50 років. За освітнім рівнем більшість складають працівники з вищою освітою. Географічна структура охоплює всі райони регіону.

До четвертого кластеру відноситься зайнятість у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку, туризму, адміністративного та допоміжного обслуговування, операцій з нерухомим майном тощо. Ці

Таблиця 1

Результати кластеризації ринку праці Придніпровського регіону за сферою діяльності, %

Кластер	Сфера діяльності	Вік				Освіта			Характер роботи		Рівень зайнятості
		18–35	35–50	від 50 до пенсійного віку	пенсійний вік	вища	професійно-технічна	середня	постійна	непостійна	
I	Високотехнологічна промисловість (аерокосмічні технології, машинобудування, енергетика, хімічна галузь)	18	43	34	5	65	32	3	82	18	14
	Інформаційні технології	43	35	21	1	82	16	2	85	15	5
	Фінансовий сектор	38	45	10	7	88	11	1	92	8	9
	Наука та освіта	18	33	25	24	92	8	-	98	2	13
II	Металургійна та добувна промисловість	25	37	29	9	32	52	16	82	18	21
	Агропромисловий комплекс	21	42	29	8	26	52	22	65	35	6
	Будівництво	15	44	35	6	31	58	11	67	33	3
	Оптова та роздрібна торгівля	32	35	29	4	41	45	14	71	29	8
III	Транспорт та зв'язок	28	32	35	5	45	38	17	69	31	7
	Побутове обслуговування	48	31	16	5	58	32	10	62	38	3
	Державне управління	15	25	43	17	85	14	1	99	1	2
	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	17	35	29	19	52	46	2	97	3	5
IV	Інші види діяльності	29	25	36	10	56	34	10	66	34	4

Джерело: розроблено автором на основі джерел [10–12]

сфери малі за кількістю зайнятих, однак відрізняються потребою у висококваліфікованих кадрах.

Кластеризація ринку праці виявляє певну соціальну спрямованість розвитку регіону, формує його образ. Придніпровський регіон відрізняється високотехнологічними кадрами, які задіяні переважно в промисловому виробництві та інших високотехнологічних сферах діяльності. Цьому також сприяє інноваційна активність в регіоні. У 2016 р. інноваційну діяльність здійснювали понад 20% промислових підприємств. За 2016 р. на технологічні інновації підприємствами регіону витрачені 8 017 млн. грн., з них більше половини спрямовані на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. У 2016 р. впроваджено близько 400 найменувань інноваційної продукції (з них 290 становлять нові види машин, устаткування, прилади, апарати) і 114 технологічних процесів (зокрема, 30 мало-відходних, ресурсозберігаючих). В регіоні діють 99 організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, до наукових кадрів регіону належать 10 514 кандидатів та докторів наук [10].

Однак є й негативні тенденції в розвитку кластерів ринку праці. Так, останнім часом спостерігаються професійно-кваліфікаційний дисбаланс робочої сили та неоднорідність кон'юнктури. В невеликих містах, у сільській місцевості пропозиція робочої сили перевищує попит на неї. У великих містах, навпаки, вона є трудодефіцитною. У них провідними вважаються такі економічні галузі, як будівництво, хімічна, добувна, оборонна промисловість, що мають проблеми із задоволенням потреб у працівниках. На цих виробництвах користуються попитом фахівці високої кваліфікації, але їх підготовка здійснюється у недостатній кількості та зорієнтована не на потреби економіки, а на ажіотажний попит на певні спеціальності.

Істотною проблемою є працевлаштування молоді в регіоні. За підсумками кластеризації ринку праці простежується така тенденція: в середньому кож-

ний 4-й зайнятий є молоддю людиною, однак в торгівлі, фінансовому секторі, сфері транспорту та зв'язку це кожний 3-й. Найбільша кількість молодих працівників зайнята в ІТ-сфері та побутовому обслуговуванні (43–48%). У промисловості, будівництві, сільському господарстві питома вага молодих працівників є найменшою.

У Придніпровському регіоні спостерігається поширення неформальної зайнятості населення. Зазначене явище включає сукупність неформальних робочих місць як у неформальному, так і в офіційному (формальному) секторах економіки. У I півріччі 2017 р. кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, становила 24,8% від загальної кількості зайнятого населення регіону. Неформальна зайнятість зосереджена в певних секторах та соціально-економічних групах. За статусами зайнятості неформальні трудові відносини переважали у секторі самостійної зайнятості, де частка неформально зайнятого населення становила 72,2%, а серед працюючих за наймом таких осіб було 15,7%. Більшість неформально зайнятих осіб спостерігалась серед селян (50,9%) та чоловіків (57,6%) [12].

Аналіз неформальної зайнятості в розрізі вікових груп показує, що в неформальному секторі економіки переважно зайняті особи працездатного віку, де їх частка у I півріччі 2017 р. склала 94,2%. Найвищий її рівень характерний для осіб у віці 15–24 років (35,8%) та 60–70 років (36,2%), саме ці категорії населення є найбільш уразливими та соціально незахищеними в сучасних умовах господарювання. Поширення неформальної зайнятості серед молоді пояснюється пошуком заробітку під час здобуття освіти, неформальна зайнятість серед осіб пенсійного віку перш за все спричинена низькими коефіцієнтами заміщення пенсій, що зумовлює високі рівні бідності серед осіб похилого віку та спонукає їх до пошуку неформальних джерел отримання додаткових засобів існування [12]. Бажання продовжити

трудова діяльність змушує осіб старше працездатного віку погоджуватись на неформальну зайнятість, працювати на посадах, які не привабливі для молодих працівників.

Вагомим складником тіньової зайнятості виступає поширена в регіоні практика «сірої» заробітної плати. В таку категорію залучена також значна кількість працюючих у формальному секторі економіки, що генерує ризики розвитку соціально-економічної сфери та виступає гальмом на шляху підвищення добробуту населення. Загалом в результаті поширення тіньового сегменту ринку праці, згідно з різними оцінками фахівців, нині в тіні знаходяться від 30 до 40 відсотків фонду заробітної плати. Це означає, що щорічно бюджетні надходження зменшуються, а фонди соціального страхування недоотримують кошти.

Проте особи, що не сплачують страхові внески повною мірою чи частково користуються за рахунок держави медичними послугами, одержують інші соціальні виплати. Усе це лягає додатковим тягарем на фонди соціального страхування, державний та регіональні бюджети. Причому в перспективі цей тягар ставатиме відчутнішим унаслідок збільшення кількості пенсіонерів у зв'язку з досягненням пенсійного віку або проблемами зі здоров'ям людей, що певний період свого трудового життя не сплачували внески до страхових фондів.

Негативною тенденцією є збільшення рівня трудової еміграції населення регіону. Так, за період 2014–2016 рр. показник міграційного скорочення населення збільшився в 3,3 рази. За результатами опитування, проведеного соціологічною групою «Рейтинг» у вересні 2017 р., 44% респондентів серед мешканців регіону заявили, що хотіли би поїхати за кордон працювати. Водночас помітна суттєва різниця у вікових категоріях: серед молоді бажаючих отримати роботу за кордоном 68%, серед осіб середнього віку – 52%, а серед найстарших – лише 20% [13].

Основною мотивацією в бажанні працювати за кордоном респонденти найчастіше називали вищий рівень зарплати в інших країнах (72%). Кращі умови праці, бажання заробити на житло (навчання дітей, лікування родичів тощо), реалізацію як професіоналів, вищу якість соціального захисту як причину бажання отримати роботу за кордоном називали від 16% до 20% опитаних. По 7% причинами визначили можливість відкрити власну справу та бажання отримати досвід роботи в міжнародних компаніях [13]. В кластерному розрізі це насамперед працівники високотехнологічних галузей економіки (I–II кластери).

Негативні тенденції на ринку праці зумовлюють неоднозначне сприйняття його іміджу, адже, з одного боку, регіон має розвинену інноваційну базу та висококваліфіковану зайнятість, а з іншого боку, спостерігається негативне сприйняття населення регіону як території для працевлаштування.

Формування іміджу регіону насамперед пов'язане з територіальною ідентифікацією громадян. Розвиток регіональної ідентифікації передбачає наявність принаймні двох видів передумов, а саме культурних та соціально-економічних [14]. Особлива регіональна історія, культурні традиції як інтерпретація минулого, мова, релігія, фольклор, мистецтво складають передумови для регіональної ідентифікації населення культурного характеру.

Соціально-економічні передумови регіональної ідентифікації громадян базуються на особливостях

та міжрегіональних диспропорціях соціально-економічного розвитку території. Одна з центральних позицій при цьому відводиться ринку праці та відношенню населення до процесів, що на ньому відбуваються. Наявна ситуація на ринку праці Придніпровського регіону свідчить про негативні настрої населення щодо розвитку своєї кар'єри, тобто поступово формується імідж регіону як території, яка хоча й має значний трудовий потенціал, проте є неперспективною для його розвитку.

Висновки. Кластеризація ринку праці Придніпровського регіону обумовлена його виробничою спеціалізацією та розвитком інфраструктурної компоненти. Концентрація на території регіону потужних промислових об'єктів сприяє розвитку інноваційної діяльності та висококваліфікованої зайнятості. Відповідно до цього кластеризація ринку праці відбувається за сферою активної зайнятості та технологічним рівнем діяльності. Це задає певний вектор у спрямуванні соціальних відносин. Створюється певний образ, а саме імідж регіону.

Історично обумовленим є імідж регіону як провідного промислового центру з потужною науковою базою та високопродуктивним рівнем праці. Однак за останні роки активізувались негативні процеси, такі як високий рівень прихованої зайнятості, активна трудова еміграція населення, проблеми з працевлаштуванням молоді. Спостерігаються тенденції до трансформації іміджу регіону як території з негативним ставленням населення до соціальних процесів, що в ньому відбуваються.

Тому необхідно прийняти відповідні рішення, які будуть спрямовані на популяризацію активної зайнятості в регіоні за допомогою вжиття таких заходів:

- підвищення конкурентоспроможності українських робітників через покращення якості освіти, підготовку та перепідготовку фахівців;
- підвищення заробітної плати населенню;
- удосконалення спектру послуг служби зайнятості;
- зміна трудового законодавства стосовно вразливих верств населення; розширення сфери застосування праці за рахунок створення нових робочих місць через встановлення сприятливого інвестиційного режиму для підприємств, на яких створюються нові робочі місця;
- удосконалення механізму формування, розміщення та виконання державного замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів на основі даних про стан регіональних ринків праці;
- підвищення якості інвестицій у людський капітал.

Перспективними напрямками наукових досліджень у цій сфері є дослідження процесів соціальної стратифікації в умовах формування іміджу регіону, соціальна кластеризація регіонального розвитку, використання трудового потенціалу в системі іміджевінгу території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головінов О.М. Інноваційна активність і інноваційні процеси в національній економіці. Економіка та держава. 2013. № 6. С. 4–8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2013_6_3.
2. Напольских Д.Л. Инновационный кластер как фактор модернизации экономики старопромышленного региона. Экономика и право. 2014. № 7–8 (41–42). С. 35–39.
3. Бобровська О.Ю. Кластерно-корпоративна модель управління інноваційним розвитком регіону. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2011. Вип. 4. С. 7–17.

4. Корецький Б.М., Клиновський А.Б. Домінантні напрями управління конкурентоспроможністю регіону на основі кластеризації його економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 9. С. 124–127.
5. Вітряк Т.Б. Особливості кластерного моделювання регіональних ринків праці України. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 1. С. 60–65.
6. Пасевич Ю.В. Застосування кластерного аналізу у дослідженні локальних ринків праці Волинської області. Економічна та соціальна географія. 2014. Вип. 2 (70). С. 128–138.
7. Дружиніна В.В. Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості: монографія / наук. ред. В.М. Василенко. Донецьк: Юго-Восток, 2014. 366 с.
8. Україна у цифрах – 2016: статистичний збірник / за заг. ред. І.М. Жук. Київ, 2017. 239 с.
9. Наука, технології та інновації в Дніпропетровській області. URL: <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/ni>.
10. Регіони України – 2017: статистичний збірник / за редакцією І.Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 317 с.
11. Оцінка попиту на професії, які затребувані на ринку праці в Україні: дослідження в межах проекту «Економічне і соціальне відновлення Донбасу» за підтримки Програми Розвитку ООН. Київ: Київський міжнародний інститут соціології, 2016. 102 с.
12. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Динаміка міграційних настроїв українців. URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/dinamika_migracionny.html.
14. Зінченко О.А. Інституційні фактори формування іміджу регіону. Причорноморські економічні студії. 2017. № 24. С. 182–188.

УДК 332.1

Гальків Л.І.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту організації
Національного університету «Львівська політехніка»*

Килин О.В.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів
Львівського інституту економіки і туризму*

Яхно Т.П.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету*

СУТЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ

Розглянуто суть децентралізації та її вплив на регіональний розвиток. Визначено шляхи створення сприятливих інвестиційних умов для розвитку підприємництва на різних територіальних рівнях та зміцнення економіки країни. Звернено увагу на місце, роль та пріоритети діяльності органів місцевого самоврядування щодо сприяння розвитку підприємництва, розширення виробництва, створення нових робочих місць як складника стимулювання економічного зростання територіальних громад.

Ключові слова: децентралізація, органи місцевого самоврядування, саморозвиток територіальних громад, стратегічне управління, туристична галузь, інфраструктурне забезпечення розвитку території, механізми розвитку підприємництва.

Гальків Л.І., Килин О.В., Яхно Т.П. СУТЬ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Рассмотрены суть децентрализации и ее влияние на региональное развитие. Определены пути создания благоприятных инвестиционных условий для развития предпринимательства на разных территориальных уровнях и укрепления экономики страны. Обращено внимание на место, роль и приоритеты деятельности органов местного самоуправления по содействию развитию предпринимательства, расширению производства, созданию новых рабочих мест как составляющей стимулирования экономического роста территориальных общин.

Ключевые слова: децентрализация, органы местного самоуправления, саморазвитие территориальных общин, стратегическое управление, туристическая отрасль, инфраструктурное обеспечение развития территории, механизмы развития предпринимательства

Halkiv L.I., Kylyn O.V., Yahno T.P. THE SOURCES OF DECENTRALIZATION PROCESSES AND THEIR INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN THE REGION

The essence of decentralization and its influence on regional development are considered. The ways of creating favorable investment conditions for the development of entrepreneurship at different territorial levels and strengthening the economy of the country are determined. The attention was paid to the place, role and priority of the activities of local self-government bodies in promoting entrepreneurship development, expansion of production, creation of new jobs as a component of stimulating the economic growth of territorial communities.

Keywords: decentralization, local self-government bodies, self-development of territorial communities, strategic management, tourism industry, infrastructure provision of territory development, mechanisms of entrepreneurship development

Постановка проблеми. В умовах становлення та розвитку економіки України відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» відбуваються зміни в діяльності органів місцевого самоврядування, які супроводжуються процесами децентралізації. Саме децентралізація є основою, яка дасть можливість

сформулювати та легалізувати національну модель місцевого самоврядування відповідно до європейських стандартів. Важливим складником реформування має бути створення сприятливих умов для формування та розвитку підприємницького середовища в кожному регіоні держави, створення ефективного

конкурентного середовища, стимулювання інноваційного та інвестиційного розвитку, відродження підприємницької ініціативи населення, створення додаткових робочих місць та підвищення зайнятості населення [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дерегуляції та розвитку підприємництва присвячені праці багатьох вітчизняних учених, таких як О.Г. Біла, М.П. Бутко, З.С. Варналій, Л.І. Вороніна, В.М. Гець, З.В. Герасимчук, В.І. Захарченко, М.І. Мельник, В.М. Оніщенко, Т.В. Пепа, Л.Г. Чернюк, Г. Чумаченко. Однак науковцями недостатньо вивчене питання впливу децентралізаційних процесів на розвиток підприємництва в регіоні, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження суті децентралізації, її впливу на регіональний розвиток та діяльності органів місцевого самоврядування щодо сприяння розвитку підприємництва; визначення шляхів створення сприятливих інвестиційних умов для розвитку підприємництва на різних територіальних рівнях та зміцнення економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для подальшого і стабільного розвитку економіки України необхідно повніше використовувати економічний і природний потенціал регіонів, що приведе до більш високих темпів її зростання. Це можливо зробити через посилення ролі і функцій регіонів та використання комплексних механізмів розвитку територій у діяльності органів місцевого самоврядування [4].

«Дерегуляція, спрощення оподаткування та дозвоільно-погоджувальних процедур, передача повноважень на місцевий рівень – шлях, щоб створити сприятливі інвестиційні умови для розвитку підприємництва, для зміцнення економіки країни. Передача більшості повноважень із державного рівня на місця, децентралізація не є ціллю держави. Це лише інструмент, за допомогою якого країна зможе досягти регіонального розвитку, який і є ціллю» [3].

Вихідною умовою для формування дієвих економічних стимулів регіонального розвитку та саморозвитку територіальних громад, здійснення реформ на місцевому та регіональному рівні є децентралізація і реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Обов'язки органів місцевого самоврядування можна розглядати на трьох рівнях (таблиця 1).

Пріоритетними питаннями в діяльності органів місцевого самоврядування є також суто економічні

питання, які полягають у сприянні розвитку малого бізнесу, залученні інвестицій та инвесторів до розвитку території; започаткуванні та проведенні громадських робіт, боротьбі з безробіттям та створенні нових робочих місць за рахунок залучених інвестиційних коштів та коштів місцевих бюджетів [4].

У «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» визначено основні напрями децентралізації влади в Україні, відображено нову роль громади, району, регіону та приведено у відповідність до законодавчих норм шляхи дієвості, ефективності та відповідальності місцевого самоврядування в системі регіонального розвитку (таблиця 2).

За регіоном на період до 2020 року, відповідно до стратегії регіонального розвитку, закріплюються повноваження здійснювати стратегічне планування регіонального розвитку; забезпечувати розвиток культури, спорту та туризму, здійснювати роботи, пов'язані із захистом навколишнього природного середовища відповідно до принципів сталого регіонального розвитку [1].

Пріоритетним напрямом розвитку національної економіки та етнічної культури є туристична галузь, яка є динамічною, високоприбутковою та має соціально-економічний і культурний вплив на розвиток економіки країни. Загалом туристична галузь є специфічним і складним об'єктом державного управління, тому органам місцевого самоврядування необхідно ефективно використовувати сучасні механізми розвитку територій та зосереджувати увагу на ефективному використанні туристичного потенціалу країни [2].

Згідно з децентралізацією, відповідно до положень Концепції передбачено:

- ліквідувати обласні та районні державні адміністрації, а їх управлінські функції та повноваження мають перейти до виконавчих комітетів місцевих рад областей та районів;

- державний контроль за діяльністю органів місцевого самоврядування має здійснювати інститут префектур, запроваджений у процесі децентралізації.

Інститут префектур, відповідно до положень Концепції, наділений певними обов'язками (рис. 1).

Прийняття Державного Бюджету України на 2018 р. супроводжується здійсненням бюджетної децентралізації, що зумовлено необхідністю підвищення бюджетної та фінансової самостійності місцевих бюджетів шляхом розширення їх доходної бази. Передбачається передача плати за надання адміністративних послуг із державного бюджету на місцевий рівень; зміна пропорцій відрахувань еколо-

Таблиця 1

Обов'язки органів місцевого самоврядування

У межах саморозвитку територіальних громад	У сфері забезпечення комфортних житлових умов	В економічній сфері розвитку територій
забезпечувати ефективне та раціональне використання природних чинників місцевості	сприяти житловому будівництву на певній території	сприяти розвитку окремих галузей економіки територіальної громади:
здійснювати планування та забудови території	створювати конкурентний ринок житла на певній території	– житлово-комунального господарства;
здійснювати архітектурний облік та будівельно-архітектурні роботи	вчасно здійснювати ремонт та реконструкцію житлового фонду	– міського транспорту;
утримувати парки, сквери, дитячі майданчики		– зв'язку;
формувати ефективну логістику транспортних роз'язок та транспортно-інфраструктурне забезпечення певної території	забезпечувати житлом малозабезпечених громадян, що потребують покращення умов проживання	– торгівлі та громадського харчування;
забезпечувати благоустрій територій через їх озеленення		– побутового обслуговування.

Джерело: складено на основі [4]

гічного податку: 20% – до держбюджету, 80% – до бюджетів інших рівнів.

Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні кількості та якості надання адміністративних послуг місцевому населенню, підвищать їх контроль за станом екологічного забруднення навколишнього середовища суб'єктами господарювання, що здійснюють свою діяльність на певній території. Відповідно це приведе до укладання договорів з екологічного страхування, що збільшить обсяги фінансування коштів на потреби екологізації виробництва і позитивно позначиться на якості та чистоті природного середовища місцевої громади [5].

Економічними стимулами для розвитку підприємства, малого та середнього бізнесу на рівні громад є інновації. Додатковими ресурсами є єдині нормативи відрахування податку на доходи фізичних осіб за бюджетами кожного рівня. Так, 25 % зібраного на території податку йде до держбюджету, 60% – до бюджетів міст обласного значення та до районів, 15% – до обласних бюджетів; податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки (до обласних бюджетів має спрямовуватися 10% від-

повідного податку) [6]. Вони спрямовані на те, щоб стимулювати органи місцевого самоврядування та місцеву громаду щодо сприяння розвитку підприємства, розширення виробництва, створення нових робочих місць як складника стимулювання економічного зростання територіальних громад.

Органи місцевого самоврядування територіальних громад можуть залучати інвесторів за рахунок коригування податків, що надходять до місцевих бюджетів від бізнес-структур, розміщених на їх території. Це сприятиме швидшому вирішенню питань щодо відведення земельних ділянок, надання дозвільних документів на створення та діяльність підприємницьких структур та знищенню корупції в підприємстві.

Органам місцевого самоврядування необхідно проводити певну роботу серед потенційних інвесторів через проведення рекламних заходів та конкретизацію переваг щодо вкладених коштів у розвиток певної територіальної громади. Саме від кількості інвесторів підприємницької діяльності залежить фінансування та розмір місцевих бюджетів.

Заходи щодо збільшення кількості потенційних інвесторів на регіональному рівні показано на рис. 2.

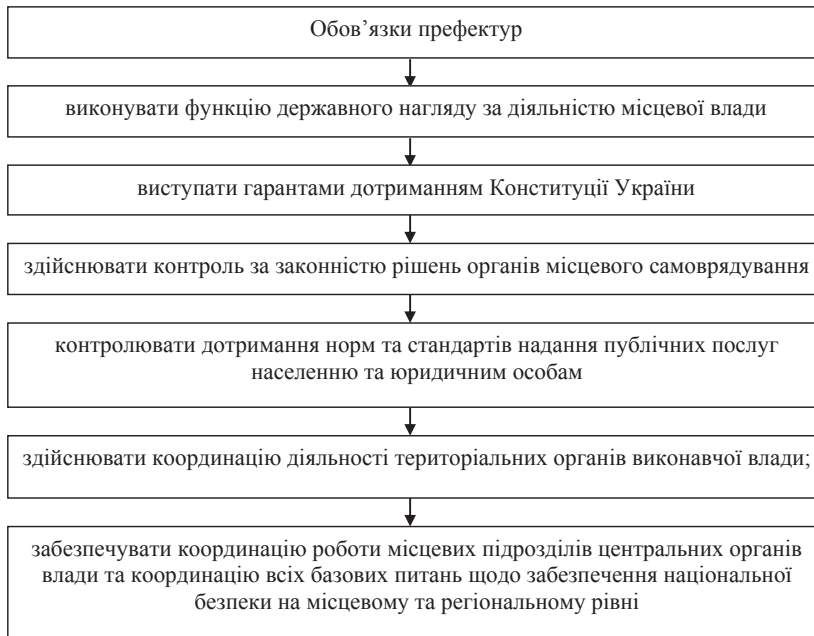


Рис. 1. Обов'язки префектур на місцевому рівні

Джерело: складено на основі [5]

Ці та інші новації зорієнтовані на реальну децентралізацію та зміщення центрів економічної активності на місцевий рівень. Адже багатство країни приростає багатством та економічним розвитком її регіонів.

Економічному зростанню територіальних громад сприяло прийняття Закону України «Про співробітництво територіальних громад». Співробітництво територіальних громад із метою вирішення спільних для громад питань місцевого, регіонального розвитку дорожньо-транспортної, енергетичної, освітньої, медичної, інформаційно-комунікаційної інфраструктури; вирішенню питань водопостачання, водовідведення, благоустрою території буде сприяти прийняття проекту Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад».

Все це сприятиме створенню привабливого для потенційних інвесторів інфраструктурного забезпечення розвитку території, що позитивно позначиться на залученні інвестицій та стимулюванні економічного

Таблиця 2

Основні напрями децентралізації влади в Україні

на рівні громади	на рівні району	на рівні регіону
забезпечення розвитку дошкільної та шкільної освіти	забезпечення розвитку спеціалізованої шкільної освіти (спецшколи та інтернати)	утримання об'єктів спільної власності територіальних громад регіону
надання первинної медичної та швидкої допомоги	забезпечення надання послуг вторинного рівня медичного забезпечення	розбудова та утримання дорожньо-транспортної інфраструктури регіонального значення
сприяння реформуванню та утриманню комунального господарства	утримання транспортної інфраструктури районного значення	надання послуг третинного рівня медичного забезпечення
гарантування охорони правопорядку на місцевому рівні		
утримання пожежної охорони	управління об'єктами спільної комунальної власності	надання послуг спеціалізованої середньої освіти
забезпечення соціального захисту населення громади		

Джерело: складено на основі [4]

зростання територіальних громад в Україні [4].

На сучасному етапі розкриваються нові можливості ведення підприємницької діяльності у процесі реалізації реформ місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Відповідно до закону «Про засади державної регіональної політики» всі області мають власні стратегії розвитку і прогнозовано отримують кошти на регіональний розвиток.

Відповідно до стратегії на сучасному етапі відбулася широка децентралізація публічних ресурсів, при цьому бюджети міст за 2014–2016 рр. зросли приблизно на 70%. При цьому найвищий темп росту доходу бюджету спостерігався в містечках з населенням до 10 тис. (у середньому в 2,4 раза в перерахунку на одну людину). Достатній темп збільшення дохідної частини бюджету був у містах із населенням до 100 тис. (2,2 раза) [6].

У розряд міст обласного значення з відповідними ресурсами перейшло 159 об'єднаних територіальних громад, що посилює конкуренцію за інвестора та підприємця.

Стратегія регіонального розвитку складається із трьох глобальних складників:

1 – розвиток регіональної/місцевої економіки на основі розвитку підприємництва;

2 – розвиток людського капіталу в межах усієї території регіону/громади;

3– ощадливе природокористування та збереження довкілля.

Саме тому в усіх регіональних стратегіях є такий складник, як розвиток малого та середнього підприємства [7].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, результати досліджень дають змогу дійти висновку, що процес децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування розширює повноваження органів на місцях, сприяє зростанню їх відповідальності за виконання взятих на себе зобов'язань щодо розвитку громади та дотримання законності. Відповідно, створюється ефективна система управління

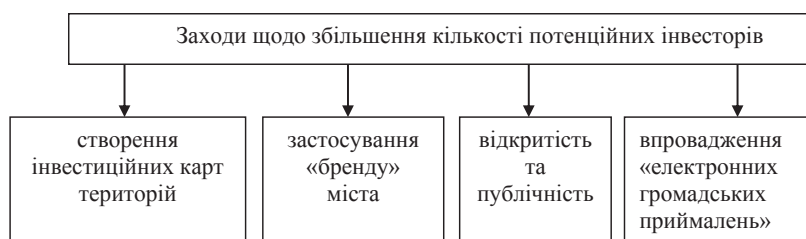


Рис. 2. Заходи щодо збільшення кількості потенційних інвесторів на регіональному рівні

Джерело: складено на основі [4]

регіональним розвитком, що сприятиме залученню потенційних інвесторів, інфраструктурному забезпеченню розвитку території та стимулюванню економічного зростання територіальних громад. Це приведе до розвитку та функціонування підприємницьких структур, що забезпечить збільшення зайнятості населення, дохідної частини бюджету та підвищення життєвого рівня населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р. «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» // URL: vnrd.gov.ua/2105-rozporiadzhennia-kabinetu-ministriv-ukrainy-vid-01-04-2014.
2. Теодорович Д.О. Стан і перспективи застосування сучасних механізмів розвитку територій у діяльності органів місцевого самоврядування: туристичний аспект / Д.О. Теодорович // Теорія та практика державного управління. 2013. Вип. 4. С. 212–217. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_4_35.
3. Зубко Г. Децентралізація – не ціль, а інструмент для регіонального розвитку / Зубко Г. // URL: decentralization.gov.ua/news/200.
4. Біла С.О. Вплив децентралізації на стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні / О.С. Біла. URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.
5. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»: схвал. указом Президента України від 12.01.2015 № 5/ 15. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
6. Бюджетна децентралізація: життя або смерть великих міст // URL: <https://voxukraine.org/uk/budget-decentralization-ua>
7. Про місце малого та середнього підприємства в процесах децентралізації // URL: <http://www.csi.org.ua/pro-mistse-malogo-ta-serednogo-pidpriyemnytstva-v-protsesah-detsentralizatsiyi>.

УДК 336:338:346

Стоєв В.Л.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії***ПОДАТКОВА РЕФОРМА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Досліджено та проаналізовано на прикладі змін до Податкового кодексу України сучасний стан реформування податкової системи з погляду досягнення цілей збільшення економічної самостійності регіонів та децентралізації. Запропоновано шляхи реформування податкової системи на сучасному етапі.

Ключові слова: фіскальна політика, податкова реформа, податковий кодекс, регіон, доходи місцевих бюджетів, децентралізація.

Стоєв В.Л. НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Исследовано и проанализировано на примере изменений в Налоговый кодекс Украины современное состояние реформирования налоговой системы Украины с точки зрения достижения целей увеличения экономической самостоятельности регионов и децентрализации. Предложены пути реформирования налоговой системы на современном этапе.

Ключевые слова: фискальная политика, налоговая реформа, налоговый кодекс, регион, доходы местных бюджетов, децентрализация.

Stoiev V.L. THE TAX REFORM IN THE CONTEXT OF EUROINTEGRATION AND DECENTRALIZATION

Are provided researches and analyses (on the example of changes in Tax code of Ukraine) of the situation in reforming of Ukrainian fiscal policy at regional level from the point of achievement of aims of increase of economic independence of regions and decentralization. Are offered the ways of further reformation of fiscal system on the modern stage.

Keywords: fiscal policy, tax reforms, tax code, region, incomes of regional budgets, decentralization.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в Україні здійснюється реформування місцевого самоврядування [1], що зумовлено як внутрішніми політичними процесами, так і зобов'язаннями, які взяла на себе Україна під час підписання та ратифікації Угоди з Європейським Союзом [2], і раніше взятими зобов'язаннями під час ратифікації Європейської хартії місцевого самоврядування [3]. Основою процесу політичної децентралізації влади об'єктивно повинні стати процес децентралізації фінансового забезпечення регіону, що, своєю чергою, можливо через проведення податкової реформи.

Відповідно до ст. 9 Європейської хартії місцевого самоврядування, фінансові системи, які є підґрунтям ресурсів місцевих властей, мають достатньо диверсифікований і підвищувальний характер і повинні забезпечувати можливість приводити наявні ресурси, наскільки це практично можливо, у відповідність до реального зростання вартості виконання завдань місцевої влади [3].

Діюча в Україні податкова система не забезпечує достатню фінансову самостійність регіонів, оскільки більшу частину надходжень місцевих бюджетів становлять надходження з державного бюджету. Цю проблему повинна була вирішити податкова реформа, яка повинна була відбутися відповідно до визначеної стратегії розвитку України [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування фіскальної системи України досліджувалися багатьма вітчизняними вченими: В. Андрущенко, О. Василюком, А. Гальчинським, А. Даниленком, І. Луніною, В. Онищенко, В. Опаріним, В. Федосовим та ін.

Останнім часом дослідження проблем податкової децентралізації провадили в тому числі з дослідженням міжнародного досвіду, серед них: В. Пальчук, М. Тітов, І. Юркевич [5; 6].

Мета статті полягає в аналізі питання практичного впровадження податкової реформи, запропонованих законодавчих змін, які стосуються реформування фіскальної політики регіонів в Україні, та

дослідженні їх із погляду визначених на державному рівні завдань реформування фіскальної політики на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність децентралізації влади в Україні та шляхи забезпечення процесу децентралізації на сучасному етапі було визначено в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яку було схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р [7].

Відповідно до Концепції [7]:

- запорукою вирішення питання децентралізації є створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень;

- фінансовою основою здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень повинні бути податки та збори, які пов'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці;

- для оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою необхідно забезпечити достатню податкову базу, що дасть змогу забезпечити виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень з урахуванням об'єктивних критеріїв фінансування державою делегованих повноважень;

- матеріальною основою місцевого самоврядування визначено майно, зокрема земля, що перебуває у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальній власності), об'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, району, області;

- податкова реформа повинна передбачати закріплення за місцевими бюджетами частини коштів, що надходять від сплати податку на прибуток новостворених юридичних осіб, протягом п'яти років від дати інвестування в юридичну особу.

На виконання вимог податкової реформи урядом України було внесено до парламенту проект закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу та інших законів України (відносно податкової реформи)», зареєстрованій 15.09.2014 за № 5079 [8].

Незважаючи на те що цей законопроект було відхилено парламентом, він визначив напрями змін щодо фінансового забезпечення територіальних громад. Законопроект передбачав такі зміни щодо структури загальнодержавних та місцевих податків (табл. 1).

Подальшими змінами до Податкового кодексу перелік місцевих зборів було розширено додаванням до них збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору.

Як свідчать дані, наведені в таблиці, положення законопроекту передбачали суттєве скорочення переліку податків. Але слід зазначити, що зазначене скорочення відбулося, головним чином, через об'єднання декількох податків в одну назву.

Так, новий акцизний податок став включати чотири попередні податки: акцизний податок, збір за першу реєстрацію транспортного засобу, екологічний податок (з палива), збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію.

Новий екологічний податок став включати збір за спеціальне використання лісових ресурсів та екологічний податок (окрім палива).

Рентна плата стала включати плату за користування надрами, збір за користування радіочастотним ресурсом України та збір за спеціальне використання води.

Податок на нерухоме майно став включати плату за землю та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Новий єдиний податок став включати безпосередньо єдиний податок та фіксований сільськогосподарський податок.

Звісно, безпосередньо об'єднання податків в один не зможе збільшити надходження до місцевих бюджетів. До складу місцевих податків було переведено податок на землю (у складі податку на нерухоме майно) та фіксований сільськогосподарський податок (у складі єдиного податку). Але ці податки, відповідно до попередніх редакцій Бюджетного кодексу України, і раніше підлягали зарахуванню до доходів місцевих бюджетів, хоча й були визначені як загальнодержавні.

Серед перспективних напрямів податкових надходжень можна було зазначити, що, відповідно до проекту закону [8], до повноважень сільських, селищних, міських рад щодо податків додано встановлення ставок акцизного податку з реалізованих через роздрібну торговельну мережу пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, товарів, зазначених у пп. 215.3.4 п. 215.3 ст. 215 цього Кодексу в межах, визначених законодавчими актами. Ця норма в разі її розвитку в Бюджетному кодексі повинна була забезпечити надходження до місцевих бюджетів окремих видів акцизного збору.

Проект закону [8] передбачав підвищення ставок податку з доходів фізичних осіб із пасивних доходів (табл. 2), які на цей час оподатковуються за ставкою 5% або 15%.

Таблиця 1

Перелік податків та зборів згідно з діючими положеннями Податкового кодексу [11] та положеннями законопроекту [8]

Зміст положення (норми) чинного Податкового кодексу	Зміст відповідного положення (норми) проекту
Стаття 9. Загальнодержавні податки та збори	Стаття 9. Загальнодержавні податки та збори
9.1. До загальнодержавних належать такі податки та збори: 9.1.1. податок на прибуток підприємств; 9.1.2. податок на доходи фізичних осіб; 9.1.3. податок на додану вартість; 9.1.4. акцизний податок; 9.1.5. збір за першу реєстрацію транспортного засобу; 9.1.6. екологічний податок; 9.1.7. рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; 9.1.8. виключено; 9.1.9. плата за користування надрами; 9.1.10. плата за землю; 9.1.11. збір за користування радіочастотним ресурсом України; 9.1.12. збір за спеціальне використання води; 9.1.13. збір за спеціальне використання лісових ресурсів; 9.1.14. фіксований сільськогосподарський податок; 9.1.15. збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; 9.1.16. мито; 9.1.17. збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками; 9.1.18. збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	9.1. До загальнодержавних належать такі податки та збори: 9.1.1. податок на прибуток підприємств; 9.1.2. податок на доходи фізичних осіб; 9.1.3. податок на додану вартість; 9.1.4. акцизний податок; 9.1.5. екологічний податок; 9.1.6. рентна плата; 9.1.7. мито
Стаття 10. Місцеві податки та збори	Стаття 10. Місцеві податки
10.1. До місцевих податків належать: 10.1.1. податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; 10.1.2. єдиний податок.	10.1. До місцевих податків належать: 10.1.1. податок на нерухоме майно; 10.1.2. єдиний податок
10.2. До місцевих зборів належать: 10.2.1. збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; 10.2.2. збір за місця для паркування транспортних засобів; 10.2.3. туристичний збір.	Виключити

Таблиця 2

Ставки податку з доходів фізичних осіб з оподаткування пасивних доходів згідно з діючими положеннями Податкового кодексу [11] та положеннями законопроекту [8]

Зміст положення (норми) чинного Податкового кодексу	Зміст відповідного положення (норми) проекту
Стаття 167. Ставки податку	Стаття 167. Ставки податку
167.5. Ставка податку може становити інший розмір, визначений відповідними нормами цього розділу	167.5. Ставки податку до пасивних доходів встановлюються у відсотках бази оподаткування у таких розмірах: 167.5.1. для пасивних доходів (окрім зазначених у підпункті 167.5.2 цього пункту) незалежно від країни походження: 15% – для доходів, загальна сума яких за звітний податковий рік не перевищує 500 тис. грн.; 20% – для доходів, загальна сума яких за звітний податковий рік перевищує 500 тис. грн., але не перевищує 1 млн. грн., у частині такого перевищення; 25% – для доходів, загальна сума яких за звітний податковий рік перевищує 1 млн. грн., у частині такого перевищення; 167.5.2. 5% – для доходів у вигляді дивідендів

Таблиця 3

Норми щодо ставок податку з нерухомості згідно з діючими положеннями Податкового кодексу [11] та положеннями законопроекту [8]

Зміст положення (норми) чинного Податкового кодексу	Зміст відповідного положення (норми) проекту
Стаття 265. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	Стаття 266. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки
265.4. Пільги із сплати податку	266.4. Пільги із сплати податку
265.4.1. База оподаткування об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності фізичної особи – платника податку, зменшується: а) для квартири/квартир незалежно від їх кількості – на 120 кв. м; б) для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості – на 250 кв. м; в) для різних видів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), – на 370 кв. м.	/виключено/
265.5. Ставка податку	266.5. Ставка податку
265.5.1. Ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. м бази оподаткування.	266.5.1. Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради в залежності від місця розташування (зональності) та категорії таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 2% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. м бази оподаткування
265.5.2. Ставки податку для фізичних осіб встановлюються в таких розмірах: а) не більше 1% – для квартири/квартир, загальна площа яких не перевищує 240 кв. м, або житлового будинку/будинків, загальна площа яких не перевищує 500 кв. м /.../	

Крім того, законопроект передбачав посилення контрольних механізмів щодо сплати податку з доходів фізичних осіб. Проектом передбачалося введення додаткових методів контролю над витратами та доходами платників податків – фізичних осіб під час визначення зобов'язань щодо податку на доходи фізичних осіб та порядок його застосування.

Законопроект передбачав відміну пільг щодо сплати та підвищення базової ставки податку на нерухомість (табл. 3).

Також законопроект передбачав підвищення розміру плати за землю (табл. 4).

При цьому законопроект передбачав незначне зниження деяких ставок єдиного податку.

Щодо підтримки інноваційної діяльності в регіонах у законопроекті було передбачено надання пільг з 1 січня 2015 р. по 1 січня 2017 р. у вигляді несплати до державного або місцевого бюджету податку на прибуток підприємств, нарахованого від бази оподаткування з діяльності: оборонно-промислового комплексу, машинобудування для агропромислового комплексу, виробництва програмної продукції, літакобудування, видобутку та реалізації нафти, газу. Право на застосування цієї пільги нада-

валося суб'єктам інвестиційної діяльності за поданням обласних та міських державних адміністрацій.

Наведений аналіз практичних кроків щодо провадження податкової реформи свідчить про те, що питання децентралізації у фінансній сфері планувалося вирішити шляхом збільшення ставок (податку з доходів фізичних осіб, податку на землю) та бази (податок із нерухомого майна) оподаткування за тими податками, які й до проведення реформи підлягали зарахуванню до місцевих бюджетів.

Такий підхід у цілому не можна визнати таким, що відповідає Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [7] та запропонованої Президентом стратегії реформи [4].

Слід зазначити, що експерти Українського союзу промисловців та підприємців серед недоліків такого напрямку реформування податкової системи визначили перекладення податкового тягаря на населення (розширена база оподаткування акцизами, податком на нерухомість, орендної плати на землю) та надмірне посилення адміністрування доходів громадян [12].

Альтернативою цьому підходу доцільно було припустити вдосконалення адміністрування загаль-

Таблиця 4

Норми щодо ставок податку на землю згідно з діючими положеннями Податкового кодексу [11] та положеннями законопроекту [8]

Зміст положення (норми) чинного Податкового кодексу	Зміст відповідного положення (норми) проекту
274.1. Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі 1% від їх нормативної грошової оцінки, за винятком земельних ділянок, зазначених у статтях 272, 273, 276 цього Кодексу	274.1. Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3% від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не більше 1% від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі /.../

нодержавних податків. Але подальша реформа відбувалася саме у напрямку, який було визначено в аналізованому законопроекті. У результаті сучасний стан бюджетного та фіскального регулювання по відношенню до місцевих громад не можна визначити як такий, що відповідає вимогам Європейської хартії місцевого самоврядування щодо фінансової самостійності місцевих громад. Як і в попередніх роках, найбільшу частку в надходженнях до місцевих бюджетів займають трансферти з державного бюджету.

З урахуванням вищевикладеного, на нашу думку, у подальших кроках із податкової реформи необхідно більшої уваги приділити стимулюванню економічного розвитку, у тому числі через запровадження механізмів розвитку інноваційних проєктів на місцевому рівні.

Висновки. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [7] передбачає суттєве збільшення повноважень місцевого самоврядування. Таке збільшення повноважень неможливе без виконання вимог Європейської хартії місцевого самоврядування щодо побудови належного фінансового підґрунтя ресурсів місцевих влад, яке повинно мати достатньо диверсифікований і підвищувальний характер.

Практичні кроки уряду щодо реалізації положень концепції, які було втілено в проєкті податкової реформи, потребують подальшого розвитку для досягнення визначених цілей щодо надання органам місцевої влади більшої фінансової самостійності.

Такого розвитку можна було б досягти в тому числі й через закріплення за місцевими бюджетами частки з прямого надходження основних податків та зборів, які стягуються до державного бюджету (ПДВ, податок на прибуток, акцизний збір тощо) та мають походження з відповідної місцевості.

Особливої уваги в дослідженнях та практичній реалізації потребують питання забезпечення економічного розвитку регіонів та економіки України у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 вересня 2016 р. № 688-р «Деякі питання реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/688-2016-p>.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами. URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
4. Президент представив «Стратегію реформ-2020». URL: <http://www.president.gov.ua/news/31289.html>.
5. Тітов М. Про деякі проблемні питання децентралізації влади в Україні. Місцеве самоврядування. 2017. № 11. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/november/issue-11/article-32027.html>.
6. Юркевич І. Про деякі проблемні питання децентралізації влади в Україні. Актуальні проблеми правознавства. 2017. № 3(11). С. 100–104.
7. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>.
8. Проєкт закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу та інших законів України (відносно податкової реформи)», зареєстрований 15.09.2014 за № 5079. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52180.
9. Верховна Рада розпочала розгляд президентських поправок до Конституції щодо децентралізації влади. URL: <http://www.president.gov.ua/news/30659.html>.
10. Десять тезисів виступлення глави Государственной фискальной службы Игоря Билоуса на конференції «Свежий взгляд на Украину». URL: <http://biz.liga.net/all/all/stati/2874851-igor-bilous-raskryl-podrobnosti-budushchey-nalogovoy-reformy.htm>.
11. Податковий кодекс України (діюча редакція). URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Експерти перерахували недоліки проєкту податкової реформи та внесли пропозиції з її вдосконалення. URL: <http://uspp.ua/eksperti-pereraxovali-nedol%D1%96ki-proektu-podatkov%D1%97-reformi-ta-vnesli-propozicz%D1%96%D1%97-z-%D1%97%D1%97-vdoskonalennya.html>.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 65.012.4 (477)

Лапшин І.М.*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТРУДОВИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДЕМОГРАФІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто стан трудової міграції в Україні, проаналізовано динаміку та сутність еміграційних та імміграційних процесів на сучасному етапі. Досліджено трудову міграцію за кількісною ознакою, рівнем освіти та сферою зайнятості. Досліджена географічна спрямованість трудової міграції, виявлено причини такого розподілу. Проаналізовано динаміку та важливість надходжень з-за кордону. Доведено вплив цих переказів на добробут сімей мігрантів та економіку країни загалом. Визначено фактори впливу на трудову міграцію та її наслідки.

Ключові слова: міграційні процеси, трудова міграція, еміграція, імміграція.

Лапшин И.М. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТРУДОВЫХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено состояние трудовой миграции в Украине, проанализирована динамика и сущность эмиграционных и иммиграционных процессов на современном этапе. Проведено исследование трудовой миграции по количественному признаку, уровню образования и сферы занятости. Исследована географическая направленность трудовой миграции, выявлены причины такого распределения. Проанализирована динамика и важность поступлений из-за рубежа. Доказано влияние этих переводов на благосостояние семей мигрантов и экономику страны в целом. Определены факторы влияния на трудовую миграцию и ее последствия.

Ключевые слова: миграционные процессы, трудовая миграция, эмиграция, иммиграция.

Lapshyn I.M. THE ANALYSIS OF LABOR MIGRATION PROCESSES IMPACT ON DEMOGRAPHIC SITUATION IN UKRAINE

The article considers the state of labor migration in Ukraine, analyzes the dynamics and essence of emigration and immigration processes at the present time. It also considers the labor migration on a quantitative basis, level of education and sphere of employment. The geographical orientation of labor migration has been carried out, the reasons of such distribution are revealed. The dynamics and importance of revenues from abroad have been analyzed. The influence of these transfers on the welfare of migrant families and on the economy of the country as a whole is proved. The factors of influence on labor migration and its consequences are determined.

Keywords: migration processes, labor migration, emigration, immigration.

Постановка проблеми. Міграція населення існувала завжди та зумовлювала зміни у житті народів світу. Особливістю розвитку міграційних процесів на сучасному етапі є глобалізація, що проявляється у зростанні міграційних процесів по всьому світі. Міграційні процеси розподіляють робочу силу між країнами, що впливає на соціально-економічну ситуацію кожної з країн. Глобалізація світових економічних процесів, а також інші фактори, спричинені нею, активізували процеси міжнародної трудової міграції.

У сучасних умовах глобального соціально-економічного життя питання міграції, розподілу робочої сили є одним із найбільш важливих для України. З кожним роком йде зростання кількості трудових мігрантів в Україні. Зростає чисельність українських заробітчани-мігрантів за кордоном. Окрім того, збільшується потік мігрантів, в тому числі і нелегальних, до нашої країни. Враховуючи несприятливу демографічну ситуацію, коли чисельність населення України зменшується, а соціально-економічні умови життя зумовлюють пошук роботи за кордоном, міграційні процеси починають відігравати більш важливу роль та суттєво впливати на демографічну ситуацію в країні.

Таким чином, виникає потреба забезпечення України кваліфікованими спеціалістами, здатними сприяти соціально-економічному зростанню і, як

наслідок, покращенню демографічної ситуації в Україні. За таких умов виникає нагальна потреба глибокого дослідження процесів еміграції та імміграції, що відбуваються на теренах України, а також їхнього впливу на майбутнє нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблеми трудової міграції присвячено праці таких науковців, як О. Астахова, С. Бондур, О. Бугрова, М. Долішній, Е. Лібанова, І. Луніна, О. Малиновська, О.В. Астахова, М. Вівчарик, Т. Гнатюк, Ю. Гуменюк, І. Майданик, О. Малиновська, В. Оніщук, М. Шульга та інші. Однак комплексного бачення дослідження стану трудових міграційних процесів та їх впливу на демографічне і соціально-економічне становище країни чітко не визначено і не сформовано, це питання достатньо мірою не отримало теоретичного і практичного вирішення.

Мета статті – дослідити міграційні процеси, що відбуваються в Україні, визначити та проаналізувати їх вплив на демографічну та соціально-економічну ситуацію в країні, запропонувати низку заходів щодо зменшення негативних наслідків від трудових міграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Після здобуття незалежності обсяги внутрішніх міграцій в Україні значно скоротилися внаслідок зникнення притаманних радянській добі організованих переселень та наборів

робочої сили, комерціалізації сфери освіти, росту цін на житло, труднощів із працевлаштуванням тощо. Якто на межі 1980–1990-х років внутрішній міграційний оберт сягав 3 млн., чол. то сьогодні – менше 1 млн. На початку 1990-х років багато українців та представників національних меншин, що проживали на території України, повернулись в Україну, і, як наслідок, сальдо міграції було додатнім, у 1992 р. воно становило понад 282 тис. осіб, у 1993 р. процес повернення завершився, і, відповідно, сальдо міграції стало від’ємним.

Соціально-демографічна ситуація в державі формується залежно від розвитку процесів відтворення населення та міграційних процесів. За роки незалежності України населення держави скоротилося на понад 9 млн осіб. Так, у 1991 році в Україні мешкало понад 51 млн осіб, а, за даними Державної служби статистики України, на кінець 2016 року кількість наявного населення України становила близько 42,5 млн осіб. Упродовж 2016 року чисельність населення зменшилася на 176 тис. осіб. Взагалі тенденція скорочення населення України спостерігається починаючи з 1992 року.

За даними Державної служби статистики, у 2015 р. свій населений пункт проживання змінили лише 12 із тисячі українців. Однак і зараз внутрішні переміщення, що статистично обліковуються, приблизно у 10 разів переважають за обсягом міжнародну міграцію. Домінують у внутрішніх міграціях переміщення між містом та селом. Сільське населення скорочується за рахунок відпливу молоді в міста, що прискорює його старіння [1].

У міжрегіональних міграціях по країні основним реципієнтом є м. Київ та Київська область. У 2000-х рр. приріст населення столиці за рахунок інших регіонів сягав 20 тис. на рік. В умовах сучасної кризи міграційний приріст зменшився (14,4 тис. у 2014 р., близько 12 тис. в 2015 р.), проте залишився найбільшим в Україні. Ці дані, однак, стосуються лише переселень, що фіксуються офіційно і не включають тимчасові переміщення, у тому числі вимушені. Крім того, численною є участь населення у внутрішніх трудових міграціях, не пов’язаних із щоденним чи щотижневим поверненням до місця постійного проживання. Вони здійснюються для виконання сезонної, вахтової, а то й більш тривалої роботи в столиці та найбільших індустріальних центрах. За даними, отриманими у процесі дослідження, проведеного Міжнародною Організацією з Міграції у 2014–2015 р., чисельність внутрішніх трудових мігрантів в Україні перевищує 1,6 млн. і сягає 9% економічно активного населення [2].

Внутрішня міграція характеризує рівень мобільності населення. Зміна місця проживання зазвичай не є спонтанною і залежить від багатьох чинників: економічних, географічних, кліматичних, культурних тощо. За даними Державної Міграційної Служби України, в 2016 році загальний обсяг внутрішньої міграції був найменшим з 2011 року, дані наведені на рис. 1 [3].

Починаючи з 2014 р. численні внутрішні переселення в Україні, спричинені анексією Криму та воєнними діями на Донбасі, мають вимушений характер. За інформацією Міжвідомчого координаційного штабу з питань соціального забезпе-

чення внутрішньо переміщених осіб (ВПО), станом на 20 липня 2016 р. з невідконтрольних Уряду територій до інших регіонів України переміщена 1 млн. 29 тис. 571 особа, у тому числі з Донецької і Луганської областей понад 1 млн. чол. та Автономної Республіки Крим і міста Севастополь понад 22 тис. осіб, серед яких 170 тис. – діти, 495 тис. – особи з інвалідністю та похилого віку [4].

Набуття громадянами України права на вільне пересування збіглося у часі із глибокими структурними трансформаціями економіки, що супроводжувалися падінням рівня життя та зростанням безробіття. Внаслідок деградації системи безкоштовної освіти та медицини оплата цих послуг лягла на населення. За відсутності розвинутої системи кредитування особи, які прагнули започаткувати свій бізнес, потребували стартового капіталу. Перехід до ринкової економіки створив новий споживчий попит на такі товари високої вартості, як житло, автомобілі, побутова техніка та інше. Все це стимулювало трудову міграцію за кордон, яка наприкінці 1990-х рр. перетворилася на масове явище і джерело доходів для багатьох сімей.

Серед трудових мігрантів переважають чоловіки, вікова категорія 30–44 років – понад 40%; більшість мігрантів походить із областей заходу країни; 41% трудових мігрантів мають середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту. Основні країни призначення працівників-мігрантів – Польща, Російська Федерація, Чеська Республіка та Італія (рис. 2), зазначимо, що ця статистика включає лише офіційно зареєстрованих мігрантів. На них припадає близько 80% загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів з України. Сфери зайнятості українських працівників за кордоном – це передусім будівництво (чоловіки) і праця в домашніх господарствах (жінки), а також сфера послуг та сільське господарство.

За даними ЮНЕСКО, з 2000 по 2012 р. кількість українських студентів за кордоном збільшилась у понад чотири рази і сягнула 37 тис. Особливо стрімко вона зростала в країнах, куди спрямовано потоки трудової міграції. Упродовж останніх двох років зростання чисельності українців, які виїхали на навчання за кордон, прискорилося. За даними щорічного моніторингу кількості українських громадян, які навчаються у закордонних університетах на денній формі навчання, що здійснюється аналітичним центром CEDOS (охоплює 34 країни світу), у 2013/2014 навчальному році за кордоном навчалися вже 47 724 громадян України. Найбільше з них – у Польщі (15 тис.), Німеччині (9 тис.), Росії (6 тис.),

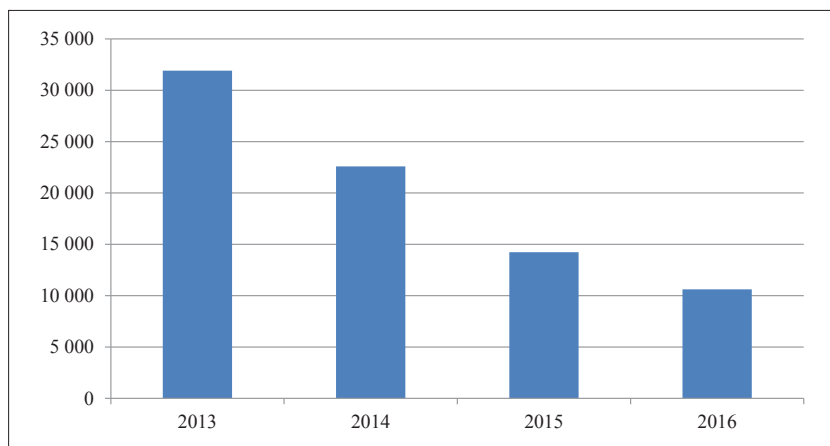


Рис. 1. Міграційний приріст (скорочення) населення України, тис. осіб

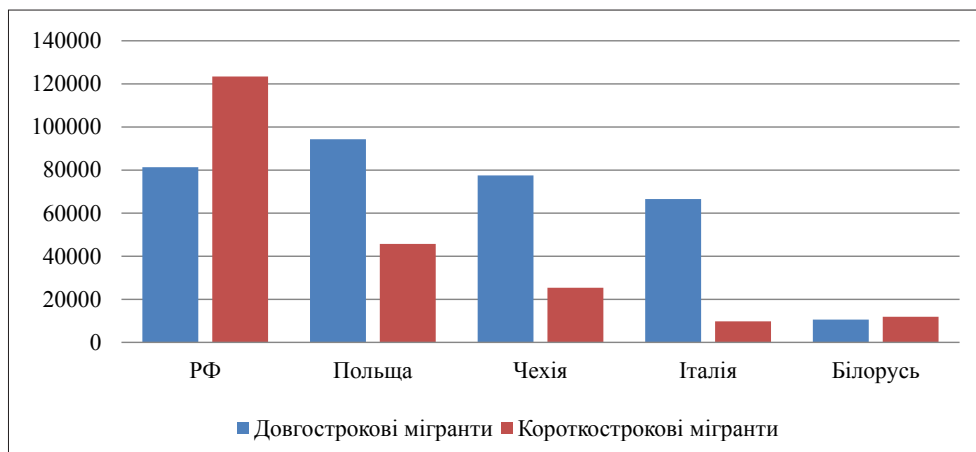


Рис. 2. Основні країни призначення трудових мігрантів з України станом на 2016 р. [1]

Канаді (2 тис.), Чехії (2 тис.), Італії (1,9 тис.), США (1,5 тис.), Іспанії (1,4 тис.), Франції (1,3 тис.), Великобританії (1 тис.) [5].

Міграції населення останніх десятиліть сприяли поширенню в Україні європейських цінностей і норм ринкової свідомості, формуванню відкритого до світу суспільства, здатного до інновацій. Трудові міграції зменшують напругу на ринку праці. За відсутності працевлаштування за кордоном чисельність безробітних більш ніж удвічі перевищила б їх фактичну кількість [6].

За даними різних опитувань, заробітки трудових мігрантів за кордоном у три-чотири рази вищі за середню заробітну плату в Україні. Зароблені під час трудової міграції кошти спрямовуються переважно на споживання, що сприяє покращенню якості життя сімей мігрантів, скороченню бідності, а також стимулює розвиток економіки завдяки підвищенню платоспроможного попиту. Згідно з результатами дослідження фінансових надходжень, пов'язаних із міграцією, та їхнього впливу на розвиток України, проведеного МОМ у 2014–2015 р., перекази мігрантів в Україну становлять майже половину бюджету домогосподарств, які мають у своєму складі довгострокових трудових мігрантів, і 60% бюджету тих, члени яких практикують короткострокову трудову міграцію [2].

Згідно з висновками дослідників, які базуються на економіко-математичному моделюванні, без переказів Україна втратила б 7,1% економічного потенціалу. Споживання би зменшилося на 18%, а доходи домогосподарства – на 14–21%. Водночас із міграцією пов'язані і певні ризики для розвитку. Вона приводить до втрат населення у найбільш активному віці, що має високий освітній рівень; сприяє зменшенню народжуваності, прискоренню старіння населення [6–8].

Із загальної суми грошових переказів мігрантів у 2014 р. на споживання витрачено близько 40%. Близько 20% переказів інвестувалися, передусім у житлове будівництво, придбання чи ремонт житла. Понад 40% спрямовувалися на заощадження. Рівень заощаджень значно перевищує обсяг грошових переказів і становить близько 4 млрд доларів США. Їх цілі – придбання нерухомості, товарів тривалого використання, а також освіта дітей. Ще одна важлива мета – непередбачені ситуації та ризики, що відображає поточну нестабільність в Україні та економічний спад, пов'язаний із цим.

У 2010–2012 роках сума приватних переказів з-за кордону була зіставною з сумою притоку прямих іноземних інвестицій, а в 2013 і 2014 роках значно її перевищила. У деяких регіонах мігранти перетворилися на основних інвесторів. Наприклад, у Тернопільську область за 2013 рік надійшло всього 4 млн доларів прямих іноземних інвестицій, а переказів, за даними НБУ, – приблизно 612 мільйонів, що у 153 рази більше [9].

Загалом, щоб зменшити і певною мірою впорядкувати еміграцію робочої сили, владі необхідно терміново приступити до виконання низки заходів:

- забезпечити економічну стабілізацію та зростання економіки, на основі цього забезпечити людей гідною роботою з дотриманням умов праці і рівня оплати праці;

- забезпечити захист населення від зловживань із боку владних структур, корупції, контроль за правочинністю дій роботодавців;

- прийняти на законодавчому рівні нормативно-правові документи, міждержавні угоди, які забезпечили б належні умови для легального працевлаштування, в основному з тими країнами, куди виїжджає найбільша кількість громадян України, забезпечили права і соціальний захист працівників-мігрантів.

Що стосується ситуації з іммігрантами, то бойові дії на сході України, економічна криза і зниження рівня життя населення зменшили привабливість країни для іноземців. У 2014–2015 рр. іноземці відвідували Україну вдвічі менше, ніж у 2013 р. Кількість іммігрантів в Україні (тобто іноземців, які проживають за посвідками на постійне проживання) становить 250 тис. осіб, або трохи більше піввідсотка населення. У результаті подій 2014–2015 рр. чисельність іммігрантів зменшилася. Найбільша кількість іммігрантів є громадянами пострадянських держав (понад 80%). Понад половина з них отримали дозволи на постійне проживання в країні на підставі близьких родинних зв'язків із громадянами України.

75,2 тис. іноземців проживають в Україні за посвідками на тимчасове проживання, що приблизно на чверть менше, ніж 2010 р. Це переважно іноземні студенти та працівники, залучення яких в умовах глибокої економічної кризи зменшилося. Трудові іммігранти – це переважно керівники та менеджери (62,5% в 2015 р.), зайняті у сфері оптової та роздрібною торгівлі (23,1%) та переробної промисловості (16,7%). Найчисельнішими є серед них громадяни

Росії (18,8%), Туреччини (11,4%), Польщі (5,5%), Білорусі (5%) та Німеччини (4%). До кризи чисельність іноземних студентів в Україні стабільно зростала і 2013 р. сягнула майже 70 тис. Найпопулярнішою є медична та фармакологічна освіта. Майже половина іноземних студентів – громадяни країн СНД. Однак внаслідок війни на сході країни прибуття освітніх мігрантів почало зменшуватися. Особливо групою іноземців в Україні є біженці та особи, яким надано додатковий захист. Запровадження додаткового захисту 2011 р., напружена обстановка в Афганістані, звідки традиційно походить більшість іноземців, які отримали притулок в Україні, а також війна в Сирії зумовили певне збільшення чисельності біженців та користувачів додаткового захисту в 2012–2015 рр. Ці ж обставини зумовили і збільшення числа клопотань про набуття притулку. Найчастіше за притулком в Україні зверталися вихідці з Афганістану та Сирії. Водночас чисельність біженців в Україні залишається невисокою. Серйозні проблеми є у сфері працевлаштування іммігрантів. Зокрема, майже дві третини опитаних вважали, що іноземцям важче знайти роботу, ніж місцевим мешканцям. І хоча більшість респондентів працювала, лише 40% з них були працевлаштовані офіційно, серед підприємців офіційно оформили свою діяльність трохи більше половини. Рівень освіти іноземців є доволі високим: вищу, незакінчену вищу та середню спеціальну освіту мали понад три чверті опитаних, проте українською володіли лише кожний десятий з них, російською – менше половини. Однак мовних курсів, доступних для іноземців, вкрай недостатньо [10].

З рис. 3 видно, що в основному трудові мігранти з-за кордону мають освіту. Третина іноземців має вищу освіту. З чого можна дійти висновку, що для України в цьому аспекті ситуація є сприятливою, оскільки освічені люди можуть принести користь державі та суспільству, не створюючи негативного навантаження на суспільство.

Однак нелегальні іммігранти, які незаконним чином потрапляють до України, якраз і є тим фактором, який спричиняє додаткове навантаження на суспільство та економіку. Ця категорія громадян не вчить мови, є джерелом правопорушень та зростання напруженості в суспільстві.

Україна одночасно є країною походження, транзиту і призначення нерегульованих мігрантів. Порухення українцями правил перебування в країнах призначення зазвичай пов'язано з роботою без оформлення трудових відносин та належних дозволів, перевищенням строків перебування. Ці явища були особливо масовими в період розгортання трудової міграції наприкінці 1990-х рр. Проте з часом значна частина українських мігрантів змогла врегулювати своє правове становище. Питома вага мігрантів без належного статусу, за даними масових обстежень Державної служби статистики України, зменшилася з 25,6% в 2008 р. до 20,4% у 2012 р.

Однак дослідження, проведене компанією GFK-Україна на замовлення Міжнародної організації з міграції 2015 р., виявило, що в умовах економічної кризи нерегульована міграція знову зросла: без оформлення трудових відносин працювали 41% охоплених опитуванням мігрантів. За даними європейської

прикордонної агенції Frontex, чисельність затриманих на кордонах ЄС громадян України збільшилася з 12 472 у 2013 р. до 16 744 у 2014 р., 17 096 у 2015 р. Зросла також чисельність українців, депортованих з території ЄС: з 7763 в 2013 р. до 9582 в 2014 р., 15 010 в 2015 р. Разом із тим українці становили менше одного відсотка затриманих на кордонах ЄС іноземців та 8,6% депортованих з його території [11–13].

Зросла також і кількість потенційних нерегульованих мігрантів, яким відмовлено у в'їзді в Україну. Серед них переважали громадяни пострадянських держав, а саме:

- Узбекистану (25%);
- Таджикистану (20%);
- Азербайджану (12%);
- Молдови (10%);
- Киргизстану (9%);
- Грузії (8%);
- Вірменії (6%);
- Росії (3%).

Для подолання проблеми нелегальної міграції потрібно розробити та реалізувати державну політику з питань міграції, спрямовану на протидію нелегальній міграції та на:

1) недопущення незаконного в'їзду на територію України осіб, які не заявляють у встановленому порядку про свій намір отримати статус біженця чи притулок, втратили підстави для подальшого перебування в Україні та ухиляються від виїзду з неї, переходять та уникають контактів із компетентними органами;

2) перекриття та контроль каналів незаконної міграції на всьому державному кордоні України;

3) припинення діяльності осіб, які незаконно переправляють мігрантів в Україну або транзитом перевозять їх через територію України;

4) створення посиленого контролю за дотриманням правил в'їзду, перебування в Україні іноземних осіб, у тому числі осіб без громадянства.

Висновки. Таким чином, основними факторами впливу на рівень трудової міграції українців за кордон у сучасних умовах є економічне становище, міграційна політика та політична ситуація в Україні. Кожен із цих факторів впливає на кількість трудових мігрантів. Отже, натепер найбільший вплив на подальшу динаміку міграційних процесів може мати такий фактор, як політична ситуація в країні. Міграційна політика високорозвинених країн Євросоюзу спрямована на залучення іммігрантів, у тому числі й українців, що сприяє збільшенню міграції. Проте потрібно створити альтернативу в Україні, цьому сприятиме еко-

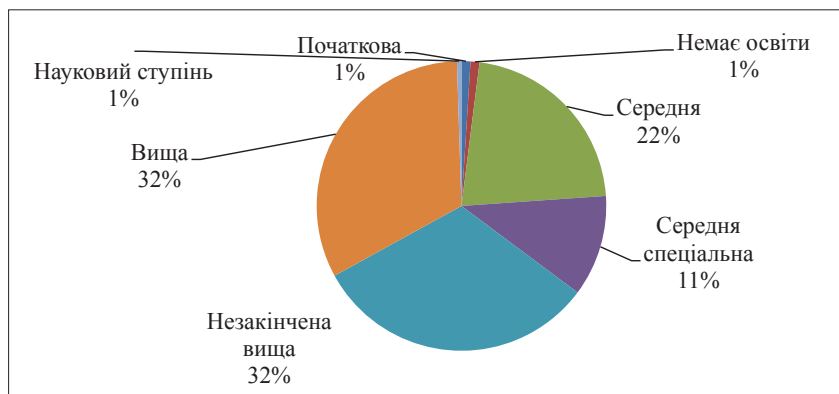


Рис. 3. Розподіл опитаних іноземців за рівнем освіти станом на 2016 р., у %

номічне зростання та політична стабільність. Якщо після стабілізації політичної ситуації в Україні економіка країни розвиватиметься таким чином, що українці матимуть можливість отримати гідну заробітну плату, щоб забезпечити нормальні умови життя для своїх родин, соціальні гарантії, сприятливі умови для ведення та створення бізнесу, не буде потреби шукати роботу за кордоном. Вплив міграційних процесів на демографічну сферу є відчутним, однак на перший погляд не зовсім видимим. З одного боку, українські заробітчани забезпечують своїм родинам відносну економічну стабільність, що покращує демографічну ситуацію, також зменшується фактичний рівень безробіття. З іншого боку, глобалізаційні процеси, політичні та економічні зрушення у світі спричиняють наплив до України робочої сили з інших країн. Не завжди іммігранти мають освіту, не кажучи про вищу освіту. Крім того, зростає рівень порушень закону та напруга в суспільстві. Мігранти в Україну також змінюють її етнокультурний стан.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міграція в Україні: Факти і цифри URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
2. Міграція як чинник розвитку в Україні. К.: MOM, 2016. Міграційний профіль України URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf
3. Державна Міграційна Служба України: рік. URL: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/mig_prifil_2016.pdf
4. Міжвідомчий координаційний штаб з питань соціального забезпечення громадян України, які переміщуються з районів проведення антитерористичної операції та тимчасово окупованої території. URL: <http://www.dsns.gov.ua/ua/Ostanni-novini/30800.html>
5. CEDOS аналітичний центр демографії [Електронний ресурс]. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>
6. External Labour Migration in Ukraine as a Factor in Socio-Demographic and Economic Development. URL: <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-2012-RR-14.pdf>
7. Atamanov A. et al. Income and Distribution Effects of Migration and Remittances: Analysis Based on CGE Models for Selected CIS Countries. CASE network reports N 86. Warsaw, 2009. P. 30.
8. Позняк О.В. Міграція населення як чинник соціально-економічного та демографічного розвитку // Міжнародна міграція та розвиток України в контексті європейської інтеграції: Зб. матеріалів міжнар. наук. конф., 16 жовтня 2007 р., м. Київ / за заг. ред. О.С. Власюка. К.: ПЦ «Фоліант», 2008. С. 14–15.
9. Гайдуцький А. Чому трудові мігранти перспективніші за іноземних інвесторів: 6 фактів інвестиційного потенціалу українських гастарбайтерів. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1367112-chomu-trudovi-migranti-perspektivnishi-za-inozemnih-investoriv>
10. Дослідження з питань інтеграції, злочинів на ґрунті ненависті та дискримінації різних категорій мігрантів. К.: MOM, 2014. URL: <http://www.iom.org.ua/sites/default/files/study.pdf>
11. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи, 2010; Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / МОП, Державна служба статистики України, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ. К., 2013
12. Frontex. Annual risk analysis 2016. URL: http://frontex.europa.eu/assets/Publications/Risk_Analysis/Annula_Risk_Analysis_2016.pdf
13. Frontex. Eastern European Border Quarterly. Квартальний аналіз ситуації на Східноєвропейському кордоні. URL: http://frontex.europa.eu/assets/Publications/Risk_Analysis/EB_Q4_2015.pdf

УДК 364.043

Михайленко Н.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки і підприємництва

Херсонського національного технічного університету

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ПОШИРЕННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ І ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Стаття присвячена визначенню й аналізу основних причин, що зумовлюють поширення бідності в Україні, та розробленню рекомендацій щодо її подолання. Проаналізовано причини падіння рівня життя в Україні в останні роки, проведено аналіз динаміки показників рівня добробуту порівняно з найближчими сусідами. Сформульовано висновок, що наявний механізм соціального захисту є неефективним, а поширення бідності несе загрозу безпеці держави. Запропоновано для запобігання монетарній бідності насамперед спиратися на заходи й інструменти активної політики зайнятості через розширення можливостей зайнятості для працездатних осіб; більш ефективне функціонування ринку праці; забезпечення гідної і справедливої винагороди за працю; запровадження системи перерозподілу доходів, що сприятиме зменшенню нерівності.

Ключові слова: бідність, ризики, економічна активність, соціальна політика, ефективність соціального захисту.

Михайленко Н.А. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАСПРОСТРАНЕНИЯ БЕДНОСТИ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Статья посвящена определению и анализу основных причин, обуславливающих распространение бедности в Украине, и разработке рекомендаций по ее преодолению. Проанализированы причины падения уровня жизни в Украине в последние годы, проведен анализ динамики показателей уровня благосостояния по сравнению с ближайшими соседями. Сделан вывод о том, что существующий механизм социальной защиты является неэффективным, а распространение бедности несет угрозу безопасности государства. Предложено для предотвращения монетарной бедности прежде всего опираться на мероприятия и инструменты активной политики занятости через расширение возможностей занятости для трудоспособных лиц; более эффективное функционирование рынка труда; обеспечение достойного и справедливого вознаграждения за труд; введение системы перераспределения доходов, которая будет способствовать уменьшению неравенства.

Ключевые слова: бедность, риски, экономическая активность, социальная политика, эффективность социальной защиты.

Mykhailenko N.O. ANALYSIS OF FUNDAMENTAL FACTORS OF DISTRIBUTION THE POVERTY IN UKRAINE AND WAYS OF ITS EXTENSION

The article is devoted to the definition and analysis of the main reasons for spreading poverty in Ukraine and the development of recommendations for overcoming it. The reasons of the decline of living standards in Ukraine in recent years have been analyzed, the analysis of the dynamics of indicators of the level of welfare compared with the nearest neighbors has been carried out. It is concluded that the existing mechanism of social protection is ineffective, and the spread of poverty poses a threat to the security of the state. Proposed to prevent monetary poverty first of all rely on measures and tools of active employment policy through the expansion of employment opportunities for able-bodied persons; more efficient functioning of the labor market; ensuring decent and fair remuneration for work; introduction of a system of redistribution of incomes, which will help to reduce inequality.

Keywords: poverty, risks, economic activity, social policy, effectiveness of social protection.

Постановка проблеми. Підвищення рівня і якості життя громадян є важливими пріоритетами державної соціальної політики, які проголошені Конституцією України (ст. 46, 48). Забезпечення соціальної спрямованості економіки має реалізувати право громадян на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, не нижчий від прожиткового мінімуму [1]. Щорічні дослідження рівня добробуту громадян, що проводяться The Credit Suisse Research Institute (Global Wealth Report) і британським інститутом The Legatum (Prosperity Index, Індекс процвітання), свідчать про зростання сукупних статків населення світу на 6,4%, що є найбільшим темпом зростання починаючи з 2012 р., а середній показник добробуту на одну дорослу людину становить 56,54 тис. дол. [2]. На жаль, Україна за рівнем добробуту громадян входить до найбіднішої категорії країн, доходи населення якої становлять менше 5 тис. дол. на рік, що в 2,5 раза менше, ніж у Молдові, в 19,6 раза – ніж у Польщі, в 31,8 раза – ніж в Естонії. За даними ООН, за межею бідності, що визначається за фактичним прожитковим мінімумом, живуть понад 60% українців, а ВВП на душу населення знизився порівняно з 1990 р. на 31,9% [3]. Ці проблеми потребують постійної уваги з боку держави, пошуку конкретних кроків і обґрунтованих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів бідності населення привертають увагу вітчизняних та зарубіжних науковців. Найбільш ґрунтовними теоретико-методологічними дослідженнями бідності як соціально-економічного явища в Україні є роботи Е.М. Лібанової [4], О.В. Макарової [5], Л.М. Черенко [6; 7]. У сучасній зарубіжній економічній літературі приділено багато

уваги питанням, пов'язаним із моніторингом і аналізом бідності [2, 3, 8].

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні основних чинників поширення бідності в Україні та розробленні рекомендацій щодо її подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна демографічної структури населення в останні роки приводить до загострення соціальних та економічних проблем. Збільшення частки літніх людей, низький рівень народжуваності (на який певною мірою впливає рівень добробуту сім'ї), доступність соціальних і економічних благ (з метою формування підґрунтя задля можливості подальшого розвитку), наслідки економічної і політичної кризи 2008–2014 рр. зумовили падіння рівня життя в Україні (табл. 1), причому Україна демонструє найбільші темпи його падіння серед найближчих сусідів [2].

За рейтингом країн, складеним британським аналітичним центром Legatum (Prosperity Index 2017), в 2017 р. Україна посіла 112-те місце [9]. Порівняно з 2016 р. також спостерігаються негативні тенденції (табл. 2). Аналіз найближчих сусідів дає змогу дійти висновків щодо зв'язку і взаємного впливу різних складників економічного і соціального розвитку з рівнем добробуту населення. Традиційно високий для України показник рівня освіти в 2017 р. погіршився через повільні темпи реформи системи освіти, зниження її ролі у подальшому працевлаштуванні, зниження фінансування науки і технологічних інновацій.

Незважаючи на суттєві витрати бюджету на соціальний захист, більшість фахівців визнають їх недостатніми та малоефективними. В останні роки здебільшого наголошується на необхідності проведення пенсійної, медичної і освітньої реформ як першочер-

Таблиця 1

Динаміка рівня добробуту в 2007–2017 рр., \$

Країна \ Рік	2007	2010	2013	2016	Листопад 2017	Зміна в 2016 р. порівняно з 2007 р., %
Україна	6080	2955	3595	1254	1224	– 79,38
Росія	23575	23747	20121	10344	16773	– 56,12
Молдова	3560	2871	3874	3212	3093	– 13,12
Польща	24992	26019	30849	24584	28057	– 1,63
Естонія	40927	32798	43188	39984	43158	+ 5,45
Чилі	40603	43615	49969	46543	52829	+ 14,63
Швейцарія	384037	417170	586785	561854	537599	+ 46,3

Таблиця 2

Зміна рейтингу "Prosperity Index" у 2016–2017 рр.

Країна	Рік	Загалом	Економіка	Бізнес-середовище	Урядування	Освіта	Здоров'я	Безпека	Соціальна сфера
Україна	2016	107	85	97	128	45	111	134	135
	2017	112	84	102	130	48	135	135	115
Польща	2016	34	37	45	36	33	47	21	85
	2017	32	34	44	37	33	48	18	74

гових кроків на шляху подолання бідності в Україні.

Однак ефективність запропонованих і вже здійснених кроків також залишається низькою. Так, витрати на підтримку літніх людей становлять майже 2/3 (у 2014 році – 65,5%) усіх витрат на соціальний захист, пенсійні витрати становлять майже 10% ВВП, при цьому мінімальний розмір пенсії вдвічі нижчий за фактичний прожитковий мінімум (станом на 01.01.2017 р. – 1247 грн. і 2436 грн. відповідно).

Аналіз чисельності населення за середньодушовими загальними доходами свідчить про суттєве поширення бідності та її масовість (табл. 3). Програми соціальної підтримки і соціального захисту населення залишаються найпростішими заходами боротьби з бідністю, однак приховують дуже серйозні загрози.

Фактично сьогодні держава не лише підтримує бідність, а й стимулює її через зниження економічної мотивації населення (таблиця 4). У структурі грошових доходів домогосподарств у 2016 р. лише 54,8% – це фактично зароблені ресурси, ще 4,8% – споживання продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, а майже половина ресурсів – це трансферти, що не зароблені, а отримані в результаті перерозподілу доходу. Якщо середній розмір домогосподарства в 2016 р. становив 2,58 особи, то середні ресурси, що припадали на одного члена домогосподарства, дорівнювали 2418,14 грн. [10]. У 2016 р. значно зросла частка домогосподарств (до 44% їх загальної кількості), яким було призначено житлові субсидії, а відсоток у структурі сукупних ресурсів зріс до 4,7% з 0,4% у 2014 р. Це є свідченням того, що забезпечення основних життєвих потреб перекладається з громадянина на уряд і суспільство.

Тривалий період бідності супроводжується зміною психології людини й одночасно демотивує до трудової діяльності, підвищує ризики кримінальних і гібридних загроз, коли бідне населення обирає «незаконний» шлях і розглядає участь в акціях як можливість заробітку. Тому допомога має носити

тимчасовий і нетривалий характер, а не перетворюватися в джерело доходу. Оскільки значні масштаби бідності поєднуються з дефіцитом бюджетних ресурсів для надання допомоги, уряд фактично применшує величину основного соціального стандарту – прожиткового мінімуму (рис. 1), який є базовим показником для призначення різних видів соціальної допомоги [11].

Бідність як соціально-економічне явище несе загрозу ефективності суспільних інститутів, оскільки бідне населення не має чіткої громадянської позиції, втрачає інтерес до суспільного життя, не формує і не захищає власні інтереси, перетворюється з носія влади в інструмент реалізації корпоративних інтересів, тому в подальшому виникає загроза неконтрольованості дій влади, підвищення рівня корупції в суспільстві, відсутності підґрунтя для створення середнього класу і тиску суспільства на формування стратегії розвитку держави.

Сьогодні нагальною є проблема масової бідності серед працюючого населення. За даними Державної служби статистики України, у 2016 р. лише 17,7% населення країни мали середньодушовий дохід понад 3720 грн. на місяць, за умови що середньомісячна номінальна заробітна плата становила 5183 грн. В останні роки на ринку праці України рівень безробіття залишається майже незмінним і не надто високим (2017 р. – 9,5%, 2016 р. – 9,3%, 2015 р. – 9,1%, 2014 р. – 9,3%). Водночас спостерігається низький рівень економічної активності населення, який ще скоротився – з 62,4% в 2014 р. до 62,4% в 2017 р. [10]. Отже, майже 40% населення працездатного віку не є економічно активним і виявляє готовність залишатися бідним. Світова практика розглядає подібний рівень економічної активності прийнятним, вважаючи, що на ринок праці не виходять старші покоління, молодь не поєднує навчання з роботою, жінки займаються доглядом за дітьми і виконанням соціальних функцій, що сприяє позитивній динаміці ринку праці, ефективній зайнятості з високим рівнем оплати праці. Масова бідність

Таблиця 3

Диференціація населення за рівнем доходів

Показники	2012	2014	2015	2016
Відсоток населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, до загальної чисельності населення	9,0	8,6	6,4	3,8
Відсоток населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму, до загальної чисельності населення	..	16,7	51,9	51,1

Таблиця 4

Структура сукупних ресурсів домогосподарств, %

Показники	2013	2014	2015	2016
Грошові доходи	90,8	91,2	89,4	86,0
– оплата праці	50,6	48,8	47,2	46,7
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,1	5,2	5,5	5,2
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,8	3,2	3,4	2,9
– пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	27,1	27,0	25,2	23,1
– грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	7,0	8,1	8,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	3,9	4,6	5,1	4,8
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,4	0,4	1,3	4,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,4	0,4	0,4
Інші надходження	4,4	3,4	3,8	4,1

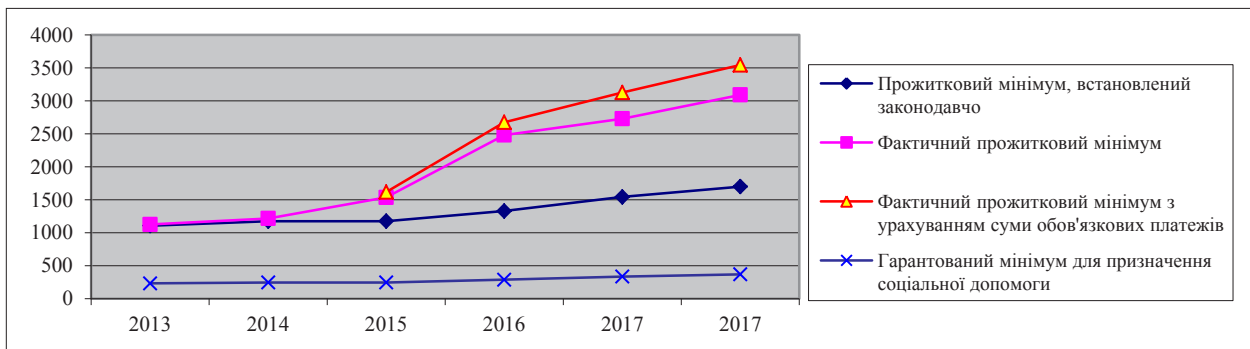


Рис. 1. Співвідношення розміру законодавчо встановленого прожиткового мінімуму і фактичного (з урахуванням суми обов'язкових платежів)

зайнятого населення в Україні, по-перше, свідчить про значні масштаби тіньового сектору, во-друге, про неадекватність і неефективність заходів щодо створення робочих місць із високим рівнем оплати праці. Однією з причин такої ситуації є високий рівень корупції, яка, згідно з Конвенцією Ради Європи, «загрожує верховенству закону, демократії, правам людини, підриває принципи належного державного управління, рівності та соціальної справедливості; протидіє конкуренції; гальмує економічний розвиток; загрожує стабільності демократичних інститутів та моральним підвалинам суспільства» [12]. Отже, неефективний корумпований менеджмент на всіх рівнях управління дійсно спотворює конкуренцію, гальмує економічний розвиток, унеможлиблює створення умов для подолання бідності в Україні.

У світовій практиці подолання бідності зазвичай використовуються заходи активної і пасивної політики на трьох рівнях: особистості (домогосподарства), громади і держави. Заходи й інструменти пасивної політики зазвичай залишаються ефективними, коли використовуються нетривалий період часу і розглядаються як тактичні або допоміжні до активної політики. Активна політика насамперед спрямована на попередження потрапляння у стан бідності. Першою умовою подолання бідності є нова концепція створення робочих місць, що забезпечують доступ до гідної праці. З одного боку, частково ця проблема вирішиться через суттєвий відтік кваліфікованої робочої сили за кордон, і роботодавці вимушені будуть підвищувати оплату праці до конкурентноздатного рівня, щоб забезпечити залучення необхідних працівників. З іншого боку, активізація працездатного населення, сприяння підвищенню спроможності до виходу зі стану бідності має стимулюватися на загальнонаціональному і регіональному рівні через створення і підтримку адаптаційних робочих місць, які дадуть змогу підвищити рівень освіти, набути нові навички, надати нові можливості використання передових технологій, створення власного бізнесу тощо. Другою умовою подолання бідності є перегляд концепції освіти, яка має спрямовуватися не на набуття знань, а на можливість їх застосування в конкретних життєвих ситуаціях. Третью умовою є перегляд програм системи соціальної підтримки і допомоги. Допоки різниця між розміром допомоги і рівнем оплати праці, на який може претендувати отримувач допомоги у разі працевлаштування, буде несуттєвою, існуватиме демотивація до активної економічної поведінки. Тенденції, що сформувалися в системі соціальної підтримки, потребу-

ють кардинальних змін: поступово має зменшуватися кількість категорій отримувачів, здійснюватися перехід на адресну допомогу, стимулюватися через укладання соціальних контрактів залучення до громадських робіт, інфраструктурних проектів з метою активізації отримувачів допомоги.

Висновки з проведеного дослідження. Політика подолання бідності в Україні має спиратися насамперед на активні заходи й інструменти, що забезпечуватимуть запобігання монетарній бідності через розширення можливостей зайнятості для працездатних осіб, більш ефективне функціонуванню ринку праці, забезпечення гідної і справедливої винагороди за працю; запровадження системи перерозподілу доходів, що сприятиме зменшенню нерівності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України. Закон від 28.06.1996 № 254к/96-вр в редакції від 30.09.2016. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>.
2. Global Wealth Report 2017 – Credit Suisse. URL: <https://www.credit-suisse.com/corporate/en/research/research-institute/global-wealth-report.html>
3. United Nations Development Programme. Human Development Reports. URL: <http://hdr.undp.org/>
4. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія / Е.М. Лібанова. Київ : КНЕУ, 2008. 330 с.
5. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: Монографія / О.В. Макарова; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Київ, 2015. 244 с.
6. Черенько Л.М. Система соціальної підтримки в Україні: неминучість реформ та оцінка перспектив / Л. Черенько // Демографія та соціальна економіка. 2016. № 2 (27). С. 130–142. URL: <https://dse.org.ua/archive/2016.02.130>
7. Черенько Л.М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища / Л. Черенько // Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1 (23). С. 11–21. URL: <https://dse.org/10.15407/dse2015.01.011>
8. Методические указания по анализу бедности и социальных последствий / Всемирный банк; Группа стратегии сокращения бедности и Департамент социального развития. Вашингтон, 2003. 114 с.
9. Legatum Prosperity Index 2017. URL: http://prosperitysite.s3-accelerate.amazonaws.com/3515/1187/1128/Legatum_Prosperty_Index_2017.pdf
10. Статистична інформація. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Фактичний розмір прожиткового мінімуму 2008-2017 рр. Міністерство соціальної політики. URL: <http://www.msp.gov.ua/news/12286.html>
12. Конвенція про цивільно-правову відповідальність за корупцію / Рада Європи; Серія європейських угод № 174. Страсбург, 1999. URL: <https://rm.coe.int/168007f58d>

УДК 658.512

Писаревська Г.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБЛЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Статтю присвячено обґрунтуванню теоретичних основ бізнес-процесу управління персоналом та їх практичному застосуванню. Визначено переваги застосування процесного підходу до управління персоналом. Запропоновано заходи щодо вдосконалення процесу управління персоналом на підприємстві, що включають модель формування процесу управління персоналом та розроблення бізнес-процесу управління персоналом з урахуванням його стратегічного плану.

Ключові слова: управління персоналом, процесний підхід, бізнес-процес, стратегічний план управління персоналом, процедури.

Писаревская А.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Статья посвящена обоснованию теоретических основ бизнес-процесса управления персоналом и их практическому применению. Определены преимущества применения процессного подхода к управлению персоналом. Предложены мероприятия по совершенствованию процесса управления персоналом на предприятии, которые включают модель формирования процесса управления персоналом и разработку бизнес-процесса управления персоналом с учетом его стратегического плана.

Ключевые слова: управление персоналом, процессный подход, бизнес-процесс, стратегический план управления персоналом, процедуры.

Pysarevska G.I. THEORETICAL BASES OF DEVELOPMENT OF BUSINESS PROCESS BY PERSONNEL MANAGEMENT.

The article is dedicated to the ground of theoretical bases to the business management process by a personnel and to their practical application. Advantages of application of process approach are certain in a management by a personnel. Events offer in relation to perfection of management process by a personnel on an enterprise, that include the model of forming of management process a personnel and development of business management process by a personnel taking into account his strategic plan.

Keywords: management by a personnel, processный approach, business process, strategic plan of management by personnel, procedures.

Постановка проблеми. Ефективне управління персоналом значною мірою впливає на якість людських ресурсів, їх внесок у досягнення мети організації. Успішна реалізація стратегії управління персоналом не тільки забезпечує режим нормального функціонування організації, а й створює фундамент його майбутнього успіху. Стратегія управління персоналом орієнтована на досягнення максимально можливих позитивних результатів діяльності з урахуванням усіх чинників, що впливають на людські ресурси організації.

Найбільшу актуальність стратегічне управління персоналом отримує в умовах процесного управління. Цей підхід являє собою процес розроблення стратегії управління персоналом у вигляді окремого бізнес-процесу в прив'язці до стратегічної мети і бізнес-стратегії організації. У сучасних умовах процесний підхід до управління персоналом набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань управління персоналом присвячено роботи Н.А. Александрової, Л.В. Бірдуса, М.Д. Виноградського, В.А. Рудьова, В.С. Сперанського, Л.В. Шитікової. Серед учених, які цікавляться питаннями впровадження процесного підходу, – К.С. Безгін, В.А. Верба, М.В. Давіденко, О.А. Даниленко, Д.О. Михайлін, Н.К. Назаров та ін. Разом із тим потребує додаткової уваги проблема застосування процесного підходу до управління персоналом.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності та переваг застосування процесного підходу до управління персоналом, а також розробленні бізнес-процесу управління персоналом в організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес-процес являє собою комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних видів діяльності, спрямованих на

виконання конкретних завдань. Види діяльності в рамках бізнес-процесу зв'язані за допомогою вихідних результатів, якими вони обмінюються.

Бізнес-процес – періодично повторювана, керована діяльність, результатом якої є деякий ресурс, що має цінність для конкретного споживача (клієнта). Клієнт може бути як внутрішній, так і зовнішній [12, с. 23].

Структура бізнес-процесів – це модель бізнес-процесів організації, яка відбиває ієрархію процесів і зв'язку між ними, підрозділами і зовнішнім оточенням через входи і виходи. Усі входи/виходи мають свого постачальника/одержувача: процес, підрозділ, конкретного працівника, зовнішнього контрагента [12, с. 24].

Кожен бізнес-процес має свою певну мету, підпорядковану загальній меті компанії; власника, який може управляти ресурсами і відповідає за виконання процесу; ресурси; систему контролю якості і виправлення помилок; систему показників процесу [9, с. 80].

Процесний підхід до управління розглядає підприємство як мережу пов'язаних між собою бізнес-процесів, а не сукупність розрізнених функцій. Кожен бізнес-процес є послідовністю операцій, що націлені на досягнення певного результату.

Схема управління персоналом, заснована на принципі системного підходу, передбачає введення як внутрішніх, так і зовнішніх чинників впливу на систему управління персоналом для формування управлінської дії [4, с. 275].

Процесний принцип управління – це формування бізнес-процесів, що охоплюють усю діяльність підприємства, надання повноважень і розподіл відповідальності від вищого рівня управління керівникам окремих бізнес-процесів, що передбачає [7, с. 119]:

– виділення бізнес-процесів, для яких міжфункціональні протиріччя перестають бути основним джерелом проблем і помилок;

– визначення виділених бізнес-процесів;

– призначення керівників виділених бізнес-процесів;

– побудову системи управління такими бізнес-процесами на базі певного набору підсистем.

Перехід від функціонального принципу організації управління персоналом до процесного дає змогу забезпечити високоєфективну взаємодію всіх учасників бізнес-процесу, своєчасно забезпечити підприємство якісним людським ресурсом і використовувати методи реінжиніринга, які є ефективнішими під час удосконалення структури управління.

Управління персоналом набуває інший зміст під час застосування процесного підходу. Так, змінюються:

– вимоги до персоналу, зокрема кожен співробітник, виступаючи виконавцем або власником процесу, відповідає не тільки за функції, а й за якість процесу в цілому, встановлює і підтримує горизонтальні і вертикальні зв'язки з іншими учасниками, сприяє задоволенню попиту споживачами результатів процесу;

– процес управління персоналом передбачає виокремлення і керування такими складниками: «входи», «виходи», «ресурси», «постачальники», «споживачі» та ін.

– зв'язок управління персоналом з іншими процесами, обов'язкове включення його в єдину систему процесів організації;

– зміст та нормативно-методичне забезпечення технологій управління персоналом, зокрема доповнюються критерії, методи та суб'єкти оцінки, відбору, адаптації персоналу, коригується склад показників аудиту субпроцесів управління персоналом тощо [8].

Потрібна чіткість розуміння процесу управління персоналом, який не може бути зосереджений у межах одного підрозділу, є наскрізним, проходячи через всю організацію, його виконують як фахівці відповідного підрозділу, так і фахівці, керівники інших структурних підрозділів. Головним завданням стає забезпечення ефективності взаємодії структурних підрозділів і розподіл відповідальності їх керівників за реалізацію даного процесу. Впровадження процесного підходу передбачає зміну вимог до співробітників, структури взаємодії персоналу, методів навчання і мотивації, отже, без переведення управління персоналом на цей підхід неможливо успішне його впровадження в усій організації.

Процесний підхід до управління існує поряд з іншими підходами, серед яких:

1) функціональний – розглядає управління персоналом як сукупність функцій, які належать до одного з функціональних напрямів діяльності;

2) системний – розглядає управління персоналом як єдину систему, в якій потрібно виявити та об'єднати всі частини, а також установити взаємозв'язки із зовнішнім організаційним середовищем;

3) ситуаційний – розглядає управління персоналом із погляду аналізу ситуацій, становлення тенденцій, закономірностей і факторів, які визначають їх розвиток в організації та на ринку праці;

4) проектний – розглядає управління персоналом як діяльність, яка спрямована на забезпечення проектів організації персоналом відповідних кількості та якості [5, с. 518].

Аналіз наукових досліджень показав, що модель

управління персоналом, заснована на принципах системного підходу, яка впроваджена на багатьох українських підприємствах, передбачає виділення внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на систему управління персоналом, при цьому неминуче виникають складні перехресні зв'язки, що суттєво ускладнюють процес управління (зокрема, подвійна, потрібна відповідальність або повна відсутність відповідального за певні процеси між окремими підрозділами, відсутність самої формалізації відповідальності тощо).

Перехід від функціонального принципу управління персоналом до процесного дає змогу досягти високоєфективної взаємодії всіх учасників процесу управління персоналом, вчасно забезпечити підприємство якісним людським ресурсом та використовувати для побудови та підвищення ефективності методи інжинірингу та реінжинірингу бізнес-процесів, який є одним із досконалих інструментів організаційного моделювання в умовах динамічного розвитку структури управління [2, с. 3] порівняно з іншими методологіями конструювання бізнесу, які базуються не на функціях, а на процесах.

До основних переваг процесного підходу, що виявляються безпосередньо в управлінні персоналом, належать:

– стандартизація діяльності з управління персоналом, регламентація змісту і послідовності виконання робіт у межах процесу управління персоналом, чіткість взаємозв'язків служби персоналу з іншими підрозділами;

– відповідальність «власника» і кожного виконавця за реалізацію процесу управління персоналом збільшує його ефективність;

– скорочення кількості рівнів прийняття рішень з управління персоналом, оптимізація використання ресурсів, виявлення зон утрат і відповідальності, чіткість взаємодії процесу управління персоналом з іншими процесами;

– вдосконалення процедур аудиту персоналу, систематична оптимізація процесу «управління персоналом»;

– підвищення якісних результатів діяльності персоналу, для яких стає важливим результатом діяльності паралельних структурних одиниць, що формує відповідальність перед колегами.

Крім зазначеного, з впровадженням процесного підходу до управління персоналом організація отримує такі можливості:

1) оптимізація системи управління персоналом, забезпечення її прозорості для керівництва і гнучкості реагування на зміни зовнішнього середовища;

2) забезпечення впевненості керівництва організації в тому, що наявна система управління персоналом націлена на постійне підвищення ефективності та максимальне врахування інтересів зацікавлених сторін;

3) забезпечення конкурентних переваг на ринку праці;

4) гарантування чіткого порядку і відповідальності за розроблення, узгодження, затвердження та ведення документації щодо управління персоналом [10, с. 279].

Процес управління персоналом складається із загальних функцій управління, що поєднуються у цикли.

В організації розробляється стратегія управління персоналом: визначаються перспективні орієнтири використання персоналу, його відновлення й удосконалювання, розвиток мотивації.

На рис. 1. представлено основні етапи процесу управління персоналом підприємства виходячи з основних функцій служби управління персоналом з урахуванням новітніх тенденцій у HR-менеджменті.

Розширення робочої сили передбачає доповнення її технологіями та краудсорсінгом, а також переосмислення талантів, технології та робочого місця і меж роботи між людьми та машинами.

Соціальна різноманітність та інтеграція передбачають зміни у визнанні та неупередженості на робочому місці у сфері гендеру, раси, національності.

HR-аналітика використовується для розуміння кожної частини бізнес-операції, а аналітичні інструменти впроваджуються в повсякденне прийняття рішень.

Цифровий HR: платформа, люди та робота передбачає використання цифрових технологій у всіх сферах управління персоналом, модернізацію технологій та бенчмаркінг [1, с. 235].

Розширення лідерства передбачає те, що організаціям необхідний новий тип лідера: «цифровий лідер», який може створювати команди, підтримувати зв'язки між людьми, їх залученість, а також розвивати культуру інновацій, сталість до ризику та постійне вдосконалення [6, с. 437].

Управління ефективністю передбачає її управління – від постановки цілей та оцінки до матеріальних стимулів та винагород.

Основними етапами планування бізнес-процесу «розроблення стратегії управління персоналом» є:

– вибір керуючого комітету (робочої групи) для бізнес-процесу «розроблення стратегії управління персоналом»;

– аналіз бізнес-стратегії і визначення стратегічних цілей у сфері персоналу, що включає: аналіз господарської діяльності підприємства, поточних стратегічних планів і місії; формулювання цілей проекту головним керівництвом; деталізацію цілей робочою групою; визначення цільових показників оцінки бізнес-процесу і їх розрахунок значень; затвердження цільових значень показників ефективності бізнес-

процесу керівництвом; визначення внутрішніх входів/виходів бізнес-процесу;

– збирання інформації за сильними і слабкими сторонами, можливостями і загрозами, ключовими питаннями в галузі управління персоналом;

– оцінювання стратегічних альтернатив у галузі управління персоналом і вибір ключової стратегії управління персоналом;

– визначення ключових складників стратегії управління персоналом за допомогою зіставлення цільових показників ефективності у сфері персоналу з даними проведеного SWOT-аналізу;

– формування стратегічного плану реалізації стратегії управління персоналом;

– оцінювання рівня досягнення ключових показників ефективності;

– контроль і корегування стратегії управління персоналом;

– документування бізнес-процесу розроблення стратегії управління персоналом [3, с. 13].

На всіх етапах бізнес-процесу «розроблення стратегії управління персоналом» визначальними факторами мають бути стратегічні цілі організації, на досягнення яких орієнтована бізнес-стратегія; ресурси, якими реально володіє організація для реалізації поставлених цілей.

Кваліфікований персонал – це запорука ефективного підприємства. Саме цінні кадри є головним і незамінним ресурсом будь-якої організації. Але важливо не лише підібрати і притягнути працівників, а й допомогти їм адаптуватися до роботи на підприємстві. Для цього і розробляють бізнес-процес «управління персоналом», який означає низку пов'язаних заходів, спрямованих на впорядкування роботи з персоналом.

Процес управління персоналом організації включає:

– кадрове планування;

– визначення кваліфікованих вимог і необхідної компетентності персоналу, що виконує роботи, які впливають на якість [13, с. 151].

Підприємство самостійно визначається з головними бізнес-процесами, такі повноваження належать службі з управління персоналом [12, с. 138].

Управління персоналом у вигляді процесу наведено на рис. 2.

Бізнес-процес «управління персоналом» включає:

– планування чисельності кадрів;

– розвиток персоналу;

– експлуатація й аналіз роботи кадрів;

– оплата результатів праці й упровадження додаткових стимулів;

– організація умов праці і соціального пакету;

– дотримання правових і трудових взаємовідносин [11, с. 159].

Найчастіше опис бізнес-процесу «управління персоналом» відбувається за основними блоками: «планування чисельності кадрів» і «розвиток персоналу», формуючи, таким чином, модель з управління персоналом.



Рис. 1. Етапи процесу управління персоналом з урахуванням новітніх HR- трендів

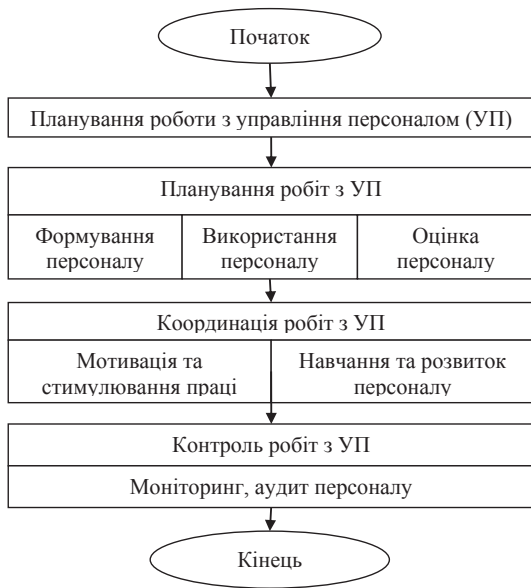


Рис. 2. Бізнес-процес «управління персоналом»

Основні чинники, необхідні для планування чисельності кадрів: стратегічний план роботи всього підприємства; вільні вакансії; майбутнє звільнення або переведення співробітників.

Характеризують бізнес-процес управління такі економічні показники:

- необхідні фахівці певного профілю;
- кількість кандидатів на одне вільне місце;
- час, який було витрачено на пошук персоналу;
- фінансові витрати [12, с. 139].

Проводячи процес відбору, важливо перевірити і проаналізувати ділові здібності й якості претендента, можливість справлятися з роботою. Така перевірка проводиться для подальшого його розподілу і присвоєння кваліфікаційного рівня. Відбір так само має на увазі перевірку обов'язкових документів (трудова книжка, паспорт і документ, підтверджуючий освіту) й анкети. Зіставляються факти, вказані в анкеті, і вимоги до вільної вакансії. Після проводиться комп'ютерне тестування [14, с. 280].

Ще один ключовий бізнес-процес управління персоналом, на який звертають максимум уваги, – «розвиток персоналу». Він складається з таких підпроцесів, як навчання персоналу, його перенавчання і підвищення кваліфікації. Цей бізнес-процес дає змогу не лише підняти професійний рівень працівника, а й допомагає адаптуватися до робочого процесу. Цим питанням займається служба управління персоналом, яка розробляє індивідуальний план кар'єри.

Управління персоналом – це обов'язковий момент на кожному підприємстві. Правильна й ефективна організація роботи персоналу дає змогу впорядкувати всі процеси на виробництві.

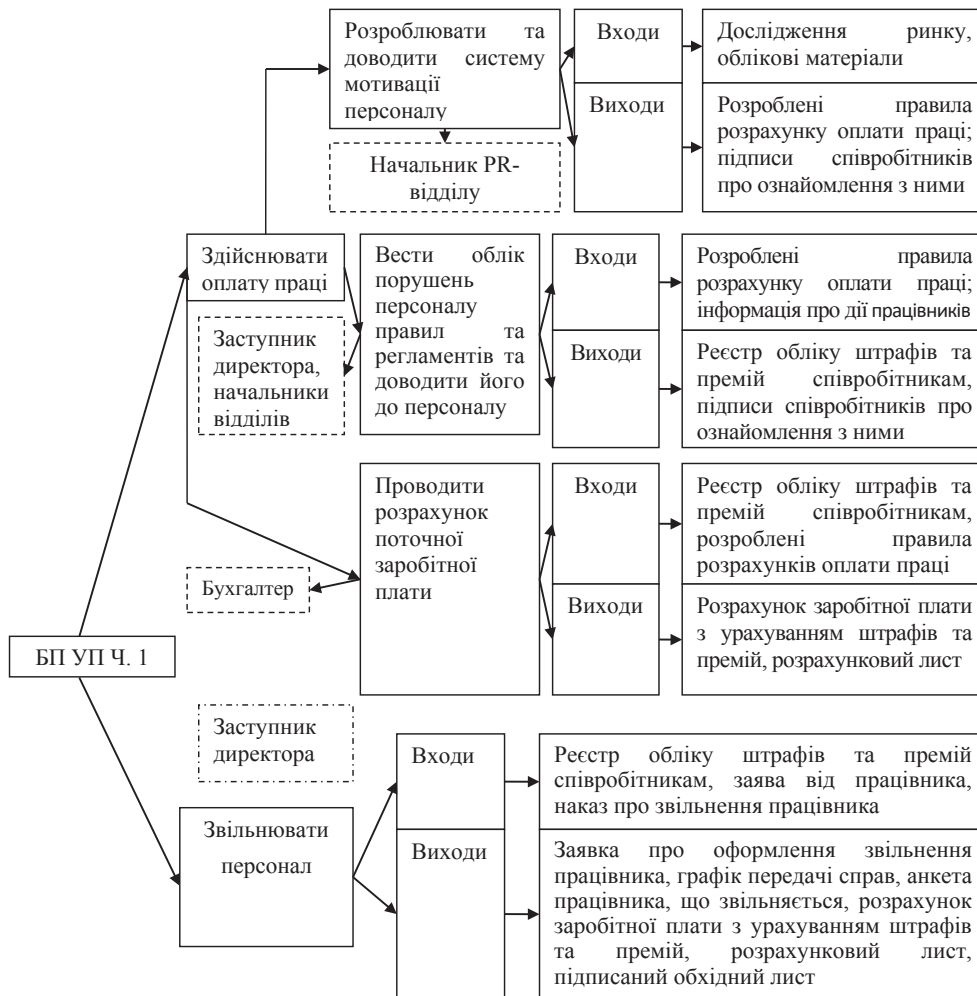


Рис. 3. Бізнес-процес «управління персоналом» (частина 1)

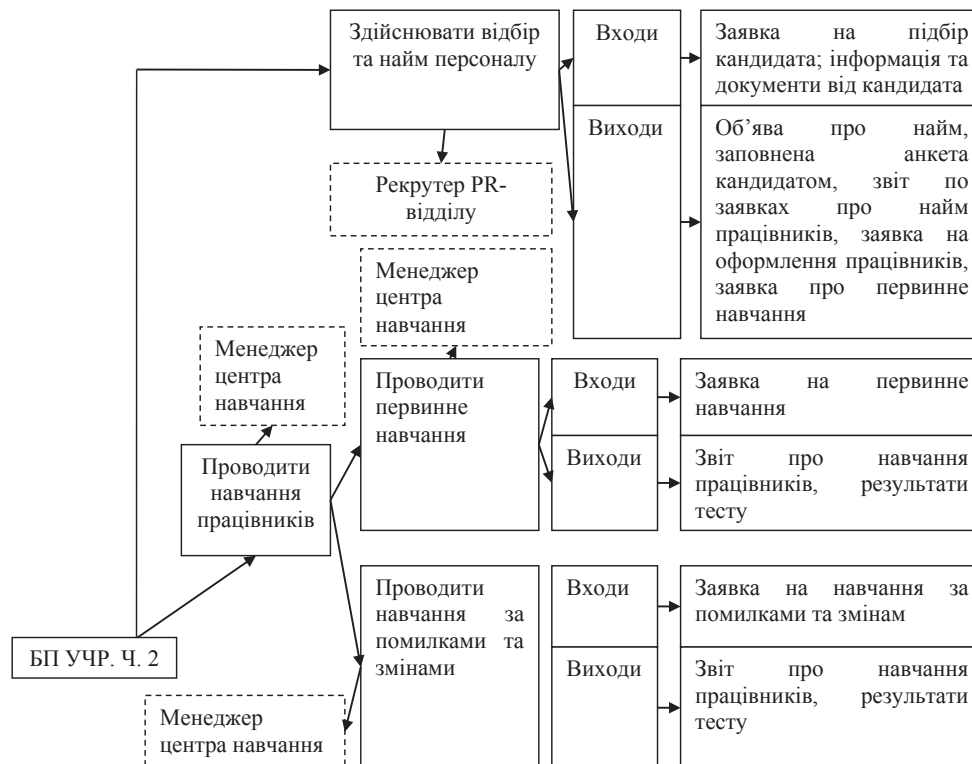


Рис. 4. Бізнес-процес «управління персоналом» (частина 2)

Розроблення бізнес-процесів орієнтоване на фундаментальну побудову та кардинальну перебудову всієї діяльності підприємства, а не на часткові зміни в тій чи іншій сфері управління [9; 12]. Крім того, систему управління персоналом незалежно від її стану необхідно постійно вдосконалювати для запобігання відставанню від конкурентів.

Бізнес-процес «управління персоналом» складається з п'яти основних функцій:

1. Визначення місії та стратегії процесу управління персоналом.
2. Ідентифікація ключових ризиків у системі управління персоналом.
3. Розроблення заходів щодо формування ефективного системи управління персоналом підприємства.
4. Організаційно-технічне та інформаційне забезпечення управління персоналом.
5. Моніторинг стану системи управління персоналом та контроль його рівня [9, с. 85].

Правильне впровадження бізнес-процесу «управління персоналом» підприємства дасть змогу зменшити витрати у сфері управління персоналом за рахунок підвищення ефективності процесів, підвищити показники організації за рахунок підвищення мотиваційного складника, що у цілому сприятиме підтримці стану економічної стабільності організації.

Приклад системи бізнес-процесів персоналу для невеликої організації наведено на рис. 3 та 4. Кожен елемент бізнес-процесу управління персоналом має входи та виходи, а також відповідальну особу.

«Бізнес-процес» управління персоналом має елементи, які можуть змінюватися залежно від стратегії підприємства, специфіки його діяльності, зовнішніх факторів та внутрішніх умов функціонування.

Всі процеси управління людськими ресурсами пов'язані з іншими бізнес-процесами підприємства.

Таким чином, бізнес-процеси розкладаються на велику кількість послідовних етапів, серед яких при-

йом на роботу є першим та найважливішим. У рамках наявного бізнес-процесу всі працівники залучаються до діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах багато українських організацій успішно переходять на управління бізнес-процесами. Процесний підхід розглядає управління як єдиний процес дії на організацію і персонал унаслідок прийняття необхідних управлінських рішень.

Обґрунтовано основні переваги процесного підходу під час управління персоналом та можливості, які отримує підприємство з впровадженням процесного підходу до управління персоналом, серед яких – забезпечення конкурентних переваг на ринку праці та оптимізація системи управління персоналом.

Визначено етапи процесу управління персоналом підприємства виходячи з основних функцій служби управління персоналом з урахуванням новітніх тенденцій у HR-менеджменті.

У рамках дослідження розроблено бізнес-процес управління персоналом, правильне впровадження якого дасть змогу зменшити витрати у сфері управління персоналом за рахунок підвищення ефективності процесів, підвищити показники організації за рахунок підвищення мотиваційного складника. Наведено приклад окремих бізнес-процесів для невеликих підприємств, що включає елементи, відповідальних, входи та виходи. Всі процеси управління персоналом пов'язані між собою. Таким чином, бізнес-процеси розкладаються на велику кількість послідовних етапів, що безпосередньо впливають на діяльність організації.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є практичне впровадження бізнес-процесу «управління персоналом» з урахуванням специфіки діяльності підприємства, деталізація етапів бізнес-процесу з розробленням показників його аналізу та інтегрального показника оцінки ефективності бізнес-процесу управління персоналом на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управление персоналом организации: учебник для бакалавров / Н.А. Александрова, Л.И. Васильцова, Б.А. Воронин, В.И. Набоков. Екатеринбург: Урал. аграр. изд-во, 2013. 372 с.
2. Безгін К.С., Гришина І.В. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством. Вісник економічної науки України. 2009. № 2. С. 3.
3. Бірдус Л.В., Бірдус М.А. Управління персоналом вищого рівня: стратегія та прогнозування. АгроСвіт. 2015. № 21. С. 12–14.
4. Бундюк Р.А. Определение бизнес-процессов управления персоналом кризисного предприятия. Труды Одесского политехнического университета. 2009. Вип. 1 (31). С. 275–277.
5. Верба В.А. Развитие компании на принципах процессного управления. Стратегия развития Украины (экономика, социология, право). 2008. Вип. 1–2. С. 517–526.
6. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова; 2-е вид. Київ: ЦУЛ, 2009. 500 с.
7. Давиденко М.В. Бизнес-планирование как инструмент формирования эффективной стратегии управления персоналом. Экономика. Управление. Культура. 2007. Вып. 14. С. 118–122.
8. Даниленко О.А. Обґрунтування процесного підходу до управління персоналом організації. URL: ir.kneu.edu.ua:8080.
9. Данченко О.Б., Поскріпко Ю.А. Інжиніринг бізнес-процесу управління персоналом у системі економічної безпеки організації. Управління проектами та розвиток виробництва. 2012. № 3 (43). С. 79–87.
10. Кірдіна О.Г. Процесний підхід до управління персоналом. Вісник економіки транспорту та промисловості. 2014. № 46. С. 278–281.
11. Назаров Н.К. Побудова кадрового бізнес-процесу в моделі реінжинірингу персоналу підприємства. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2012. № 1 (26). С. 157–161.
12. Реінжиніринг бізнес-процесів: монографія / В.І. Польшаков, О.Б. Данченко, І.В. Польшаков. К.: КРОК, 2011. 290 с.
13. Управління персоналом: навч. посіб. для студентів вузів / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. Київ: Кондор, 2013. 309 с.
14. Сперанский В.С. Современные технологии управления персоналом. М.: Альфа-Пресс, 2008. 496 с.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.837:336.025.2

Баранюк Ю.Р.
аспірант кафедри фінансів,
голова Наукового товариства
студентів, аспірантів, докторантів та молодих вчених
Київського національного торговельно-економічного університету

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті обґрунтовано необхідність модернізації системи державного фінансового контролю в Україні. Здійснено порівняльний аналіз наявних інституційних моделей державного фінансового контролю в країнах Європи. Виявлено інституційно-організаційні проблеми державного фінансового контролю в Україні, запропоновано шляхи їх подолання на основі імплементації європейського досвіду.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, європейський досвід, інституціоналізація, аудиторський висновок.

Баранюк Ю.Р. ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье обоснована необходимость модернизации системы государственного финансового контроля в Украине. Осуществлен сравнительный анализ существующих институциональных моделей государственного финансового контроля в странах Европы. Выявлены институционально-организационные проблемы государственного финансового контроля в Украине, предложены пути их преодоления на основе имплементации европейского опыта.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, европейский опыт, институционализация, аудиторское заключение.

Baraniuk Yu.R. EUROPEAN EXPERIENCE OF STATE FINANCIAL CONTROL INSTITUTIONALIZATION

In the article is substantiated the need for modernization of the system of state financial control in Ukraine. A comparative analysis of the existing institutional models of state financial control in Europe is carried out. The institutional and organizational problems of the state financial control in Ukraine are revealed and ways of overcoming them are offered on the basis of the implementation of European experience.

Keywords: state financial control, European experience, institutionalization, auditor's conclusion.

Постановка проблеми. Для забезпечення фінансової макроекономічної стабільності керівні виборчо-адміністративні органи країн вживають низку заходів, формуючи систему державного фінансового контролю. Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, яка підписана у 2014 році, визначено необхідність інституційного розвитку системи державного фінансового контролю в Україні. Проте інституційні трансформації означеної системи в умовах євроінтеграції повинні відбуватися в напрямі чітко визначеного державою вектору, що неможливо здійснити без розуміння кращого світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях відомих українських вчених, таких як А. Мазаракі, І. Чугунов, С. Волосович, М. Пасічний, розглядаються різні аспекти розвитку фінансової системи, визначаються ціннісні орієнтири її інституційної модернізації, обґрунтовуються пріоритетні напрями розвитку фінансової політики [1; 2]. У дослідженнях вітчизняних науковців, зокрема в роботах С. Бардаша, О. Барановського, Д. Базілевича, В. Невідомого, В. Барановської, Ю. Слободяник, Л. Дешко, Г. Завистовської, О. Александровича, Т. Голоядової, описуються організаційно-методологічні аспекти функціонування системи державного фінансового контролю, проводиться компаративний аналіз системи державного фінансового контролю в Україні та інших країнах, розглядаються можливості запозичення зарубіжного досвіду [3–11].

У світовій економічній думці в основу інституціоналізації державного фінансового контролю, з одного

боку, закладено особливості побудови правових систем, тобто формальні норми, з іншого боку, названо функції, організаційну структуру чи неформальні норми. Зокрема, Г. Завистовська [3] в результаті систематизації різних наукових поглядів поділяє державний фінансовий контроль залежно від особливостей побудови правових систем зарубіжних країн на країни з англосаксонською системою права (де домінує монархична структура) та країни континентальної системи права. Юридичний підхід у своїх дослідженнях також використав О. Александрович, який розділяє організацію вищого органу фінансового контролю на такі моделі, як вестмінстерська та романська (латинська) [4, с. 7].

Відмінний підхід від представленого до поділу державного фінансового контролю у зарубіжних країнах висвітлено в праці Т. Голоядової, яка виокремлює такі його види, як парламентський, адміністративний, судовий, банківський і наднаціональний [5, с. 105]. Крім зазначених видів, у зарубіжній літературі виділяють ще президентський та урядовий державний фінансовий контроль [6, с. 7]. Тобто відбувається фактично інституційний поділ державного фінансового контролю на внутрішньодержавний (зовнішній, тобто за гілками державної влади; внутрішній) та міждержавний. Проте питання того, яким чином повинна здійснюватися взаємодія між різними рівнями та видами державного фінансового контролю, залишається остаточно не визначеним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи наявні розробки теоре-

тичного характеру, вважаємо, що подальшого вирішення потребують питання визначення напрямів інституційної трансформації національної системи державного фінансового контролю з урахуванням досвіду країн Заходу та відповідно до необхідності, джерелом якої виступають вимоги, зафіксовані в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Мета статті. Розвиток державного фінансового контролю у кожній країні відбувається з певними особливостями, зміст яких розкривається кризь призму формальних та соціальних обмежень, а також дієвості механізму контролю. Визначення можливостей впровадження європейського досвіду зазначених інституційних складових державного фінансового контролю в трансформаційну економіку України є необхідним та потребує наукового обґрунтування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах економічних перетворень держава шукає нові шляхи інституціоналізації фінансової системи. Ці процеси супроводжуються трансформацією сформованих норм у суспільстві, що й спричиняє зміни в організації державного фінансового контролю. Необхідність проведення відповідних реформ, які супроводжуватимуться процесами поглинання чи виділення нових інституційних форм, пояснюється невідвістю усталеної економічної системи та певним інтересом до змін, зокрема економічним, політичним, соціальним, міжнародним. В результаті у країнах Європейського Союзу склалися різні моделі державного фінансового контролю.

В основі розподілу системи державного фінансового контролю на англосаксонську (вестмінстерську, американську) та континентальну (романо-германську) перебувають формальні норми. З позиції права англосаксонська система базується на випадку або події, що мали місце в минулому та є прикладом або підставою для аналогічних дій нині, коли в континентальній системі права основою всього є закон, який незмінний в момент вчинення правочину. Хоча внесення змін до нормативно-правового документа в перспективі можливе, проте на події сьогодення він не поширюватиметься.

В країнах з вестмінстерською моделлю системи державного фінансового контролю створено на основі ієрархічної структури під керівництвом генерального аудитора, президента чи іншого очільника. Керівник або обирається через прямі вибори, або призначається домінуючим у правах органом державної влади. В країнах із континентальною моделлю державний фінансовий контроль також здійснюється рахунковими палатами чи судовими інституціями, проте основна її відмінність від вестмінстерської моделі полягає в колегіальності органів. Тобто до керуючого складу вищого органу державного фінансового контролю входить певна кількість осіб, всі з яких публічно обираються чи призначаються відповідним органом державної влади. Зокрема, Аудиторський Суд Бельгії очолює Рада з 12 (дванадцяти) членів, яких обирає парламент терміном на 6 (шість) років. Державна контрольна палата Естонії та Державна контрольна служба Угорщини функціонують під керівництвом Генерального контролера та Керівника Служби відповідно, які також призначаються парламентом. За пропозицією очільника Державної контрольної палати Естонії затверджуються парламентом заступники та його помічники, а парламент Угорщини призначає тільки заступників керівника Державної контрольної служби.

Керівним органом Верховної контрольної палати Чеської Республіки є Колегія, яка складається із 17 (сімнадцяти) членів, до складу яких входять Президент, Віце-Президент та ще 15 (п'ятнадцять) членів. Президента та Віце-Президента Верховної контрольної палати призначає Президент Чехії терміном на 9 (дев'ять) років за поданням нижньої палати парламенту. Інші 15 (п'ятнадцять) членів Колегії обираються нижньою палатою парламенту за згодою Президента Чехії. Найбільш цікавим є те, що члени Колегії Верховної контрольної палати Чеської Республіки після обрання залишаються на посаді безстроково до досягнення ними 65-річного віку.

Рахункова палата Болгарії також колегіальна, до складу її управління входять Голова та 10 (десять) керівників аудиторських підрозділів. Всі зазначені 11 (одинадцять) членів затверджуються парламентом строком на 9 (дев'ять) років. На противагу зазначеним вище моделям, Національне управління аудиту Великобританії очолює Генеральний аудитор, який призначається Королевою без рішення уряду. Необхідність в інших членах Національного управління аудиту Великобританії визначає Генеральний аудитор в рамках затвердженого бюджету.

В усіх країнах Європи виділяється вищий орган державного фінансового контролю, статус якого закріплюється на законодавчо-конституційному рівні. Сформований вищий орган державного фінансового контролю координує всі інші органи, які наділені правом його проводити, тобто є певним підрозділом гармонізації усієї контрольної діяльності. У країнах Європейського Союзу виділяють чотири основні типи вищих органів державного фінансового контролю, до яких відносять аудиторський суд; колегіальний орган, що не має судових функцій; незалежне контрольне управління, очолюване Генеральним контролером; контрольне управління у складі структури уряду, очолюване Генеральним контролером [7, с. 101]. З цього випливає, що підпорядкування вищого органу державного фінансового контролю здійснюється парламенту (окремим палатам), президенту (монарху, королеві) або уряду.

На сформовану інституційну модель державного фінансового контролю в тій чи іншій країні Європи впливають певні віхи історії, які є вагомим передумовою дієвості означеної системи та довіри суспільства до неї. Зокрема, Національне управління аудиту Великобританії було створене королем Англії Генріхом I Боклерком у 1120 році. Рахункову палату Франції заснував король Франції Філіп V Довгий у 1318 році, а Чеська Імперська рахункова палата була заснована в 1761 році. У 1768 році створений Імперсько-королівський верховний суд аудиту в Австро-Угорщині, Суд рахунків в Іспанії датується 1828 роком, а Вищий аудиторський суд в Румунії – 1864 роком [8, с. 9].

Щодо України, то основи державного фінансового контролю закладалися одночасно з прийняттям Закону «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю», а першим контрольним органом після проголошення незалежності стало Державне контрольно-ревізійне управління у складі уряду, тоді як парламентський фінансовий контроль зародився аж у 1996 році внаслідок краху фінансової системи, яка завершилася грошовою реформою. Проте пошук шляхів інституційної взаємодії між Рахунковою палатою та парламентом, іншими органами державного фінансового контролю чи громадянським суспільством триває і досі, про що свідчать матеріали міжнародної конференції «Роль Рахунко-

вої палати в Україні та виклики, що стоять перед нею», що проходила 14 червня 2017 року в м. Києві. Розглянувши матеріали конференції [12], можемо сказати, що повноваження Рахункової палати України є широкими, проте недостатньо вираженими. Існують численні проблеми з механізмами комунікації вищого органу державного фінансового контролю та відсутністю його реальної незалежності та дієвості. Це пояснюється також тим, що контроль після зовнішнього аудиту фактично не здійснюється, тобто Рахункова палата України не стежить за виконанням наданих нею рекомендацій (детальніше інформація розкрита в дослідженні Світового банку [13]). Не здійснює належним чином цей нагляд і Верховна Рада України, якій Рахункова палата підпорядковується.

Підпорядкування вищого органу державного фінансового контролю взаємозалежне з формою державного правління, тобто підпорядковується найвищій гілці державної влади. Інші гілки державної влади також організовують контроль за державними фінансами, таким чином формується організаційно-інституційна структура системи контролюючих органів. До таких органів державного фінансового контролю відносяться, крім вищого органу контролю, державні контрольно-ревізійні підрозділи міністерств і відомств та податкові служби. Субординація зазначених органів здійснюється як в межах відповідного міністерства, відомства або служби, так і в межах вищого органу державного фінансового контролю.

Функції вищого органу державного фінансового контролю відрізняються від функцій державних контрольно-ревізійних підрозділів міністерств і відомств та податкових служб. Зокрема, автор праці [3], цитуючи працю С. Юргелевич, наводить контрольні функції цих органів. На думку науковця, у світовій практиці вищий орган державного фінансового контролю та державні контрольно-ревізійні підрозділи міністерств і відомств здійснюють контроль за витрачанням державних коштів, а податкові відомства – за їх надходженням [3, с. 158]. Причому наведена думка є реалістичною, про що говорить і досвід України 2010–2013 років, досвід окремих країн, які не є членами INTOSAI. Тобто з цього випливає, що вищий орган державного фінансового контролю не в кожній країні є «вищим», що обґрунтовується відсутністю контролю за бюджетними надходженнями з боку центрального органу контролю.

Представлена інституційно-функціональна модель також суперечить принципам, зафіксованим у Лімській декларації керівних принципів фінансового контролю, оскільки контроль за сплатою податків має здійснюватися вищим органом контролю відповідно до ст. 20 міжнародного документа [14]. Тимчасові конституційні обмеження, вжиті контрольні заходи Рахункової палати України щодо бюджетних надходжень стали наслідком скасування у 2010 році Конституційної реформи 2004 року, коли ст. 98 Основного закону змінилася. Проте Рішенням Конституційного Суду у справі за зверненням Верховної Ради України про надання висновку щодо відповідності законопроекту про внесення змін до ст. 98 Конституції України вимогам ст. ст. 157 і 158 Конституції України це право було поновлене у 2013 році.

Якщо говорити про причини, чому цей контроль не здійснювався в згаданій вище період, то вони досить різні та охоплюють як законодавчі зміни, так і активне реформування фіскальних органів. Проте необхідність реформування фіскальних органів

залишається і досі, причиною чого є значна частка економіки в тіні. В результаті держава використовує різні способи для забезпечення зростання правосвідомості платників податків, а саме лібералізує податкове навантаження, створює більш сприятливі умови для малого і середнього бізнесу, намагається розвивати фондовий ринок та забезпечує трансформування філософії державного фінансового контролю з планово-директивної системи в соціально-орієнтовану, яка базується на засадах державно-приватного партнерства.

Основним рушієм становлення державно-приватного партнерства є реформи децентралізації, які вже відбулися в більшості країн Європейського Союзу. При цьому в країнах Європи рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджети досі зберігається на високому рівні. Це пояснюється високим податковим навантаженням на бізнес, проте взяті місцевим самоврядуванням на себе зобов'язання та гарантії також відповідні. Підприємницьку діяльність найрозвиненіші країни ЄС здійснюють тільки в окремих галузях економіки, в природних монополіях. В активах країн Європейського Союзу частка державної власності мінімальна, зокрема у Франції є 50 державних компаній, у Норвегії – 68, тоді як в Україні – 3 458 [15, с. 3].

В країнах Європи основною умовою успішної трансформації державної власності у кооперативну чи приватну виступив стрімкий розвиток фондового ринку, в межах якого держави виступають виключно як регулятори. Відповідно, це обумовило необхідність інституційно міцної системи державного фінансового контролю, яка змушена не стільки функціонувати централізовано, скільки забезпечуватися локальними силами громад. Це дало змогу підвищити дієвість означеної системи, оскільки виявити всі фінансові порушення у моделі директивного управління неможливо, а особливо за такої кількості державних підприємств, як в Україні.

На результативність державного фінансового контролю також впливає організація бюджетного процесу. Важливою умовою підвищення ефективності державного фінансового контролю є необхідність закладання планових показників бюджетних надходжень від завданих збитків у попередніх бюджетних періодах в поточний, що суттєво зменшить фінансові втрати. Прикладом для наслідування в цій практиці є досвід Європейського суду аудиторів, контроль за усуненням виявлених зловживань яким здійснюється роками, доки не будуть відшкодовані кошти в бюджет відповідного рівня, або неспроможність доведення наявності порушення. Зокрема, до кінця 2016 року впроваджено 97% рекомендацій, наданих Європейським судом аудиторів у 2013 році, 88% – 2014 році, 61% – 2015 році, 35% – 2016 році [16, с. 33]. Тоді як в Україні частка усунутих фінансових порушень залишається на рівні 5,7% від виявлених за період останніх 10 років [9, с. 32]. Як змінити таку ситуацію?

По-перше, для України існує необхідність розроблення стратегічного плану розвитку Рахункової палати, що передбачене Стратегією управління державними фінансами на 2017–2021 роки.

По-друге, потрібно забезпечити посилення ролі та підвищення ефективності Рахункової палати України відповідно до стандартів INTOSAI. З одного боку, цього досить важко досягти з таким обсягом централізації бюджету та в умовах незавершеності реформи децентралізації. Проте можна розглянути досвід Швеції, в якій суб'єкти, що підлягають аудиту, оби-

раються з урахуванням ризику, а аудит усіх підприємств здійснюється впродовж трирічного циклу.

По-третє, необхідно посилити можливість Рахункової палати щодо здійснення контролю відповідно до міжнародних стандартів INTOSAI та ISSAI, про що йдеться в дослідженні [10]. Це обґрунтовується низькою оцінкою, висвітленою в дослідженнях Світового банку щодо сфери стандартизації аудиту Рахункової палати України. Зокрема, отримана оцінка «С» є низькою для України, оскільки її розділяють три позиції до найвищої оцінки «А» і дві позиції до найнижчої «D*» [13, с. 69].

По-четверте, потрібно забезпечити посилення консультативної ролі як Рахункової палати в роботі Верховної Ради, так і Державної аудиторської служби, Державної фіскальної служби, Національного банку та інших органів державного фінансового контролю в роботі Кабінету Міністрів та Президента України [11]. Оскільки їх роль має виявлятися, зокрема, через законодавчі ініціативи, а сама система державного фінансового контролю повинна бути індикатором відповідності реалізації оголошеної державної політики бажанням суспільства. Яскравим прикладом цього є досвід Німеччини. Відповідно до ст. 1 Закону «Про Федеральну Рахункову палату Німеччини» до повноважень органу державного фінансового контролю відносять необхідність надання допомоги Бундестагу, Бундесрату та Федеральному уряду у прийнятті відповідних рішень.

По-п'яте, потрібно реформувати підхід до оцінювання висвітлених результатів контрольних заходів в аудиторському висновку, що є невід'ємною складовою його затвердження. В країнах Європейського Союзу існує методика оцінки аудиторських висновків, яка поки що не повністю впроваджена в Україні. Рахункова палата звітує тільки перед Верховною Радою України, депутати якої затверджують річний звіт органу фінансового контролю. Варто зазначити, що коло користувачів звіту Рахункової палати куди ширше, а проміжні звіти не оцінюються взагалі.

Європейський суд аудиторів запровадив суспільно-орієнтовану практику, коли оцінку його

висновків надають як зацікавлені особи безпосередньо, тобто користувачі інформації, представленої у висновках, так і громадські експерти, які уповноважені в межах чотирибальної шкали проводити оцінювання. На рис. 1 представлено результати оцінювання висновків Європейського суду аудиторів за останні 5 років.

З представленої інформації на рис. 1 можна зробити висновок, що відбувається щорічна зміна рівня оцінювання підготовлених висновків. Цінність аудиторського висновку за оцінкою «дуже висока» досягає максимуму у 2016 році. Проте в цій ситуації для кращого розуміння важливості розкритої інформації в аудиторських висновках заслуговує на увагу досвід Німеччини, де рекомендації та звіти Федеральної Рахункової палати відіграють вирішальну роль в оцінці парламентом та громадськістю роботи уряду, а також можуть спричинити навіть відставку окремих міністрів.

Висновки. Отже, в країнах Європи існують дві основні моделі державного фінансового контролю, а саме англосаксонська та континентальна. Основна відмінність між ними розкривається у колегіальності органу. Інституційна структура державного фінансового контролю в Україні відноситься до континентальної моделі з колегіальним незалежним вищим органом контролю, що не має судових функцій.

Особливістю впровадження європейського досвіду державного фінансового контролю в Україні виступає перш за все його необхідність, яка визначається неодмінною імплементацією в повному обсягу Угоди про асоціацію до 2019 року.

Для успішної імплементації у вітчизняну систему державного фінансового контролю європейського досвіду необхідна така інституційна трансформація, яка відбуватиметься полівекторно. Основним напрямом означеної трансформації є забезпечення здійснення контролю після зовнішнього аудиту, тобто потрібно стежити за виконанням наданих рекомендацій Рахунковою палатою України. Іншою складовою трансформації вітчизняної системи державного фінансового контролю є необхідність її наближення



Рис. 1. Оцінка експертами та іншими зацікавленими особами аудиторських висновків, підготовлених Європейським судом аудиторів щодо фінансів ЄС

¹ зацікавленими особами виступають Комітет з питань бюджетного контролю та Комітет з питань бюджетів Європейського парламенту, Бюджетний комітет Ради, головні аудитори Європейської комісії та агентств, голови вищих органів фінансового контролю країн ЄС

Джерело: побудовано автором за даними джерел [16–20]

до міжнародних стандартів INTOSAI, що обґрунтовується оприлюдненими все ще низькими оцінками Світового банку.

Важливою умовою подальшої успішної та результативної трансформації системи державного фінансового контролю України є зміна підходу до змісту та оцінки підсумкового звітного документа за результатами контрольних заходів. Аудиторський висновок, який щорічно емітує Рахункова палата України, має набирати силу Закону, кожне речення в якому повинне бути обов'язковим до виконання. А коло суб'єктів, що наділені правом затверджувати висновки Рахункової палати України, не повинні обмежуватися виключно Верховною Радою України, а мають бути розширеними Кабінетом Міністрів, Міністерством фінансів, відповідними комітетами та відомствами. Також участь в оцінюванні повинні брати експерти з кіл громадськості, що дасть змогу наблизити вітчизняну систему державного фінансового контролю до європейської практики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Мазаракі А., Волосович С. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. Вісник КНТЕУ. 2016. № 1. С. 5–23.
- Чугунов І., Пасічний М. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки. Вісник КНТЕУ. 2016. № 5. С. 5–18.
- Завистовська Г. Зарубіжний досвід урядового фінансового контролю. Економічний аналіз. 2014. Т. 18 (1). С. 156–161.
- Александрович О. Особливості організації та функціонування систем державного фінансового контролю: світовий досвід. Зовнішня політика та національна безпека. 2014. Вип. 4 (47). С. 375–382.
- Голоядова Т. Міжнародний досвід вищих органів державного фінансового контролю США, Франції, Великобританії, Німеччини та перспективи розвитку державного фінансового контролю в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2014. Вип. 11 (1). С. 105–107.
- Bardash S., Baraniuk Yu. Financial audit as a part of state administration in Ukraine: condition and public need. Baltic Journal of Economic Studies. 2016. № 2 (2). P. 5–14.
- Слободяник Ю. Формування системи державного аудиту в Україні: монографія. Суми: ФОП Наталуха А.С., 2014. 321 с.
- Рахункова палата України: співпраця з Верховною Радою та організаціями громадянського суспільства / Д. Базілевич, В. Крижанівський, В. Мельничук, В. Невідомий, Н. Старостенко. Київ: ФОП Москаленко О.М., 2017. 82 с.
- Бардаш С., Баранюк Ю. Трансформація теоретичних основ та практики державного фінансового аудиту. Економічний дискурс. 2016. № 3. С. 26–36.
- Барановська В., Баранюк Ю. Розвиток зовнішнього незалежного контролю державних фінансів в Україні. Молодіжний економічний дайджест. 2015. № 2–3 (5–6). С. 187–192.
- Дешко Л., Баранюк Ю. Метаморфоза організаційно-правових засад та практики митного контролю імпорту як об'єкта державного аудиту. Підприємство, господарство і право. 2017. № 10. С. 135–141.
- А як у них? Взаємодія парламенту та Рахункової палати. Громадянська мережа ОПОРА. 2017. URL: <https://rada.oporaua.org/analitika/a-ia-k-u-nykh/19758-a-ia-k-u-nykh-vzaiemodiia-parlamentu-ta-rakhunkovoi-palaty>.
- Ukraine PEFA 2015: Звіт про виконання державного управління фінансами. Світовий банк. 2016. 100 с. URL: <https://pefa.org/assessments/ukraine-2016>.
- Лімска декларація керівних принципів державного аудиту: IX Конференція Міжнародної організації вищих контрольних органів від 1 січня 1977 року. IHTOCAI. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/604_001.
- Хіт-парад перемог: матеріали міжнародної аудиторсько-консалтингової компанії «Бейкер Тіллі Україна». 2017. 41 с. URL: <http://www.bakertilly.ua/news/id1286>.
- Облік діяльності та управління, включаючи аудиторську роботу з бюджету ЄС, використання ресурсів та підзвітність: річний звіт за 2016 рік / Європейський суд аудиторів. Люксембург: Публікаційне бюро Європейського Союзу, 2017. 48 с. URL: <https://www.eca.europa.eu/en/Pages/DocItem.aspx?did=41192>.
- Комплексний облік наших продуктів та заходів у 2015 році, що містять ключову інформацію про наш заклад: річний звіт // Європейський суд аудиторів. Люксембург: Публікаційне бюро Європейського Союзу. 2016. 60 с. URL: <https://www.eca.europa.eu/en/Pages/DocItem.aspx?did=35817>.
- Підсумки аудиторських заходів в ЄС: річний звіт за 2014 рік // Європейський суд аудиторів. Люксембург: Публікаційне бюро Європейського Союзу, 2015. 60 с. URL: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/AAR_14/AAR_14_EN.pdf.
- Підсумки аудиторських заходів в ЄС: річний звіт за 2013 рік // Європейський суд аудиторів. Люксембург: Публікаційне бюро Європейського Союзу, 2014. 51 с. URL: <https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/AAR14/QJAA14001ENC.pdf>.
- Підсумки аудиторських заходів в ЄС: річний звіт за 2012 рік // Європейський суд аудиторів. Люксембург: Публікаційне бюро Європейського Союзу, 2013. 55 с. URL: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/AAR12/AAR12_EN.PDF.



УДК 330.322.01

Боровік Л.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

З урахуванням вагомого інвестиційного потенціалу аграрної галузі інвестиційна політика держави скеровує зусилля на створення умов більш ефективного його використання. Поступове зменшення економічних, соціальних та екологічних загроз позитивно впливає на покращення інвестиційного клімату сільського господарства та активізує інвестиційну діяльність товаровиробників.

Ключові слова: інвестиційна політика, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, аграрна галузь, природні ресурси, держава, регіон, підприємство.

Боровик Л.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

С учетом весомого инвестиционного потенциала аграрной отрасли инвестиционная политика государства направляет усилия на создание условий более эффективного его использования. Постепенное уменьшение экономических, социальных и экологических угроз положительно влияет на улучшение инвестиционного климата сельского хозяйства и активизирует инвестиционную деятельность товаропроизводителей.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, аграрная отрасль, природные ресурсы, государство, регион, предприятие.

Borovik L.V. STATE INVESTMENT POLICY OF AGRICULTURE DEVELOPMENT

Taking into account the significant investment potential of the agrarian sector, the investment policy of the state is aimed at creating conditions for more efficient use of it. Minimizing economic, social and environmental threats positively affects the improvement of the investment climate in agriculture, activates the investment activities of commodity producers.

Keywords: investment policy, investment climate, investment attractiveness, agrarian sector, natural resources, state, region, enterprise.

Постановка проблеми. Інвестиційна політика розвитку сільського господарства, впливаючи на формування та використання інвестиційного потенціалу, формує інвестиційний клімат галузі, поліпшує або погіршує інвестиційну привабливість. Удосконалюючи механізм формування та реалізації інвестиційного потенціалу, аграрна інвестиційна політика скерована на досягнення таких цілей, як підвищення рівня продовольчої безпеки країни та покращення умов життєдіяльності сільського населення. Виявлення додаткових джерел інвестування сільськогосподарського виробництва дасть можливість досягти поставленої мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив інвестиційної політики на поживлення інвестиційної активності в аграрному секторі економіки досліджували С.В. Білоусова, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, Л.О. Мармуль, О.М. Онищенко, Г.Є. Павлова, А.А. Пересада, Н.С. Танклевська, Є.А. Шарма, О.М. Шпичка та інші науковці. У своїх працях ці вчені довели, що такі фактори, як недосконалість чинного законодавства, фінансово-кредитної системи, низький рівень кооперації та інтеграції аграрних підприємств, невисока платоспроможність товаровиробників, відсутність механізмів страхування інвестиційних ризиків, гальмують інвестиційну діяльність у сільському господарстві.

Мета статті полягає в удосконаленні основних напрямів реалізації державної аграрної інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна державна аграрна політика, відіграючи вирішальну роль у формуванні інвестиційних ресурсів, визначаючи напрями їх ефективного використання, створюючи привабливі умови для залучення інвестицій у реальний сектор економіки, формує інвестиційний клімат на сільськогосподарському інвестиційному ринку, який виявляється у відносинах між інвесторами та органами державної регіональної та місцевої влади, а також між отримувачами інвестицій та фінансово-кредитними інститутами, інвестиційними фондами, страховими компаніями, приватними та іноземними інвесторами.

Інвестиційну привабливість необхідно розглядати як складову інвестиційного клімату, яка є економічною категорією, що характеризує ефективність використання основних засобів виробництва, здатність до саморозвитку підприємства (галузі), а також визнається конкурентоспроможністю виробленої продукції, платоспроможністю, фінансовою стійкістю [1; 2]. Інвестиційна політика, впливаючи на клімат інвестиційного аграрного ринку, сама формується під дією галузевих особливостей.

Особливості розвитку сільського господарства змушують державу здійснювати регуляційні методи управління земельними та водними ресурсами. Поєднання ринкових і неринкових методів управління аграрною галуззю дає їй змогу бути одночасно як замовником, так й інвестором виробництва окремих видів продукції. Необхідність виробництва збиткової для сільгоспвиробників продукції (м'яса, молока тощо) змушує державу фінансовими методами підтримувати виробництво цієї продукції. Крім значних фінансових вкладень у розвиток тваринництва, держава інвестує значні кошти у підвищення родючості ґрунтів, відновлення та будівництво дренажних систем в деяких центральних та західних регіонах.

Останніми роками держава все більше уваги приділяє відновленню зрушувальних систем на півдні України, які гарантують збільшення продукції тваринного походження, а також збільшення обсягів виробництва фруктів, винограду та овочів, що стало актуальною проблемою для країни після анексії Криму Російською Федерацією. Для того щоб глибше зрозуміти роль державної аграрної політики та її складової, як інвестиційна політика, у відновленні зрушувальної системи на півдні України як особливого інфраструктурного об'єкта, який має виключне значення у формуванні продовольчої безпеки країни, нам треба проаналізувати стан зрушувальних земель та їх мож-

ливість задовольняти потреби населення в продуктах харчування. Як уже підкреслювалось раніше, південна частина України характеризується невеликою кількістю опадів (300–350 мм), посушливим кліматом та переважно каштановими та чорноземними ґрунтами, які мають властивість значно збільшувати свою родючість під час зрошення.

Нині в країні сільгоспугіддя складають 41 511,7 тисяч гектарів, зокрема земель на зрошенні налічується 2 166 тисяч гектарів, або 5,2%, але вони відіграють велике значення в розвитку економіки країни та покращенні соціальних стандартів суспільства. Зрошувальні системи є в багатьох регіонах, зокрема в Київській, Вінницькій, Кіровоградській, Дніпропетровській та Донецькій областях, які за своїми розмірами є невеликими, складаючи переважно до 10–15 тисяч гектарів, на яких вирощують овочеві та кормові культури, а також багаторічні насадження. На півдні ж побудовані найбільші у Європі зрошувальні системи, такі як Каховська для зрошення земель в посушливих зонах Херсонської та Запорізької областей, загальна площа якої перевищує 800 тисяч гектарів, Краснознаменська (63 тис. га), Інгулецька (62,7 тис. га) та Кам'янська (14 тис. га) для зрошення земель в Херсонській та Миколаївській областях, Нижньо-Дністровська та Татарибунарська для зрошення понад 30 тисяч гектарів в Одеській області. Такий комплексний та широкомасштабний підхід до підвищення рівня ефективності використання земельних ресурсів південних регіонів став могутнім поштовхом до економічного та соціального зростання депресивного Причорноморського району. І хоча нині зрошувальні системи працюють не на повну потужність, проте вони, як і раніше, відіграють значну роль у формуванні продовольчої безпеки країни. Використання зрошення дає можливість отримувати у південних регіонах 27,7% озимої пшениці, 91,5% винограду, 27,4% овочів від усього обсягу виробництва в Україні. На зрошуваних землях сіють такі високодоходні культури, як соя, ріпак, соняшник, які у вигляді сировини або готової продукції експортуються в різні країни світу. Товаровиробники, застосовуючи сучасні технології, отримують високі врожаї, які не поступаються тим, що отримують у країнах Європи і США.

Велике значення зрошувані землі мають для розвитку тваринництва. Отримуючи по декілька врожаїв кормових культур на рік, фермерські господарства знижують їх собівартість, збільшують прибутковість свого бізнесу. Так, в Херсонській області, яка має більше 425 тисяч гектарів зрошуваних земель, рівень рентабельності тваринництва досяг у 2014 році 31,2%, тоді як в середньому по Україні цей показник склав 13,4%. А середній показник рентабельності всієї продукції сільськогосподарського виробництва Запорізької, Миколаївської, Одеської та Херсонської областей у цьому ж році досяг 27,5%, що перевищує майже на 2,0% цей показник по країні [3]. Наведені приклади вказують на те, що аграрна політика має вивірені цілі, спрямовані на відновлення зрошувальних систем, як основи подальшого економічного зростання сільськогосподарської галузі та більш повного задоволення потреб населення у якісних продуктах харчування.

З огляду на подальшу перспективу зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції на зрошуваних землях все більше інвестиційних коштів спрямовується в розвиток інфраструктури з довгострокового збереження отриманого врожаю, що сприяє посиленню конкурентних переваг на внутріш-

ньому споживчому ринку у міжсезонний період та дає можливість здійснювати експорт частини виробленої продукції в осінньо-зимову пору року в країни як ближнього, так і дальнього зарубіжжя. З урахуванням специфіки сільськогосподарського виробництва та впливу його на формування продовольчої безпеки країни держава як активний суб'єкт земельних відносин та один з основних інвесторів в економіку сільськогосподарської галузі повинна більш активно впливати на процеси інвестиційної діяльності аграрних підприємств та створювати більш привабливі умови, скомпановані на:

- розвиток малого і середнього бізнесу у сільській місцевості, що сприятиме збільшенню робочих місць, зменшенню відтоку сільського населення у міста та підвищенню рівня його ділової активності;
- стимулювання експорту аграрної продукції в країни ближнього та дальнього зарубіжжя;
- введення в дію механізмів гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію та сировину;
- вжиття заходів щодо спрощення режиму зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств, що сприятиме зростанню зовнішньоторговельного обігу, залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів;
- здійснення наукових досліджень у сфері сучасного управління потоками інвестицій на рівні підприємства, регіону, галузі, які б забезпечили прозорість та зменшення рівня ризиків інвестиційної діяльності, ефективність використання інвестиційних ресурсів;
- посилення темпів будівництва житлового фонду за рахунок держави для спеціалістів сільського господарства, медичних працівників, вчителів, багатодітних та молодих сімей;
- зменшення кількості та якісне покращення законодавчих та нормативних документів, які регулюють інвестиційну діяльність аграрних підприємств.

До особливостей інвестиційної державної аграрної політики ми також відносимо її вплив на розвиток процесів кооперації та інтеграції на селі, які є потужним фактором залучення інвестицій у сільськогосподарське виробництво. Досліджуючи це питання, ми насамперед звертаємо увагу на те, що до товаровиробників аграрної продукції відносяться не тільки сільськогосподарські підприємства, але й фермерські та особисті селянські господарства. Останні, здійснюючи господарську діяльність без юридичного оформлення, вирощують майже 2/3 тієї продукції, що виробляється в аграрному секторі, сприяють розвитку інших галузей економіки, таких як переробна, харчова, туризму, а також впливають на політичний та психологічний настрій у суспільстві [4–6]. Згідно з економічною класифікацією Держкомстату в Україні до господарств населення належать домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції.

Зміна політичного курсу України та активна розбудова ринкових відносин не могли не позначитися на розвитку особистих селянських господарств. Розпаювання земель, які стали власністю селян, привело до продуктивнішого їх використання, а так звані підсобні селянські господарства населення (нині – особисті селянські господарства) набули іншого економічного та соціального змісту. Будучи важливою складовою аграрного сектору економіки, особисті селянські господарства, здійснюючи виробництво та реалізацію власної продукції та сировини, активно

поповнюють продовольчий фонд країни. Використовуючи свій ресурсний потенціал (фінансовий, матеріальний, трудовий, земельний), вони вирішують такі соціальні та економічні задачі:

- виробляють більше половини продукції тваринництва та більше 90% плодово-ягідної та овочевої продукції;

- використовуючи побутові відходи та підсобний виробничий потенціал, здешевлюють власноруч вирощену продукцію, домагаючись вагомих конкурентних переваг перед великими аграрними підприємствами на ринках збуту;

- більш раціонально використовують земельні, водні, трудові та інші ресурси, отримуючи продукцію більш високої якості, ніж у суспільному виробництві;

- швидко реагують на зміни ринкової кон'юнктури, задовольняючи потреби населення у продуктах харчування;

- створюючи додаткові робочі місця та беручи активну участь у розбудові сільської інфраструктури, позитивно впливають на психологічний та політичний настрій в суспільстві, сприяють діловій активності населення, що позитивно позначається на інвестиційній привабливості сільських територій;

- гальмують відсоток сільського населення у міста, інші регіони країни, за кордон;

- задовольняють попит переробної та харчової галузей у сільськогосподарській сировині.

Характерними особливостями особистих селянських господарств є їх стрімкий розвиток, перехід від натурального господарювання до товарного. Подальша інтенсифікація розвитку особистих селянських господарств потребує вдосконалення роботи районних дорадчих служб щодо надання консультативних послуг стосовно більш ефективного використання ресурсного потенціалу, застосування інноваційних технологій, здійснення кооперації на селі, співпраці з інтегрованими аграрно-переробними виробничими формуваннями тощо. І хоча прийняття Закону України «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 року № 742-IV відіграло значну роль у реформуванні сільського господарства, надавши право місцевим підприємцям значно розширити свої земельні володіння за рахунок оренди земельних паїв своїх односельців та залучати найману робочу силу, проте він потребує удосконалень та змін окремих положень відповідно до вимог сьогодення з метою формування повноцінного аграрного ринку. Впровадження цивілізованого ринку земель сільськогосподарського призначення стане вагомим поштовхом до відродження українського села, розвитку кооперації та інтеграції в аграрному секторі. Реалізуючи положення аграрної політики, спрямованої на покращення інвестиційного клімату у сільському господарстві, держава крок за кроком формує інвестиційний ринок галузі. Так, у 2011 році в рамках земельної реформи прийнято Закон України «Про Державний земельний кадастр», який регламентує використання земельних ресурсів, обґрунтовує розмір плати за землю та створює основу сучасної системи кадастру земель сільськогосподарського призначення. Цей Закон є передумовою для прийняття Закону України «Про ринок земель сільськогосподарського призначення», який дасть можливість не тільки здавати землю в оренду, але й закладати її у заставу, що стане вагомим стимулом розвитку інвестиційного ринку. Зрозуміло, що аграрна політика держави, спрямована на формування повноцінного сільськогосподарського ринку, буде реалізована не водночас, а поступово, оскільки вона пов'язана з

руйнацією тих негативних стереотипів у свідомості громадян України, перш за все селян, які протягом декількох поколінь не давали їм змогу виявляти власну ініціативу з використання землі.

З урахуванням досвіду розвитку аграрної галузі в нашій країні та розвинених країнах світу, надзвичайно високу активність особистих селянських господарств та їх потяг до співпраці з переробними підприємствами неважко передбачити, що розвинений та повноцінний ринок землі сільськогосподарського призначення зробить селянина, власника земельних володінь бажаним співвласником аграрно-переробних виробничих структур.

Не зменшуючи ролі особистих селянських господарств у формуванні продовольчої безпеки країни, державна аграрна політика націлена на розвиток кооперації на селі, співпрацю селян з великими аграрно-переробно-збутовими інтегрованими структурами, які мають високий рівень капіталізації, здатні використовувати інноваційні технології, отримувати наукоємну продукцію з високою доданою вартістю (елітне насіння різних сільськогосподарських культур, племінна худоба, органічні продукти харчування) та бути конкурентоспроможними на внутрішньому й зовнішньому ринках. Одними з основних мотивацій формування аграрно-переробно-збутових об'єднань є забезпечення гарантованого постачання сировини на збут продукції, зміцнення ресурсного потенціалу товаровиробників, підвищення рівня завантаженості переробних потужностей, зниження витрат на виробництво товару, підвищення економічної ефективності підприємств-учасників інтегрованих формувань [7; 8]. Аграрно-промислова інтеграція – це одна з форм інтенсифікації розвитку агропромислового комплексу, покращення його інвестиційної привабливості, поглиблення виробничих зв'язків та економіко-фінансових відносин між окремими учасниками об'єднання. Як економічна категорія вона відображає систему економічних інтересів, що виявляються через відносини трудових колективів, аграрно-промислових формувань з державою, не інтегрованими підприємствами, населенням, а також у межах самого об'єднання. При цьому інтереси держави насамперед визначаються забезпеченням сільськогосподарськими продуктами харчування населення країни, послабленням соціальної напруги, отриманням податків, участю інтегрованих формувань у реалізації регіональних та національних інноваційно-інвестиційних проектів і програм. Роль державних органів влади у створенні інтегрованих об'єднань є домінуючою, оскільки тільки держава може протистояти проявам монополізму в цих об'єднаннях, виступати незалежним координатором у вирішенні питань, пов'язаних з конкуренцією та економічними інтересами всіх учасників угруповань, контролювати виконання соціальних зобов'язань, створювати умови для залучення іноземного капіталу. Водночас ми погоджуємося з тими дослідниками, які попереджають про те, що якщо ініціатором створення інтегрованих об'єднань виступатимуть тільки державні органи влади, то такі новоутворені виробничо-збутові структури не матимуть перспектив на свій подальший розвиток. І навпаки, якщо держава дистанціюватиметься від цих процесів, наслідки будуть аналогічними. Тому, виступаючи ініціатором створення інтегрованих об'єднань, державні органи влади повинні тісно взаємодіяти з іншими учасниками цього процесу, управляючи ним шляхом створення відповідних умов. Розробляючи законодавчі та нормативні документи, які визнача-

ють базові умови створення об'єднань товаровиробників, надаючи інформаційну допомогу селянам та залучаючи громадські організації та науковців до цього процесу, держава стимулює входження товаровиробників у ці формування. Крім цього, держава як суспільно-політична організація може укладати пільгові довгострокові угоди з інтегрованими структурами про взаємні зобов'язання, а саме сплату податків та інших платежів учасниками об'єднань, з одного боку, та виконання фіскальних та інших зобов'язань, з іншого боку.

Як показує практичний досвід, комерційні банки та інвестори більш активно співпрацюють з такими інтегрованими об'єднаннями, як агрокомбінати, аграрно-промислові корпорації, альянси, товариства, спілки, союзи, кластери, які, обробляючи значні масиви орної землі та виробляючи великі обсяги аграрної продукції, є фінансово стійкими та конкурентоспроможними. Згідно з даними асоціації «Український Клуб Аграрного бізнесу» 150 найбільших компаній країни вирощують 20% зерна пшениці, 25% кукурудзи, 35% насіння соняшнику, близько 30% всього виробництва м'яса. Акумуляуючи п'яту частину орних земель країни, вони щорічно залучають 400–500 млн. дол. США інвестицій у свій розвиток, а також є одними з найпотужніших джерел поповнення золотовалютних запасів України. Об'єднуючись на основі економічних інтересів кожного з учасників інтегрованих формувань, аграрно-переробно-збутові структури здатні накопичувати великі інвестиційні ресурси та спрямовувати їх на виконання державних та регіональних економічних, соціальних та екологічних програм. Найбільш потужніші з них, зокрема «Нібулон», «Миронівський хлібопродукт», «Дакор», «Агропромислова фірма», «Таврія», розширюючи власне виробництво та здійснюючи свою комерційну діяльність, самі інвестують великі кошти в розвиток аграрного сектору економіки, а саме вживають заходів, які спрямовані на покращення родючості орної землі; будують нові інфраструктурні об'єкти з переробки та зберігання вирощеної продукції; створюють нові робочі місця; поліпшують соціальну сферу, вкладаючи кошти в будівництво та ремонт шкіл, дитсадків, лікарень. Використовуючи сучасні технології, вони співпрацюють з науковими установами, роблячи свій внесок у розвиток вітчизняної науки, сприяючи її комерціалізації.

Однією з особливостей інвестиційної політики держави в аграрній сфері є те, що, на відміну від інших галузей, у сільському господарстві майже неможливо копіювати наукові досягнення інших країн. Практичний досвід свідчить про те, що використання у сільському господарстві зарубіжної техніки не завжди приносить бажані результати. Це пов'язане перш за все з відмінностями у кліматичних умовах та особливостях орних ґрунтів, які впливають на якість використання технічних засобів. Зарубіжна техніка, як правило, в умовах України працює менш ефективно. Наприклад, порівняльні характеристики сучасного вітчизняного зернозбирального комбайну «СКІФ» вказують на його переваги перед аналогічною зарубіжною технікою. Крім того, вона не завжди вписується у вітчизняні технології вирощування тієї чи іншої сільськогосподарської культури. Адаже впровадження сучасних інноваційних технологій інтенсивного типу передбачає диференційний підхід до вирощування кожної сільськогосподарської культури в різних ґрунтово-кліматичних зонах, використання високоврожайних районуваних сортів та гібридів, своєчасне та якісне

виконання всіх, без винятку, технологічних операцій, не завдаючи екологічної шкоди довкіллю. При цьому треба враховувати механічну дію агротехніки на ґрунт; застосування отрутохімікатів та гербіцидів; доцільність розширення площ орних земель та неконтрольованого випасу худоби; випалювання соломи та старої сухої трави тощо. Таке завдання можна виконати завдяки науковому супроводженню впровадження інноваційних технологій з боку вчених та висококваліфікованих спеціалістів.

З урахуванням напрямів розвитку сільського виробництва у світі необхідно вітчизняного товаровиробника орієнтувати на впровадження сучасних технологій та оновлення застарілої технічної бази. Впровадження інноваційних технологій, пошук ринків збуту інноваційних ідей, розвиток комерціалізації наукових розробок потребують стратегічного науково обґрунтованого планування та управління інноваційними процесами в сільському господарстві. Тому одним з пріоритетних напрямів державної аграрної політики є розвиток галузевої науки та інноваційної діяльності, яка регулюється такими законодавчими документами, як, зокрема, Закон України «Про інноваційну діяльність» [9], Закон України «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» [10], Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [11].

Висновки. Державна інвестиційна політика є одним з найважливіших інструментів визначення напрямів розвитку сільського господарства. Здійснюючи вплив на формування та використання ресурсного інвестиційного потенціалу, вона прагне задовольнити запити суспільства, підвищити рівень інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки та його конкурентоспроможності. Водночас ми відзначаємо, що держава ще недостатньо впливає на розвиток аграрної галузі, що стримує ділову активність населення сільських територій та кооперацію між аграрними та переробними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров А.Б. Інвестування: конспект лекцій. Харків: ХДЕУ, 2002. 179 с.
2. Коюда О.П. Державна політика в інвестиційній сфері. Моделі управління в ринковій економіці: сб. научн. трудов. Донецьк: ДонНУ, 2002. С. 252–256.
3. Сільське господарство України: статистичний збірник. Київ, 2015.
4. Про особисті селянські господарства: Закон України. Відомості Верховної Ради. 2003. № 16. С. 6–13.
5. Особисті підсобні господарства України: аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / за ред. О.М. Шпичака. Київ: ІАЕ, 2001. 236 с.
6. Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / відп. ред.: Б.Й. Пасхавер. Київ: Ін-т економіки НАНУ, 2003. 100 с.
7. Білоусова С.В. Теоретико-методологічні основи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері України: монографія. Херсон: Наддніпряночка, 2009. 289 с.
8. Коденська М.Ю. Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності. Економіка АПК. 2006. № 6. С. 24–31.
9. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
10. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України: Закон України від 13 липня 1999 року № 916-XIV. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
11. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 січня 2003 року № 433-IV. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
12. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Великотварні підприємства як основа впровадження інновацій. Економіка АПК. 2007. № 6. С. 14–19.

УДК 368

Галушак В.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сучасний стан ринку страхування життя в Україні порівняно з європейськими країнами. З'ясовано причини, за якими діє механізм зменшення ризиків під час страхування життя. Визначено умови успішного розвитку страхування життя за кордоном.

Ключові слова: страхування в країнах ЄС, український страховий ринок, страховий ринок Західної Європи, динаміка розвитку закордонного страхування життя, шляхи розвитку ринку страхування життя в Україні.

Галушак В.В. СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрено современное состояние рынка страхования жизни в Украине по сравнению с европейскими странами. Выявлены причины, по которым действует механизм уменьшения рисков при страховании жизни. Определены условия успешного развития страхования жизни за рубежом.

Ключевые слова: страхование в странах ЕС, украинский страховой рынок, страховой рынок Западной Европы, динамика развития зарубежного страхования жизни, пути развития рынка страхования жизни в Украине.

Galushchak V.V. LIFE INSURANCE IN UKRAINE: THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ITS DEVELOPMENT

The article considers the current state of the life insurance market in Ukraine in comparison with European countries. The reasons for the mechanism of risk reduction in life insurance are found out. Conditions of successful development of life insurance abroad are determined.

Keywords: insurance in EU countries, Ukrainian insurance market, insurance market of Western Europe, dynamics of development of foreign life insurance, ways of development of the life insurance market of Ukraine.

Постановка проблеми. Український страховий ринок є унікальним явищем. Почавши свій бурхливий, але водночас стихійний розвиток у ХХ столітті, страхова індустрія досі зазнає суттєвих змін. І багато в чому це відбувається завдяки приходу в Україну європейських інвесторів та досвіду, який вони принесли. Відповідно, в Україні сформувався досить специфічний підхід до інвестування у страховий бізнес, в системі якого головною ланкою виступають банки та пропонувані ними продукти. Отже, для довгострокових інвестицій ідеальними інструментами є страхування життя, надійність та ефективність якого доведена десятирічним та навіть столітнім досвідом інвестування в багатьох розвинених країнах. Саме тому розвиток ринку страхування життя в Україні є досить важливою проблемою, вирішення якої дасть змогу знайти шляхи ефективнішого захисту особи або її родини від економічної нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковому світі відомі численні спроби сформулювати теоретичні визначення сутності та змісту організації та розвитку ринку страхування життя. Серед авторів, які займались цим, слід назвати таких, як Н. Адамчук, В. Базилевич, Н. Внукова, С. Осадець. Такі ж вчені, як А. Гвозденко, Л. Горбач, М. Мних, В. Шахов, Я. Шумелда, визначають ринок страхування життя найкращим інструментом для інвестиційних вкладень в країнах Західної Європи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання розвитку ринку страхування життя як інструмента довгострокових інвестицій недостатньо досліджені. Тому можемо зазначити, що подальші дослідження у цьому напрямі є запорукою ефективного розвитку не лише ринку страхування життя, але й страхових компаній, що сприятиме підвищенню їхньої фінансової надійності та конкурентоспроможності.

Мета статті полягає у визначенні особливостей, проблем та перспектив розвитку вітчизняного стра-

хування життя, а також вивченні закордонного досвіду у сфері страхування життя задля пошуку шляхів покращення ситуації на страховому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що в європейських країнах страхування не потрібно нав'язувати, люди вибирають його усвідомлено як необхідний елемент соціального благополуччя. Адаже можливості для інвестування та накопичення в розвинених країнах набагато ширші, оскільки роботодавці самі зацікавлені в соціальній підтримці своїх співробітників, а законодавство дає змогу це робити без шкоди для бізнесу.

Відомо, що європейці вкрай педантично ставляться до своїх накопичень, і вже в молоді роки вони замислюються над тим, як забезпечити собі пенсію. Тим більше, що в більшості країн Західної Європи після економічної кризи одним з основних заходів стало реформування пенсійних систем. У зв'язку з цим значно прискорився перехід від застарілого механізму солідарної відповідальності до принципу приватних пенсійних накопичень. Безумовно, такі, нехай і непопулярні кроки з боку держави, значною мірою підвищили усвідомлення європейцями важливості додаткових можливостей для акумулювання особистого капіталу, одним з яких є страхування життя [7].

Водночас необхідно зазначити, що накопичувальне пенсійне страхування є тим прогресивним напрямом, котрий має високі шанси на розвиток. Адаже українці вкотре переконаються, що розраховувати на державні пенсії не варто, отже, інтерес до альтернативних способів забезпечити себе і своїх близьких фінансово на момент втрати працездатності найближчим часом буде стабільно високим. Проте реалізованим цей попит буде тільки за умови зростання довіри до страхування загалом і до компаній зокрема, для цього також, крім зусиль страхових компаній, важливими є державні гарантії.

В розвинених країнах страхування життя є насамперед інвестиційним інструментом. В Україні інвестиції у страхування життя не популярні переважно через те, що для нестабільних економік характерні прагнення до максимального заробітку та можливості швидко «забрати» гроші. А ось стабільним, розвиненим економікам властиві довгострокові вкладення з невисоким річним доходом (3% – добре, 6% – відмінно). Саме тому страхування життя існує в розвинених країнах у найрізноманітніших видах (від пенсійного накопичення або ризику передчасної смерті до неактуального для українців страхування немовлят на «дожиття до повноліття», яке європейці розглядають як спосіб накопичити кошти на освіту дитини) [7].

Крім того, в Європі та США традиційно розвинене так зване страхування життя з інвестиційною складовою (страхування “unit-linked”), коли страхова компанія, щоб підвищити прибутковість, використовує частину портфеля для інвестицій в ті інструменти, які є потенційно більш прибутковими, але й більше ризикованими, не ризикуючи всіма коштами клієнта.

Також зазначимо, що українці ще здавна вибрали депозит як базовий спосіб накопичення та збереження капіталу й продовжують робити на нього ставку і сьогодні. Та, на жаль, не враховують при цьому суттєві недоліки і ризики, які притаманні банківським вкладам. Європейці ж давно зробили чітке розмежування: банківський депозит може використовуватися лише як інструмент короткострокового накопичення, а тривалі капіталовкладення (на роки і десятиліття) довіряти банкам є необачним кроком. Українці ж ставляться до страхування життя з недовірою. Однак, якщо порівняти ці два продукти, можна сказати, що страхування за своїми якостями є значно привабливішим інструментом [10].

Можна стверджувати, що головною перевагою страхування є надійність. Адаже модель роботи будь-якої компанії зі страхування життя така, що вона вже за своєю сутністю не може стати банкрутом. Всі резерви, які сформовані з накопичень клієнтів, відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», не є власністю страхової компанії, а відокремлені від її іншого майна [1]. Тому навіть в разі ліквідації компанії так звані математичні резерви, які перебувають на спеціальному окремому рахунку, будуть передані іншому страховику, якщо страховальники згодні з цим, або розподілені між клієнтами. Це, відповідно, робить компанію зі страхування життя стійкою до проблем в економіці загалом та на страховому ринку зокрема.

Зазначимо, що станом на 30 червня 2017 р. величина зміни резервів зі страхування життя в Укра-

їні становила 620,9 млн. грн. (табл. 1), що більше на 95,9% порівняно з аналогічним періодом 2016 р. Основна частина величини зміни резервів зі страхування життя, а саме 523,7 млн. грн., сформована за іншими договорами накопичувального страхування. За договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду величина зміни резервів зі страхування життя становить 5,2 млн. грн. [9].

За підсумками I півріччя 2017 р. приріст резервів зі страхування життя становив 766,6 млн. грн. Найбільший приріст страхових резервів зі страхування життя (більше 50 млн. грн.) задекларували чотири страхові компанії “Life” у розмірах 476,1 млн. грн., 117,9 млн. грн., 69,6 млн. грн. та 54,5 млн. грн. (62,1%, 15,4%, 9,1% та 7,1% від загального приросту резервів відповідно) [9].

Також необхідно враховувати специфічні властивості страхового полісу, а отже, разом з накопиченням проводити захист від різних ризиків, зокрема смерті, інвалідності, нещасного випадку, критичних захворювань. Саме захист від непередбачених подій, які можуть мати негативний вплив на фінансове благополуччя страхувальника та його близьких, є головною відмінністю та важливою перевагою страхування від інших фінансових послуг. Страхова компанія захищає сім'ю навіть в разі смерті застрахованого і в перші роки дії договору виплачує повну страхову суму, яку страхувальник повинен був накопичити за весь термін полісу.

За роки останньої кризи жодна велика компанія зі страхування життя не залишила ринок, тоді як рахунок збанкрутілих банків йде на десятки. Однією з причин цього є те, що банки в процесі своєї діяльності оперують чужими грошима та повноцінного перестраховування коштів не здійснюють, працюючи за принципом часткового резервування. І якщо в банк за своїми депозитами одночасно прийде велика частина клієнтів, то банківська установа з високою ймовірністю не зможе повернути гроші тим, хто звернувся, отже, настане банкрутство [8].

Навіть якщо під час банкрутства банку повернення депозиту забезпечується Фондом гарантування вкладів, акумульовані активи якого нині складають близько 5,5 млрд. гривень і покривають лише 1,3% всіх депозитів фізичних осіб, які розміщені в усіх банках, то цього замало. До того ж якщо резерви страхової компанії, сформовані відповідно до законодавства, здатні компенсувати вимоги всіх страхувальників, то розмір компенсації Фондом гарантування обмежений планкою у 200 тисяч гривень. А це означає, що коли депозит перевищує цей обсяг, то вкладнику доведеться «вибивати» решту

Таблиця 1

Зміна резервів зі страхування життя за I півріччя 2016–2017 рр.

Показники	Станом на 30 червня 2016 р.	Станом на 30 червня 2017 р.	Темпи приросту
	млн. грн.		%
Величина зміни резервів зі страхування життя	317,0	620,9	95,9
зокрема, величина, яка відповідає: інвестиційним доходам, що застосовуються для розрахунку страхових тарифів	107,7	107,8	0,1
індексації розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за офіційним індексом інфляції	23,6	27,0	14,4
частині інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів зі страхування життя, що залишилась після передбачених статтею 9 Закону України «Про страхування» обов'язкових відрахувань в математичні резерви та вирахувань витрат страховика на ведення справи	143,4	158,1	10,3

суми в процесі банкрутства банку, який може тривати роками [6].

Не менш важливим є розмежування даних двох продуктів і з точки зору прибутковості. Так, страхова компанія забезпечує певний дохід не на 1–2 роки, а на 10–15–20 років, незважаючи на те, в якому стані перебуває економіка. Банки ж дуже сильно залежать від економічних та політичних процесів у країні. Це приводить до того, що вони навмисно піднімають ставки по депозитах. Жодна компанія зі страхування життя не піде на подібний крок, адже вона працює в жорстких рамках законодавства, а структура її вкладень націлена на максимальний захист коштів застрахованих осіб, тому ризикувати грошима клієнтів страховик не має права. До того ж якщо оцінювати середнє значення прибутковості протягом багатьох років, то накопичувальний поліс у 90% випадків дає змогу як перекрити індекс інфляції, так і отримати прибуток. Згідно зі статистикою в середньому бонуси разом з гарантованим доходом за валютними полісами складають приблизно 6%, за гривневими – близько 12,5%. Отже, це означає, що страхування життя є інструментом не тільки накопичення, але й заробітку [8].

Згідно з даними Європейської федерації страхування приватними особами у 2017 р. були придбані для себе 78% страхових полісів зі страхування життя. Тоді як загальна кількість застрахованих європейців становила приблизно 90–93% від усього населення. Відповідно, згідно з даними Ліги страхових організацій України, у 2017 р. договори страхування життя уклало близько 6–7% населення [6]. Обсяги надходжень валових страхових платежів та валових страхових виплат зі страхування життя в Україні за 2014–2016 рр. станом на 30 червня 2017 р. зображено на рис. 1 [9].

Потрібно враховувати й той факт, що страхові компанії мають досить гнучкий підхід до клієнта і навіть за настання у страховальника фінансових труднощів прагнуть уберегти його від розриву договору. Також з третього страхового року страховальник має право розбити річний платіж на кілька частин та оплачувати власний договір раз на півроку або на квартал, що істотно знизить навантаження на його сімейний бюджет.

Обсяг валових страхових виплат зі страхування життя станом на 30 червня 2017 р. становив 265,9 млн. грн., що на 34,3% більше порівняно з відповідним періодом 2016 р. (станом на 30 червня 2016 р. він складав 198,0 млн. грн.) [9].

Слід звернути увагу на те, що компанії зі страхування життя допомагають перенести кращий зарубіжний досвід в нашу країну, демонструючи високий ступінь захисту капіталу за довгострокового горизонту капіталовкладень, а також лояльність і гнучкість для своїх клієнтів. Це саме ті якості та переваги, які європейці усвідомили раніше за нас, і вже десятиліттями вони довіряють свої гроші накопичувальному страхуванню, обґрунтовано вибираючи його як один з кращих інвестиційних інструментів.

Крім того, не варто забувати про індексацію, коли страховик дає змогу клієнту щорічно переглядати розмір страхового платежу, коректуючи його на індекс інфляції, що дає можливість забезпечити максимальну ефективність накопичень. Якщо ж вкладнику, який оформив депозит, терміново знадобляться кошти, банк не буде пропонувати альтернативу, а прийме рішення відповідно до своїх внутрішніх правил. Здебільшого це закінчиться штрафом клієнта за дострокове розірвання, що рівносильне втраті практично всіх накопичених за депозитним договором відсотків [4].

Головною відмінною особливістю ринку страхування життя в нашій країні є низький рівень проникнення. Причин кілька, а саме відсутність культури страхування, нестабільність національної валюти, що зводить нанівець інвестиційну привабливість страхування, відсутність довіри до гравців фінансового ринку з боку населення.

Однак потрібно розуміти, що європейські традиції страхування докорінно відрізняються від українських. Наприклад, коли в Європі страхування життя тільки починало розвиватися, ризикове страхування знаходилося вже на дуже високому рівні. В Україні ж ризиковий ринок йде практично нога в ногу з ринком страхування життя. Це створює додаткові складнощі та проблеми як для страхових компаній, так і для клієнтів, яким досить складно прищепити усвідомлення того, що страхування – це реальна потреба та необхідність (рис. 2).

Сьогодні українці більше схильні купувати ризикове страхування життя, оскільки термін дії договору від одного року. У сформованій ситуації невизначеності та економічного спаду, банкрутства ключових банків на ринку, валютної дестабілізації громадяни України неохоче укладають накопичувальні договори на тривалий термін.

З іншого боку, незалежно від країни людина починає піклуватися про своє майбутнє лише після того, коли знаходить роботу, яка приносить стабіль-

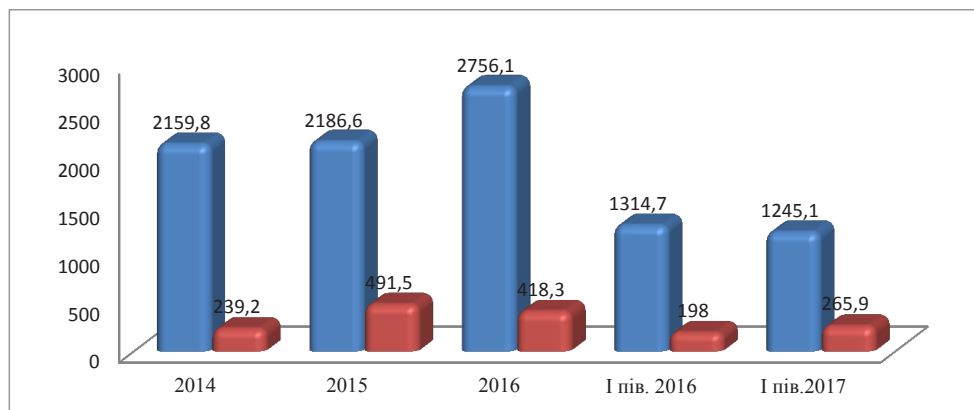


Рис. 1. Динаміка страхових премій та страхових виплат зі страхування життя за 2014–2016 рр., I пів. 2017 р. (млн. грн.)



Рис. 2. Зовнішні та внутрішні проблеми розвитку ринку страхування життя в Україні

ний дохід. І, відверто кажучи, навіть в європейських країнах люди перш за все більше приділяють часу тому, яку машину або квартиру купити, ніж тому, яку страхову компанію вибрати. І в цьому полягає велика заслуга громадської свідомості та досить високого рівня життя. Будь-який європеєць розуміє, що йому важливі не тільки ті доходи, які отримує його родина зараз і сьогодні, але й ступінь захищеності матеріального та фінансового благополуччя в майбутньому. Саме тому рівень проникнення страхування у життя людей в Західній Європі сягає 80–90%, оскільки вони розуміють глобальну роль страхування для суспільства, його користь і, що важливо, його механізм роботи [7].

Українці, на жаль, в підході до захисту своєї стабільності та благополуччя поки що набагато менше відповідальні. І якщо страхування майна увійшло вже в звичку, то захист життя та здоров'я відходить на другий план. А на покупку накопичувального поліса наші співгромадяни не прагнуть вишукувати та виділяти додаткові кошти, оскільки не вважають це першочерговим та пріоритетним.

Висновки. Отже, вітчизняний страховий ринок має дуже хороший потенціал розвитку. По-перше, це пов'язане з поступовим, нехай і повільним, але зростанням культури страхування з боку населення, причому позитивний досвід використання страхових продуктів вже переважає негативний. По-друге, привабливість такого популярного та поширеного інструмента, як банківський депозит, продовжує знижуватися, тому що банки не можуть забезпечити належний рівень надійності та прибутковості для своїх вкладників. Водночас продукти накопичувального страхування вже зарекомендували свою привабливість і здатність захистити капітал страховальників. По-третє, все вагомішого значення набу-

ває пенсійна реформа, яка змушує замислитися над тим, що держава не має можливості підтримувати гідний рівень пенсій для населення. Причому чим далі, тим фінансові можливості державної системи пенсійного забезпечення слабші. А це означає, що в майбутньому у вигаши будуть ті пенсіонери, які, будучи працездатними зараз, вже починають самотійно здійснювати накопичення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про страхування: Закон України; зі змінами, внесеними згідно із Законами від 1 січня 2017 р. № 1792-VIII (1792-19). ВВР. 2017.
2. Андрус М. Проблеми розвитку особистого страхування населення в Україні. Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2015. Вип. 5. С. 782–786.
3. Рейтинг страхових компаній України. Insurance. URL: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
4. Статистика страхового ринку України. Форіншурер. URL: <http://forinsurer.com/news>.
5. Климова М. Фінансове управління і фінансова стійкість страхових компаній. URL: <http://www.hi-edu.ru/e-books>.
6. Ліга страхових організацій України «Аналіз страхових ринків». URL: <http://uainsur.com/stats/analiz>.
7. Накопичувальне страхування у Європі – аналіз ринку. Invest-insurance. URL: <http://invest-insurance.ru/nakopitelnoe-strahovanie-v-evrope>.
8. Новини страхування. Форіншурер. URL: <http://forinsurer.com>.
9. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2017 р. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://forinsurer.com/files/file00621.pdf>.
10. Світові тенденції страхового ринку у 2015 р.: прогноз на 2016–2017 рр. URL: <http://www.allinsurance.kz/index>.
11. Статистичні дані за I півріччя 2016 р. / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. URL: <http://www.social.org.ua/activity/stat?start=1>.

УДК 336.6

Забаштанський М.М.*доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету***Роговий А.В.***доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму
Чернігівського національного технологічного університету***Забаштанська Т.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики
Чернігівського національного технологічного університету*

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У ЗМІЦНЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

У статті висвітлено сучасні аспекти фінансового планування акціонерних товариств. Доведено вагому роль фінансового планування у зміцненні фінансової безпеки акціонерних товариств. Запропоновано авторський підхід до процесу забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, фінансові ресурси, акціонерні товариства, планування потреби фінансових ресурсів.

Zabashantskiy M.M., Rogoviy A.V., Zabashants'ka T.V. ROL' FINANSOVOGO PLANIROVANIA V UKREPLENII FINANSOVOI BEZOPASNOSTI AKCIONERNYKH OBSHCHESTV

В статье рассмотрены современные аспекты финансового планирования акционерных обществ. Доказана важная роль финансового планирования в укреплении финансовой безопасности акционерных обществ. Предложен авторский подход к процессу обеспечения финансовой безопасности акционерных обществ.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, финансовые ресурсы, акционерные общества, планирование потребности финансовых ресурсов.

Zabashants'kyi M.M., Rogovyi A.V., Zabashants'ka T.V. THE ROLE OF FINANCIAL PLANNING IN STRENGTHENING OF FINANCIAL SAFETY OF JOINT STOCK COMPANIES

The article covers modern aspects of financial planning of joint-stock companies. The important role of financial planning in strengthening of financial safety of joint-stock companies is proved. The author's approach to the process of financial security of joint stock companies is offered.

Keywords: financial security, economic security, financial resources, joint-stock companies, planning of financial resources needs.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання для багатьох акціонерних товариств гостро постає питання фінансового забезпечення економічного розвитку, що обумовлене необхідністю підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів та зміцнення власної фінансової безпеки. Досвід зарубіжних моделей господарювання підтверджує високу залежність рівня фінансової безпеки від результатів фінансово-господарської діяльності та ефективності фінансового планування, яке вирішує задачі фінансового забезпечення будь-яких управлінських рішень. Тому дослідження процесу фінансового планування як важливої складової процесу забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств в економіці України набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи фінансового планування розглядаються в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема в роботах О.М. Бандурки, М.Д. Білик, І.О. Бланка, О.Д. Василика, О.Д. Вовчак, В.М. Гриньової, І.В. Зятковського, Г.Г. Кірейцева, Л.О. Коваленко, О.П. Кириленко, М.Я. Коробова, В.О. Коюди, М.Н. Крейніної, М.Л. Лишанського, С. Майерса, І.Б. Маслова, С.В. Онишко, А.М. Поддєрьогіна, С.М. Шкарлетя.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте існує низка теоретичних і практичних проблем щодо планування фінансових ресурсів

для забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств, які залишаються невирішеними та потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів до фінансового планування акціонерних товариств задля забезпечення належного рівня їх фінансової безпеки та створення умов підвищення результативності фінансово-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове планування посідає особливе місце в управлінні соціально-економічними процесами, що відбуваються в суспільстві, регулюванні їх напрямку та динаміки, забезпеченні ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Фінансові прогнози, програми та плани, які розробляються в країні на усіх рівнях національної економіки, є найважливішими інструментами реалізації фінансової політики відповідних суб'єктів управління. Саме вони дають змогу організувати чітку, продуману, всебічно обґрунтовану роботу з досягнення поставлених перед суб'єктами господарювання фінансових задач та цілей.

Фінансове планування можна визначити як конкретну функцію фінансового менеджменту, яка полягає в підготовці різних варіантів фінансового забезпечення управлінських рішень у вигляді прогнозів, проектів програм і планів, обґрунтуванні їхньої оптимальності та створенні системи контролю за ефективністю їх виконання. Таким чином,

фінансове планування виконує одну з основних задач фінансового менеджменту, що полягає у фінансовому забезпеченні всіх управлінських рішень.

Більшість західних та вітчизняних вчених вважає, що фінансове планування – це важлива складова системи фінансового управління, що впливає на всі аспекти діяльності підприємства. Так, М.М. Алексєєва дотримується точки зору, що планування є однією з функцій менеджменту та являє собою вміння передбачати майбутнє підприємств і використовувати ці передбачення [1]. А.Робсон стверджує, що планування та контроль є засобами, які сприяють оптимальному вибору між альтернативними варіантами під час прийняття рішень [7]. Ф.Л. Ченг та Дж.І. Фіннерті підкреслюють, що планування відіграє важливу роль в діяльності підприємства та є процесом аналізу дивідендної, фінансової, інвестиційної політики, прогнозування їх результатів та впливу на економічне оточення компанії, а також прийняття рішень щодо допустимого рівня ризику за оптимального вибору проектів [9]. Узагальнивши наявні точки зору зарубіжних вчених, відзначаємо, що, як правило, фінансове планування розглядається як постійний процес визначення їх потреби, який орієнтований на майбутнє, має системний характер, здійснюється в певних узгоджених часових межах, передбачає складання стратегічних, тактичних та оперативних фінансових планів на різних рівнях управління підприємства, а також обов'язково включає методи моніторингу та контролю.

З урахуванням значної ролі акціонерного капіталу у функціонуванні фінансової системи держави забезпечення результативності його функціонування та розвитку залишається важливим питанням економічної політики уряду.

Водночас погіршення показників соціально-економічного розвитку країни протягом останніх років знайшло своє відображення в результативності функціонування акціонерних товариств. Згідно з даними Державного комітету з цінних паперів та фондового ринку України у 2016 році акціонерними товари-

ствами сплачено дивідендів на суму 5,53 млрд. грн., тоді як у 2015 році – 10,2 млрд. грн., що актуалізує проблему зміцнення їх фінансової безпеки.

Фінансові ресурси акціонерного товариства – це сукупність грошових надходжень і доходів, сформованих за рахунок власних, позикових та залучених джерел, а також призначених для фінансового забезпечення розширеного відтворення, досягнення мети та задач системи менеджменту та максимізації ринкової вартості корпорації.

В процесі фінансового планування акціонерних товариств особливої уваги заслуговують окреслені задачі, які сформовані відповідно до умов та особливостей їх фінансово-господарської діяльності; враховують наявні фінансові можливості та потреби; визначають поточний рівень фінансової безпеки акціонерного товариства. Це дасть змогу більш раціонально використати наявний фінансовий потенціал акціонерних товариств в умовах обмеженості фінансових ресурсів та підвищити рівень їх фінансової безпеки.

Проблема забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств перебуває в колі наукових інтересів багатьох науковців та практиків протягом значного періоду часу. Проте в економічній літературі існують різні підходи до трактування терміна «фінансова безпека підприємства» (табл. 1).

З урахуванням особливостей організації фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств вважаємо доцільним розглядати фінансову безпеку акціонерного товариства як його спроможність реалізовувати наявну стратегію фінансово-економічного розвитку з урахуванням дії зовнішніх та внутрішніх чинників і загроз з метою досягнення поточних та майбутніх фінансових інтересів, зокрема збільшення ринкової вартості акціонерного капіталу.

Крім того, з огляду на те, що фінансове планування є складовою загальною системою планування, важливою задачею є узгодженість з іншими елементами планування. На наш погляд, планування фінансових ресурсів має відігравати домінуючу роль

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності терміна «фінансова безпека підприємства»

Автор	Визначення
І.О. Бланк	Кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних погроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в поточному та перспективному періодах.
К.С. Горячева	Наявність такого фінансового стану, котрий характеризується збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, котрі використовуються підприємством, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний та сталий розвиток цієї фінансової системи.
А.В. Гукова, І.Д. Анікіна	Здатність підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії в умовах невизначеного й конкурентного середовища.
Закон України «Про основи національної безпеки України»	Захищеність життєво важливих інтересів підприємства, за якої забезпечуються його сталий розвиток, своєчасне виявлення, запобігання реальним та потенційним загрозам економічним інтересам, а також їх нейтралізація.
В.В. Каркавчук	Така динамічна ознака фінансового стану підприємства, яка відображає його стійкість від внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до сталого та збалансованого розвитку, а також захисту фінансових інтересів.
Р.С. Папехін	Певний стан фінансової стабільності, в якому перебуває підприємство для реалізації своєї стратегії, який характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам.
О.І. Судакова	Важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів, наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин.

Джерело: [2; 3; 4; 5; 6; 8]

у фінансовому забезпеченні реалізації загальної стратегії економічного розвитку акціонерного товариства. Саме тому фінансове планування є особливою підсистемою в системі забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств, а також важливою складовою системи його фінансового менеджменту (рис. 1).

На нашу думку, процес фінансового планування в системі менеджменту акціонерних товариств відповідає принципам:

- цільового спрямування (процес планування фінансових ресурсів повинен забезпечувати гармонійне функціонування всієї системи фінансового управління підприємства з метою забезпечення його результативного функціонування);
- варіативного розвитку (формування обґрунтованих та реалістичних альтернатив фінансового забезпечення підприємства в разі суттєвих змін зовнішнього та внутрішнього середовища);
- системності та збалансованості (орієнтація на охоплення окремими планами всіх аспектів діяльності підприємства; забезпечення взаємозв'язку між

ними з метою посилення синергетичного ефекту їх реалізації);

- безперервності та послідовності (фінансове планування є складним та безперервним процесом, зупинка якого повертає підприємство на початкову позицію, а заплановані зміни мають впроваджуватися в певному порядку з урахуванням досягнутих результатів і специфічних особливостей);

- гнучкості та реалістичності (врахування особливостей функціонування підприємства з огляду на часові характеристики та характер змін, що відбуваються на поточній фазі його циклічного розвитку);

- довгостроковості (орієнтація процесу фінансового планування на розв'язання складних проблем, які існують у довгостроковій перспективі);

- достовірності інформації (під час фінансового планування необхідно використовувати інформацію, яка є повною та достовірною, з метою узгодження результатів процесу планування фінансових ресурсів та обсягу потреби в них).

На основі дослідження теоретичного інструментарію планування фінансових ресурсів акціонерного

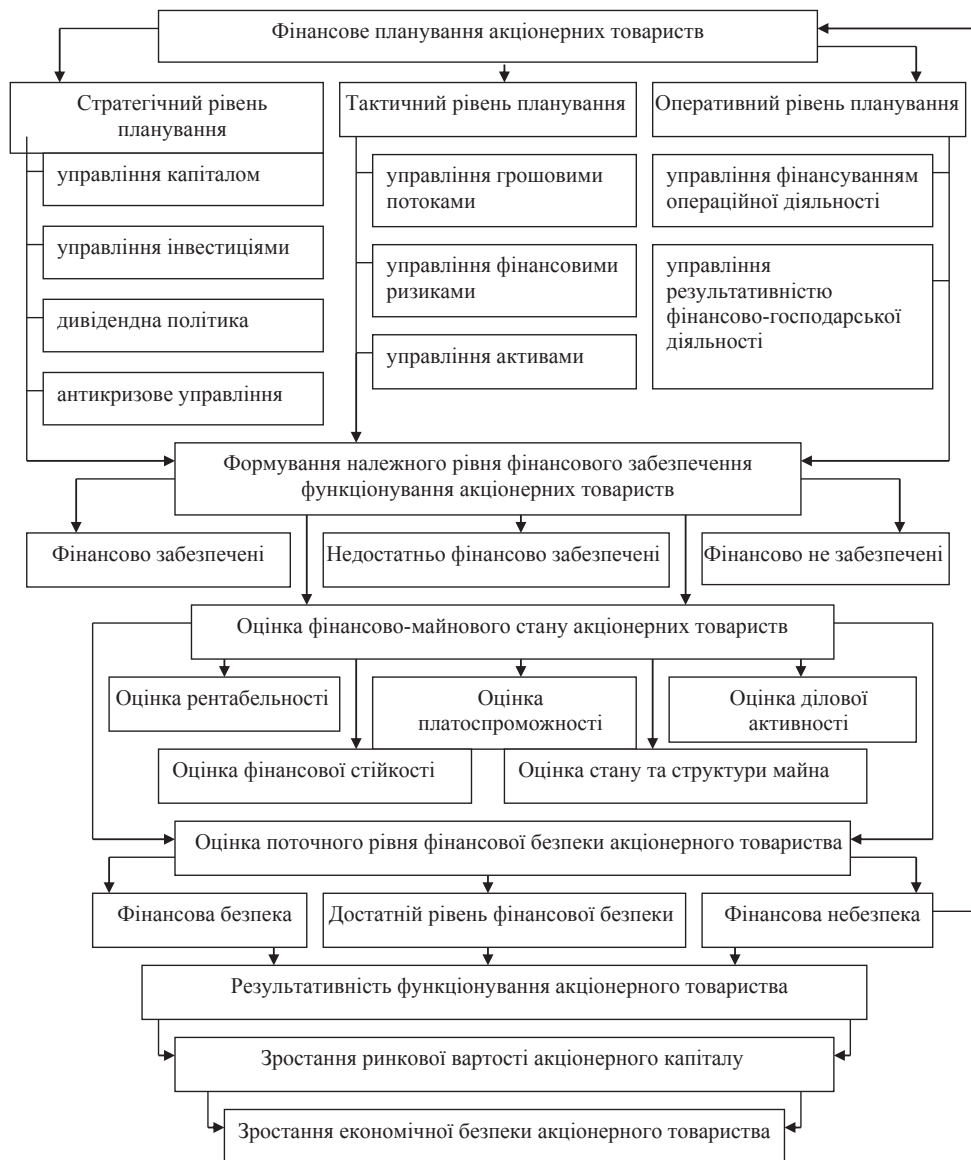


Рис. 1. Процес забезпечення фінансової безпеки акціонерного товариства

Джерело: розроблено авторами

товариства можна охарактеризувати його концепцію в системі менеджменту:

1) фінансове планування має базуватися на найновіших методах, які дають змогу обґрунтувати оптимальний план формування та використання фінансових ресурсів за відповідними критеріями ефективності функціонування акціонерного товариства в ринкових умовах господарювання;

2) фінансове планування має враховувати соціально-економічні умови діяльності акціонерного товариства (зовнішнє та внутрішнє середовище, інтереси власників та інвесторів);

3) процес фінансового планування має базуватися на достовірній інформації; важливим елементом системи менеджменту при цьому повинен стати контролінг як система діагностики стану окремих елементів системи фінансового управління;

4) в результаті фінансового планування має бути отриманий додатний ефект синергії, тобто фінансовий план повинен збільшити сукупну дію всіх складових системи менеджменту, а також забезпечити конкурентоспроможність акціонерного товариства у тривалому періоді;

5) система фінансового планування повинна враховувати особливості організаційної та організаційно-правової форми, особливості фінансової діяльності та складових системи менеджменту акціонерного товариства.

Важливою передумовою ефективного фінансового планування акціонерного товариства в сучасних умовах є забезпечення його фінансової безпеки, що вимагає оптимізації грошових потоків та розробки відповідної процедури управління для кожного виду фінансових ризиків. Проте різкий перехід до децентралізації економіки привів до значного згорання планування на українських підприємствах, тоді як досвід промислово розвинених країн вказує на те, що в умовах ринку та конкуренції саме планування є найважливішою умовою виживання та ефективності функціонування.

Аналізуючи стадії життєвого циклу та критерії оцінювання ефективності функціонування акціонерного товариства, можемо сформулювати основні задачі фінансового планування для кожної окремої стадії з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки:

– зародження (основна задача фінансового планування полягає в мінімізації фінансового ризику, підтриманні платоспроможності, досягненні оптимальності грошових потоків з метою забезпечення рентабельності власного капіталу);

– зростання (основна задача фінансового планування полягає у формуванні додаткових фінансових ресурсів з метою використання ефекту фінансового важеля для збільшення рентабельності власного капіталу, підтримання платоспроможності та оптимальності грошових потоків за допустимого рівня ризику);

– зрілість (максимізація рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля за одночасної мінімізації середньозваженої ціни фінансових ресурсів з метою подовження в часі стабільності роботи підприємства);

– старіння (пошук додаткових фінансових ресурсів для проведення диверсифікації діяльності підприємства з метою забезпечення рентабельності власного капіталу та мінімізації фінансових ризиків за

одночасного зменшення частки позикових фінансових ресурсів).

Акціонерне товариство є найбільш складною за правовим регулюванням формою функціонування господарського товариства, яка істотно відрізняється майже за всіма параметрами від інших видів товариств. Водночас поєднання переваг акціонерної форми господарювання із задачами, які ставить перед собою фінансове планування, дасть змогу повноцінно реалізувати його функції, що безпосередньо пов'язані з ефективним формуванням, розподілом, перерозподілом та використанням фінансових ресурсів в процесі розширеного відтворення.

Висновки. Загальна мета фінансового планування акціонерного товариства повинна бути спрямована на вирішення таких завдань, як забезпечення відтворювального процесу необхідними джерелами фінансування; їх формування та використання з метою збільшення прибутку; дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів; гарантія виконання зобов'язань перед третіми особами; виявлення резервів та мобілізація ресурсів з метою ефективного використання наявного потенціалу і підвищення конкурентоздатності; підтримання нормального фінансового становища та контроль за дотриманням показників кредитоспроможності.

При цьому процес фінансового планування перетворюється на активний і дієвий елемент системи менеджменту акціонерного товариства лише за умови чіткого та взаємоузгодженого функціонування усіх складових системи менеджменту та фінансового механізму, значною мірою залежачи від рівня кваліфікації фінансових працівників, їх вміння користуватися інструментарієм планування залежно від стану зовнішнього та внутрішнього середовища, а також розуміння стратегічних, тактичних та оперативних задач розвитку фінансової діяльності акціонерного товариства. Саме такий підхід до фінансового планування дає змогу створити умови для зростання ринкової вартості акціонерного капіталу та зміцнення рівня фінансової безпеки акціонерного товариства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие. Москва: Финансы и статистика, 2001. 244 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
3. Горячева К.С. Механизм управления финансовой безопасностью предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.06.01; НАУ. Київ, 2006. 17 с.
4. Гудзь О.Е. Финансовая безопасность агроформирований в условиях кризисных деформаций экономического пространства Украины: диагностика экономических возможностей. Российский экономический прогноз. Москва: МФК, 2009.
5. Гукова А.В., Аникина И.Д. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности. Образование и общество. 2006. № 3. С. 98–102.
6. Забаштанский М.М. Концессионные отношения: финансовые детерминанты развития в Украине: монография. Київ: Кондор, 2016. – 382 с.
7. Робсон А.П. Финансовое планирование и контроль. Москва: ИНФРА, 1996. 480 с.
8. Роговий А.В. Економічна безпека: детермінанти забезпечення в умовах циклічності економіки: монографія. Київ: Кондор, 2017. 374 с.
9. Ченг Ф.Л., Финнерти Дж.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Москва: ИНФРА-М, 2000. 686 с.

УДК 336.14

Нечипоренко А.В.*асистент кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України***Качула А.Г.***студентка
Університету державної фіскальної служби України*

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті з'ясовано сутність бюджетної децентралізації. Розглянуто переваги і ризики від запровадження бюджетної децентралізації. Проаналізовано показники рівня бюджетної децентралізації в Україні у 2013–2017 рр. Визначено проблемні аспекти реалізації бюджетної децентралізації на сучасному етапі та запропоновано пріоритетні напрями щодо удосконалення цього процесу.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, органи місцевого самоврядування, місцеві бюджети, міжбюджетні трансферти, регіональний розвиток.

Нечипоренко А.В., Качула А.Г. БЮДЖЕТНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье выяснена сущность бюджетной децентрализации. Рассмотрены преимущества и риски от внедрения бюджетной децентрализации. Проанализированы показатели уровня бюджетной децентрализации в Украине в 2013–2017 г. Определены проблемные аспекты реализации бюджетной децентрализации на современном этапе и предложены приоритетные направления по совершенствованию этого процесса.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, органы местного самоуправления, местные бюджеты, межбюджетные трансферты, региональное развитие.

Nechyporenko A.V., Kachula A.G. BUDGETARY DECENTRALIZATION IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

In the article it is found out essence of the budgetary decentralization. Advantages and risks of introduction of the budgetary decentralization are considered. Indicators of level of the budgetary decentralization in Ukraine in 2013-2017 are analysed. Problem aspects of realization of the budgetary decentralization at the present stage are defined and the priority directions on improvement of this process are offered.

Keywords: budgetary decentralization, local self-administration, local budgets, intergovernmental transfers, regional development.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні реальні фінансові можливості місцевих органів влади є значно обмеженими, що гальмує регіональний розвиток. До того ж місцеві бюджети не мають повної самостійності. Тому особливої актуальності набуває питання бюджетної децентралізації, яка є однією з основних умов незалежної, обґрунтованої та ефективної діяльності місцевих органів влади.

Необхідність бюджетної децентралізації зумовлена також станом сучасного українського суспільства, потребою у посиленні громадського впливу на підготовку і прийняття публічно-владних рішень, попитом на підвищення якості управління на всіх рівнях з урахуванням громадсько-політичних викликів, необхідності стимулювання розвитку регіонів для подолання економічної кризи, залучення необхідних інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бюджетної децентралізації та питання децентралізованого управління бюджетною системою на сучасному етапі перебувають у центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних учених: Д. Б'юкенена, В. Гейця, Ю. Глущенка, О. Кириленко, І. Луніної, В. Оутса, Б. Пасічника, Т. Рєви, Л. Ставничої, О. Сунцової та ін. У своїх роботах учені досліджували процес формування, виконання місцевих бюджетів, а також проблеми міжбюджетних відносин. Але натепер недостатньо визначено стан бюджетної децентралізації в Україні, а тому це питання потребує подальших досліджень.

Мета статті – аналіз рівня бюджетної децентралізації в Україні, виявлення основних проблем, що виникають на сучасному етапі, та обґрунтування пріоритетних напрямів щодо удосконалення цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу фінансової політики держави становить бюджетна політика, яка пов'язана із формуванням та виконанням бюджетів усіх рівнів. Економічна нестабільність і спад виробництва негативно впливають на формування доходів та фінансування видатків бюджету. Важливим питанням залишається визначення оптимальних меж функціонування бюджетів усіх рівнів і забезпечення їх якісного і ритмічного виконання [1]. Оптимальний розподіл повноважень між центральною владою та місцевим самоврядуванням є невід'ємною умовою ефективного функціонування фінансової системи загалом.

У процесі децентралізації здійснюється перерозподіл повноважень (прав та обов'язків) або між органами влади одного рівня (горизонтальна децентралізація), або між центральною та місцевою владою (вертикальна децентралізація) [2].

Загалом, децентралізація – це процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій за одночасного звуження прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів [3]. Ключова ідея децентралізації полягає у передачі органам місцевого самоврядування компетенції для розв'язання питань, пов'язаних із місцевими потребами.

Децентралізація (від латинського *de* – «заперечення», *centralize* – «середній, центральний») означає «знищення, скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління» [4].

Основними причинами, що зумовлюють передачу більшого обсягу повноважень та відповідальності органам місцевого самоврядування, є: більша ефективність та підзвітність органів місцевого самоврядування; ефективніший місцевий розвиток; впровадження демократії. У результаті зміцнення місцевого самоврядування держава ефективніше виконує покладені на неї функції [5].

На нашу думку, бюджетна децентралізація – це процес передачі частини повноважень центральних органів влади органам місцевого самоврядування з метою розширення їх прав та обов'язків щодо мобілізації та використання фінансових ресурсів задля результативного виконання покладених на них завдань та ефективного розвитку відповідних територій.

Необхідно звернути увагу на те, що науковці виділяють позитивні і негативні сторони бюджетної децентралізації. Так, Г.В. Вознюк виділяє такі переваги бюджетної децентралізації:

- можливість збереження макроекономічної стабільності;
- можливість забезпечення певного рівня інвестиційної активності;
- стимулювання органів місцевого самоврядування до нарощування власного бюджетного потенціалу;
- забезпечення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування у прийнятті рішення та інші переваги [6].

Погоджуємося з думкою вищезгаданого автора, але хочемо доповнити такі переваги бюджетної децентралізації, як збільшення частки місцевих бюджетів у доходах та видатках зведеного бюджету та підвищення якості послуг для кожного громадянина.

Серед недоліків бюджетної децентралізації варто відзначити те, що вона поглиблює диференціацію у рівнях розвитку регіонів, мінімізує ефективність контролю центральної влади за бюджетним процесом на місцевому рівні, сприяє росту корупції, якщо політична конкуренція на місцевому рівні обмежена, тощо [6].

Отже, бюджетна децентралізація, як і будь-який інший процес, має позитивні і негативні сторони. Важливо наголосити, що для кожного регіону на певному етапі розвитку реалізація принципів бюджетної децентралізації має свої позитиви і ризики. Проте, незважаючи на певні негативні сторони, бюджетна децентралізація є запорукою децентралізації влади, становлення ефективної системи місцевих фінансів, ефективним інструментом стимулювання регіональ-

ного розвитку та забезпечення фінансової безпеки регіону [7].

Проведемо аналіз стану бюджетної децентралізації в Україні. Рівень бюджетної децентралізації може вимірюватися такими показниками, як:

- 1) коефіцієнт децентралізації видатків – частка місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету, %;
- 2) коефіцієнт децентралізації доходів – частка власних доходів місцевих бюджетів (тобто доходів без урахування трансфертів) у доходах Зведеного бюджету, %;
- 3) коефіцієнт децентралізації податкових доходів – частка місцевих бюджетів у податкових надходженнях Зведеного бюджету, %;
- 4) обсяг видатків місцевих бюджетів до ВВП – відображає частину фінансових ресурсів, що розподілена між суб'єктами місцевого самоврядування.
- 5) частка власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів, % [8].

Проаналізуємо значення коефіцієнта децентралізації видатків за 2013–2017 рр. (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, упродовж 2013–2015 рр. спостерігається зменшення коефіцієнта децентралізації видатків. Проте у 2016 та 2017 рр. цей показник зростає і становить 46,38%, що майже на 5% більше, ніж у минулому періоді, і на 3,24% більше, ніж у 2013 р. Найменший рівень децентралізації за видатками був у 2015 році (40,73%).

Далі проаналізуємо значення коефіцієнта децентралізації доходів протягом 2013–2017 рр. (табл. 2), враховуючи те, що показником високого рівня децентралізації є частка місцевих доходів на рівні понад 45% загальнодержавних доходів, середнього рівня – 30–45%, а низького рівня – менш як 30% [8].

З таблиці 2 бачимо, що протягом 2013–2017 рр. коефіцієнт децентралізації доходів коливався у межах 18–23%. Тобто якщо зважати на прийняте значення показника, то в Україні спостерігається низький рівень децентралізації за доходами. Протягом 2013–2015 рр. цей показник зменшувався, лише протягом 2016–2017 рр. поступово зростав. У 2017 р. питома вага доходів місцевого бюджету у зведеному бюджеті становила лише 22,57%.

Проаналізувавши таблиці 1 і 2, можна дійти висновку про те, що у 2013–2017 рр. спостерігається поліпшення показників бюджетної децентралізації як за доходами, так і за видатками, проте це відбувається досить повільними темпами. Отже, для місцевих бюджетів характерною залишається певна нестача фінансових ресурсів для виконання власних та делегованих повноважень.

Таблиця 1

Видатки Зведеного та місцевих бюджетів у 2013–2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Видатки Зведеного бюджету, млрд. грн.	505,84	523,13	679,87	835,59	1056,76
Видатки місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	218,24	223,51	276,94	346,24	490,12
Коефіцієнт децентралізації видатків, %	43,14	42,73	40,73	41,44	46,38

Джерело: складено авторами за даними [9]

Таблиця 2

Доходи Зведеного та місцевих бюджетів у 2013–2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	429,99	443,98	652,03	782,75	1016,79
Доходи місцевого бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	92,37	89,02	120,48	170,65	229,49
Коефіцієнт децентралізації доходів, %	21,48	20,05	18,48	21,80	22,57

Джерело: складено авторами за даними [9]

Розглянемо коефіцієнт децентралізації податкових доходів у 2013–2017 рр. (рис. 1)

З рисунку 1 можна дійти таких висновків. З 2013 р. до 2015 р. коефіцієнт децентралізації податкових доходів зменшувався і в 2015 р. становив 19,35%. З 2016 р. цей показник зростає і у 2017 р. становив 24,27%, що на 1,29% перевищує значення коефіцієнта у 2013 р. Це свідчить про те, що кількість податкових надходжень місцевих бюджетів зростає у податкових надходженнях Зведеного бюджету, хоч і знову ж таки повільними темпами. Варто зазначити, що бюджетна децентралізація передбачає збільшення податкових надходжень до місцевого бюджету, тобто питання щодо розширення переліку податків, що зараховуються до місцевого бюджету, є актуальним.

Важливим показником, що визначає рівень бюджетної децентралізації України, є обсяг видатків місцевих бюджетів до ВВП. Він відображає частину фінансових ресурсів, що розподілена між суб'єктами місцевого самоврядування. Якщо показник більше 15%, то рівень децентралізації є високим, 15–10% – середнім, нижче 10% – низьким [8].

В Україні в 2013–2017 рр. обсяг видатків місцевих бюджетів в середньому становив 15,98% ВВП. Це свідчить про те, що в Україні високий рівень децентралізації. Розглянемо частку видатків місцевих бюджетів у ВВП в динаміці протягом 2013–2017 рр. Так, у 2013 р. цей показник становив 15,1%, у 2014 р. – 14,3%, у 2015 р. – 14%, у 2016 р. – 14,5%, а у 2017 р. – 19% [9]. Тобто найбільша частка видатків місцевих бюджетів у ВВП була у 2017 р. і становила 19%, а найменша – у 2015 р. (лише 14%). Розглянемо цей показник у 2017 р. в розрізі функціональної класифікації видатків (рис. 2).

З рисунку 2 можна побачити, що у 2017 р. найбільшу частку видатків у ВВП становили видатки міс-

цевих бюджетів на освіту (5,1%), соціальний захист (3,6%), а найменшу – на пенсії (0,3%) і транспорт (0,3%). Важливо, що видатки на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення фінансуються за рахунок субвенцій, тобто фактично визначаються рішеннями центральних органів влади. А бюджетна децентралізація наголошує про те, що місцеві органи влади самостійно формують свої бюджети відповідно до визначених потреб.

Важливим показником бюджетної децентралізації є частка власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів. Цей показник свідчить про фінансову самостійність органів місцевого самоврядування (табл. 3)

З таблиці 3 можемо дійти таких висновків. Протягом 2013–2017 рр. питома вага власних доходів місцевих бюджетів була менше 50%. Найбільшим цей показник був у 2016 р. (46,62%), а найменшим – у 2015 р. (32,91%). Для порівняння, у пост-соціалістичних країнах ЄС спостерігалася тенденція до зростання частки власних доходів місцевих бюджетів (Словенія, Естонія – 62%, Чехія – 73%) і зменшення трансфертів із державного бюджету (їх частка не перевищує 50%) [8], тоді як в Україні їх частка зменшується (з 46,62% у 2016 р. до 45,13% у 2017 р.), а трансферти стали основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів (52–56%), що означає зростання фінансової залежності від центру. Низький рівень частки власних доходів робить систему акумулювання доходів місцевих бюджетів України неефективною, що сприяє зменшенню бюджетного фінансування та призводить до поглиблення наявних проблем на місцевому рівні. Бюджетна децентралізація повинна сприяти збільшенню власних доходів у місцевих бюджетах, а також зменшенню делегованих повноважень центральних органів, тобто питома вага

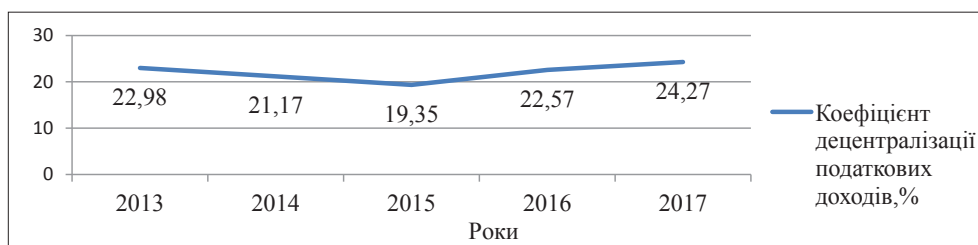


Рис. 1. Коефіцієнт децентралізації податкових доходів у 2013–2017 рр.

Джерело: складено авторами за даними [9]

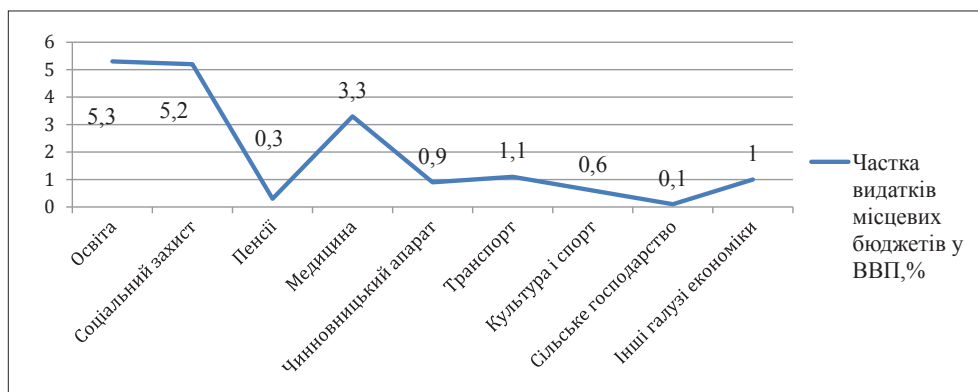


Рис. 2. Частка видатків місцевих бюджетів у 2017 році в розрізі функціональної класифікації видатків

Джерело: складено авторами за даними [9]

Таблиця 3

Власні доходи місцевих бюджетів та міжбюджетні трансферти з Державного бюджету у 2013–2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Власні доходи місцевих бюджетів, млрд. грн.	92,37	89,02	120,48	170,65	229,49
Міжбюджетні трансферти, млрд. грн.	115,85	130,60	173,98	195,4	279,00
Доходи місцевих бюджетів з урахуванням трансфертів, млрд. грн.	208,22	219,62	294,46	366,05	508,49
Питома вага власних доходів місцевих бюджетів, %	44,36	40,53	32,91	46,62	45,13

Джерело: складено авторами за даними [9]

власних доходів місцевих бюджетів повинна бути більшою за 50%.

Проаналізувавши всі показники бюджетної децентралізації, можна дійти висновку, що сьогодні в Україні є певні проблеми щодо проведення цього процесу, а саме: показники бюджетної децентралізації як за доходами, так і за видатками зростають повільними темпами; частка власних доходів не перевищує 50% у доходах місцевих бюджетів, значний відсоток трансфертів із державного бюджету до місцевих.

Тому можна виділити такі пріоритетні напрями удосконалення процесу проведення бюджетної децентралізації в Україні:

- удосконалення нормативно-правової бази щодо бюджетної децентралізації та розподіл повноважень між центральними та місцевими органами влади;

- підвищення ефективності місцевих податків та зборів шляхом удосконалення механізму їх адміністрування;

- розроблення методичних рекомендацій щодо проведення моніторингу та оцінки результативності регіональних стратегій щодо формування спроможних об'єднаних територіальних громад та інші.

У цьому контексті досить важливим є досвід Польщі. Варто зазначити, що в Польщі не було окремої реформи децентралізації. Разом із нею було змінено багато речей: система освіти, охорони здоров'я, система перерозподілу коштів через бюджет тощо. Як бачимо, в Україні кожна реформа здійснюється відокремлено одна від одної. У Польщі це був системний підхід, який базувався на зміні в територіально-адміністративному поділі. І вже після цього наклалися інші реформи, і вони працювали разом [10].

Так, за польським законодавством ключовими джерелами власних доходів бюджетів гміни стали: податок на нерухомість, сільськогосподарський податок, лісовий податок, податок із транспортних засобів, із доходів фізичних осіб, податок на спадщину, а також низка зборів (гербовий, місцевий, адміністративний та ін.). Окрім того, доходи формуються надходженнями від податку на доходи фізичних та юридичних осіб; цільовими субвенціями, дотаціями без вказування цільового призначення та коштів ЄС. Бюджет гміни на 60% формують власні надходження, решта 40% дофінансовується субвенціями та дотаціями із центрального бюджету (наприклад, на освіту і медицину). Результатом проведення реформ у Польщі стало розмежування функцій та повноважень між державою та органами місцевого самоврядування, при цьому уряд відповідає за зовнішню політику країни, національну безпеку, розвиток країни тощо, а місцева влада опікується наданням якісних послуг населенню [11].

Отже, для України досвід Польщі є досить важливим, який варто імплементувати з урахуванням національних та регіональних особливостей. Також в Україні слід проводити реформи децентралізації

разом з іншими реформами місцевого самоврядування для того, щоб загалом вони дали синергетичний ефект та сприяли соціально-економічному розвитку країни.

Висновки з проведеного дослідження. Бюджетна децентралізація є необхідною умовою становлення ефективної системи місцевих фінансів, вона сприяє розвитку регіонів, фінансової незалежності місцевих органів влади і підвищенню якості послуг для кожного громадянина. Аналіз рівня бюджетної децентралізації свідчить про те, що сьогодні впровадження бюджетної децентралізації в Україні відбувається повільними темпами. Також відсутній чіткий розподіл функціональних повноважень і відповідальності за надання послуг між рівнями влади.

Вважаємо, що в процесі бюджетної децентралізації в Україні передусім важливо досягнути достатнього рівня автономії органів місцевого самоврядування щодо мобілізації доходів та їх використання, розділити повноваження центральних та місцевих органів влади, а також збільшити власні доходи місцевих бюджетів для надання суспільних послуг та благ відповідно до потреб місцевого населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кужелев М.О. Особливості формування державної фінансової політики в умовах європейської інтеграції України / М.О. Кужелев, М.О. Житар // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2015. № 2. С. 154–163.
2. Шибасва Н.В. Складові процесу децентралізації в Україні / Н.В. Шибасва, Т.О. Бабан // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Харків: ХНТУСГ, 2016. С. 205–216.
3. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навч. посіб. для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. К.: ПРООН/МПВСР 2007. 269 с.
4. Словник іншомовних слів / Уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкарлупа. К.: Наукова думка, 2000. 680 с.
5. Нечипоренко А.В. Теоретичні аспекти бюджетної децентралізації місцевого самоврядування в Україні / А.В. Нечипоренко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6(2). С. 122–125.
6. Возняк Г.В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти / Г.В. Возняк // Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 253–257.
7. Кужелев М.О. Механізм взаємовідносин «центр – регіон» у контексті забезпечення фінансової безпеки регіону / М.О. Кужелев // Вісник Донецького університету (Серія В. Економіка і право). Донецьк: ДонГУ, 2001. № 1. С. 192–196.
8. Луніна І.О. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2016. 70 с.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: www.minfin.gov.ua.
10. Мороз О.В. Досвід Польщі в рамках реформи децентралізації / О.В. Мороз // Міське самоврядування. 2017. № 11. С. 1–5.
11. Возняк Г.В. Бюджетна децентралізація: європейський досвід та перспективи для України / Г.В. Возняк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 3. С. 56–62.

УДК 336.14

Ковалевич Д.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та підприємництва**Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

РОЗВИТОК КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ

У статті розкрито основні аспекти казначейського обслуговування бюджетів. Визначено актуальні проблеми в системі казначейства. Обґрунтовано роль і місце казначейства в бюджетному процесі. Проаналізовано касове виконання бюджетів. Обґрунтовано напрями розвитку казначейського обслуговування бюджетів.

Ключові слова: Державна казначейська служба України, казначейське обслуговування бюджетів, доходи, видатки, касове виконання бюджету.

Ковалевич Д.А. РАЗВИТИЕ КАЗНАЧЕЙСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ БЮДЖЕТОВ

В статье раскрыты основные аспекты казначейского обслуживания бюджетов. Определены актуальные проблемы в системе казначейства. Обоснована роль и место казначейства в бюджетном процессе. Проанализировано кассовое исполнение бюджетов. Обоснованы направления развития казначейского обслуживания бюджетов.

Ключевые слова: Государственная казначейская служба Украины, казначейское обслуживание бюджетов, доходы, расходы, кассовое исполнение бюджета.

Kovalevitch D.A. DEVELOPMENT OF TREASURY SERVICE OF BUDGETS

The article reveals the main aspects of treasury service budget. The actual problems in the system of the treasury are determined. The role and place of the treasury in the budget process is substantiated. The cash execution of budgets is analyzed. The directions of development of treasury service budgeting are grounded.

Keywords: State Treasury Service of Ukraine, treasury services for budgets, incomes, expenses, cash execution of the budget.

Одним із важелів впливу на стабілізацію макро-економічного середовища в Україні є фінансова сфера. Основним інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів є бюджет, ресурси якого акумулюються на рахунках в органах Державної казначейської служби України.

Постановка проблеми. У процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів виникає безліч проблем, що потребують розв'язання. Нагальною проблемою є удосконалення системи ефективного управління коштами бюджетів усіх рівнів та процедур попереднього контролю за їх використанням, розроблення нової системи бухгалтерського контролю і звітності шляхом введення нового плану рахунків, створення єдиного комплексу технічних і програмних засобів інформаційної системи Державної казначейської служби України. Потребують вирішення проблеми управління видатками бюджетів, які суттєво впливають на бюджетний механізм регулювання соціально- економічного розвитку відповідних територій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процеси казначейського обслуговування бюджетів різних рівнів досліджують багато науковців та практиків-фінансистів. Необхідно відзначити праці С. Булгакової, О. Охримовського, П. Петрашко, В. Стоян, Н. Сушко, О. Чечуліної, С. Юрія, Є. Галушки та інших. Науковою школою С. Булгакової, О. Чечуліної, Н. Сушко розроблено фундаментальні основи становлення та розвитку системи Казначейства. Відомими науковцями С. Юрієм, В. Стояном обґрунтовано механізм казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів. Науковці-практики Є. Галушка, О. Охримовський у своїх працях звертають увагу на практичні аспекти касового виконання бюджету.

Час вимагає нових досліджень казначейського обслуговування бюджетів, оскільки вносяться зміни в законодавчі та інструктивні матеріали, проходять зміни у бюджетному процесі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження напрямів розвитку казначейського обслуговування бюджетів.

Завданнями наукового дослідження є висвітлення основних аспектів казначейського обслуговування бюджетів та визначення напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу. В економічній системі будь-якої сучасної держави бюджет і бюджетний механізм займає особливе місце. Через бюджети (державний та місцеві) здійснюється акумуляція фінансових ресурсів для подальшого фінансування державних витрат, а також здійснюється регулювання найважливіших макроекономічних пропорцій, в тому числі в частині вирівнювання темпів і структури соціально-економічного розвитку регіонів. Бюджет як економічна категорія знаходить свій прояв через функціонування системи бюджетних відносин – особливих економічних відносин у сфері формування, розподілу та витрачання колективних (спільних) фінансових ресурсів держави або громади [1, с. 7].

Бюджетним кодексом встановлено, що в Україні під час виконання державного та місцевого бюджетів застосовується казначейська форма обслуговування бюджетних коштів.

Казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

- 1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства; 2) контроль за здійсненням бюджетних повноважень під час зарахування надходжень бюджету, взяття бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійснення платежів за цими зобов'язаннями; 3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів із дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів Міністерства

фінансів України; 4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами [2].

Основними завданнями Казначейства України є: 1) внесення пропозицій щодо формування державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів; 2) реалізація державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів [3].

Казначейське обслуговування є системою контролю і системою, яка здійснює платежі. Казначейська система виконання бюджету є ефективною функціональною системою касового виконання бюджетів.

Слід зазначити, що це відповідає загальному напрямку розвитку в країнах, які здійснюють бюджетну децентралізацію, такому як надання місцевим органам влади додаткових бюджетних повноважень з одночасним посиленням контролю бухгалтерського обліку та звітності, платежів і методів запозичення. Створення органу контролю за бюджетними платежами забезпечує ефективну фіскальну дисципліну загалом у бюджетній системі.

Органи Державної казначейської служби України здійснюють казначейське обслуговування бюджетів усіх рівнів, касове виконання бюджетів за доходами та видатками, ведення бухгалтерського обліку всіх операцій у процесі виконання бюджетів та складання звітів.

Головним призначенням Державної казначейської служби України є сприяння оптимальному управлінню державними фінансовими ресурсами.

Запровадження повнофункціональної системи казначейського обслуговування державного бюджету та місцевих бюджетів підвищило відповідальність та забезпечило належну фінансово-бюджетну звітність, вплинуло на ефективність та продуктивність управлінської діяльності, здійснення завдань, передбачених макроекономічною політикою та бюджетом.

Діяльність територіальних органів Державної казначейської служби України полягає в тому, що вони забезпечують виконання бюджетів шляхом обліку надходжень, податків, зборів та інших обов'язкових платежів і проведення бюджетних видатків через оплату рахунків суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи, надали послуги відповідним розпорядникам бюджетних коштів.

Процес розвитку системи Державної казначейської служби України продовжується. Органи казначейства вирішують важливі проблеми проведення державної бюджетної політики, які відповідають здійснюванню у країні реформам.

Держава виконує свої функції за допомогою коштів державного бюджету. Тому казначейське обслуговування державного бюджету дає змогу забезпечувати контроль за відповідністю державних доходів і видатків згідно із Законом про Державний бюджет на поточний бюджетний рік, а також рівномірний розподіл надходжень і проведення видатків упродовж бюджетного року.

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів доцільно розглядати як елемент структурної перебудови фінансових відносин у суспільстві між суб'єктами господарської діяльності.

Інтегрована система казначейського обслуговування бюджетів має суттєві переваги для управління бюджетними коштами. Вона є основою для обробки та фіксації всіх фінансових операцій, пов'язаних із виконанням бюджету, складанням фінансових звітів, здійсненням контрольних процедур.

Казначейська система обслуговування бюджетів забезпечує контроль за бюджетним процесом та

надає достовірну інформацію органам державної влади, місцевого самоврядування про використання бюджетних коштів.

Діяльність органів Державної казначейської служби спрямована на виконання бюджетної політики та здійснення ефективного управління бюджетними ресурсами. Для цього створена оптимальна система оперативного управління державними фінансами і своєчасно забезпечуються розрахунки за зобов'язаннями та вирішуються проблеми короткострокової незбалансованості бюджетів. Процес управління грошовими потоками забезпечує оптимізацію здійснення видатків у межах асигнувань, передбачених затвердженими бюджетами. Важлива роль відводиться територіальним органам Державної казначейської служби у соціально-економічному розвитку територій, адже саме з місцевих бюджетів через рахунки, відкриті в органах Казначейства, здійснюється фінансування соціально-культурної сфери.

На основі звітності Головного управління Державної казначейської служби України у Чернівецькій області проведемо аналітичні дослідження касового виконання бюджету за останні роки.

Місцеві бюджети Чернівецької області за 2016 рік виконані за доходами в сумі 7 млрд. 830 млн. 976 тис. 801,48 грн., або 105,0% до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 7 млрд. 174 млн. 266 тис. 507,70 грн., або на 102,5%, спеціальному фонду – 656 млн. 710 тис. 293,78 грн., або на 143,3%.

За 2016 рік місцеві бюджети області (загальний і спеціальний фонди) виконані за видатками в сумі 7 млрд. 561 млн. 570 тис. 476,06 грн., або 92,9% до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 6 млрд. 446 млн. 074 тис. 174,01 грн., або на 97,7%, спеціальному фонду – 1 млрд. 496 тис. 302,05 грн., або на 72,3% (уточнений план з урахуванням кошторисних призначень 1 млрд. 542 млн. 019 тис. 460,76 грн.).

3 місцевих бюджетів області спрямовано на кредитування 4 млн. 700 тис. 393,00 грн., що становить 93,1% до уточненого плану на рік, у тому числі: по загальному фонду – 3 млн. 623 тис. 213,00 грн. (93,6%), по спеціальному фонду – 1 млн. 77 тис. 180,00 грн. (91,7%) [3].

Індекс виробництва промислової продукції у 2016 році становив 97,6%.

Обсяг валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств у 2016 році становив 4328,8 млн. грн., що на 1% більше, ніж у минулому році. За індексом обсягу сільськогосподарського виробництва Чернівецька область знаходиться на 21 місці серед інших регіонів України.

Місцеві бюджети області за 2017 рік виконані за доходами в сумі 10 млрд. 462 млн. 478 тис. 676,99 грн., або 103,7% до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 9 млрд. 579 млн. 087 тис. 498,04 грн., або на 101,6%, спеціальному фонду – 883 млн. 391 тис. 178,95 грн., або на 133,6% [4].

За 2017 рік місцеві бюджети області (загальний і спеціальний фонди) виконані за видатками в сумі 10 млрд. 441 млн. 466 тис. 523,76 грн., або 94,4% до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 8 млрд. 894 млн. 324 тис. 384,71 грн., або на 98,3%, спеціальному фонду – 1 млрд. 547 млн. 142 тис. 139,05 грн., або на 76,7%.

3 місцевих бюджетів області спрямовано на кредитування 1 млн. 883 тис. 358,90 грн., що становить 73,9% до уточненого плану на рік, в тому числі: по загальному фонду – 1 млн. 855 тис. 610,78 грн. (89,2%), по спеціальному фонду – 27 тис. 748,12 грн. (6,0%) [5].

За 2017 рік промисловими підприємствами області реалізовано продукції на 10423,2 млн.грн., що на 20,7% більше, ніж за 2016 рік.

Індекс виробництва промислової продукції у 2017 році становив 107,1%. За індексом промислової продукції область посіла 8 місце серед регіонів України.

Обсяг валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств у 2017 році становив 4504,2 млн. грн., що на 5,1% більше, ніж у 2016 році. За індексом обсягу сільськогосподарського виробництва область знаходиться на 5 місці серед інших регіонів України.

Важливим напрямом впливу бюджету на економічні та соціальні процеси в державі є видатки, які беруть участь у формуванні величини фондів споживання та накопичення. Бюджетна політика у сфері державних видатків є вагомим інструментом впливу на соціально-економічний розвиток, особливо на перехідному етапі економічних реформ за обмеженої фінансових ресурсів держави [6].

Казначейське виконання місцевих бюджетів значно посилює контроль за використанням бюджетними організаціями бюджетних коштів, передбачених на їхнє утримання і проведення заходів. Адже воно забезпечує щоденний контроль за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів, відповідність наданих до оплати документів (рахунків, договорів, актів виконаних робіт (наданих послуг) тощо) вимогам чинного законодавства, дотримання штатної, фінансової і касової дисципліни [7].

Реформування економічних відносин у напрямі ринкових перетворень в Україні охоплює тією чи іншою мірою всі сфери діяльності суспільства, зокрема державний контроль і найважливішу ланку та невід'ємний його складник – фінансовий контроль [8, с. 123].

У сучасних умовах удосконалення системи ефективності формування доходів бюджету кожного регіону має проводитися за такими напрямками:

- надання більшої управлінської свободи місцевій владі, а саме органам місцевого самоврядування (городам);

- створення дієвих механізмів перевірки якості надання місцевих послуг, через які центральний рівень міг би пересвідчуватися, що в делегованих функціях досягнуто очікуваних показників успішності та дотримано національних стандартів якості;

- здійснення моніторингу доходів місцевих бюджетів на всіх стадіях бюджетного процесу із застосуванням аналізу, аудиту і проведення постійного контролю над справами податків, зборів і обов'язкових платежів та мобілізацією доходів відповідно до визначених планових показників на бюджетний рік;

- своєчасне реагування на стан виконання дохідної частини бюджету; її формування у поточному році дасть можливість підготувати ефективну та ґрунтовну базу для планування показників податків, зборів і обов'язкових платежів на наступний рік і не допустити недоліків минулих років у наступних бюджетних процесах;

- запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу;

- посилення інвестиційного складника місцевих бюджетів [9, с. 74–79].

Місцеві органи влади і держава, проводячи бюджетну політику, повинні оптимально поєднувати інтереси суспільства, окремих територій, підприємств і громадян. Визначальним має бути збалансований розвиток приватних і державних інтересів

у бюджетній політиці. Отже, можна дійти висновку, що в Україні рівень прозорості та достовірності бюджетного процесу далекий від ідеального. Відсутній злагоджений механізм правового регулювання, наслідками цього є розпорошеність, відсутність організованості в роботі органів управління; функції кожного органу державної влади регламентуються в законодавстві не досить чітко.

Завдання щодо організації процесу реформування бюджетної системи та її структурних елементів в будь-якій державі є доволі складним, оскільки зачіпає економічні інтереси багатьох суб'єктів відповідних правовідносин (держави, місцевих громад, платників податків, громадян), а також значно впливає на здатність держави виконувати взяті на себе зобов'язання. Бюджетний процес, у тому числі на місцевому рівні, є одним із ключових у системі загального державного управління, а тому реформування механізмів бюджетного управління завжди здійснюється в умовах підвищеної суспільної уваги. Розроблення відповідних пропозицій має проходити з урахуванням позицій основних політичних сил, впливових громадських організацій, з урахуванням висновків експертного середовища [1, с. 119].

Державна казначейська служба та її органи функціонують нині на досить високому рівні автоматизації, що є хорошим підґрунтям для створення єдиної державної системи передачі даних з високим ступенем надійності та власною системою захисту інформації. Під час створення системи захисту інформації необхідно детально проаналізувати типи загроз, найбільш уразливі місця у системі та збитки, які можуть виникати під час порушення системи захисту [8, с. 228].

Одним із пріоритетних напрямів роботи казначейства є створення системи подання електронної звітності розпорядників, одержувачів бюджетних коштів та державних цільових фондів. Ця система має передбачати:

- взаємодію з даними АС «Є-Казна» ЄР/ЄМ;
- автоматичне заповнення даних із системи АС «Є-Казна»;
- єдину точку входу з системою дистанційного обслуговування клієнтів Казначейства через ПТК «Клієнт казначейства – Казначейство»;
- інтеграцію з системою консолідації облікових даних у центральному сховищі інформації АС «Є-Звіт».

Висновки. Державна казначейська служба України, здійснюючи казначейське обслуговування бюджетів, активно бере участь у проведенні бюджетних реформ. У складних сучасних умовах необхідно забезпечити стабілізацію державних фінансів та покращити процес казначейського обслуговування бюджетів шляхом:

- удосконалення системи бухгалтерського обліку на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та впровадження нового плану рахунків виконання бюджету;
- впровадження міжнародних стандартів у роботу Державної казначейської служби України;
- вдосконалення складу та форм фінансової звітності про виконання державного та місцевих бюджетів на основі міжнародного досвіду;
- створення системи подання електронної звітності розпорядників та одержувачів бюджетних коштів;
- використання зарубіжного досвіду касового виконання бюджетів.
- удосконалення нормативно-законодавчої бази;
- посилення контролю за використанням бюджетних ресурсів;

– удосконалення чинних механізмів та пошуку нових напрямів розвитку казначейської системи обслуговування бюджетів, що є необхідним елементом структурної перебудови державних фінансів та ефективним засобом раціонального використання державних фінансових ресурсів;

– упровадження нового програмного забезпечення виконання бюджету.

Всі ці заходи спрямовані на покращення механізму казначейського обслуговування бюджетів. Необхідно розробляти нові підходи до функціонування органів, які забезпечують управління ресурсами державного та місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев И. В. Бюджетный механизм и социально – экономический розвиток регионів: Монографія. / И. В. Алексеев, Г. С. Лопушняк, М. В. Ливдар. Львів : Ліга-Прес, 2014. 248 с.
2. Бюджетный кодекс станом на 1.01.2018р / Верховна Рада України від 8.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
3. Положення про Державну казначейську службу України : Указ Президента України від 15 квітня 2015 р. № 215.
4. Звітність про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016р.
5. Звітність про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2017 р.
6. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни: / І.Я. Чугунов. Журнал «Казна» № 6 (33). 2014. С. 25–28.
7. Юрій С.І. Казначейська система [Текст]: Підручник – 2-ге вид. змін й доп. / С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич. Т.: Карт-бланш, 2006. 818 с.
8. Курганська Е.І. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами: монографія /Т.Б. Кублікова, Е.І. Курганська. Одеса: ОНЕУ, 2015. 323 с.
9. Щербань О.Д. Напрями удосконалення формування доходів місцевих бюджетів / О.Д. Щербань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. № 41. С. 74–79.

УДК 94(477.53):336.77:332.72

Краснікова О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК ЗЕМЛІ (ПОЛТАВСЬКИЙ ДОСВІД ТА УРОКИ)

Узагальнено історичний досвід функціонування ринку землі на Полтавщині після скасування у 1861 р. кріпосного права та здійснення інших аграрних реформ другої половини XIX – початку XX ст. Виявлено основні шляхи розвитку законодавчого в умовах ринкових економічних відносин процесу купівлі-продажу сільськогосподарських угідь різними соціальними групами тогочасного населення краю. Доведено, що основним фактором мобілізації земельних угідь, переходу їх від одного власника до іншого було створення у 70–80-х роках XIX ст. державного і приватного банківського довгострокового та короткострокового кредиту на досить сприятливих для покупців умовах, які, однак, не були однаковими для усіх категорій позичальників. Найвигідніші умови кредитування тогочасне імперське законодавство надавало потомственным дворянам. Прямим наслідком розвитку ринку землі стало підвищення ефективності усього аграрного сектору, зростання урожайності зернових культур та збільшення валового обсягу усього сільськогосподарського виробництва у нашому регіоні.

Ключові слова: Полтавщина, ринок землі, Селянський банк, Дворянський банк, сільськогосподарський кредит.

Краснікова О.Н. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ЗЕМЛИ (ПОЛТАВСКИЙ ОПЫТ И УРОКИ)

Обобщен исторический опыт функционирования рынка земли на Полтавщине после отмены в 1861 г. крепостного права и осуществления других аграрных реформ второй половины XIX – начала XX века. Обнаружены основные пути развития закономерно в условиях рыночных экономических отношений процесса покупки-продажи сельскохозяйственных угодий разными социальными группами населения края того времени. Доказано, что основным фактором мобилизации земельных угодий, перехода их от одного владельца к другому было создание в 70–80-х годах XIX века государственного и частного банковского долгосрочного и краткосрочного кредита на довольно выгодных для покупателей условиях, которые, однако, не были одинаковыми для всех категорий заемщиков. Самые выгодные условия кредитования имперское законодательство того времени предоставляло потомственным дворянам. Прямым последствием развития рынка земли стало повышение эффективности всего аграрного сектора, повышение урожайности зерновых культур и увеличение валового объема всего сельскохозяйственного производства в нашем регионе.

Ключевые слова: Полтавщина, рынок земли, Крестьянский банк, Дворянский банк, сельскохозяйственный кредит.

Krasnikova O.M. MORTGAGE LENDING AND ITS IMPACT ON THE LAND MARKET (POLTAVA EXPERIENCE AND LESSONS)

It is generalized historical experience of the land market in Poltava region after the abolition in 1861 of serfdom and the implementation of other agricultural reforms of the second half of XIX th – early XX th c. It is found the basic ways of development in terms of market economic relations in buying and selling of farmland by different social groups of that time population of the region. It is proved that the main factor in the mobilization of land, their transition from one owner to another was the creation in 70–80 years of the XIX th century public and private long-term bank loan on very favourable terms for the buyer. A direct consequence of the land market was improving the efficiency of the entire agricultural sector, increasing productivity of grain crops and increasing all gross agricultural production in our region.

Keywords: Poltava region, land market, Peasant Bank, Noble Bank.

Постановка проблеми. Вже понад чверть століття Україна намагається побудувати ефективну економіку, в основу якої були би покладені ринкові прин-

ципи господарювання. Проте найважливіший елемент ринку – приватна власність на землю – досі залишається не фактом, а лише декларацією. Сьогодні селя-

нин може користуватися і володіти своїми угіддями згідно з відповідним державним актом на земельну власність, але немає головного її елемента – права розпоряджатися. Останнє означає купівлю – продаж, заставу, дарування тощо. Іншими словами, саме ті елементи права, які давно показали свою ефективність не лише в сучасних розвинутих країнах, але і в українських реаліях епохи вільного підприємництва, яка, як відомо, настала у Наддніпрянській Україні після скасування у 1861 р. кріпосного права.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Невдовзі після ухвалення Конституції України, яка закріпила за українцями право власності на землю, автор цих рядків уже мав можливість висловити свою позицію щодо ринку землі, опублікувавши в журналі «Економіка України» (1999, № 8, с. 65–74) відповідне наукове дослідження.

За останні чверть століття з'явилося немало публікацій, у яких тією чи іншою мірою автори торкаються питань, пов'язаних із формуванням ринку землі у Наддніпрянській Україні. Чи не найгрунтовніше це питання висвітлив чернігівський дослідник В.М. Шевченко, опублікувавши у 2010 р. відповідну ґрунтовну монографію [42]. Проте в опублікованих працях автори торкаються лише окремих питань, пов'язаних із мобілізацією сільськогосподарських угідь у нашому краї після 1861 р.

Постановка завдання. Враховуючи ту політичну гостроту, якої набуло питання ринку землі на сучасному етапі вітчизняного державотворення, цілком зрозумілим буде звернення до того історичного досвіду, який мав місце на Полтавщині у 1861–1917 рр. Широкому загалу практично нічого невідомо про те, як саме свого часу функціонував у нас ринок землі і, найголовніше, якими були результати цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На рубежі XIX і XX ст. площа Полтавської губернії становила близько 44 тис. км², де мешкало 1,9 млн осіб обох статей, з яких 1688488 належали до сільських станів; 96049 – міщан; 13826 – дворян [33, с. 4-5]. Станом на 1877 р., тобто після того, як поміщики передали за викуп селянам частину належних їм за законом земельних угідь, становище в аграрних відносинах було таким: із 4052814 десятин (1,0954 га – прим. авт.) 2033544 дес. (50,2%) належало до сільських станів; 96049 дес. (47,4%) – козакам, селянам і міщанам. Ще 98471 дес. (0,4%) – державним установам та церкві [32, с. 11]. Згідно з чинним на той час законодавством для забезпечення середньостатистичної селянської родини з 6 осіб потрібно було мати не менше 5 дес. на особу чоловічої статі [7]. Що ж до Полтавської губернії, то згідно з розрахунками як дожовтневих [5, с. 27], так і провідних радянських дослідників [14, с. 334] землеволодіння площею до 6 дес. вважалося недостатнім для продовольчого забезпечення та сплати належних податків вищезгаданої селянської родини, тоді як власник угідь площею від 6 до 9 дес. вважався середньо забезпеченим, а понад 9 дес. – заможним. З різних причин основна маса селянсько-козацьких родин нашого краю (68,2%) мала недостатню кількість земельних угідь, а значна частина дворів належала до категорії безземельних. Так, згідно з подвірним переписом, здійсненим полтавським земством у 1882–1889 роках, із 346598 селянсько-козацьких дворів 59083 (17,2%) були безземельними; 198408 (57,2%) мали до 6 дес. Інших 89107 господарств (25,7%) є підстави віднести до категорії заможних [34, с. 38]. Отже, потреба у польових угіддях після аграрних реформ 60-х років

XIX ст. була на Полтавщині досить гострою, можна сказати, для частини – на межі життя і смерті. Виходом зі складної життєвої ситуації могло бути лише переселення в інші регіони країни або ж спроба купити бажану землю. Понад 800 тис. полтавців після 1861 р. скористалися переселенням [21, с. 643], тоді як основна маса сільськогосподарських товаровиробників широко користувалася ринком землі. У тогочасного селянина найчастіше не було достатніх коштів, які могли би бути використані для розширення свого землеволодіння, а тому єдиним прийнятним варіантом було звернення до тієї чи іншої кредитної установи, адже позички у лихварів коливалися від 50 до захмарних 1200 відсотків на рік [15, с. 3]. Спроби уряду вирішити проблему кредитів для непривілейованих станів за допомогою формування сітки волонних допоміжних кас (з 1840 р.) та ощадно-позичкових товариств (1869 р.) не увінчалися успіхом через відсутність у тих же селян вільних коштів, які вони могли б передати на певних умовах до щойно згаданих кредитних інституцій. Як зазначено у редакційній статті журналу «Отечественные записки» за 1880 р., уся імперія чула від представників сільськогосподарської сфери несамовитий крик: «Грошей!» [20, с. 76]. Ситуація на селі з економічного погляду суттєво погіршилася на початку 80-х рр. XIX ст. у зв'язку з розгортанням світової аграрної кризи, своєрідною відповіддю на яку була організація у 1882 р. Селянського, а у 1885 р. – Дворянського земельних банків, адже створені на початку 70-х рр. того ж століття акціонерні земельні банки дрібним товаровиробникам із числа непривілейованих станів через ризик неповернення кредитів (за окремими винятками) позичок практично не видавали [16, с. 104]. Як зазначено у «Положенні про Селянський поземельний банк» від 18 травня 1882 р., ця іпотечна установа була створена «для полегшення селянам усіх розрядів купівлі землі тоді, коли власники земель побажають продати, а селяни – купити їх» [23, с. 5]. Для зручності здійснення фінансових операцій після виникнення Дворянського банку регіональні відділення цих двох іпотечних установ стали працювати в одному приміщенні з одним і тим же управляючим. Згідно зі Статутом Селянського банку від 27 листопада 1895 р. позички селянам під заставу відповідної ділянки землі могли бути видані на термін від 13 до 51 року і 9 місяців за річних відсотків від 11,5 до 6 за умови кредиту на максимальний термін [8]. Пізнішими законодавчими актами терміни кредитування і відсотки по них неодноразово змінювалися, становивши у 1898 р., наприклад, 4% за терміну 55,5 року. Привілейовані стани щодо іпотеки мали суттєві переваги над сільськими станами, адже відсотки за кредитами у них завжди були найнижчими (з 1897 р. – 3,5% річних) за максимального терміну 66,2 року [2, с. 631].

Якщо державні земельні банки надавали позики під заставу землі лише на тривалий термін, то акціонерні земельні банки практикували і короткострокові (до трьох років) кредити. Якщо при довгостроковій позичці (66,2 роки) відсотки були фіксованими (4,5 % річних) [31, с. 52], то при короткостроковій їх розмір у кожному конкретному випадку встановлювало правління акціонерного банку [9]. Певні суми кредиту на розширення свого землеволодіння дрібні сільськогосподарські товаровиробники могли отримати від земських органів місцевого самоврядування за рахунок так званого Олександрівського капіталу (з 1896 р.) та земських кас дрібного кредиту згідно із законом від 7 червня 1904 р. [10]. Проте їх загальна сума була настільки незначною, що суттєвого впливу

на мобілізацію сільськогосподарських угідь вона не мала. Вирішальний вплив на цей процес мали, як і слід було чекати, банківські кредити, включаючи і позички Державного банку, адже ця установа з 1884 р. стала видавати великим землевласникам так звані соло-вексельні кредити [25, с. 118], а з 1893 р. – позички під заставу урожаю [3, с. 335].

Загальні показники кредитування Полтавським відділенням Селянського поземельного банку місцевих дрібних сільськогосподарських товаровиробників мали такий вигляд: за 18 років (1883–1900 рр.) було видано 3588 позичок на загальну суму 13579304 рублі. Як результат, у розпорядження позичальників перейшло 167366 десятин [35, с. 26]. Згідно зі статистикою 1898–1900 рр. безземельних серед покупців було 18,9%; мали до 1,5 десятин – 45,3%; від 1,5 до 3 дес. – 24,5%; від 3 до 6 дес. – 12,8% і більше 6 дес. – 6% [35, с. 45]. З часу відкриття Полтавського відділення Дворянського земельного банку станом на 1 січня 1901 р. потовстившим дворянам краю було видано кредитів на суму 18350 тис. руб. під заставу 1017667 десятин землі [35, с. 161]. Звертаючи увагу на низькі відсотки за кредитами (до 3,5%) та періодичне списання боргу окремим позичальникам, міністр фінансів С. Ю. Вітте у 1896 р. цілком справедливо називав Дворянський банк «напівблагодійною» установою [13]. Однак найбільше коштів під заставу 500949 десятин землі було видано за 15 років (1886–1900 рр.) Полтавським акціонерним земельним банком – 27270700 руб [35, с. 162]. На початку ХХ століття, коли діяльність Селянського банку була узгоджена із завданнями столипінської аграрної реформи, кредитування дрібних товаровиробників було суттєво збільшено. Так, якщо за 1883–1900 рр. місцеве відділення Селянського банку уклало зі своїми позичальниками 4652 угоди, то у 1911 р. у 4,5 рази більше – 20524 [40, арк. 15]. Загалом по імперії за час свого існування Селянський банк видав своїм клієнтам астрономічну як на той час суму кредитів – 1,7 мільярда рублів [22, с. 157]. Якщо до цієї суми додати іпотечні кредити інших банків, то загальна сума позик набагато перевищить 2 млрд. [37, с. 17]. Адже Полтавський земельний банк, наприклад, за 39 років (1874–1912 рр.) лише короткостроковими кредитами видав на суму 27350 тис. руб. [29]. Звичайно ж, не усі позичальники змогли погасити банкам свої борги. За 11 років (1896–1906 рр.) загалом по імперії Селянський банк відібрав у 27,8% боржників заставлені земельні угіддя [12, с. 315]. На Полтавщині цей відсоток становив 35,8% [12, с. 105]. Однак фактом залишаються величезні зрушення у мобілізації сільськогосподарських угідь за 1861–1917 рр.: дворяни продали 1028039 десятин; духовенство – 8743, тоді як купці збільшили своє землеволодіння на 68650; міщани – на 54871; козаки – на 805104; селяни – на 603219 десятин [38, с. 39]. Селяни могли б, очевидно, купити ще більше землі, коли б не ухвалення 14 грудня 1893 р. закону про заборону купівлі-продажу надільних земель навіть у тому разі, коли уся викупна сума за них внесена до казначейства [4, с. 368]. Щоби продати свою землю, селяни застосовували найрізноманітніші способи, що мали юридичну силу: від вексельних зобов'язань до ухвали сільського сходу, укладеної у тому значенні, що земля прийнята громадою від того, хто виселявся, і передається покупцеві [29, с. 77]. За підрахунками знаного в Україні фахівця з історії ринку землі В.М. Шевченка, найінтенсивніше процес купівлі-продажу землі у другій половині ХІХ і на початку ХХ ст. розвивався саме на Полтавщині, де, як уже згадувалося раніше, половина мешканців

села була козаками [41, с. 100]. Прямим наслідком кредитування сільськогосподарських товаровиробників стала суттєва зміна структури землеволодіння, а також зростання ефективності рослинництва і тваринництва. Так, якщо урожай жита – головної зернової культури Полтавщини у 1871–1875 рр. – становив у середньому 27,4 пуда з десятини, то у 1912–1916 рр. – 94 пуди, тобто ріст становив 348%; ярової пшениці – відповідно 22,8 і 52,2 пуда (226%). У тваринництві теж відбулися помітні зміни. Так, поголів'я коней – головної тяглової сили землеробів – з 1861 по 1916 рік зросло зі 180 тисяч до 574 тисяч (+318,8%). Приклад Полтавської губернії спростовує поширену у радянській історіографії тезу про розорення селянських господарств [39, с. 143]. Так, із 1882 по 1916 рік загальна чисельність селянсько-козацьких господарств зросла з 59083 [34, с. 38] до 40806 [38, с. 23]. Лише за 1901–1916 рр. валовий збір зернових зріс на 129% (зі 124762,3 тис. пудів до 160920 тис. пудів) [30, с. 161]. Якщо у 1851–1860 рр. питома вага посівів непривілейованих станів становила на Полтавщині 67,4%, то у 1916 р. – вже 81% [17, с. 182].

Таким чином, прогрес у сільському господарстві Полтавщини, як, між іншим, і усєї тогочасної країни, був очевидним, що дає підстави деяким сучасним апологетам імператорської Росії на всі лади розхвалювати тогочасну економічну систему [11], в умовах якої селяни немов би «щедро годувалися, вишукано вбиралися, розкішно відпочивали...» [18, с. 8]. Прихильники такого погляду при цьому ігнорують той факт, що очевидні успіхи у модернізації сільськогосподарського виробництва та зростанні відповідних економічних показників мають завдячувати не лише вищезгаданим кредитним ресурсам, а насамперед неймовірно тяжкій праці тих же непривілейованих станів, адже умови життя і праці значної їх частини були подібні, за свідченням деяких сучасників тих подій, до «життя собаки» [19].

У нашому розпорядженні є результати дослідження економістів Полтавського губернського земства щодо продовольчого забезпечення сільськогосподарських товаровиробників наприкінці ХІХ ст. Беручи до уваги мінімальну потребу у 18 пудів зерна для продовольчого забезпечення однієї особи протягом року, земці з'ясували, що у середньоурожайному 1899 р. близько мільйона осіб (968228) сільських мешканців краю не могли отримати від землеробства вищезгаданої кількості продовольства [36, с. 261]. Зауважимо, що на рубежі ХІХ – ХХ ст. споживання хлібопродуктів у США становило 61 пуд; Данії – 57, Франції – 33; Швеції – 31; Німеччині – 27, а Голландії – 24 пуди. Останню цифру деякі тогочасні російські економісти вважали за медично обґрунтовану харчову норму [1, с. 3]. Напередодні свого краху самодержавна Росія і, відповідно, усі її національні окраїни за усіма основними економічними показниками залишалися далеко позаду практично усіх європейських країн. У листопаді 1912 р., наприклад, учасники агрономічної наради при Полтавському губернському земстві з жалем констатували ганебний для імперії факт, коли на значно гірших угіддях датський та англійський фермери отримували з одного гектара землі 800 рублів прибутку, а полтавський селянин зі свого чорнозему мав лише 50 рублів, тобто у 16 разів менше [26, с. 65]. Чи не найголовнішою проблемою, яка стояла на шляху інтенсифікації господарств непривілейованих станів, було, окрім малоземелля, непосильне оподаткування, громадські обов'язкові і необов'язкові та викупні (до 1907 р.) платежі, а також численні так звані «нату-

ральні» повинності (ремонт шляхів і каналів, перевезення військових вантажів, гасіння лісових пожеж, очищення зерна у хлібозапасних магазинах, догляд за етапними арештованими тощо) [27, с. 57].

Висновки з проведеного дослідження. З усього вищесказаного можна дійти кількох важливих з погляду теорії і практики сучасного стану реформування аграрних відносин в Україні висновків:

1. Згідно з теорією ринкового господарства, всебічно обгрунтованою К.Р. Макконелом і С.Л. Брю в їх «Економіці», усі засоби виробництва, включаючи, природно, і землю, повинні бути товаром, а отже, і вільно купуватись і продаватись, як це і мало місце в Україні епохи вільного підприємництва.

2. Заборона ринку землі на законодавчому рівні, як це було у нашій країні у 1893 р., його не зупиняє, примушуючи переходити у стан тіньової економіки, від чого з відомих причин страждає як власник землі, так і державний бюджет.

3. Прямим наслідком ринку землі є поява державних і приватних земельних банків, а також різноманітних кооперативних інституцій, які активно використовують іпотеку у своїй діяльності.

4. Наявність довгострокового банківського кредиту зумовлює можливість широкого доступу до нього навіть неможливих сільськогосподарських товаровиробників, що сприяє модернізації рослинництва і тваринництва, підвищенню урожайності, а значить, і вального збору відповідних культур. А у цьому, врешті-решт, зацікавлені не лише сільськогосподарські товаровиробники, а й усе суспільство, адже саме наповнення дохідної частини бюджету країни є неодмінною умовою зростання зарплат, пенсій і різноманітних стипендій. Не випадковим, очевидно, є те, що відсутність ринку землі стала чи не найголовнішою рисою країн із низьким рівнем життя, таких як Куба, Венесуела, Конго, Північна Корея та низка інших. До цього сумного списку можна додати, на жаль, і сучасну Україну...

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверин Н. Переселенческий вопрос и общественные организации / Н. Аверин. СПб.: Тип. «Общественная польза», 1907. 117 с.
2. Александровский Ю.В. Устав Кредитный. Вып. 1 / Ю.В. Александровский. СПб.: Юридическое изд-во «Закон и Право». 1914. 712 с.
3. Анфимов А.М. Крупное помещичье хозяйство Европейской России (конец XIX – начало XX века) / А.М. Анфимов. М.: Изд-во «Наука», 1969. 393 с.
4. Брусникин Е.М. Подготовка закона 14 декабря 1893 г. о неотчуждаемости крестьянских наделных земель / Е.М. Брусникин // Ученые записки Горьковского государств. ун-та. Сер. ист.-филол. 1964. Т. 1. Вып. 72. С. 351–368.
5. Василенко В.И. Хозяйственно-экономический обзор Кобелякского уезда Полтавской губернии / В.И. Василенко. Кобеляки: Тип. Репке, 1895.
6. Вдовин В.В. Крестьянский поземельный банк (1883-1895 гг.) / В.В. Вдовин. М.: Госфиниздат, 1959. 127 с.
7. Высочайше утвержденное Положение о переселении Малороссийских казаков, однодворцев и прочих казенных поселенцев для поступления в Кавказские казачьи и линейные войска и полка // ПСЗРИ. Собр. 1-е. Т. VII. СПб.: Тип. собственной Е.И.В. Канцелярии, 1835. № 5630.
8. Высочайше утвержденный Устав Крестьянского поземельного банка // ПСЗРИ. Собр. 2-е. Т. XV. СПб.: Гос. типография, 1895. № 12195.
9. Высочайше утвержденный Устав Полтавского земельного банка // ПСЗРИ. Собр. 2-е. Т. XLVII. СПб.: Тип. собственной Е.И.В. Канцелярии, 1872. № 50708.
10. Высочайше утвержденное Положение об учреждениях мелкого кредита // ПСЗРИ. Собр. 3-е. Т. XXIV. СПб.: Гос. типография, 1904. № 24737.
11. Грегори Пол. Экономический рост Российской империи (конец XIX – начало XX в.). Новые подсчеты и оценки / Пол Грегори. М.: РОССПЭН, 2003. 256 с.
12. Зак А.Н. Крестьянский банк. 1883-1910 / А.Н. Зак. М.: Т-во скоропечатания А. А. Левинсон, 1911. 607 с.
13. Замечания министра финансов С.Ю. Витте на записку губернских предводителей дворянства о нуждах дворянского землевладения // Исторический архив. 1957. № 4. С. 151–167.
14. Історія Української РСР. У 8 т., 10 книгах. Т. 3/ Ред. кол.: А.Г. Шевелєв (відп. ред.) та ін. К.: «Наукова думка», 1978. 607 с.
15. Катаев Н. Сельский кредит и крестьянское хозяйство в России / Н. Катаев. М.: Типо-литогр. В. Рихтер, 1902. 121 с.
16. Кириченко В.Е. Установы довгострокового кредиту Російської імперії в Україні (друга половина XIX – початок XX ст.): монографія/ В.Е. Кириченко. – Х.:Контраст, 2010. 562 с.
17. Ковальченко И.Д. Соотношение крестьянского и помещичьего хозяйства в земледельческом производстве капиталистической России / И.Д. Ковальченко// Проблемы социально-экономической истории России. Сборник статей. М.: Изд-во «Наука», 1971. С. 171–194.
18. Машкін О. «Буде хліб – буде й пісня» / О. Машкін // Історія України. 2006. № 37. С. 8–9.
19. Новое время. Газета політична і літературна. Виходила у Петербурзі з 1868 по 1917 роки. 1902. 12 мая.
20. Отечественные записки. Научно-литературный журнал. 1880. № 2. С. 136–148.
21. Переселенці з Полтавщини // Полтавщина: Енцикл. досвід (за ред. А.В. Кудрицького). К.: УЕ, 1992. С. 643–644.
22. Отчет Крестьянского поземельного банка за 1915 год. Пг.: Тип. т-ва Печатня с. Яковлева, 1914. 211 с.
23. Положение о Крестьянском поземельном банке. СПб.: Изд-е А.Е. Рябенко, 1884. 87 с.
24. Полтавское губернское земское собрание XXXVIII очередного созыва. Полтава: Электрич. типо-литогр. Тор. Дома «Л. Фришберг», 1903. 377 с.
25. Печерин Я.И. Исторический обзор правительственных, общественных и частных кредитных установлений в России / Я.И. Печерин. СПб.: Тип. В.Ф. Киршбаума, 1904. 212 с.
26. Полтавское губернское агрономическое совещание 1912 г. 25–28 ноября. Стенографический отчет. Полтава: Типо-литогр. И. Л. Фришберга, 1914. 111 с.
27. Приложение к всеподданнейшему отчету Полтавского губернатора за 1895 год. Полтава: Тип. губерн. правления, 1896. 171 с.
28. Россия сельская. XIX – начало XX века / Отв. ред. А.П. Корелин. М.: Российская политич. энциклопедия (РОССПЭН), 2004. 368 с.
29. Селіхов Д.А. Аграрне законодавство царської Росії в Україні епохи капіталізму (II пол. XIX – поч. XX ст.): монографія/ Д.А. Селіхов. Полтава: Б. В., 2012. 191 с.
30. Сельское хозяйство России в XX веке. М.: Новая деревня, 1923. 377 с.
31. Справочная книжка Полтавского земельного банка. Полтава: Электрич. типо-литогр. преемн. Дохмана, 1911. 156 с.
32. Статистика землевладения 1905 г. Свод данных по 50-ти губерниям Европейской России. СПб.: Изд-во ЦСК МВД, 1907. 127 с.
33. Статистический временник Российской империи. СПб.: Изд-во ЦСК МВД, 1866. 317 с.
34. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства на 1912 год. – Полтава: Тип. Печатного Дела, 1916. 316 с.
35. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства на 1902 год. – Полтава: Тип. И. А. Дохмана и Л. Т. Фришберга, 1902. 366 с.
36. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства. Полтава: Типо-литогр. И. А. Дохмана, 1901. 494 с.
37. Статистический справочник по Югу России. Полтава: Б. И., 1910. 196 с.
38. Статистичний справочник по Полтавській губернії на 1918-19 рр. Полтава: Друкарня т-ва Печатного Діла, 1919. 176 с.
39. Теличук П.П. Економічні основи аграрної революції на Україні / П.П. Теличук. К.: Вид-во Київського ун-ту, 1973. 189 с.
40. Центральний державний історичний архів у м. Києві. Ф.12 (Колекція мікрофільмів). Оп. 1. Спр. 348. 67 арк.
41. Шевченко В.М. Деякі актуальні проблеми вивчення еволюції земельного ринку в Україні у другій половині XIX – на початку XX ст./ В.М. Шевченко // Проблеми історії України XIX – XX ст. Вип. XVI. Київ, 2008. С. 88–107.
42. Шевченко В.М. Земельний ринок України (1861–1917 рр.): монографія / В. М. Шевченко. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. 344 с.

УДК 336.225.678

Малюжець О.І.

студент

Херсонського національного технічного університету

Сисоєнко І.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Херсонського національного технічного університету**Карлюка Д.О.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІНІМІЗАЦІЇ ОБСЯГІВ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ

Стаття присвячена поглибленому дослідженню явища ухилення від оподаткування. У статті проведено аналіз тенденцій збільшення податкових втрат у результаті ухилення від оподаткування в Україні та побудована економіко-математична модель платників податків, органів адміністрування та держави, яка характеризує діяння для максимізації власного прибутку.

Ключові слова: ухилення від оподаткування, податкові втрати, бюджетні втрати, тіньова економіка, податкове навантаження.

Малюжець А.И., Сысоенко И.А., Карлюка Д.А. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ МИНИМИЗАЦИИ ОБЪЕМОВ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Статья посвящена углубленному исследованию явления уклонения от налогообложения. В статье проведен анализ тенденций увеличения налоговых потерь в результате уклонения от налогообложения в Украине и построена экономико-математическая модель налогоплательщиков, органов администрирования и государства, которая характеризует деяния для максимизации собственной прибыли.

Ключевые слова: уклонение от налогообложения, налоговые потери, бюджетные потери, теневая экономика, налоговая нагрузка.

Maliuzhets O.I., Sisoenko I.A., Karlyka D.O. FINANCIAL ASPECTS ARE MINIMIZATION OF VOLUMES OF AVOIDING TAXATION

The article is sanctified to deep research of the phenomenon of avoiding taxation. In the article the analysis of tendencies of increase of tax losses is conducted as a result of avoiding taxation in Ukraine and the built economic-mathematical model of taxpayers, organs of administration and state that characterizes an act for maximization of own income.

Keywords: avoiding taxation, tax losses, budgetary losses, shadow economy, tax loading.

Постановка проблеми. Досліджені у статті обсяги ухилення від оподаткування вказують на те, що щороку вони завдають великих збитків доходності Зведеного бюджету України. Ці кошти мають бути спрямовані на вирішення найважливіших проблем України, що матиме позитивні наслідки і для податкової системи України. Ухилення від оподаткування є в багатьох країнах світу, а отже, доцільним буде використання зарубіжного досвіду.

Ефективна податкова система – запорука економічного зростання. Нині, фіскальний напрям податкової політики не здатний мінімізувати обсяги ухилення та перешкоджає рівномірному регіональному соціально-економічному розвитку держави. Тож в умовах євроінтеграції вітчизняна податкова система потребує реформування для протидії значним обсягам ухилення від оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання ухилення від оподаткування займалися такі українські науковці, як В. Дубровський, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, А. Луцик, Л. Сідельникова та ін. У своїх працях економісти приділяли увагу визначенню обсягів ухилення та їх основних способів в Україні.

Постановка завдання. Визначено пріоритетні напрями боротьби зі втратою податкових надходжень та побудована економіко-математична модель платників податків, органів адміністрування та держави, яка характеризує діяння для максимізації власного прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ухилення від оподаткування – це діяння особи, спрямо-

ване на повну несплату певних податків, зборів чи обов'язкових платежів, які мають сплачуватися підприємствами, установами чи організаціями різних форм власності, а також фізичними особами. Погоджуємося з думкою Л. Сідельникової щодо наявності фактора умисного порушення податкового законодавства в ухиленні від сплати податків [1, с. 227]. Ю. Іванов підтверджує, що «фактично ухилення характеризується бездіяльністю, тобто невиконанням конституційного обов'язку зі сплати податків, зборів і обов'язкових платежів» [2, с. 255].

Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів може бути вчинене, наприклад, шляхом:

1. Неподання документів, пов'язаних із їх обчисленням та сплатою до бюджетів чи державних цільових фондів (податкових декларацій, розрахунків, бухгалтерських звітів і балансів тощо).
2. Приховування об'єктів оподаткування.
3. Заниження цих об'єктів.
4. Заниження сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів.
5. Приховування факту втрати підстав для одержання пільг з оподаткування.
6. Подання неправдивих відомостей чи документів, що засвідують право фізичної особи на податковий кредит або на податкову соціальну пільгу [3].

Головною причиною ухилення від сплати податків є вплив податків на доходи і витрати платників за недостатнього усвідомлення ними вигід від споживання суспільних благ, що фінансуються за рахунок податкових платежів [4, с. 289].

А. Луцик виділяє такі причини ухилення від оподаткування:

1. Високий рівень витрат, пов'язаних із дотриманням податкового законодавства.

2. Приховані диспропорції у розподілі податкового навантаження. Чинне законодавство з питань оподаткування не забезпечує рівномірного розподілу податкового навантаження.

3. Зміни в бюджетній політиці, спрямовані на збільшення соціальних трансфертів для населення, що привели до подальшого посилення фіскального тиску на економіку [5, с. 67].

Ухилення від сплати податків стало своєрідним каналом нелегального збагачення та однією із причин зростання тіньового сектору економіки України. Тіньова економіка – це господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці [4, с. 290]. Погоджуємося з думкою А. Луцика, що «важливим чинником тінізації є недосконалість і переважно фіскальний характер податкової політики, а також нестабільність її законодавчої бази. Чинне податкове законодавство України не стимулює суб'єктів господарювання інвестувати капітали в легальну економіку. Проблемність податкової системи України визначається не величиною податкових ставок, а насамперед нерівномірністю податкового навантаження, запутаністю і нестабільністю податкового законодавства» [5, с. 67].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, з 2010 по 2016 рік тіньова економіка України знаходилася в межах від 34 до 43% до офіційного рівня ВВП. Отже, близько половини ВВП України знаходиться в «тіні» і не оподатковується. «Тінізація» економіки є однією з першочергових вагомих проблем, яку необхідно ліквідувати. Передусім необхідно зауважити, що це надзвичайно великий рівень для країни, що завдає кожного року значних збитків. Потрібно звернути увагу на те, що Україна має один із найвищих рівнів тіньової економіки в Європі.

Рівень тіньової економіки 158 країн світу досліджував професор економіки Ліндського університету

Фрідріх Шнайдер. Станом на 2015 рік найкращий показник був у США – 8,1% до ВВП, найгірший у Зімбабве – 67,0% до ВВП [6, с. 50]. Для порівняння розглянемо рівень тіньової економіки України та країн Європейського Союзу (далі – ЄС), розрахований Ф. Шнайдером (рис. 1) [6, с. 43–50].

Проблема тіньової економіки залучає експертів із багатьох країн світу, адже це явище є в усіх без винятку державах. Але в Україні її масштаби найвищі в Європі, тому необхідно проводити заходи протидії тіньовій економіці. Натепер «детінізувати» економіку не вдалося, адже за останні 7 років її рівень майже не зменшився. Отже, першочерговою проблемою для протидії ухиленню від оподаткування є зменшення рівня тіньової економіки.

Тіньову економіку подолати неможливо, але її рівень можна мінімізувати. Треба стимулювати платників до сплати податків, надавати пільги тим секторам економіки, які цього потребують. Через податки держава регулює економічний розвиток, у разі зниження ставок чи надання пільг певним секторам економіки, які цього потребують, можна сприяти не тільки «детінізації», а й подальшому соціально-економічному розвитку регіонів. Тоді й компенсуються збитки від наданих пільг.

Зменшення податкового навантаження не є першочерговим шляхом до «детінізації» в Україні, оскільки його рівень невисокий порівняно з іншими країнами. Але необхідно визначити оптимальний розмір податкового навантаження та дотримуватися цього рівня.

Податкове навантаження є однією з найважливіших характеристик податкової системи, що являє собою узагальнений теоретичний вияв впливу оподаткування на економіку (суспільство) загалом та окремих економічних агентів [7, с. 47].

Отже, необхідно створювати умови для «детінізації» економіки та стимулювати платників податків до сплати шляхом:

1. Оптимального поєднання фіскальної та регулюючої функції податків.
2. Створення стимулів для інвестиційної діяльності.

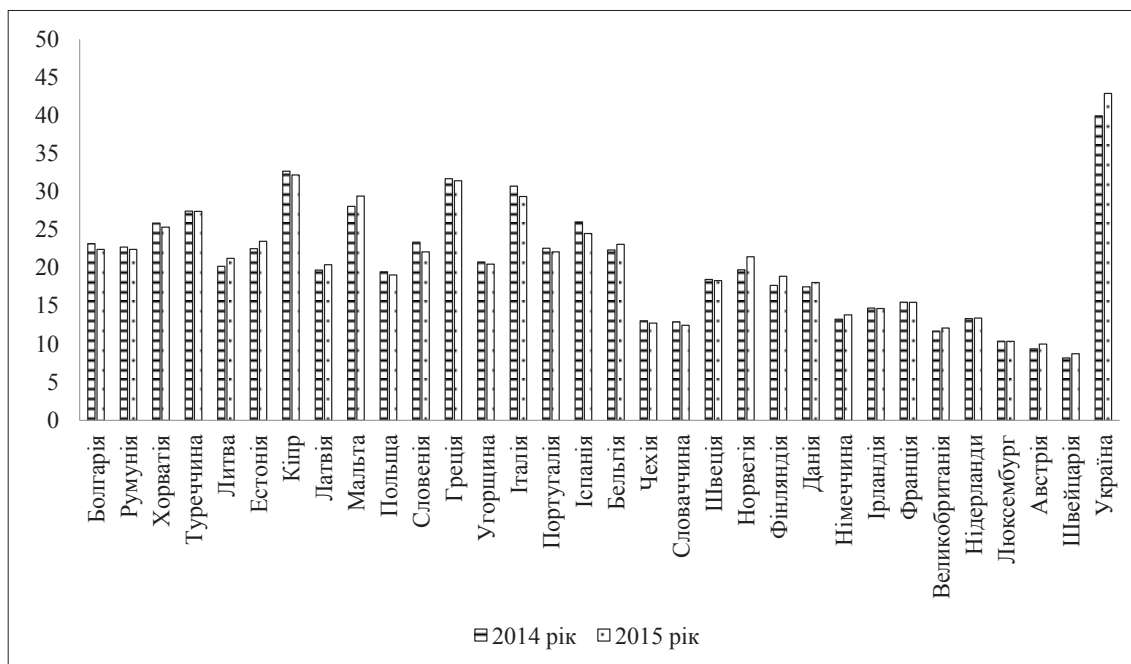


Рис. 1. Рівень тіньової економіки 31 країни ЄС та України, %

3. Виховування податкової дисципліни платників податків.

4. Прозорості роботи органів фіскального адміністрування України.

5. Встановлення оптимального рівня податкового навантаження.

6. Надання пільг тим секторам економіки, які знаходяться в слаборозвинутому стані.

Вирішення проблеми ухилення від сплати податків можливе лише за умови розроблення сукупності економічних, правових, виховних, соціальних, організаційних заходів, які сприятимуть соціально-економічному розвитку держави.

Для протидії явищу ухилення від оподаткування, яке щороку завдає державі великих збитків, необхідно проаналізувати причини, які спонукають до цього платників податків. Тобто на конкретних прикладах розглянемо, кому вигідно навмисно ухилитися від сплати податку.

Позначимо:

D – справжній дохід, який визначається базою оподаткування;

T – розмір податку, виходячи з бази оподаткування;

V – прямі витрати на ухилення;

α – ймовірність викриття порушення податкового законодавства;

S – штраф за ухилення згідно зі статтею 212 ККУ;

p – ймовірність викрити факт передачі хабаря;

J – частка від ухилення, яка піде на хабар;

P_p – покарання, яке понесе суб'єкт оподаткування за факт передачі хабаря;

P_o – покарання, яке понесе орган адміністрування за факт передачі хабаря;

Z – заробітна плата органу адміністрування;

O – рівняння максимізації прибутку платника;

L – рівняння максимізації прибутку органу адміністрування;

A – рівняння максимізації прибутку держави.

$$\begin{cases} O = D - T - V - \alpha * S - (1 - p) * J - p * P_p \rightarrow \max \\ L = Z + (1 - p) * J - p * P_o \rightarrow \max \\ A = T + \alpha * S + p * P_p + p * P_o \rightarrow \max \end{cases}$$

Для максимізації власного прибутку суб'єкти оподаткування розраховують витрати, пов'язані зі сплатою податку, хабарями, штрафами, для того, щоб виявити, за яких умов прибуток буде максимальним. Необхідно визначити, що є вигіднішим: сплата податку чи ухилення від сплати разом із додатковими витратами. Так само діє й орган адміністрування у питанні прийняття хабаря: якщо його розмір покриває ризик бути викритим і розмір покарання, то для максимізації власного прибутку він візьме хабар.

Держава головним чином впливає на всі етапи в системі оподаткування і повинна саме контролювати і робити все для максимізації прибутку податкових надходжень Зведеного бюджету. Тобто в інтересах держави, щоб усі платники дотримувалися вимог чинного податкового законодавства. Фінансове покарання за ухилення від сплати податку інколи не перевищує розміру ухилення. Тим паче, немає високої ймовірності розкриття факту порушення статті 212 ККУ. Стосовно хабарництва – деколи державі вигідні прояви корупції, але її рівень не має перевищувати певну межу. Отже, держава своїм безпосереднім впливом на податкову систему країни має сприяти мінімізації обсягів ухилення від сплати податку.

Розглянемо детальніше, яким чином держава може вплинути на рішення платника стосовно ухи-

лення. Оскільки до ухилення від оподаткування спонукає певна різниця між його обсягом та покаранням, необхідно зробити це рення максимально невигідним як для платника, так і для інших сторін, задіяних у схемах ухилення. Доцільно говорити про розмір вигоди від ухилення.

Застосуємо такі позначення:

R – розмір ухилення;

α – ймовірність викриття порушення податкового законодавства;

β – розмір покарання за ухилення;

U – розмір вигоди.

Маємо таке рівняння, яке показує першочергові чинники впливу на рішення стосовно ухилення: $U = R - \alpha * \beta$.

Потрібно також зазначити, що на рішення платника, чи ухилитися від сплати податку, також впливають і самі витрати на ухилення. Адже, окрім покарання у разі розкриття факту злочину, платник повинен фінансувати всю схему ухилення. Ці прямі витрати включають ведення «фіктивних» документів, винагороди посередникам та хабарі контролюючим органам. Це причина, з якої ухиляються від оподаткування в Україні переважно великі платники податку, оскільки значно вигідніше не платити до бюджетів мільйони гривень, а витратити певну частину коштів на реалізацію схеми ухилення. Тож тоді, коли розмір прямих витрат на ухилення від оподаткування не перевищує розмір податку за фактичною базою оподаткування, платник прогнозує можливий розмір покарання за розкриття схеми. Розглянемо, як держава може вплинути на ситуацію в такому разі.

Згідно з формулою, ухилитися від сплати податку платник буде тільки в тому разі, якщо $R > \alpha * \beta$. Зіставивши такі значні обсяги ухилення від оподаткування з цією моделлю, можна дійти висновку, що розмір ухилення все ж більший.

Необхідно створити такий орган, який мав би висококваліфікованих працівників, і головне, майбутній орган повинен бути на практиці незалежним органом, який мінімізував би рівень корупції. Тільки якщо ці умови будуть діяти на практиці, буде можливість зменшити вигоду від ухилення.

Держава безпосередньо контролює ці показники. Ймовірність розкриття фактів ухилення від оподаткування та відповідальність за ухилення впливають на рішення платників податків, чи вигідним є навмисне порушення податкового законодавства. Цей показник має бути якомога більшим. Зважаючи на такі обсяги податкових втрат держави, можна дійти висновку що він зараз знаходиться на недостатньому рівні. Необхідно створити структуру, яка за своїми навичками буде в змозі розкривати складні схеми ухилення та виявляти всіх причетних до них суб'єктів господарювання. Також цей орган обов'язково має бути незалежним, а його робота – прозорою. Саме в такому разі можливо не тільки збільшити ймовірність розкриття злочину, тобто зросте ефективність роботи, а й мінімізувати прояви корупції.

Стосовно відповідальності – вона застосовується переважно у фінансовому вигляді, і її розмір менший за розмір ухилення від сплати податку, це і впливає на рішення ухилитися від сплати податку замість того, щоб сплачувати. Згідно з частиною 1 статті 212 ККУ умисне ухилення, яке призвело до ненадходження до бюджету значної частини коштів, карається штрафом від однієї до двох тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян (далі –

НМДГ) [8]. Розмір ухилення від сплати податку розраховується в НМДГ = 50% прожиткового мінімуму, а це 800 грн., а розмір фінансового штрафу в НМДГ = 17 грн. Отже, значно менше покарання застосовується у вигляді штрафу від суми ухилення. Необхідно підвищити покарання і не тільки застосовувати штрафні санкції, а й притягувати до кримінальної відповідальності за ухилення в особливо великих сумах. Неприпустимим є факт того, що сума відшкодування державі збитків за завданий злочин є меншою за обсяг фактично наданих збитків.

Рівняння прибутку держави свідчить про те, що державі вигідніше, щоб усі платники сплачували суму податку в повному обсязі. Саме держава, контролюючи податкову політику, може кардинально впливати на дві інші сторони. Але оскільки в інтересах держави, щоб усі сплачували, необхідно рівняння розміру вигоди зводити до того, щоб розмір ухилення був менший за розмір покарання. До цього результату можна дійти, якщо орган адміністрування на практиці буде діяти згідно із запропонованими принципами, тим самим збільшуючи ймовірність викриття схем ухилення, і якщо покарання буде більше від суми ухилення. Тільки звівши рівняння розміру вигоди до такого стану, обсяги втрат податкових надходжень держави будуть мінімізовані.

Одночасно зі збільшенням покарання, роблячи невідгідним рішення платника про ухилення від оподаткування, необхідно стимулювати до сплати, щоб зменшити рівень тих, хто вимушено ухиляється від сплати податку через низькі доходи. Для цього потрібно більше інвестувати в розвиток соціально-економічної сфери. Необхідно виховувати ту податкову дисципліну, яка характеризуватиметься обов'язковим, добросовісним дотриманням усім вимог чинного податкового законодавства. І для досягнення цієї мети необхідне реформування чинної податкової системи до того вигляду, в якому вона буде діяти в інтересах і держави, наповнюючи бюджет, і платників, будучи не тягарем, а взаємовигідним та необхідним обов'язком фінансувати потреби держави.

Головним мотивом ведення подвійної «проти-лежної» податкової політики для мінімізації обсягу податкових втрат є дослідження причин ухилення. Необхідно розуміти, кому в цьому питанні протистоїть держава.

Умовно можна поділити суб'єктів оподаткування, яка ухиляються від сплати податків, на 2 групи платників: великі платники податків та ті платники, які вимушено ухиляються.

Стосовно великих платників податків необхідно зазначити, що це ті суб'єкти оподаткування, які переважно використовують складні схеми ухилення, в яких задіяна не одна фізична чи юридична особа. Головною відмінністю від другої групи є те, що вони ухиляються не через надмірне податкове навантаження, а навмисно порушують податкове законодавство для збереження свого прибутку. При цьому дотримання чинного податкового законодавства не приведе до значно великих обсягів втрат власного доходу, адже ставки податків в Україні не вищі від середнього рівня країн ЄС. Друга група, навпаки, ухиляється вимушено. До цієї групи можна віднести переважно платників із низьким рівнем доходу. Ці суб'єкти використовують тіньову економіку: не реєструючись офіційно, вони уникають сплати податку.

Тож запропонована модель мінімізації рівня ухилення від оподаткування включає інтереси всіх платників та держави. Саме податкова система, більшою мірою наповнюючи Зведений бюджет держави, може і має бути спрямована на зростання економічного стану України.

Висновки. Ухилення від оподаткування вдається мінімізувати, поєднуючи жорсткішу політику покарань за факт ухилення та посилюючи регулюючу функцію податкової системи для стимулювання платників до сплати. Оподаткування не повинно бути для платників тягарем, а навпаки – треба створювати гнучку систему пільг, які будуть спрямовані на розвиток галузей економіки. Тоді покращиться і соціально-економічна ситуація в країні, яка теж впливає на обсяги ухилення від оподаткування. Адже існують ті платники, які вимушено застосовують ухилення через скрутне фінансове становище.

За посилення регулюючого напрямку податкової політики збільшиться і фінансальний потенціал, якого бракує через значні обсяги ухилення. Адже, звертаючись до зарубіжного досвіду, можна дійти висновку, що розвинені країни з одними із найефективніших податкових систем світу мають низький рівень тіньової економіки та ухилення від оподаткування. Тож податкову політику України треба спрямувати у бік росту соціально-економічного стану, тобто регулюючим напрямом стимулювати до інвестування у вітчизняну економіку.

Потрібно визнати, що ухилення від оподаткування буде завжди. Але його масштаби прояву: незначні обсяги ухилення в тих схемах, які ще не викриті фіскальними органами, чи великі обсяги ухилення із застосуванням безлічі схем, залежать від політики держави у сфері оподаткування. Тому за ефективного застосування запропонованих методів протидії ухиленню від оподаткування можна значно мінімізувати обсяги податкових втрат держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сідельникова Л.П. Податково-боргові стратегії формування бюджетних ресурсів держави: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Л.П. Сідельникова. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 620 с.
2. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент: Підручник / [Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова]. К.: Знання, 2008. 525 с.
3. Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів» від 8.10.2004 року № 15 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0015700-04>.
4. Баранова В.Г. Податкова система: Навч. посіб. / [В.Г. Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П. Хомутенко та ін.]; [за ред. В.Г. Баранової]. – Одеса: ВМВ, 2014. – 344 с.
5. Луцик А.І. Тіньова економіка та розміри податкових надходжень: діалектика взаємозалежності / А.І. Луцик // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. / за ред. І.Г. Ткачук. – Ів.-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2008. – Вип. IV, т. 2. – С. 66-70.
6. Schneider F. Shadow Economies around the World: New Results for 158 Countries over 1991-2015. – 2017. – 50 p.
7. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи / за ред. Т.І. Єфименко, А.М. Соколовської. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 494 с.
8. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 року № 2341-III [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.

УДК 336:14

Нікітішин А.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансівВінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню та оцінці сучасного стану доходів місцевих бюджетів у контексті проведеної реформи бюджетної децентралізації. Метою статті є дослідження та оцінка стану доходів місцевих бюджетів у контексті проведеної реформи бюджетної децентралізації. Автором досліджено практику формування податкових надходжень місцевих бюджетів та визначено роль податків у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. Проаналізовано структуру податкових надходжень та визначено особливості їх розмежування між бюджетами різних рівнів у контексті змін бюджетного та податкового законодавства в умовах бюджетної децентралізації.

Ключові слова: місцевий бюджет, податкові надходження, податки, збори, бюджетна децентралізація, податок на доходи фізичних осіб, податок на майно.

Никитишин А.А. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию и оценке современного состояния доходов местных бюджетов в контексте проводимой реформы бюджетной децентрализации. Целью статьи является исследование и оценка состояния доходов местных бюджетов в контексте проводимой реформы бюджетной децентрализации. Автором исследована практика формирования налоговых поступлений местных бюджетов и определена роль налогов в формировании доходной части местных бюджетов. Проанализирована структура налоговых поступлений и определены особенности их разграничения между бюджетами разных уровней в контексте изменений бюджетного и налогового законодательства в условиях бюджетной децентрализации.

Ключевые слова: местный бюджет, налоговые поступления, налоги, сборы, бюджетная децентрализация, налог на доходы физических лиц, налог на имущество.

Nikitishin A.O. TAX REVENUE TO LOCAL BUDGETS UNDER THE CONDITIONS OF BUDGET DECENTRALIZATION

The article is devoted to the research and evaluation of the current state of local budget revenues in the context of implemented budget decentralization reform. The purpose of the article is to study and evaluate the state of local budget revenues in the context of implemented budget decentralization reform. The author has studied the practice of forming tax revenues of local budgets and determined the role of taxes in the formation of the revenue part of local budgets. He has analyzed the structure of tax revenues and defined special features of their differentiation between budgets of different levels in the context of changes in budget and tax legislation under the conditions of budget decentralization.

Keywords: local budget, tax revenues, taxes, fees, budget decentralization, personal income tax, property tax.

Постановка проблеми. Забезпечення благами суспільства вимагає наявності у держави достатніх фінансових ресурсів як на загальнодержавному, так і місцевому рівнях. Метою реформи децентралізації є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування, яка передбачає достатній обсяг власних дохідних (зокрема податкових) джерел та повноважень. Як показує практика розвинутих країн світу, власні фінансові ресурси на місцевому рівні мають формуватися головним чином за рахунок податкових надходжень від місцевого оподаткування. Достатні податкові доходи та повноваження дають можливість органам місцевої влади наповнювати місцеві бюджети, сприяти ефективному розвитку місцевого господарства тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Механізми формування податкових доходів місцевих бюджетів досліджувались у працях таких вітчизняних учених, як О. Кириленко [1, 2], Л. Кондусова, І. Нескородева, І. Алексеєнко [3], І. Луніна [4], Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін [2], А. Пелехатий [5] та ін. Однак поряд із наявністю певної кількості досліджень у цій сфері практичні аспекти формування саме податкових надходжень місцевих бюджетів потребують подальших досліджень. Зазначене зумовлено і прийняттям значної кількості змін до Бюджетного та Податкового кодексів України.

Метою статті є дослідження та оцінка стану доходів місцевих бюджетів у контексті проведеної реформи бюджетної децентралізації.

Об'єктом дослідження є система податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Теоретичною і методологічною основою статті є фундаментальні положення сучасної економічної науки, праці вітчизняних та зарубіжних учених. У процесі дослідження застосовувались методи: аналізу і синтезу – для вивчення об'єкта і предмета дослідження; абстрактно-логічний – для теоретичного узагальнення та формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку країни місцеві бюджети традиційно формуються за рахунок податкових надходжень. За даними Державної казначейської служби України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2016 році надійшло 366,0 млрд. грн., що на 14,1%, або на 41,6 млрд. грн., більше за відповідний показник минулого року.

Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 170,6 млрд. грн., що на 50,2 млрд. грн., або на 41,7%, більше, ніж у 2015 році. Загалом річний план доходів, який був затверджений місцевими радами, виконано на 116,8%. Розглянемо показники виконання дохідної частини місцевих бюджетів України у 2014–2016 рр. (табл. 1).

У 2016 р. частка доходів місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України становила 21,8%, що на 3,3 відсоткових пункти більше рівня минулого року. Як показують дані рисунку 1, відбулися зміни у структурі доходів за фондами бюджету.

Відзначимо, що деяких змін зазнала і сама структура доходів місцевих бюджетів у 2016 році. Це відбулося внаслідок збільшення частки податкових надходжень, що зумовлено зростанням таких видів податкових доходів, як податок на доходи фізичних осіб (на 0,7 відсоткових пунктів), місцеві податки і збори (на 1,0 відсотковий пункт), акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів (на 0,4 відсоткових пунктів) та інших податкових надходжень (на 1,0 відсотковий пункт). Скоротилася частка неподаткових надходжень – на 4,5 відсоткових пункти, до 13,9% (рис 2).

За підсумками 2016 р. до місцевих бюджетів України надійшло 146,9 млрд. грн. податкових надходжень – це на 48,7 млрд. грн., або на 49,6%, більше, ніж у 2015 році. Рівень виконання планових надходжень податків становив 111,4% від річного плану. Аналізуючи перевиконання, відзначимо, що воно відбулося за всіма головними податковими джерелами наповнення місцевих бюджетів України:

- податком на прибуток підприємств – 125,3%;
- єдиним податком – 115,9%;
- рентною платою та платою за використання інших природних ресурсів – 112,0%;
- акцизним податком на роздрібний продаж підакцизних товарів – 110,9%;
- орендною платою за землю, що сплачується юридичними особами, – 109,0%;
- податком на доходи фізичних осіб – 108,5%.

Стосовно податку на доходи фізичних осіб, то, незважаючи на переспрямування його частки до Державного бюджету України, він стабільно продовжує зберігати позицію найголовнішого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів України: у 2016 р. – 46,3%. Надходження аналізованого податку у 2016 р. становили 79,0 млрд. грн., що на 24,1 млрд. грн., або на 43,8%, більше за відповідний показник 2015 року. Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб у 2012–2016 рр. зображена на рисунку 3.

Із 2015 р. в Україні запроваджено нове джерело надходжень до місцевих бюджетів – це акцизний податок на роздрібний продаж підакцизних товарів. Лише у 2016 р. з такого податкового джерела надійшло 11,6 млрд. грн., що на 3,9 млрд. грн., або на 51,3%, більше, ніж у минулому році. Частка досліджуваного податку у загальних надходженнях до місцевих бюджетів становить 6,7%. Це робить його одним із головних за обсягом податковим джерелом.

Важливою зміною в оподаткуванні було віднесення з 2015 р. до місцевих податків і зборів податків на майно, зокрема плати за землю. Це дало змогу місцевим податкам і зборам стати другим за обсягом податковим

джерелом наповнення місцевих бюджетів України. Частка таких податків і зборів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів України (з урахуванням податків на майно та єдиного податку) сягнула 24,8%, а сума – 42,3 млрд. грн. (рис. 4).

Головним за розміром джерелом місцевих податків у 2016 р. є платежі за використання земельних ресурсів (плата за землю). З такого джерела податкових надходжень надійшло 23,3 млрд. грн., а це на 57,3% більше за відповідний показник 2015 р. (рис. 5).

Суттєвий вплив на таке збільшення мало проведення грошової оцінки земельного фонду за нововведеними коефіцієнтами (зокрема, у м. Києві).

У 2016 р. продовжилася стійка тенденція до збільшення частки земельного податку за рахунок певного скорочення частки орендної плати за землю. Таке зменшення становило 7,3 відсоткового пункту і пов'язане із майже дворазовим збільшенням нарахувань земельного податку його платниками – юридичними особами.

Незважаючи на кризові явища в економіці України, стабільно продовжується зростання суми надходжень єдиного податку від суб'єктів малого підприємництва. Цей податок був одним із головних складників

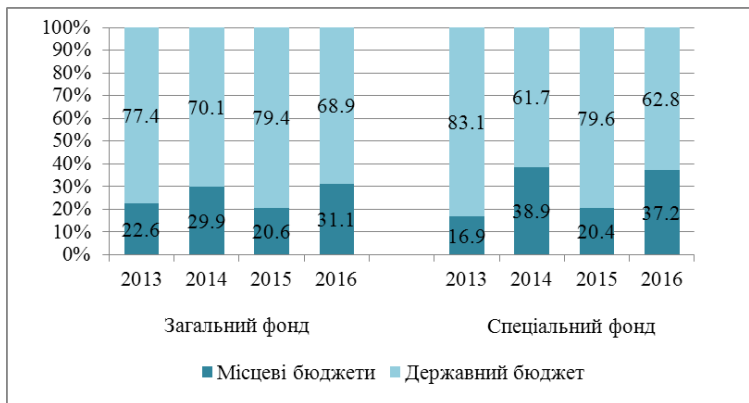


Рис. 1. Частки доходів у розрізі фондів державного та місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету за 2013–2016 роки

Джерело: побудовано автором на основі [6]

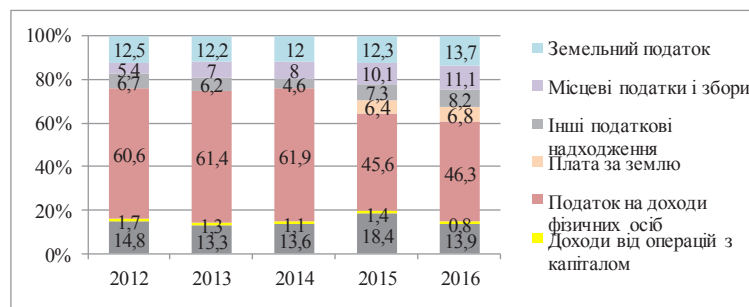


Рис. 2. Структура доходів місцевих бюджетів за 2012–2016 роки

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Таблиця 1

Надходження доходів до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2014–2016 роки

Доходи	Факт за 2014 рік	Факт за 2015 рік	Факт за 2016 рік	Виконання планів, затверджених місцевими радами, %
Усього, млн. грн., у т. ч.:	101 087,6	120 461,7	170 645,4	116,8
– загальний фонд	80 230,1	101 574,7	146 648,3	110,7
– спеціальний фонд	20 857,5	18 887,0	23 997,1	175,0

Джерело: складено за [6]

місцевих податків і зборів. Його надходження становили у сумі 17,2 млрд. грн. у 2016 р., що на 56,0% більше за обсяги надходжень минулого року.

Таке зростання пояснюється збільшенням кількості платників податку – як фізичних, так і юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва.

Додатковою причиною зростання аналізованих надходжень стало включення до платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників (частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%). У попередні роки аналогом 4-ї групи єдиного податку був фіксований сільськогосподарський податок. У 2016 р. сільськогосподарські товаровиробники сплатили 3,5 млрд. грн. єдиного податку, що в 1,75 раза більше, ніж у 2015 році.

Висновки. Аналіз практичних аспектів формування податкових надходжень до місцевих бюджетів показав, що сьогодні місцеві органи влади отримали додаткові, але ще не достатні фінансові ресурси для організації ефективного управління соціально-економічним розвитком територій. Головним бюджетотворюючим податком залишається податок на доходи фізичних осіб, але його роль із кожним роком зменшується. Дослідження показало стійку тенденцію до зростання ролі місцевих податків і зборів та податку на майно.

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку країни бюджетна децентралізація має на меті розширити дохідні джерела, зокрема податкові, з одночасним наданням нових і розширенням вже діючих прав органів місцевого самоврядування в частині самостійного регулювання розмірів податків та зборів. Однак, на наш погляд, законодавчі нововведення недостатньо фінансово забезпечують заплановану бюджетну децентралізацію. Зазначене пояснюється тим, що із передачею додаткових і розширенням уже діючих джерел бюджетних доходів за місцевими громадами закріплюється значний обсяг додаткових видаткових обов'язків: фінансування освіти, медицини, культури, дорожнього та житлово-комунального господарства. Негатив підсилюється збільшенням частки відрахувань до Державного бюджету України бюджетотворюючих місцевих платежів, які раніше переважно залишалися на міс-

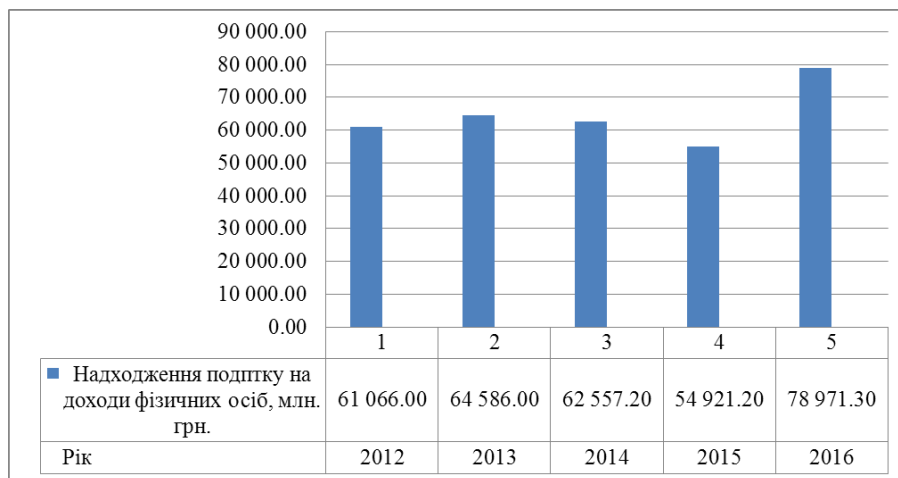


Рис. 3. Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб у 2012–2016 роках

Джерело: побудовано автором на основі [6]

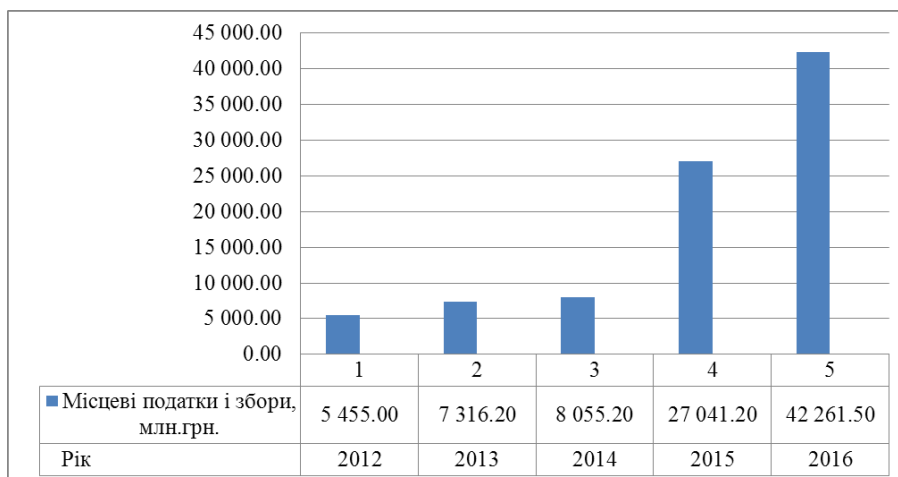


Рис. 4. Динаміка надходжень місцевих податків і зборів за 2012–2016 роки

Джерело: побудовано автором на основі [6]

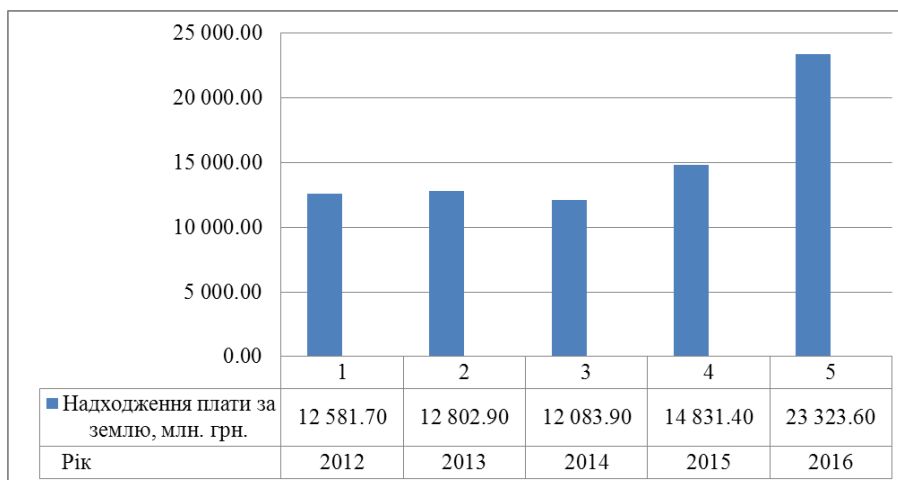


Рис. 5. Динаміка надходжень плати за землю у 2012–2016 роки

Джерело: побудовано автором на основі [6]

цевому рівні – це податок на доходи фізичних осіб, рентна плата за користування надрами.

Перспективи подальших досліджень спрямованні на дослідження напрямів розширення податкової бази місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: підручник / О.П. Кириленко. К.: Знання, 2006. 677 с.
2. Кириленко О., Малиняк Б., Письменний В., Русін В. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади // Асоціація міст України. К., ТОВ ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. С. 396.
3. Управління фінансовими ресурсами місцевого бюджету: монографія / Л.Ф. Кондусова, І.І. Нескорородева, І.І. Алексеєнко та ін. Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. 289 с.
4. Луніна І.О. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / За ред. д. е. н. І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». К., 2016. 70 с.
5. Пелехатий А.О. Фінансова незалежність бюджетів об'єднаних територіальних громад: основні проблеми та шляхи їх подолання / А.О. Пелехатий // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. / НАН України. ДУ «Ін-т регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАНУ»; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). Львів, 2016. Вип. 4 (120). С. 126–130.
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [В.В. Зубенко., І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ – II) впровадження», USAID. К., 2017. 90 с.

УДК 336.71

Рац О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ ЯК СКЛАДНИК МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ

Статтю присвячено дослідженню напрямів удосконалення формування та розвитку клієнтської бази банку шляхом зростання рівня лояльності клієнтів банку в системі маркетингу відносин. Розглянуто підходи до сегментування клієнтської бази банку. Визначено основні напрями забезпечення лояльності клієнтів банку.

Ключові слова: клієнтська база банку, управління клієнтською базою банку, клієнт-центричність, сегментація клієнтської бази, лояльність клієнтів банку.

Рац О.М. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ БАНКА

Статья посвящена исследованию путей совершенствования формирования и развития клиентской базы банка путем повышения уровня лояльности клиентов банка в системе маркетинга отношений. Рассмотрены подходы к сегментированию клиентской базы банка. Определены основные направления обеспечения лояльности клиентов банка.

Ключевые слова: клиентская база банка, управление клиентской базой банка, клиент-центричность, сегментация клиентской базы, лояльность клиентов банка.

Rats O.M. PROVIDING THE LOYALTY OF CLIENTS AS THE COMPOSITION OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE CLIENT BASE OF THE BANK

The article is devoted to the research of ways of improving the formation and development of the client base of the bank by increasing the loyalty level of the bank's customers in the system of relationship marketing. Approaches to segmenting the client base of the bank are considered. The main directions of ensuring the loyalty of the bank's customers are determined.

Keywords: client base of the bank, management of the client base of the bank, client-centricity, customer base segmentation, customer loyalty of the bank.

Постановка проблеми. Сьогодні кризові явища, які відбуваються в економіці України, здійснюють істотний вплив на вітчизняний банківський сектор. Негативні процеси в банківській системі, такі як неякісна структура активів, низька капіталізація, проблеми з ліквідністю, низька прибутковість, свідчать про незадовільний рівень ведення банківського бізнесу та початок структурних змін банківської системи. Зменшення кількості банків суттєво вплинуло на рівень лояльності клієнтів до фінансових установ, що загострило проблему залучення нових та збереження наявних споживачів банківських послуг. Банки впроваджують нові моделі та механізми управління маркетингом відносин для більш ефективного управління розвитком клієнтської бази. Відповідно до цього, питання пошуку найбільш дієвих методів залучення та забезпечення

зростання лояльності наявних клієнтів для українських банків є надзвичайно актуальними в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління клієнтською базою банку присвячено праці багатьох вітчизняних теоретиків і практиків, зокрема: Т.А. Васильєвої, Д.В. Завадської, В.В. Коваленко, С.М. Козьменка, Г.К. Куценко, В.Д. Сурова, І.О. Школьник [1–5] та ін. Проте, незважаючи на наявні розробки у сфері банківського менеджменту та маркетингу, питанням формування та розвитку клієнтської бази в сучасних умовах функціонування вітчизняних банківських установ приділено недостатньо уваги, що актуалізує подальший розвиток науково-методичних підходів до побудови та подальшого ефективного управління клієнтською базою банківських установ.

Мета статті полягає у визначенні напрямів удосконалення формування та розвитку клієнтської бази банку шляхом зростання рівня лояльності клієнтів банку в системі маркетингу відносно.

Виклад основного матеріалу дослідження. Клієнтська база банку є визначальною передумовою ведення банківського бізнесу. До неї належать фізичні та юридичні особи, державні та громадські організації, резиденти й нерезиденти, які потребують оперативного, персоналізованого та якісного обслуговування часто не одним, а декількома підрозділами банку.

Поняття «клієнтська база банку» трактується різними авторами з погляду певних її якостей, які характеризують структуру, склад учасників, процес руху клієнтської бази банку. Так, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та І.О. Школьник [1] вважають, що клієнтська база визначає, з одного боку, якісний стан клієнттури банку як не випадкової сукупності споживачів банківських послуг, а з іншого – якість роботи самого банку із власними клієнтами. Отже, клієнтська база банківської установи представлена різними групами клієнтів, які мають рахунки в банку і користуються банківськими послугами.

Первинне формування клієнтської бази передбачає дії щодо вибору певного цільового сегменту та розроблення маркетингової стратегії. Після цього проводиться розроблення тактичних дій щодо формування клієнтської бази та безпосереднє залучення й обслуговування споживачів банку [5, с. 45].

Розвиток наявної бази клієнтів також проводиться на стратегічному та тактичному рівнях. На основі концепції формування портфелю клієнтів банку відбувається перетворення клієнтської бази в більш організовану сукупність шляхом сегментації наявних клієнтів, а також подальше управління сформованими групами клієнтів. Клієнт-стратегія банку суттєво залежить від загальної стратегії банку та, як правило, її метою є залучення до співпраці клієнтів на довготривалій період. Тактика розвитку портфелю клієнтів містить комплекс дій з інформування клієнтів, а також просування банківських операцій та послуг.

Механізм реалізації клієнт-стратегії банку обов'язково передбачає наявність певних підрозділів сфери обслуговування клієнтів, а саме мережі розподілу і збуту банківських продуктів та послуг, службу дистанційного банківського обслуговування, а також відділи, які безпосередньо контактують із клієнтами.

Частина вітчизняних банків застосовує досвід іноземних банківських установ, які використовують для реалізації стратегії і тактики формування та розвитку клієнтської бази клієнтоорієнтований маркетинговий підхід (CRM), який має на меті підвищення ефективності діяльності клієнтських і взаємозалежних служб банківських структур у реалізації найбільш важливих процесів з утримання, розвитку, залучення клієнтів, а також процесів, пов'язаних з управлінням кредитним портфелем. CRM передбачає, що ефективність роботи банку визначається ступенем відповідності потребам клієнтів і високими темпами зростання його клієнтської бази.

Таким чином, останнім часом посилення конкуренції та часта зміна вподобань клієнтів сприяли переходу банків від продукт-орієнтованого маркетингу до клієнт-центричного. Клієнт-центричність – це особлива концепція ведення бізнесу, яка розглядає інтереси клієнтів на рівні інтересів компанії, при цьому робота з клієнтами здійснюється як консультування, продукти та послуги пропонуються з індивідуально підібраними характеристиками завдяки

наданим персоналу повноваженням за збереження загальної регламентації бізнес-процесів [6].

В умовах жорсткої боротьби за клієнтів вітчизняні банки адаптують до сучасних складних умов ведення банківського бізнесу концепцію клієнтоорієнтованого маркетингу та використовують різні підходи до управління лояльністю клієнтів банку. Під лояльністю клієнтів банку розуміють позитивне ставлення споживачів до всього, що стосується діяльності певного банку: банківських послуг, персоналу, іміджу, інформації, яка надається банком, рекламних об'яв і т. п.

Отже, лояльність клієнтів є відображенням стабільного зв'язку між клієнтом, продуктом та його виробником. Саме тому банки в системі маркетингу взаємовідносин удосконалюють наявні та розробляють нові методики формування таких відносин та програми лояльності для клієнтів.

Рівень лояльності споживачів банківських продуктів залежить від багатьох факторів, зокрема умов обслуговування (тарифів), наявності розгалуженої філіальної мережі, фінансової стабільності банку, культури обслуговування, швидкості обслуговування, спектра послуг та ін.

Важливу роль під час вибору банку для подальшого обслуговування у ньому відіграє його філіальна мережа. Таким чином, кожен клієнт намагається знайти банк, який має велику диверсифікацію своєї мережі, що дасть йому змогу отримати найбільш комфортні умови для взаємодії з банківською установою у цілому.

Відповідно до факторів лояльності клієнтів банку, для оцінки лояльності клієнтів банки застосовують низку індикаторів, які характеризують якість обслуговування клієнтів банку: відсутність черг, зручний режим роботи, професіоналізм персоналу банку, можливість отримати якісну консультацію, комфортні умови у філіалі, доброзичливе ставлення співробітників банку до клієнта та ін. [2, с. 221].

Досвід функціонування банківських установ показує, що на особливу увагу під час оцінки лояльності клієнтів заслуговують такі фактори, як особистісне спілкування або можливість отримати детальну консультацію, а також доброзичливість співробітників банку та їх професіоналізм. Також важливими для клієнтів є швидкість їх обслуговування та зручний режим обслуговування.

Під час формування лояльності клієнтів банку необхідно враховувати потреби певного сегменту клієнтської бази. Так, наприклад, для пенсіонерів більш важливим критерієм якості обслуговування є доброзичливе ставлення співробітників, для студентів – швидкість обслуговування та можливість отримати якісну консультацію, для бізнес-сегменту – відсутність черг та професіоналізм персоналу банку.

Отже, сегментування клієнтської бази банку є вкрай необхідним для виявлення та задоволення потреб клієнтів. Необхідно посилити пошук способів сегментування клієнтської бази для визначення перспективних клієнтів, які будуть користуватися великою кількістю банківських послуг (продуктів). За умов економічного зростання відбувається зростання доходів споживачів, їхні потреби зростають та ускладнюються, й навпаки. Для того щоб провести класифікацію потенційних споживачів банківських продуктів відповідно до особливостей якісної структури їх попиту, необхідно поділити їх на певні однорідні сегменти, використовуючи характерні особливості споживчого сегменту.

Для сегментування клієнтського портфелю з метою визначення найбільш перспективних клієнтів доцільно застосовувати такі ознаки:

- географічні (географічні особливості попиту на банківські продукти залежно від знаходження філіалів банку);
- демографічні (вік, стать, життєвий цикл та склад родин);
- соціально-економічні (рід занять, доходи, структура витрат);
- культурні (освіта, традиції, спосіб проведення вільного часу);
- психографічні (соціальні групи, стиль життя, особистісні якості);
- параметри поведінки (ступінь потреби в банківських продуктах, частота користування, ступінь готовності користування банківськими послугами, емоційне ставлення до банку).

Ефективна сегментація неможлива без урахування життєвого циклу клієнта. Життєвий цикл клієнта – це спосіб виявити і показати етапи, які проходить клієнт, купуючи й використовуючи товари (послуги). З його допомогою можна краще зрозуміти бізнес-процеси, які використовує компанія під час роботи з клієнтом [4, с. 14]. Життєвий цикл клієнта завжди розглядають на певному проміжку часу. Клієнти вступають у фінансові взаємини з банком і з часом вирішують, продовжувати ці відносини чи ні. Це також залежить від потреби клієнта в наданих банком товарах і послуг. Клієнт у будь-який час життєвого циклу з тією чи іншою ймовірністю має можливість призупинити відносини з фінансовою установою, тому головним завданням банку стає розроблення привабливих маркетингових програм для утримання наявних та залучення потенційних споживачів.

Процеси, які відбуваються з клієнтом протягом усього періоду банківського обслуговування, можна розділити на окремі етапи:

1. Знайомство з банківською установою (вибір банку, який надає необхідний перелік послуг).
2. Розгляд умов обслуговування (детальне знайомство й аналіз банківських продуктів, їхніх умов і процентних ставок на продукцію).
3. Купівля (придбання банківського продукту або послуги).
4. Використання банківського продукту згідно з банківським договором.
5. Природна втрата клієнта, запобігання втраті клієнта, повторне придбання банківського продукту (кінцева стадія життєвого циклу, за результатами якого можна втратити або утримати клієнта).
6. Збереження клієнта банку (кінцевий результат, за умови якого життєвий цикл клієнта поновлюється без зміни банку).

Однак, на нашу думку, побудова довгострокових відносин має приносити дохід банку для отримання прогнозованих обсягів прибутку впродовж тривалого періоду.

Таким чином, поведінка клієнтської бази банку змінюється з часом, і врахування цих змін дасть змогу розробити маркетингові заходи, спрямовані на аналіз тих клієнтів, які будуть користуватися банківськими продуктами, а також допоможуть утримати клієнтську базу, яка втрачає інтерес до банківських продуктів.

Сегментація не повинна бути одноразовою операцією. Розподіл клієнтської бази на різні групи, наприклад повторні придбання послуг з часом, частота цього придбання, тривалість життя кожного з

клієнтів (від першої операції до недавнього часу), грає свою роль, допомагає визначити, наскільки ефективним є управління життєвим циклом клієнта [3, с. 191]. Аналіз життєвого циклу клієнта можна проводити протягом усього життєвого циклу роботи банку, надаючи нові можливості поліпшення показників життєвого циклу.

Найбільш важливими критеріями сегментації, на нашу думку, є прибутковість і ступінь взаємодії з клієнтами. Перший критерій передбачає рівень прибутку, який приносить клієнт банку в поточному періоді та може приносити в майбутньому з урахуванням його фінансового стану. Критерій «ступінь взаємодії» передбачає прогнозування дій щодо побудови довгострокових відносин залежно від їх початкового і перспективного рівнів прибутковості.

Відповідно до виділених критеріїв, доцільно будувати відносини з клієнтами за такими основними етапами:

1. Первинний поділ клієнтів на фізичних і юридичних осіб.
2. Визначення рівня прибутковості клієнта.
3. Розподіл клієнтів за потенціальним ступенем взаємодії з банком.
4. Аналіз результатів розподілу клієнтів та формування окремих груп клієнтів.
5. Вибір стратегії поведінки стосовно кожної групи клієнтів.

Для кожної групи клієнтів банком формуються споживчі моделі поведінки, розробляються спеціальні продукти та маркетингові програми для більш успішної взаємодії з кожним сегментом клієнтської бази банку. Як правило, базовий розподіл споживачів банківських продуктів та послуг є таким: фізичні особи, корпоративний сектор та VIP-клієнти.

При обслуговуванні різних груп клієнтів банком ставляться різні завдання. Так, наприклад, для фізичних осіб головними є вигідність запропонованого продукту та зручність користування ним. Для корпоративних клієнтів, які є найбільш привабливими для банку, під час обслуговування ставляться завдання максимально повного збору інформації про клієнта, постійного моніторингу його бізнесу, передбачення і випередження дій конкурентів. Під час співпраці з VIP-клієнтами банк обов'язково враховує міру довіри між банком і клієнтом, якість обслуговування, можливість надання додаткових сервісних послуг.

Велике значення в умовах високої конкуренції на ринку кредитних банківських послуг приділяється впровадженню програм банківської лояльності. Підходи до формування лояльності фізичних і юридичних осіб розрізняються, що потребує відповідного виділення різних підходів до формування лояльності цих двох основних споживчих аудиторій банківського сектору.

Сьогодні основними програмами лояльності та акційними пропозиціями банків є такі: зміна процентної ставки або комісії (збільшення ставки за депозитом, зниження тарифу за розрахунково-касовими операціями або ставки за користування позицією); надання пільгового періоду користування кредитним продуктом; надання безкоштовних бонусних продуктів (наприклад, SMS-банкінгу за корпоративною картою) і нарахування бонусних балів; знижки на послуги і товари в мережі партнерів банку – членів корпоративного клубу та ін.

Таким чином, формування лояльності клієнтів банку вимагає системного підходу до управління банком і його філіями, воно включає підбір і навчання

Таблиця 1

Типові помилки під час розроблення програм лояльності клієнтів банку та шляхи їх вирішення

Помилки під час розроблення програм лояльності	Шляхи подолання недоліків
Небажання оптимізувати поточні схеми діяльності і продуктової ряд	Поліпшення якості банківських продуктів і послуг, підвищення швидкості обслуговування клієнтів у операційного вікна і надання можливості отримання необхідної консультативної допомоги
Націленість на отримання прибутку в короткостроковому періоді, відсутність у банку чіткого бачення своїх довгострокових цілей	Розроблення довгострокової клієнтоорієнтованої стратегії розвитку банківського бізнесу з урахуванням специфіки реалізації конкретних банківських продуктів
Відсутність системного підходу до управління центральним офісом і філіями	Вдосконалення організаційної структури для реалізації стратегічних завдань маркетингу, оптимізація роботи підрозділів сфери обслуговування клієнтів: мережі розподілу і збуту банківських продуктів та послуг, служби дистанційного банківського обслуговування, відділів, які безпосередньо контактують із клієнтами
Відсутність кваліфікованого персоналу	Підвищення високого рівня професіоналізму співробітників банку і забезпечення доступності послуг, у тому числі зручних режимів роботи філій

персоналу, приймання та обробку скарг, організацію call-центрів та ін.

Вітчизняні банки проводять успішну політику щодо утримання клієнтів, однак можна виділити низку недоліків у розробленні програм лояльності клієнтів, а також визначити основні способи їх подолання (табл. 1).

Отже, для проведення ефективної політики залучення нових та утримання наявних клієнтів необхідно постійно приділяти увагу клієнтській базі банку, проводити її сегментування з урахуванням життєвого циклу клієнта, розробляти відповідні програми лояльності клієнтів з урахуванням пріоритетних факторів для кожного конкретного споживчого сегменту. Крім того, банк має постійно проводити моніторинг вагомості критеріїв лояльності, важливих для певного сегменту, та вдосконалювати діяльність за такими напрямками:

- вдосконалювати роботу з персоналом банку, постійно підвищувати професійну підготовку співробітників;

- регулярно проводити навчання співробітників офісів банку навичкам ведення ділових переговорів і управління конфліктними ситуаціями;

- вдосконалювати організацію процесу взаємодії з клієнтами шляхом постійного аналізу та систематизації клієнтської бази банку;

- проводити регулярний моніторинг рівня якості обслуговування, рівня напруженості комунікацій із клієнтом, рівня лояльності клієнтів до банку, рівня інформованості клієнтів про банківські продукти та послуги, морально-психологічного клімату в банку;

- вдосконалювати роботу підрозділів банку щодо якості обслуговування клієнтів банку;

- впроваджувати нові методи організації та управління відносинами банку з клієнтами;

- сприяти подальшому розвитку консультативного обслуговування;

- вдосконалювати матеріально-технічне забезпечення офісів банку, впроваджувати надійну і

модернізовану техніку, а також обладнання, що дає змогу застосовувати більш ефективні методи комунікацій;

- поліпшувати показники комфортності обслуговування клієнтів банку.

Висновки. Конкурентна боротьба на фінансовому ринку України все частіше ведеться неціновими методами, що сприяє більш повному задоволенню інтересів споживачів банківських продуктів. Забезпечення лояльності клієнтів до банку в сучасних умовах стає першочерговим завданням під час розроблення клієнтоорієнтованої стратегії розвитку банківського бізнесу.

Таким чином, запропоновані у статті напрями вдосконалення формування та розвитку клієнтської бази банку шляхом зростання рівня лояльності клієнтів банку дадуть змогу встановлювати та зберігати тривалі взаємовигідні партнерські відносини з клієнтами, а також підвищувати результативність взаємодії з ними для забезпечення стабільного та ефективного функціонування банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг у банку: навч. посіб. / Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко, І.О. Школьник та ін. Суми: УАБС НБУ, 2014. 353 с.
2. Завадська Д.В., Яценко О.В. Перспективи використання стратегії CRM (Customer Relationship Management) на ринку банківських послуг. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія. 2013. № 27 (206). С. 219–228.
3. Коваленко В.В. Методичні підходи до формування клієнтської бази банку в контексті фінансово-кредитних взаємовідносин. Економічний форум. 2013. № 4. С. 188–193.
4. Куценко Г.К. Формування клієнтської бази українських банків: теорія та практика. Молодий вчений. 2015. № 5 (20). С. 12–15.
5. Суров В.Д. Формування клієнтської бази банківських установ України. Молодий вчений. 2013. № 1 (01). С. 43–46.
6. Рац О.М., Тороєва В.О. Напрями удосконалення системи формування та розвитку клієнтської бази вітчизняних банків. Економіка та суспільство. 2016. № 2. С. 599–604. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/107.pdf.

УДК 336:351.863

Семенов А.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету***Хомутенко А.В.***студентка
Сумського державного університету***Барвінок В.Ю.***студентка
Сумського державного університету*

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті на основі наукових джерел розглянуто сутність та значення фінансової безпеки держави. Представлено основні цілі та характеристики функціонування фінансової безпеки держави, наведено основні елементи системи управління фінансовою безпекою держави, наголошено на принципах її забезпечення з урахуванням фінансових інтересів та загроз державі.

Ключові слова: фінансова безпека держави, економічна безпека, управління фінансовою безпекою держави, фінансові інтереси держави, загрози фінансовій безпеці держави.

Семенов А.Ю., Хомутенко А.В., Барвінок В.Ю. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье на основе научных источников рассмотрены сущность и значение финансовой безопасности государства. Представлены основные цели и характеристики функционирования финансовой безопасности государства, приведены основные элементы системы управления финансовой безопасностью государства. Выделены принципы ее обеспечения с учетом финансовых интересов и угроз государству.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, экономическая безопасность, управление финансовой безопасностью государства, финансовые интересы государства, угрозы финансовой безопасности государства.

Seменов A.Y., Khomutenko A.V., Barvinok V.Y. THE ESSENCE AND VALUE OF STATE FINANCIAL SAFETY

The article examines scientific sources about the essence and importance of state financial security. The main goals and characteristics of functioning of financial security of the state are presented. Also, the main elements of the system of state financial security management and the principles of its provision are given considering financial interests and threats to the state.

Keywords: state financial security, economic security, management of state financial security, financial interests of the state, threats to the financial security of the state.

Постановка проблеми. Постійне зростання ролі і значення фінансової системи стає характерною рисою сучасного розвитку вітчизняної економіки. Представлена динамічною багатоаспектною структурою відокремлених та водночас взаємопов'язаних сфер і ланок фінансів, вона забезпечує безперервний процес створення національного продукту та стимулює економічне зростання в країні. Враховуючи важливу роль фінансів у процесах функціонування економіки держави, особливої актуальності набувають питання забезпечення фінансової безпеки та ефективного управління нею. Досліджуючи питання фінансової безпеки, необхідно насамперед з'ясувати, що вкладається у зміст даного поняття, які фактори впливають на її дотримання. Варто визначитися зі складниками безпеки та аспектами їх взаємозв'язку та координації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та значення фінансової безпеки держави є складовою частиною великої дискусії між вітчизняними та зарубіжними науковцями. Розглядаючи її елементом економічної безпеки, О. Барановський, З. Варналій, В. Геєць, В. Губський, М. Ермошенко, Т. Кубах, С. Кульпінський, І. Шлемко та ін. наголошують на винятковому значенні фінансової безпеки у забезпеченні економічного добробуту в країні.

Незважаючи на очевидність терміну «фінансова безпека», у науковому товаристві відсутня спільна точка зору стосовно інтерпретації даного поняття, що й зумовлює актуальність подальших досліджень сутності та значення фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових праць засвідчує, що фінансова безпека є складником економічної безпеки та запорукою національної безпеки держави як здатності нації у цілому та державних органів влади зокрема попереджувати та протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам будь-якого характеру для збереження територіальної цілісності та незалежного розвитку держави, а також можливості захищати інтереси нації, суспільства та держави з метою примноження духовних і матеріальних цінностей.

Питання фінансової безпеки є системними, оскільки пов'язують окремі країни, регіони, господарюючі суб'єкти, політику, економіку, фінанси тощо. Фінансова безпека охоплює фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємств, підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, галузей господарського комплексу, регіонів, окремих секторів економіки, держави та різноманітних міждержавних утворень, світового співтовариства у цілому [2; 19].

Ступінь наукової розробленості кожної з перелічених сфер застосування фінансової безпеки різниться, тому доцільним є аналіз підходів до визначення та трактування її сутності різними науковцями.

Так, І.Ф. Шлемко під фінансовою безпекою розуміє такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання [11].

Схожої точки зору дотримується і С. Кюльпінський, який визначає фінансову безпеку як цілеспрямований комплекс заходів фінансової та монетарної політики для досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату [20].

Досить комплексним виглядає підхід до поняття «фінансова безпека держави» О.І. Барановського, який розглядає фінансову безпеку як:

- важливу складову частину економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів;

- ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин;

- рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання наявних зобов'язань;

- стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання;

- стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання;

- якість фінансових інструментів і послуг, що запобігають негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних і потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [2].

Таким чином, основними цілями функціонування фінансової безпеки є:

1. досягнення суб'єктом певного збалансованого, стійкого до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів стану;

2. забезпечення ефективного функціонування економічної системи.

Питання фінансової безпеки знайшли своє відображення й у нормативних документах. Так, у Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 фінансова безпека визначена як такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної систем та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [22].

Узагальнення наукових підходів до розуміння фінансової безпеки держави дало змогу виділити основні характеристики, які виносяться вченими як такі, що розкривають зміст поняття. Серед них:

- збалансованість, стійкість до загроз, здатність та ефективність функціонування національної економічної та фінансової системи (В.І. Мунтіян [24], М.М. Ермошенко [12], А.І. Сухоруков [31], О.Д. Ладюк [32], С.М. Смирнов [30]);

- захищеність, забезпеченість фінансовими ресурсами (В.М. Геець [18], Е.В. Дмитренко [9], О.І. Барановський [2], З.С. Варналі [4]);

- розширене відтворення та сприяння економічному зростанню (О.Д. Василик);

- цілісність, єдність фінансової системи (Б.В. Губін [34]);

- спроможність забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи (Б.В. Губський [7]).

Таким чином, із позицій ресурсно-функціонального підходу фінансова безпека держави – це захищеність фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави відповідним обсягом фінансових ресурсів, достатніми для задоволення їхніх потреб та розширеного відтворення.

З погляду забезпечення рівноваги фінансова безпека держави – це такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, страхової та фондової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [34].

У контексті нормативно-правового регламентування фінансова безпека передбачає створення таких умов функціонування фінансової системи, за яких зловживання фінансовими ресурсами та спрямування їх у позалегалі сфери неможливо або зведено до мінімуму і що не шкодить розвитку економіки у цілому.

Відповідно до «Концепції фінансової безпеки України», розробниками якої виступили О.І. Барановський, Ю.О. Блащук, М.І. Пузак, Л.В. Новошинська, О.О. Резнікова, О.В. Романченко, Ф.Ф. Стасюк, В.В. Феценко, основними сферами впливу фінансової безпеки держави є [2]:

- бюджетна сфера та державне регулювання фінансових ринків;

- грошово-кредитна сфера;

- страхування;

- небанківські фінансові послуги;

- фондовий ринок.

Зазначимо, що за своєю сутністю і змістом фінансова безпека є складним багаторівневим динамічним процесом, що складається з низки підсистем, кожна з яких має власні структуру і логіку розвитку. Узагальнюючи наявні теоретико-методологічні підходи, можемо стверджувати, що фінансова безпека держави – це важливий складник економічної безпеки держави, що виражений у певному стані фінансових потоків у межах фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетно-податкової, розрахункової, інвестиційної та фондових систем країни, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість, ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання у цілому. Разом із тим фінансова стійкість та фінансова безпека держави визначаються рівнем дефіциту бюджету, обсягом державної заборгованості (як внутрішньої, так і зовнішньої), наявністю чи відсутністю позитивного сальдо платіжного балансу, стабільністю цін, стабільністю банківської системи і національної валюти, рівнем захисту інвесторів та вкладників, обсягом і динамікою золотовалютних резервів та ін.

Зважаючи на визначальне значення фінансової безпеки в контексті забезпечення як економічної, так і національної безпеки, що безпосередньо пов'язані із захистом національних та фінансових інтересів країни, особливої актуальності набувають питання ефективного управління системою фінансової безпеки.

Система управління фінансовою безпекою держави має містити такі елементи [13]:

- основна мета і цілі забезпечення фінансової безпеки держави;
- суб'єкти та об'єкти фінансової безпеки держави;
- принципи та функції системи управління фінансовою безпекою держави;
- методи забезпечення фінансової безпеки;
- національні інтереси у фінансово-кредитній сфері;
- реальні і потенційні загрози фінансовій безпеці держави;
- пріоритети у забезпеченні фінансової безпеки;
- система підтримання безпеки у фінансово-кредитній сфері (основні функції, організаційна структура системи, перелік індикаторів, підсистема моніторингу, підсистема аналітично-прогнозного забезпечення, повноваження основних суб'єктів системи фінансової безпеки);
- наявність державної стратегії фінансової безпеки та її структури.

Суб'єктами системи управління фінансовою безпекою держави є [7; 13]: Президент України; Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Рада національної безпеки і оборони України; міністерства та інші центральні органи виконавчої влади; Національний банк України; Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку; суди загальної юрисдикції, прокуратура України; місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування; Служба безпеки України; Державна фіскальна служба України.

На думку О.І. Ревак та В.Ю. Прокопенко [27], об'єктами фінансової безпеки є:

1. Фінансові інтереси держави – це сукупність життєво важливих потреб громадян, суспільства та держави, забезпечення яких відбувається внаслідок прогресивного економічного розвитку держави. Серед цих інтересів: забезпечення виконання дохідної та видаткової частин державного та місцевих бюджетів, удосконалення системи міжбюджетних трансфертів, фінансово-бюджетна децентралізація; скорочення внутрішнього та зовнішнього державного боргу; зниження бюджетного дефіциту та дефіциту платіжного балансу; формування стимулюючої для економіки податкової системи, водночас зі стабільними джерелами доходів; забезпечення монетарної та валютно-курсової стабільності; зміцнення банківської системи та мережі небанківських фінансових установ; забезпечення рівного доступу до фінансових послуг як із боку підприємств, так і фізичних осіб; розвиток валютного контролю; зміцнення національного інвестиційного потенціалу; підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств; детінізація економіки; мінімізація впливу світових фінансових криз на фінансову систему держави; створення системи оперативного антикризового регулювання фінансових ринків [8; 27].

2. Загрози фінансовій безпеці держави – сукупність факторів, що становлять небезпеку реалізації фінансових інтересів держави. Основною загрозою

є фінансова криза. Причинами фінансової кризи можуть бути:

- внутрішні фактори: нестабільність політичної ситуації; високий рівень корупції; неефективне регулювання та низький рівень правової культури у фінансовій сфері; зниження інвестиційної та інноваційної активності; низький рівень золотовалютних резервів; неефективність податкової системи та значне ухилення від сплати податків та зборів; невисокий рівень бюджетної дисципліни та постійний бюджетний дефіцит; високий рівень боргової залежності держави; тінізація та криміналізація економіки, нелегальний відтік капіталу за кордон; непрогнозована політика регулювання курсу національної валюти Національним банком України; значні проблеми у функціонуванні фондового ринку держави; низький рівень власної капіталізації банківської сфери; невисокий рівень доходів суспільства;
- зовнішні фактори: нестабільність функціонування держави у сучасних геополітичних процесах; невисокий рівень залучення ефективних зовнішніх інвестицій та безконтрольність щодо накопичення зовнішньої заборгованості; значне падіння доходів від експорту української промисловості та агропромислового комплексу; надмірне втручання міжнародних фінансових організацій у внутрішні справи держави; вплив наслідків світових фінансових криз на функціонування і так нестабільної фінансової системи держави [8; 27].

3. Фінансові ресурси держави (податкові надходження, надходження від продуктивної діяльності, державних послуг, майна, позичкових коштів).

4. Фінансова система держави як сукупність сфер і ланок фінансів (фінанси суб'єктів господарювання, державні фінанси, міжнародні фінанси, фінанси підприємств, фінанси домогосподарств, державний бюджет, цільові державні фонди, державний кредит, фінанси державного сектора).

5. Фінансовий ринок та ринок цінних паперів.

Ефективність заходів із забезпечення фінансової безпеки держави потребує окреслення принципів управління фінансовою безпекою, серед яких виділяють як загальні, так і специфічні принципи [13; 17]:

1. Загальні: пріоритет прав і свобод людини та громадянина; верховенство права; пріоритет договірних (мирних) засобів у розв'язанні конфлікту; своєчасність та адекватність заходів захисту національних фінансових інтересів реальним і потенційним загрозам; чітке розмежування повноважень і взаємодія органів державної влади у забезпеченні національної, економічної та фінансової безпеки; використання в інтересах країни міждержавних систем і механізмів міжнародної колективної безпеки; визначення і затвердження на державному рівні національних інтересів фінансової безпеки.

2. Специфічні: забезпечення державного суверенітету та територіальної цілісності, національної єдності на основі демократичного поступу суспільства та суверенності прав держави на використання економічного та фінансового потенціалу; наявність сукупності основних критеріїв фінансово-кредитної сфери з погляду дотримання її безпеки; досягнення балансу між індивідуальними, корпоративними і державними інтересами; демократизація прийняття та ефективність виконання державних рішень у фінансовій сфері; захист прав власності і свободи економічного вибору; забезпечення макрофінансової стабільності, динамічного зростання економіки та відносної фінансової незалежності держави; забезпечення ефективності розподілу фінансових

ресурсів і капіталу та державний контроль над їх використанням.

Висновки. Отже, фінансова безпека є невід'ємним складником економічної безпеки та запорукою національної безпеки держави, що виражена у певному стані фінансових потоків у межах фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетно-податкової, розрахункової, інвестиційної та фондів систем країни, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість, ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання у цілому.

Матеріал підготовлено в рамках НДР «Моделювання та прогнозування поведінки фінансових ринків як інформаційний базис забезпечення фінансової стійкості та безпеки держави», номер державної реєстрації 0117U003936.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13.
- Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун.-т, 2004. 759 с.
- Бригінець О.О. Особливості формування механізму правового забезпечення фінансової безпеки України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. 2016. № 837. С. 36–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnuipurn_2016_837_7.
- Варналієв З. Проблеми і шляхи забезпечення економічної безпеки України. Економіка і управління. 2001. № 1. С. 18–29.
- Гапонюк О.І. Фінансова безпека держави та шляхи її забезпечення. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 27. С. 81–87. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2014_27_13.
- Городецкий А. Вопросы безопасности экономики России. Экономист. 1995. № 10. С. 44–50.
- Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. К., 2001. 122 с.
- Денисевич А.В. Правовое регулирование финансовой безопасности государства. Вестник Белорусского государственного экономического университета. 2006. № 6. С. 97–103.
- Дмитренко Е.С. Юридична відповідальність суб'єктів фінансового права у механізмі правового забезпечення фінансової безпеки України: монографія. К.: Юрінком Інтер, 2009. 592 с.
- Дмитрик О.О. Фінансовий закон: поняття й ознаки. Наукові праці Національного університету «Одеська юридична академія». 2012. Т. 12. С. 99–109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nponua_2012_12_13.
- Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення: монографія. К.: НІСД, 1997. 144 с.
- Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. К., 2001. 309 с.
- Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. К.: Національна академія управління, 2010. 232 с.
- Жаліло Я.А. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2001. Вип. 26. С. 25–26.
- Илларионов А. Критерии экономической безопасности. Вопросы экономики. 2000. № 10. С. 34–58.
- Ипполитов К.Х. Экономическая безопасность: стратегия возрождения России. М.: РСПБ, 1996. 263 с.
- Колодізев О.М., Середіна А.В. Державна система управління фінансовою безпекою України та правові засади її функціонування. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2010. Т. 30. С. 383–398.
- Концепція економічної безпеки України / В.М. Гесць, Б.Є. Кваснюк та ін. К.: Логос, 1999. 56 с.
- Кубах Т.Г. Сутність фінансової безпеки як складової економічної безпеки держави. Вісник Української академії банківської справи. 2007. № 2(23). С. 46–50.
- Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами. Фінансова консультація. 2000. № 5. С. 34.
- Лепіхов О. Технологічна незалежність як елемент економічної безпеки. Економіка України. 1994. № 11. С. 80–81.
- Лісова Н.О., Савченко В.Л. Методика прогнозування банкрутства. Донецьк: Центр підвищення кваліфікації госслужащих, 2001. 28 с.
- Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007. URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
- Мунтян В.І. Економічна безпека України. К.: КВІЦ, 1999. 462 с.
- Підхонний О.М. Фінансова безпека України: методологія аналізу та стратегічні орієнтири: дис. ... доктора економічних наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2015.
- Пластун О.Л. Розвиток системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; ДВНЗ «УАБС НБУ». Суми, 2007. 250 с.
- Ревак І.О., Прокопенко В. Ю. Об'єкти та суб'єкти фінансової безпеки держави. Системи обробки інформації. 2010. Вип. 3. С. 152–154. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/soi_2010_3_73.
- Савин В. Некоторые аспекты экономической безопасности России. Международный бизнес России. 1995. № 9. С. 15.
- Семенов А.Ю. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки на ринку фінансових послуг. Актуальні питання фінансової безпеки держави: зб. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Харків, 21 лютого 2014 р.); МВС України, Харк. нац. ун-т внутр. справ. Х.: Ніканова, 2014. С. 262–264.
- Смирнов А.А. Государственная политика обеспечения экономической безопасности: монография. СПб.: СПб ГУЭФ, 2002.
- Сухоруков А.І. Сучасні проблеми фінансової безпеки України: монографія. К.: НІПМБ, 2004. 117 с.
- Сухоруков А.І., Ладюк О.Д. Фінансова безпека держави: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 192 с.
- Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы. Вестник МГУ. Серия «Экономика». 1995. № 3. С. 3.
- Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навч. посіб. / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. Суми: УАБС НБУ, 2015. 332 с.
- Фокіна Н.П. Прогнозування криз та банкрутств промислових підприємств. Актуальні проблеми економіки (укр.). 2003. № 2. С. 76–79.

УДК 336

Смирнова О.В.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Проведено системний аналіз ринку фінансових послуг (РФП) з урахуванням сучасних тенденцій. Класифіковано організаційні структури виконавців РФП за категоріями «біржа» та «шоп» для спрощення вибору клієнтом інвестиційного цілеспрямування. Розширено поняття фінансового інструменту виходячи з його сутності включно до виконавців фінансових послуг. Проаналізовано економічну ситуацію в Україні щодо ринку фінансових послуг виходячи з результатів спеціальної аналітики світових рейтингових агенцій.

Ключові слова: ринок фінансових послуг, фінансове посередництво, виконавці фінансових послуг, активні фінансові інструменти, пасивні фінансові інструменти, прийнятність фінансових послуг.

Смирнова О.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Проведен системный анализ рынка финансовых услуг (РФУ) с учетом современных тенденций. Классифицированы организационные структуры исполнителей РФУ по категориям «биржа» и «шоп» для упрощения выбора клиентом инвестиционной целенаправленности. Расширено понятие финансового инструмента исходя из его сущности вплоть до исполнителей финансовых услуг. Проанализирована экономическая ситуация в Украине по рынку финансовых услуг исходя из результатов специальной аналитики мировых рейтинговых агентств.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, финансовое посредничество, исполнители финансовых услуг, активные финансовые инструменты, пассивные финансовые инструменты, приемлемость финансовых услуг.

Smirnova O.V. THE ECONOMIC ESSENCE OF THE MANAGEMENT OF FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET

System analysis of the financial services market (FSM) has been carried out taking into account modern trends. The organizational structures of the FSM executives are categorized according to the categories of "stock exchange" and "shop" in order to simplify the client's choice of investment targeting. The concept of a financial instrument has been expanded, based on its essence, including financial service providers. The economic situation in Ukraine concerning the financial services market is analyzed, proceeding from the results of the special analyst of world rating agencies.

Keywords: market of financial services, financial intermediation, executors of financial services, active financial instruments, passive financial instruments, acceptability of financial services.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток фінансового ринку спричинив виокремлення у ньому ринку фінансових послуг. Саме ринок фінансових послуг (РФП) може розглядатися як оператор інших сегментів фінансового ринку, включаючи інвестування. Розвиненість РФП безпосередньо впливає на рівень життя у країні. Це зумовлює актуальність детального вивчення економічної сутності управління фінансовими інструментами ринку фінансових послуг, що передбачає розкриття теоретичних та методологічних засад його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до формування та розвитку ринку фінансових послуг досліджували Н. Нгюен, К. Турфус, Г. Матвос, С. Аміт, С. Руї. Окремо виділимо вітчизняних науковців, які плідно працювали у зазначеному напрямі: Ж.В. Гарбар, В. Левченко, Н.П. Шульга, І.Я. Чугунов [1–6].

Мета статті полягає у розкритті економічної сутності управління фінансовими інструментами ринку фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Виокремлення ринку фінансових послуг. Протягом тривалого часу серед науковців була поширена думка, що фінансовий ринок поділяється на грошовий ринок та ринок капіталів. Це обмежувало розуміння процесів, які були пов'язані з рухом грошового капіталу. Але його способи розміщення та подальше ускладнення форм фінансового ринку спричинили виникнення нових видів професійної діяльності, а також категорій «ринку фінансових послуг», «фінансове посередництво» і «фінансовий

посередник» [7]. Це пов'язано з тим, що об'єктом на сучасних ринках виступають не тільки «фізичні» продукти, а й добре розгалужений сегмент «нефізичних» товарів: фінансові інструменти, фінансові та нефінансові послуги. Учасниками ринку фінансових послуг, згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (Розділ 1, стаття 1) є: «особи, які відповідно до закону мають право надавати фінансові послуги на території України; особи, які провадять діяльність із надання посередницьких послуг на ринках фінансових послуг; об'єднання фінансових установ, включені до реєстру саморегулятивних організацій, що ведеться органами, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг; споживачі фінансових послуг. Законами з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг можуть визначатися інші учасники ринків фінансових послуг» [8].

Будь-яка посередницька діяльність на фінансовому ринку – фінансова послуга. Але не кожному посередницьку діяльність на фінансовому ринку виконує фінансовий посередник (рис. 1). За економічною сутністю ринок фінансових послуг – це економічні відносини, що виникають між фінансовими посередниками або іншими економічними агентами та користувачами фінансових послуг із приводу розподілу фінансових ресурсів, купівлі-продажу тимчасово вільних коштів і фінансових інструментів. Осіб (юридичних чи фізичних), які займаються посередницькою діяльністю на фінансовому ринку, будемо називати виконавцями фінансових послуг (економічними агентами). Ринок фінансових послуг – сукуп-



Рис. 1. Виконавці фінансових послуг

Джерело: розроблено автором

ність фінансових послуг, які надають фінансові посередники (юридичні особи, до яких входять державні і недержавні фінансові інститути) та інші виконавці фінансових послуг, тобто відповідно оформлені суб'єкти господарювання.

Фінансові посередники забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів від інвесторів і виступають суб'єктами ринку фінансових послуг. Роль таких осіб виконують юридичні та фізичні особи. До юридичних осіб належать фінансові установи (відповідно до закону, надають одну чи декілька фінансових послуг, та деякі інші операції, пов'язані з наданням фінансових послуг у випадках, прямо визначених законом та встановленому ним порядку) [9].

Класифікація фінансового посередництва. У міжнародному середовищі використовується поділ фінансових посередників відносно видів фінансових послуг, які вони надають: депозитні установи; контрактно-ощадні установи; інвестиційні установи. Фінансове посередництво та фінансові послуги прийнято класифікувати, пов'язуючи з наявною правовою системою в державі та ступенем економічного розвитку.

У вітчизняній літературі застосовується така градація: банківські, небанківські та фінансово-кредитні установи. Сегментація ринку фінансових послуг здійснюється за видами фінансових активів, які є об'єктом купівлі-продажу і використання яких визначає характер договірних відносин. З огляду на це, фінансових посередників можна розділити на тих, які надають фінансові послуги на кредитному, страховому, валютному ринках і цінних паперів.

В економічному середовищі США фінансових посередників поділяють на такі групи: фінансові установи федерального уряду; депозитні інституції; договірні ощадні інституції; інвестиційні посередники.

Звернемо увагу, що у вітчизняній літературі, наприклад на думку В. Резнікової, фінансові посередники є інституційними учасниками ринку. Це виключає присутність індивідуальних фінансових посередників. Тобто суб'єкти, які знаходяться посередні ланцюжка «інвестор – виконавець фінансової послуги – фінансові інструменти», але не є інституційними, не вважаються фінансовими посередниками. С.В. Черкасова до учасників ринку фінансових послуг відносить [10]: емітентів; інди-

видуальних інвесторів; інституційних інвесторів; фінансових посередників; інститути інфраструктури фінансового ринку.

На думку автора, як інвестори поділяються на індивідуальні й інституційні, так і фінансових посередників було б доречно поділити на індивідуальних та інституційних фінансових посередників, а не просто учасників фінансового ринку, які надають фінансові послуги. Так, американські науковці на відміну від вітчизняних охоплюють увесь спектр фінансових посередників.

За принципом організації надання фінансових послуг виконавців фінансових послуг можна поділити на «біржі» та «шопи»:

1) *Принцип «біржі»*. Фінансовий посередник не приймає безпосередньої участі в торговельних операціях та отримує дохід за рахунок певних послуг (нормативних, орендних, консультативних, адміністративних) під час товарного обміну.

2) *Принцип «шопу»*. Виконавець приймає безпосередню участь у торговельних операціях і отримує дохід за рахунок арбітражу. Бере на себе функції емісії, зберігання, консультації, гарантії якості фінансового товару та обслуговування.

Фінансові посередники мають низку переваг порівняно з іншими виконавцями фінансових послуг. На багатьох фінансових ринках (біржі, ринки FOREX) сума стартового капіталу має бути значною. Це не дає можливості багатьом потенційним інвесторам стати учасниками ринку. Фінансові посередники, своєю чергою, акумулюють незначні інвестиції. При цьому їх операційні витрати зменшуються за рахунок здійснення значної кількості операцій із фінансовими активами.

Якщо на біржах та ринках FOREX стартовий капітал має бути значним, то на ринках бінарних опціонів, криптовалюта та ставок інвестиції можна робити від десяти центів та стартовий капітал має бути від \$10. Учасники таких фінансових ринків поділяються на різноцільові групи трейдерів, стратегії роботи яких детальніше розглянуто в [11; 12].

Класифікація та види фінансових послуг. У Законі України про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг визначено, що «фінансова послуга – це операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів для отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [8].

Фінансові послуги, як і будь-які інші види послуг, мають певні особливості, а саме:

- фінансова послуга сприймається як діяльність особи (юридичної або фізичної), яка надає послугу;
- фінансова послуга не має матеріально-речової форми вираження;
- абстрактна форма фінансової послуги набуває конкретного вираження на основі договірних відносин або в процесі купівлі-продажу цінних паперів;
- позитивний ефект фінансової послуги проявляється у процесі її надання;
- час надання та споживання фінансової послуги переважно збігаються.

Фінансова послуга – результат виконання відповідних операцій із фінансовими активами, спрямованих на задоволення індивідуальних фінансових потреб клієнтів. Періодичність операцій у процесі надання послуг має істотне значення, оскільки надання фінансових послуг є підприємницькою

діяльністю і повинна здійснюватися систематично, на постійній основі для отримання прибутку. Фінансові послуги поділяються на дві великі групи:

- 1) страхові та пов'язані зі страхуванням послуги;
- 2) банківські та інші фінансові послуги (за винятком страхування). У складі останніх Директива 2004/39/ЄС [14] виділяє також інвестиційні послуги.

Державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг покладається на Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), і є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України. Але до завдань Нацкомфінпослуг не належать формування та забезпечення реалізації політики державного регулювання у сфері ринку банківських послуг і ринків цінних паперів та похідних цінних паперів. Вітчизняне законодавство необхідно привести у відповідність із Генеральною угодою про торгівлю послугами і Угодою про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [13].

За спрямованістю на задоволення потреб клієнтів виділяють:

- а) прямі послуги, безпосередньо спрямовані на задоволення відповідних інтересів клієнтів (платіжні, комерційні, інвестиційні, страхові);

- б) непрямі, або супутні, послуги без отримання клієнтом додаткового доходу (полегшують надання прямих послуг: клірингові послуги, телефонне управління рахунком, видача пластикових карт на основі депозитного рахунку і т. п.);

- в) непрямі послуги, які дають клієнту додатковий дохід або знижують витрати при отриманні прямих послуг (інвестування залишків на поточних рахунках в одноденні депозити і т. д.).

За рівнем складності фінансові послуги поділяють на чотири рівня.

До першого рівня складності віднесені фінансові послуги, орієнтовані на задоволення потреб широкого кола клієнтів і не вимагають від них спеціальних навичок або професійних знань певного напрямку (відкриття рахунків, переказ грошей, обслуговування дорожніх чеків, обмін валюти, страхові послуги).

До другого рівня складності належать фінансові послуги, у процесі отримання яких клієнти повинні мати спеціальний рівень підготовки. Це стосується послуг у системі електронної комерції (Інтернет-страхування, Інтернет-банкінг), а також отримання послуг з управління майном, довірчого управління фінансовими активами, торгівлі цінними паперами та ін. Крім спеціальних знань, клієнти для споживання переважної більшості фінансових послуг II–IV рівнів складності повинні мати необхідне технічне обладнання (комп'ютери, програмне забезпечення).

До третього рівня складності належать фінансові послуги, орієнтовані на задоволення спеціальних фінансових потреб клієнтів, які мають відповідний рівень професійної підготовки в галузі фінансів, що дає їм можливість бути споживачами цих послуг, для вирішення конкретних фінансових потреб, які не є поширеними. До цієї групи належать послуги в системі Інтернет-трейдингу, фінансові послуги з формування портфеля цінних паперів певного рівня прибутковості і ризику тощо.

Споживачами фінансових послуг четвертого рівня складності є обмежене коло клієнтів, які розраховують на отримання специфічних фінансових послуг у вузькоспеціалізованих сферах, таких як Форекс-трейдинг, послуги в системі біржової торгівлі. Спо-

живачі таких послуг повинні мати спеціальні знання у сфері фінансового планування, фінансового інжинірингу та економічно розвинені професійні навички фінансового та технічного напрямку в процесі отримання та споживання таких послуг.

Класичні та активні фінансові інструменти. Властивості активних фінансових інструментів. Фінансові інструменти традиційно поділяються на п'ять рівнів: готівкові гроші; депозитні гроші (безготівкові); традиційні цінні папери (векселі, акції, облігації тощо); похідні фінансові інструменти (ПФІ, деривативи); БО&КС (бінарні опціони та контракти на ставки).

Сьогодні ми маємо справу з перевернутою фінансовою пірамідою: вартісний обсяг ПФІ (зобов'язань за контрактами в номінальному виразі) перевищує вартісний обсяг «інструментів» третього рівня в десятки разів, другого рівня – в сотні разів, першого рівня – в тисячі разів. Аналогічно четвертий і п'ятий рівні мають найбільші вартісні обсяги.

Ринки фінансових послуг включають у себе професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій із цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів (фінансові активи – грошові кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів). Користуючись логічними міркуваннями, фінансовим інструментом можна вважати засіб примноження фінансового багатства. Для збільшення капіталу використовують різноманітні фінансові активи та фінансові послуги. При цьому фінансові активи та послуги будемо вважати пасивними фінансовими інструментами (причиною того є їхня пасивність, тобто самі по собі вони не працюють, потрібен «майстер»), тоді виконавців фінансових послуг, у тому числі фінансових посередників, будемо вважати активними фінансовими інструментами, адже інвестори для збільшення своїх статків користуються активними фінансовими інструментами, які, своєю чергою, для поставленої мети оперують пасивними фінансовими інструментами. Отже, можна зробити висновок, що фінансові інструменти – це не просто засоби (пасивні фінансові інструменти), а й об'єкти (активні фінансові інструменти) для примноження фінансового статку. Причому активні фінансові інструменти (АФІ) є об'єктами (з боку інвесторів) та суб'єктами (відносно пасивних фінансових інструментів).

Ринок АФІ розвивається динамічно, постійно включаючи нові інструменти, такі, приміром, як ICO (Initial coin offering, тип криптовалютного краудфандингу). Конкуренентоспроможність виконавців фінансових послуг прямо пропорційно залежить від різноманітності запропонованих фінансових послуг, їх якості та ціни, тому для даного ринку діють ті ж закони, що й для ринку пасивних (класичних) ФІ:

- 1) *Теорія ризику інвестицій Гарі Марковіца (Портфельна теорія Марковіца).* Розглянемо на прикладі фінансового консалтингу. Консультування тільки з одним фінансовим аналітиком, призведе до збільшення ризику отримання некваліфікованої поради та, відповідно, до підвищення ймовірності інвестиційних збитків. Аналогічно, інвестування грошей в один банк збільшує ризику втрат. Таке становище характеризує весь спектр фінансового посередництва, де диверсифікація ризиків відбувається за рахунок найму кількох кваліфікованих виконавців фінансових послуг, що призводить до суттєвого зменшення ймовірності втрати капіталу.

2) *Закон попиту і пропозиції*. Ціни на ринку АФІ регулюються на основі закону попиту і пропозиції. Так, чим більший попит на конкретного виконавця фінансових послуг, тим вище його ціна. Виконавцям неякісних послуг доведеться знижувати ціни на свої послуги та поліпшувати якість. Інакше вони ризикують опинитися в аутсайдерах.

3) *Ефективність ринку АФІ (модель ЕМН, efficient market hypothesis)*. За більшістю сучасних економічних теорій поведінка ринку пасивних фінансових інструментів відповідає ЕМН (ціна практично миттєво реагує на факторну інформацію щодо даного фінансового активу). Ціна АФІ визначається наявною інформацією, що характеризує певний ступінь ефективності даного ринку. Так, вартість активів установ, які надають фінансові послуги, знижується під час виявлення дескредитуючих відомостей. І навпаки, зростає під час оприлюднення позитивних новин. На позитивну чи негативну інформацію відповідно реагують і ціни на фінансові послуги, які надають АФІ.

Отже, надання фінансових послуг – це важливий інструмент для управління активами та збільшення їх доходності. Оскільки «ФІ – юридичний документ, що відображає певні договірні взаємовідносини» [15] або який надає певні права, то виконавець фінансової послуги – це *активний фінансовий інструмент*, який для реалізації певних цілей використовує пасивні фінансові інструменти.

Операції ринку фінансових послуг. Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», до фінансових послуг належать такі операції:

- 1) випуск платіжних документів, платіжних карт, дорожніх чеків і їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків;
- 2) довірче управління фінансовими активами;
- 3) діяльність з обміну валют;
- 4) залучення фінансових активів із зобов'язанням їх подальшого повернення;
- 5) фінансовий лізинг;
- 6) надання коштів у позику, у тому числі на умовах фінансового кредиту;
- 7) надання гарантій і поручительств;
- 8) переказ грошей;
- 9) послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення;
- 10) торгівля цінними паперами;
- 11) факторинг;
- 12) інші операції, які відповідають критеріям, визначеним у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

Розвиток ринку фінансових послуг ґрунтується на регулюванні та контролі адекватності надання фінансовими установами своїм клієнтам роздрібних фінансових послуг і продажу фінансових продуктів. Це стосується розкриття інформації для невеликих інвесторів і вимог до фінансових установ за визначенням прийнятності рекомендованих ними фінансових продуктів.

Прийнятність фінансових послуг визначається як ступінь того, наскільки продукт або послуга, запропонована посередником, відповідає фінансовому стану клієнта, інвестиційним завданням, рівню толерантності до ризику, фінансової потреби, знань і досвіду, враховуючи також зручність, доцільність, прозорість, ефективність споживання.

Аналогічно до портфеля фінансових інструментів можна сформулювати також портфель фінансових послуг. Портфель фінансових послуг – сукупність

фінансових послуг клієнтам у сфері фінансового обслуговування. У даному разі портфелем фінансових послуг буде виступати фінансовий продукт. Фінансовий продукт і фінансова послуга виступають як форма і зміст у взаємозв'язку. Фінансовий продукт може мати комплексний характер і бути формою вираження декількох послуг одночасно. Прикладом такого продукту є страхування вкладів під час оформлення депозитів.

Спеціальна аналітика щодо України. У сучасному глобалізованому світі немає місця для бізнесу, який відсутній у всесвітній мережі Інтернет. Схожа ситуація має місце й для бізнесу, який відсутній у списках рейтингових агентств. Такий бізнес стає «невидимим» для клієнтів та інвесторів. Якщо ж така ситуація має місце для держави, то це привід бити на сполох. У системі всесвітньо відомої рейтингової агенції S&P [16] в усіх категоріях присутні лише чотири компанії: Ukrainian Railway PJSC, Kernel Holding S.A., Metinvest B.V., PrivatBank. Серед них до категорії «банки» належить тільки «ПриватБанк». Наприклад, у цій же категорії в Уганді та Пакистані немає жодного банку, а от у США 280 банків, Німеччині – 1 058 одиниць, Франції – 94 елементи. Причому ФРАНКФУРТ (S&P Global Ratings) 26 квітня 2017 р. S&P Global Ratings підвищили довгостроковий та короткостроковий кредитні рейтинги контрагента української ПАТ «КБ «ПриватБанк» з SD/SD («вибірковий дефолт») до CCC+/C. Прогноз зміни рейтингів – «Стабільний». Тобто єдиний «видимий» український банк, що знаходився в переддефолтному стані, не може бути сильною стороною і надійною позитивною рекламою для іноземних інвесторів. Присутність бізнесу в списках рейтингових агенцій говорить про прозорість і чесність функціонування компанії, а присутність їхніх цінних паперів на всесвітньо відомих біржах – це рушійна сила як для зростання фінансового стану самої компанії, так і для держави у цілому.

Висновки. Вдосконалення класифікації виконавців фінансових послуг дало змогу зробити висновки щодо недорозвиненості нормативно-правової бази в Україні й створення передумов для тінізації сектору фінансових послуг. Поділ фінансових інструментів на активні і пасивні дає змогу поліпшити аналіз впливу різних факторів на ціноутворення на пасивні фінансові інструменти. Отже, виконавець фінансових послуг може бути як об'єктом, так і суб'єктом дослідження. У першому випадку він і буде АФІ. Для АФІ перевірено відповідність властивостей, притаманних для пасивних фінансових інструментів, таких як закон попиту і пропозиції, портфельну теорію Маркова та модель ЕМН. У світовому економічному середовищі надійними вважаються ті підприємства, що пройшли капіталізацію та оцінені визнаними рейтинговими агенціями типу S&P. Завдяки виходу на відкритий фінансовий ринок підприємства мають можливість ефективно залучати інвестиції, що створює передумови розвитку бізнесу та подальшого підвищення рівня життя в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва, та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.
2. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації: монографія / В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін.; за заг. ред. В.Р. Сіденка. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 648 с.

3. Nguyet Nguyen Hidden Markov model for stock trading / Nguyen Nguyet. Int. J. Financial Stud. 2018. № 6(2). P. 36. URL: <http://www.mdpi.com/2227-7072/6/2/36>.
4. Colin Turfus Quantifying correlation uncertainty risk in credit derivatives pricing/ Turfus Colin. Int. J. Financial Stud. 2018. № 6(2). P. 39. URL: <http://www.mdpi.com/2227-7072/6/2/39>.
5. Gregor Matvos, Amit Seru, Rui C. Silva Financial market frictions and diversification. Journal of Financial Economics. 2018. Vol. 127. № 1. P. 21–50.
6. Гарбар Ж.В. Фінансовий ринок: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 455 с.
7. Коваленко Ю.М. Фінансовий ринок і ринок фінансових послуг: сутність, сегменти, суб'єкти. Фінанси України. 2013. № 1. С. 101–112.
8. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
9. Резнікова В. Фінансове посередництво: господарсько-правовий аспект. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. 2011. № 89/11. С. 27–34. URL: http://papers.univ.kiev.ua/jurydychni_nauky/articles/Financial_mediation_economic_and_legal_aspects_19625.pdf.
10. Черкасова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2011. 496 с.
11. Смирнова О.В. Бінарні опціони в системі фінансових інструментів. Інфраструктура ринку. 2017. № 14. С. 307–313. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/14_2017_ukr/55.pdf.
12. Котляр В.Ю., Смирнова О.В. Високоризиковані фінансові ринки: системний погляд. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 5(92–93). С. 193–201.
13. Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами. URL: http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_012.
14. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and Repealing Council Directive 93/22/EEC. URL: <http://eur-lex.europa.eu>.
15. Глосарій банківської термінології. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123708.
16. Browse Ratings by Practice. URL: https://www.standardandpoors.com/en_EU/web/guest/entity-browse.

UDC 336.7

Stepanova D.S.*Candidate of Economic Sciences,
Odessa Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics***Stepanova I.V.***Senior Instructor,
Odessa Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

MODERN STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

The state of the financial market at the present stage is analysed and the prospects of its development in conditions of financial instability of the Ukrainian economy are considered. Some of its segments, namely, the banking sector, the insurance market, and stock exchanges, are described. The urgent problems of their functioning are identified, which hinder their further development and development of the financial market.

Keywords: financial market, banking sector, stock market, financial resources, insurance company.

Степанова Д.С., Степанова І.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статті проаналізовано стан фінансового ринку на сучасному етапі та розглянуті перспективи його розвитку в умовах фінансової нестабільності економіки України. Охарактеризовано окремі його сегменти, а саме банківський сектор, страховий ринок та фондові біржі. Визначено нагальні проблеми їх функціонування, які заважають їх подальшому розвитку та розвитку фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, банківський сектор, фондовий ринок, фінансові ресурси, страхова компанія.

Степанова Д.С., Степанова І.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье проанализировано состояние финансового рынка на современном этапе и рассмотрены перспективы его развития в условиях финансовой нестабильности экономики Украины. Охарактеризованы отдельные его сегменты, а именно банковский сектор, страховой рынок и фондовые биржи. Определены актуальные проблемы их функционирования, которые мешают их дальнейшему развитию и развития финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, банковский сектор, фондовый рынок, финансовые ресурсы, страховая компания.

Introduction. Paying attention to the issue of stabilization of the national economy, a special attention should be paid to the development of the financial market, the state of which depends on the state administration, the political situation, distribution of financial resources, and general economic trends of the country's development. In order to determine the economic preconditions for the formation and development of the national financial space in Ukraine, it is

necessary to carry out a comprehensive modernization. During the design of programs for the development of the financial space of Ukraine, the economic impact of economic development should be preceded by economic development.

Analysis of recent research. Under current conditions of the social and economic transformation of the country, the control over the development of financial markets in a climate of the international integration is

studied in numerous works of local and foreign scientists as M.P. Agapova, Ya.I. Artymych, V.G. Bobyl, O.V. Dziubliuk, Ye. Glaz, O.L. Grynko, O. Gutovska, G. Goldstein, B. Lutsiv, P. Dickson, P. Dziuba, L.M. Diadechka, S. Yermasov, A. Zubets, S.V. Kuznetsov, O. Melnykov, H. Mintzberg, N.V. Narizhna, S. Oriekhov, M. Saienko, A. Ten, V. Trynchuk, L. Tsvietkova, E. Tsukatos, I.O. Shkolnyk, and others. But the crisis phenomena, which are specific for the world economics and directly influence the financial development of Ukraine, determine the necessity of further scientific research.

The aim and tasks. The aim of the article focuses on determining the key trends of the development of the financial market of Ukraine.

The main results. Nowadays, Ukraine has declared the European way for development, what significantly affected the general status of the country. The European trend of the state policy of Ukraine increases the importance of the problem of the national financial market development. The modern financial market of Ukraine functions in a climate of the economic insecurity. Various factors influence the market development causing changes in its infrastructure, activity, and sometimes endanger its economic reliance. Financial institutions working in this sphere shall adapt to external factors and requirements.

The European integration had influenced the financial market of Ukraine even before signing the Treaty between Ukraine and the European Union about the association but sweeping changes happened in the Ukrainian economics right after signing its political and economic parts. The present direction of Ukraine towards the European integration supported by the real effective measures, the opening of markets for the European products and funds enjoins upon introducing certain changes to the financial system operations. They have already been made in the change of approaches to the regulatory policy, bringing the legislation in conformity with the EU standards, the bigger openness of the Ukrainian financial market for foreign financial institutions.

For considering the current status and development prospects of the financial market of Ukraine, firstly, it is worth determining three global problems of the market: 1) a low level of the public confidence in financial institutions; 2) absence of an efficient borrowing entity and availability of "toxic" assets; 3) orientation of members of the market to get "quick" profits but not to stimulate the economic growth [1].

Studying the global problems accompanying the Ukrainian financial market growth, new tasks arise for the financial system of the country. One of the main present tasks is to create factors of competitiveness of the financial market for ensuring the state financial security. Nowadays, the most active institutional members of the financial market of Ukraine are stock exchanges, insurance companies, and commercial banks as they constitute the greatest part of financial resources and have a direct impact on the manufacturing development in the country, investment climate and wellness of the population. It should be specified that some components of the financial market of Ukraine are better developed and others are just in progress.

The banking sector is the biggest part of the Ukrainian financial market with the assets composing almost 90% of assets of all the financial parties. At the beginning of 2017, 96 banking institutions had a license of the National Bank of Ukraine (including 38 banks with overseas capital), i.e. the number of operating banking institutions had shortened by 21 for

2016 [2]. The state of the banking sector was affected by the financial crisis that significantly decreased the number of banks in 2014–2016. The financial crisis led to the fact that 82 banking institutions have implemented a temporary administration since 2014. A special attention was drawn by the PJSC CB "PRIVATBANK". The Deposit Guarantee Fund and the Ministry of Finance signed an agreement for selling 100% shares of the Bank. After transferring 100% shares, the bank owner is the Ministry of Finance of Ukraine. And, since 01.06.2016, the Board of the National Bank of Ukraine has made several decisions about the consent given for self-liquidation of banking institutions. The first cases of such self-liquidation were PJSC "Finance Bank" and PJSC "Investment Trust Bank". According to the official information, such decisions were made due to the owner's desire to reorient for other types of their principal activities. The liquidation of other banking institutions was caused by the difficult position in the market of financial and banking services and uncertainty concerning possible trends and sources of further bank capitalisation. Taking into account the adopted NBU schedule for increasing the minimum volume of the authorized stock capital (from 200 million hryvnias to 300 million hryvnias in 2018), one can expect then new instances of self-liquidation of commercial banks in Ukraine. Increasing the minimum volume of the authorized stock capital of banking institutions is to be annually up to 500 million hryvnias as of 11.07.2024. During a year, significant regroupings occurred in the ownership structures of the banking system of Ukraine. Due to the systemic transition of the PJSC CB "PRIVATBANK" to 100% state ownership, a portion of state banks in the capital structure of the banking system of Ukraine remarkably increased during IV quarter of 2016 and was equal to 52% on 01.01.2017. A portion of banks with the private Ukrainian capital was circa 13%, banks of offshore banking groups – 35%. And it is necessary to indicate that the reduction of a portion of banks of offshore banking groups is possible later on as a result of the exit of banking institutions with the Russian capital from the Ukrainian market. According to the results of 2016, the net assets of the banking system of Ukraine increased insubstantially. On 01.01.2017, their volume amounted to 1,256 billion hryvnias in comparison with 1,254 billion hryvnias at the beginning of the year. One of the key factors for swings in the volume of assets of the banking system in a studied period was the dynamics of the national currency rate with the exit of a portion of commercial banks from the market, flow of clients' funds, and decrease in loan portfolios. High influence of fluctuations of the national currency rate on the volume of assets of the banking system of Ukraine can be explained by a considerable share of assets in a foreign currency in the total volume (41.8% by 2017). During 2016, the size of the client loan portfolio reduced by 0.4% (3.85 billion hryvnias) and was equal to 1,005,92 billion hryvnias on 01.01.2017 comparing with 1,099,77 billion hryvnias at the beginning of 2016. The total liabilities of the Ukrainian banks declined by 1.6% up to 1,333 billion hryvnias during 2016 [3].

Considering the substantial scopes of decapitalization of the number of banking institutions and exclusion of banks acknowledged as insolvent from the procedure for calculating statistical indicators of the NBU, the volume of the personal capital of the banking system of Ukraine decreased in the course of 2016. It is worth mentioning that shareholders of all groups

increased the authorized capital mainly for the purpose of keeping up their personal businesses. According to the results of 2016, 31 of 93 functioning banks incurred losses. But there are banking institutions finished the reporting period with positive outcomes. Among the most profitable banks according to the results of the last year, there were exclusively offshore financial institutions – Raiffeisen Bank Aval, Citybank, and OTP Bank.

Insurance companies are also active members of the financial market; however, assets of non-banking financial institutions are still insignificant in comparison with assets of commercial banks. The market for insurance services according to a level of capitalization of financial markets.

The total number of insurance companies is 310 on 31.12.2016, including the “life” insurance companies – 39 entities, “non-life” insurance companies – 271 entities (on 31.12.2015 – 361 companies, including “life” insurance companies – 49 enterprises, “non-life” insurance companies – 312 entities). The number of insurance companies looks down as the number of companies decreased for 51 insurance companies in 2016 in comparison with 2014 when the number decreased by 72 insurance companies. In 2016, shares of gross insurance premiums and shares of insurance premiums with respect to GDP stayed at the level of 2015 and were 1.5% and 1.1% correspondingly. Comparing with 2015, the volume of gross insurance premiums income increased by 5,434,3 million hryvnias, and the volume of net insurance premiums increased by 4,109,0 million hryvnias. The increase of gross insurance premiums was almost for all the types of insurance.

A relative share of net insurance premiums in gross insurance premiums for 2016 is equal to 2015 (75.2%). During the analysed period, the number of concluded insurance agreements (policies) went down by 22,958.1 thousand (or by 11.3%), and the number of voluntary insurance agreements went down by 63,685.5 thousand (or by 63.9%). So, the insurance market of Ukraine is at the stage of formation, smoothly adapting to the requirements of the European and world markets. Therefore, the Ukrainian insurance market should be connected with foreign insurance knowledge and change its own functional models, cooperate with the EU countries in the field of insurance [4].

The securities market of Ukraine is a segment of the economics, which is an indicator of the development of not only the capital market but the whole financial system of the state. The modern status and structure of the inland securities market are a result of the transformation processes in the economic system happened in Ukraine under the influence of internal factors and crises in the world financial markets of last years. One of the most important indicators of the securities market development is the volumes of securities issue [5]. The total volume of stock issue, registered by the National Securities and Stock Market Commission in January-December 2016, was 232,14 billion hryvnias, what is higher by 83,91 billion hryvnias in comparison with the corresponding period in 2015 (148,50 billion hryvnias).

During January-December 2016, the Commission registered 128 issues of shares in an amount of 209,36 billion hryvnias. Comparing with the similar period in 2015, the volume of registered issues of shares became higher by 87,06 billion hryvnias [6].

The shares issues prominent in the volume that significantly affected the general structure of registered

issues of shares during the said period were registered for the following banking institutions for the purpose of increasing the authorised stock capital, i.e.: PJSC Commercial Bank “PrivatBank”, PJSC “VTB BANK”, PJSC “SAVINGS BANK” (SBERBANK), PJSC “Joint-Stock Commercial Industrial and Investment Bank” and PJSC “BM Bank”.

During January-December 2016, the Commission registered 118 issues of stocks of enterprises in an amount of 6,76 billion hryvnias (decreased by 4,66 billion hryvnias in comparison with 2015), 9 issues of option certificates totalling 198,88 million hryvnias (higher by 198,66 thousand hryvnias in comparison with 2015). Within 2016, the volume of issues of investment certificates registered by the Commission was 5,37 billion hryvnias, which is lower by 5,21 billion hryvnias in comparison with the data for the similar period in 2015 [6].

The further growth of the stock market depends on specific measures of the state in the field of extension of the financial system. To improve the situation in the stock market, it is necessary to take a number of measures.

First, the developed infrastructure of the stock market shall function, a great range of tools and effective mechanisms for the cooperation of the market members shall be offered in order to achieve the said aim.

Second, an integral part of the stock market development shall be its integration into the world financial markets. Therewith, the development of the stock market of Ukraine shall be closely related with the development of other segments of the financial market (bank, insurance, pension sectors, etc.).

Third, the main function to be performed by the securities market is to provide monetary capital for needs of the national economy by creating a mechanism of accumulation, allocation, and reallocation of funds from an entity having free investment resources to an entity requiring such resources for development.

Development trends in the state financial market are primarily focused on reformation and implemented by taking measures for its improvement. The economics of Ukraine keeps shrinking. In this context, the financial market has already reoriented itself to easier ways to gain profits – speculative ones. This raises a demand to immediately recover banks, improve the government control, and promote confidence in financial institutions. Stabilizing the financial market institutes can be performed by means of five main steps (Table 1).

The priority tasks for reforming the financial sector are as follows: currency liberalisation, consolidation of banks; non-cash economics; payment system “PROSTIR”; renewal of lending and crediting, and settlement of the issue of problematic loans; financial awareness; implementation of strategies of state banks [8].

The ground for the development, changes, and transformations is the Complex Program for Developing the Financial Sector of Ukraine till 2020. It was designed by the National Bank of Ukraine with the National Securities and Stock Market Commission, the National Commission for Regulation of Financial Services Markets, representatives of the Ministry of Finance of Ukraine, Deposit Guarantee Fund, professional associations, and financial market experts. The main aim of the program is to develop a full-fledged, operative, and effective financial market, to balance all its segments, to extend the infrastructure, and to boost the resistance to harms [8].

Table 1

The main steps towards the stabilization of financial market institutes

Step name	Step meaning
Constant monitoring of activities of financial institutions	Complex diagnostics of assets, primarily bank ones, is requisite for ensuring that problematic issues will be early detected in current operations.
Resolution or liquidation of insolvent financial institutions	Their number may become lower by 50-70%, according to some studies. On this path, it is necessary to settle matters of sales (deliver/transfer) of problematic assets, which will require forming laws for the institutions' activities, the main function of which will be the work with problematic assets. It is also necessary to settle the matter of loans restructuring.
Recovery of the financial system	It can be achieved with the government support and support by owners, by implementing the mechanisms of conversion of deposits into bank shares. The development of the corporate management system is also important.
Stabilization	It requires ensuring the operation of the system of effective supervision aimed at preventing harms, strengthening investors' and consumers' rights protection.
Effectiveness	Focus on increasing the population's awareness, diversifying risks by establishing financial institutions in order to enforce solidary sharing of great risks while performing particular types of activities, common financing of major projects, implementing risk management systems and securities to ensure guaranteed accounts settlement in the stock market, effective management operations.

Source: developed based on [7]

Thus, the basic premise for the stable development of the financial market of Ukraine is to develop an actual sector of the economy. All the measures focused on this shall be based on a single projection of a final aim by authorized bodies and on a raft of measures implemented for stabilising the financial sector by the National Bank of Ukraine and Government, and a real scenario of the economic recovery.

Conclusions and further research. Chosen by Ukraine way to the European integration prompts the state to create an effective financial space for all financial institutions. The financial market of Ukraine has a significant impact on the development of all sectors of the country's economy. The current stage of development of the financial market and its components is a complex, predicted with difficulty and dynamic process. But at the same time, this process induces the introduction of innovative processes. Today, the development of the financial system of Ukraine is determined by the Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020, the Memorandum on Economic and Political Policy, and the Agreement on Cooperation between Ukraine and the EU. But the measures prescribed there are more technical in nature and do not allow opening a full potential of the financial system.

The current financial crisis raised a question on further ways of development of the world financial market and possibilities of creation of anti-crisis measures. The development of financial innovations and the desire to maximize profits leads to the creation of new financial instruments. The current stage of development of the financial market of Ukraine and its components requires creating such conditions that will ensure the investment of the private sector. And to solve this problem, it is necessary to build transparent state financial policy in the direction of regulating the financial market with clear and understandable instruments of regulation and providing an appropriate level of protection of the rights of investors and shareholders. Improvements should be considered individually for each financial market participant. For banking and non-banking institutions, it is necessary to increase the role and functions of supervisory boards, for insurance companies – to implement the accumulating pension insurance, and for the population – to improve the sys-

tem of guaranteeing deposits. The abovementioned processes will increase the toolkit on the financial market of Ukraine. In Ukraine, it is necessary to implement a long-term strategy for the development of the financial market, which includes: rehabilitation or liquidation of insolvent banking institutions, restructuring of problem loans, state support for the financial system, monitoring of activities of financial institutions aimed at preventing the occurrence of threats, strengthening the rights of investors through the implementation of the relevant legislative framework, and so on. The strategic development of the financial market of Ukraine will increase the liquidity of financial instruments of the market and will ensure the creation of favourable conditions for strengthening investment flows.

REFERENCES:

1. Kirsh, O. (2015). Potribni novi pidkhody [New approaches are needed]. Retrieved from <http://www.pressreader.com/> [in Ukrainian].
2. Official online representation of the National Bank of Ukraine. (2016). Retrieved from <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian].
3. Analitychnyj oghljad bankivskoji systemy Ukrajinny za rezul'tatamy 2016 roku. [Analytical review of the banking system of Ukraine in 2016]. (2016). National rating agency "Rurik". – Retrieved from http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf [in Ukrainian].
4. Official Internet – Representation of the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets (2017). Retrieved from: <https://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html> [in Ukrainian].
5. Petik, L.O. (2015). Suchasnyj stan fondovogho rynku v Ukrajinii [The current state of the stock market in Ukraine]. National Forestry University of Ukraine. 344-350 [in Ukrainian].
6. National Securities and Stock Market Commission. (2016). Retrieved from: <https://www.nssmc.gov.ua/docs/> [in Ukrainian].
7. P'jatj krokiv, jaki vrjatujutj finansovij rynek Ukrajinny [Five Steps to Save the Financial Market of Ukraine] (2015). Retrieved from <https://dt.ua/macrolevel/p-yat-krokv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrajini-.html> [in Ukrainian].
8. Reformuvannja finansovogho sektoru: vid vyrishennja problem mynulogho do rozvytku finansovykh ryнкiv majbutnjogho [Financial sector reform: from solving past problems until the development of financial markets of the future] (2016). Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article.jsessionid=6E3FEC35AA3B230A60FEE23471B03784?art_id=33191276&showTitle=true [in Ukrainian].

УДК 336.58(477)

Степанюк Н.І.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено визначенню пріоритетних напрямів бюджетного фінансування за рахунок коштів державного бюджету України на середньострокову перспективу. Для цього використано результати аналізу складу і структури видатків державного бюджету України за функціональною класифікацією за п'ять останніх років на основі законодавчих актів, які визначають основні перспективи розвитку нашої держави. Сформульовано чинники впливу на визначення пріоритетності того чи іншого напрямку бюджетного фінансування.

Ключові слова: бюджетне фінансування, пріоритетні напрями бюджетного фінансування, видатки бюджету, функціональна класифікація видатків бюджету, валовий внутрішній продукт.

Степанюк Н.И. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена определению приоритетных направлений бюджетного финансирования за счет средств государственного бюджета Украины на среднесрочную перспективу. Для этого использованы результаты анализа состава и структуры расходов государственного бюджета Украины по функциональной классификации за пять последних лет на основе законодательных актов, определяющих основные перспективы развития нашего государства. Сформулированы факторы влияния на определение приоритетности того или иного направления бюджетного финансирования.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, приоритетные направления бюджетного финансирования, расходы бюджета, функциональная классификация расходов бюджета, валовой внутренний продукт.

Stepaniuk N.I. PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF BUDGET FINANCING IN UKRAINE

The article is devoted to the definition of priority directions of budget financing at the expense of the State budget of Ukraine for the medium term. For this purpose, the results of the analysis of the composition and structure of expenditures of the State budget of Ukraine by functional classification for the last 5 years are used on the basis of legislative acts that determine the main prospects for the development of our state. The factors of influence on the prioritization of this or that direction of budget financing are formulated.

Keywords: budget financing, priority directions of budget financing, budget expenditures, functional classification of budget expenditures, gross domestic product.

Постановка проблеми. Бюджет є основним фінансовим планом держави. Важливим складником повноцінного існування держави є видатки, які забезпечують функціонування програм, закладів і заходів. Задовольняючи ці багатогранні суспільні потреби, на видаткову частину бюджету покладено досить велике навантаження, тому визначення пріоритетних напрямів бюджетного фінансування за рахунок коштів державного бюджету України потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частина наукової та професійної спільноти у своїх дослідженнях висвітлює теоретичні засади і практичні аспекти бюджетного фінансування та видатків бюджету, а саме: В.Д. Базилевич, С.О. Булгакова, О.Д. Василік, Є.О. Галушка, В.Г. Дем'янишин, Н.М. Дєєва, Л.А. Дробозіна, М.І. Карлін, С.Л. Лондар, В.М. Опарін [3], Л.Л. Осипчук, Л.В. Панкевич, В.М. Родінова, А.М. Стовбчатий, В.В. Стоян, В.М. Федосов [3], І.В. Форкун, С.І. Юрій та ін. Однак питання пріоритетності того чи іншого напрямку бюджетного фінансування на кожному з етапів розвитку держави потребує постійної уваги та висвітлення у фаховій літературі.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетних напрямів бюджетного фінансування у середньостроковій перспективі на підставі аналізу складу і структури видатків державного бюджету України за останні п'ять років та цілей, які ставить перед собою держава.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторське визначення дефініції «бюджетне фінансування» [1, с. 111] та аналіз стадій виконання бюджету за видатками відповідно до ст. 46 Бюджетного кодексу України дали можливість стверджувати, що фінансування з бюджету проводиться на п'ятій стадії, а саме «здійснення платежів відповідно до взятих бюджет-

них зобов'язань» [2]. Для визначення пріоритетних напрямів бюджетного фінансування розпочнемо саме з фінансового поняття «видатки бюджету».

Відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу України, видатки бюджету – це «кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом» [2]. Представлене визначення підтверджує, що видатки – це частина бюджету як фінансового плану. При цьому «матеріальну основу видатків бюджету становлять грошові кошти, які спрямовуються державою на фінансування народного господарства, соціальної сфери і соціальних потреб населення, на державне управління, оборону та інші загальнодержавні потреби» [3, с. 72]. Вони забезпечують вирішення різноманітних питань і функцій, що виникають у процесі діяльності його суб'єктів протягом бюджетного періоду на всіх ділянках бюджетного процесу. Видатки бюджету задовольняють необхідні потреби громадян, підприємств, установ та організацій різної форми власності та забезпечують розвиток нових галузей і прогресивних зрушень в економіці.

Проаналізуємо динаміку загальних обсягів видатків державного бюджету України за останні п'ять бюджетних періодів (рис. 1).

За досліджуваній період спостерігається тенденція зростання видатків державного бюджету України, особливо в 2015 р. порівняно з іншими роками. Основними чинниками цих змін були: збільшення обсягів валового внутрішнього продукту (далі – ВВП); частка ВВП, що розподіляється через видаткову частину бюджету; збільшення соціальних стандартів (мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму тощо); інфляція та ін.

Для визначення пріоритетних напрямів видатків державного бюджету України за останні п'ять років

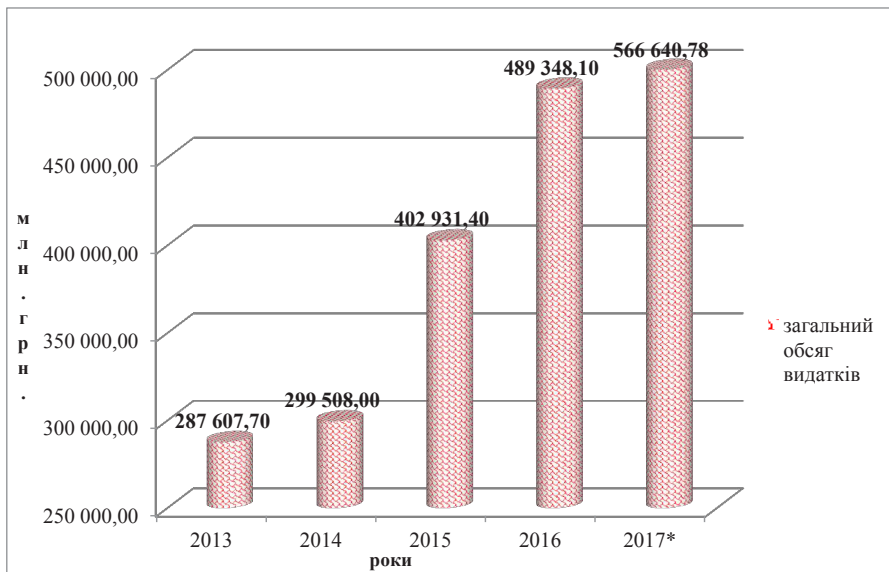


Рис. 1. Динаміка загальних обсягів витратів державного бюджету України

* Дані 2017 р. за підсумками січня-грудня.

Джерело: складено автором за [4]

проаналізуємо їх склад і структуру за функціональною класифікацією (табл. 1).

За даними табл. 1 видно, що пріоритетними галузями державного бюджету України за останні п'ять бюджетних періодів були: загальнодержавні функції; оборона; громадський порядок, безпека і судова влада; економічна діяльність та соціальний захист і соціальне забезпечення. Протягом досліджуваного періоду видаткова частина державного бюджету України за цими статтями мала тенденцію до збільшення, особливо цей ріст прослідковується у 2015 р. порівняно з попередніми бюджетними періодами. Щодо витратів на економічну діяльність за досліджуваний період, то спостерігаються коливання, як у бік збільшення, так й у бік зменшення. Ця тенденція підтверджується плановими показниками на 2018 р., які, за прогнозами, теж зростають. «За плановими даними на 2018 р. надходження до зведеного бюджету країни очікуються на рівні 1,1 трлн. грн., що на 14,9% більше, ніж очікується за підсумками 2017 р.» [5].

Проаналізуємо більш детально видаткову частину бюджету. Зростання витратів на загальнодержавні

функції зумовлене переважно збільшенням розмірів мінімальної заробітної плати та окладів державних службовців. Значна частина витратів спрямована на обслуговування державного боргу. Відомо, що «боргова політика є іманентним складником фіскальної політики держави. Державні позики розширюють фінансові можливості бюджету, виступаючи інструментом збалансування в часі державних витрат і податкових надходжень» [6, с. 163]. Проаналізуємо показники обслуговування державного боргу в структурі витратів за функціональним розділом «Загальнодержавні функції». Так, у 2013 р. частка витратів на обслуговування державного боргу у загальнодержавних витатках становила 59,74%, а в загальній сумі витратів – 13,44%.

За п'ять років ці частки значно зросли й у 2017 р. становили відповідно 77,54% та 19,5%. При цьому абсолютний обсяг державного боргу у валюті незначний порівняно з девальвацією гривні, що зумовила досить значне навантаження на бюджет. У ст. 5 Закону України «Про державний бюджет України на 2018 рік» визначено, що на 31 грудня 2018 р. граничний обсяг державного боргу становитиме 1 999 млрд. грн. За прогнозами фахівців, частка боргу до 2020 р. повинна знизитися до 55% ВВП. Відповідно до ст. 18 Бюджетного кодексу України, «загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України» [2].

Тенденція останніх років щодо збільшення витратів на громадський порядок, безпеку та судову владу можна пояснити підписанням та практичним виконанням Закону України «Про національну поліцію» від 2 липня 2015 р. № 580 VIII. Наслідками цього є проведення реформ, підготовка нових кадрів, поліпшення ресурсної бази. У 2018 р., за плановими даними, 63,9 млрд. грн. буде спрямовано на націо-

Таблиця 1

Структура витратів державного бюджету України за функціональною класифікацією

Код	Роки	2013	2014	2015	2016	2017*
	Назви розділів	Фактичне виконання, питома вага%.				
0100	Загальнодержавні функції	17,4	22,0	25,6	24,1	25,1
0200	Оборона	5,2	9,1	12,9	12,1	13,1
0300	Громадський порядок, безпека та судова влада	13,6	14,9	13,6	14,6	15,5
0400	Економічна діяльність	14,4	11,5	9,2	6,4	8,3
0500	Охорона навколишнього природного середовища	1,6	0,9	1,0	1,0	0,8
0600	Житлово-комунальне господарство	0,0	0,0	0,0	0,0	0,003
0700	Охорона здоров'я	4,5	3,5	2,8	2,5	3,0
0800	Духовний та фізичний розвиток	1,8	1,6	1,6	1,0	1,4
0900	Освіта	10,8	9,6	7,5	7,1	7,3
1000	Соціальний захист та соціальне забезпечення	30,8	26,9	25,7	31,1	25,5
Загальний обсяг витратів		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* Дані 2017 р. за підсумками січня-грудня.

Джерело: складено автором за [4]

нальну поліцію, національну гвардію, службу надзвичайних ситуацій (збільшено на 20,3%, або на 10,8 млрд. грн., порівняно з 2017 р.).

Вважаємо за необхідне зменшити видатки на загальнодержавні функції і на громадський порядок, безпеку та судову владу, розуміємо при цьому, що ці видатки є важливим для виконання державою управлінської функції.

Значне зростання видатків на оборону пов'язане з необхідністю у фінансуванні заходів щодо зміцнення обороноздатності держави. У 2018 р. планові видатки за цією статтею збільшено до 164,9 млрд. грн., з яких 60 млрд. буде спрямовано на забезпечення діяльності Збройних сил (більше на 22,4%, або на 11 млрд. грн., порівняно з держбюджетом 2017 р.); 16,4 млрд. – на розвиток, закупівлю і модернізацію військової техніки (збільшено на 66%, або на 6,6 млрд. грн.). Враховуючи проходження антитерористичної операції на сході України та окупацію Криму, скорочення за цим розділом видатків у середньостроковій перспективі неможливе.

Найбільших змін в абсолютному виразі зазнали видатки на економічну діяльність. Після проголошення незалежності цей напрям за обсягами фінансування займав перше місце у низці пріоритетних галузей. Цьому, звичайно, є пояснення – перехід від адміністративної до ринкової економіки. Протягом усього періоду існування молоді держави, пріоритетність цієї галузі зазнала змін і сьогодні займає останнє місце серед пріоритетних. Це можна пояснити скороченням державних інвестицій (субвенцій, субсидій) та допомоги на покриття збитків підприємств окремих секторів економіки, таких як сільське господарство та вугільна промисловість. Скорочення фінансування вугільної промисловості, зменшення обсягів фінансової допомоги відповідним підприємствам пов'язано з воєнними діями на сході країни. Підтвердженням цього є дані табл. 1, коли в 2013 р. частка видатків на економічну діяльність становила 14,4 %, при цьому з року в рік прослідковується тенденція у бік зменшення. За підсумками 2017 р. у структурі видатків спостерігаємо незначне зростання – до 8,3%. Вагомою причиною цього є неоптимальний розподіл видатків. За даними функціональної класифікації, основними напрямками видатків на економічну діяльність є сільське господарство, транспорт та дорожнє господарство, що є логічним. У державному бюджеті України на 2018 р. передбачено виділення 7,3 млрд. грн. державної допомоги сільгоспвиробникам. Також передбачено зростання держпідтримки АПК (на 1 млрд. грн.), що зумовлено запуском нової програми підтримки малих фермерських господарств та контролем асоціацією фермерів. Ми вважаємо за необхідне надати цьому розділу видатків більшої пріоритетності у середньостроковій перспективі, а не підтримувати тенденцію останніх років у скороченні та приведенні до мінімуму.

Особливу увагу необхідно звернути на видатки, які спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення. Постійне зростання цих видатків здебільшого можна пояснити функціонуванням соціальних пільг та сучасної пенсійної системи. Підвищення розміру мінімальної пенсії, старіння нації, відсутність розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, зниження ставки єдиного соціального внеску пояснюють збільшення цих видатків. Утім, незважаючи на постійне підвищення мінімального рівня пенсії та продовження пенсійного віку, ситуація насправді не змінилася на краще, а має дещо інший характер. Розмір міні-

мальної пенсії станом на 01 січня 2013 р. становив 894 грн. (\$111,85). Індекс споживчих цін на цю ж дату дорівнював 100,1%. Для порівняння використано дані 2017 р., коли розмір мінімальної пенсії на 01 січня становив 1 247 грн. (\$45,86). Індекс споживчих цін на цю ж дату дорівнював 113,7%. Отже, аналізуючи економічну ситуацію в країні та рівень інфляції, можна відзначити, що реального збільшення не прослідковується. У 2018 р. за цим розділом видатки передбачено у сумі 141 млрд. грн., що на 15 млрд. грн. менше, ніж у держбюджеті 2017 р. (передбачалося до 156 млрд. грн.). Із них на адресні субсидії на оплату комунальних послуг передбачено 55,1 млрд. грн., пільги на оплату комунальних послуг – 7 млрд. грн., витрати на виплату малозабезпеченим сім'ям та іншим соціальним категоріям населення – 57,9 млрд. грн., допомогу на придбання твердого та рідкого пічного палива – 2,7 млрд. грн.

Хоча планові показники 2018 р. за цим розділом видатків зменшено, вважаємо правомірним це їх зменшити, особливо в частині захисту пенсіонерів, оскільки їм належить найбільша сума у цьому розділі видатків протягом досліджуваного періоду. Ця частина видатків бюджету повинна фінансуватися за рахунок коштів Пенсійного фонду. Необхідно провести раціоналізацію видатків цього розділу: переглянути пільги, що надаються різним категоріям населення; збільшити адресність надання платних послуг; провести відповідність мінімальної заробітної плати із прожитковим мінімумом. Ст. 7 Закону України «Про державний бюджет України на 2018 рік» встановлено прожитковий мінімум на 01 січня – 1 700 грн. Ст. 8 цього ж Закону передбачає мінімальну заробітну плату на рівні 3 723 грн. Як бачимо, мінімальна заробітна плата покриває прожитковий мінімум трохи більше ніж у два рази, але цього недостатньо, враховуючи рівень інфляції, значне зростання комунальних платежів тощо. Відзначимо, що видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні значно вищі, ніж у розвинених країнах Європи.

Розподіл видатків між державним і місцевим бюджетами вказує на те, що функціональні розділи «Житлово-комунальне господарство», «Охорона здоров'я», «Духовний і фізичний розвиток», «Освіта» здебільшого фінансуються з місцевих бюджетів. Хоча їм і приділяється належна увага, але вони не є пріоритетними напрямками державного бюджету України. Видатки в 2018 р. на охорону здоров'я закладено на рівні 112,5 млрд. грн., з яких 13,2 млрд. буде спрямовано на фінансування первинної ланки медичної допомоги, 52 млрд. – на фінансування вторинної та третинної ланок медичної допомоги, 6 млрд. – на закупівлю лікарських засобів за кошти держбюджету, 1 млрд. – на підтримку сільської медицини, 1 млрд. – на фінансування програми реімбурсації (відшкодування вартості ліків) «Доступні ліки», 150 млрд. грн. – на придбання ангиографічного обладнання для розвитку мережі реперфузійних центрів. Цій групі видатків необхідно відводити досить вагому роль, оскільки здоров'я кожного громадянина є необхідною умовою існування держави. Видатки на освіту державного бюджету України в 2018 р. збільшено на 18,3% порівняно з 2017 р. – до 27,5 млрд. грн.

Досить мізерна частка видатків спрямовується на охорону навколишнього природного середовища. Хоча в 2018 р. 2 млрд. грн. дотацій буде спрямовано на підтримку рослинництва; 1 млрд. – на програму 20% компенсації аграріям вартості української сіль-

Таблиця 2

**Частка видатків державного бюджету України
за функціональною класифікацією у ВВП (за фактичним виконанням)**

Розділи		2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.*
		Питома вага, %	Питома вага, %	Питома вага, %	Питома вага, %	Питома вага, %
0100	Загальнодержавні функції	3,4	4,2	5,2	4,9	4,8
0200	Оборона	1,0	1,7	2,6	2,5	2,5
0300	Громадський порядок, безпека та судова влада	2,7	2,8	2,8	3,0	3,0
0400	Економічна діяльність	2,8	2,2	1,9	1,3	1,6
0500	Охорона навколишнього природного середовища	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
0600	Житлово-комунальне господарство	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
0700	Охорона здоров'я	0,9	0,7	0,6	0,5	0,6
0800	Духовний та фізичний розвиток	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3
0900	Освіта	2,1	1,8	1,5	1,5	1,4
1000	Соціальний захист та соціальне забезпечення	6,1	5,1	5,2	6,4	4,9
Загальний обсяг		19,7	19,1	20,4	20,5	19,3

* Дані 2017 р. за підсумками січня-грудня.

Джерело: складено автором за [4; 7]

госптехніки; 2,3 млрд. – на підтримку розвитку тваринництва. Для поліпшення цього напрямку суми досить незначні.

Для більш детального аналізу видатків бюджету та визначення пріоритетності розраховуємо частку видатків державного бюджету України за функціональною класифікацією у ВВП (фактичне виконання) за п'ять років (табл. 2).

Дані табл. 2 підтверджують зазначені пріоритетні напрями бюджетного фінансування.

За результатами проведеного дослідження статистичних даних уважаємо, що й надалі пріоритетними повинні залишатися такі розділи видатків: загальнодержавні функції; оборона; громадський порядок, безпека і судова влада; соціальний захист і соціальне забезпечення. Особливу увагу необхідно приділити видаткам на економічну діяльність та охорону навколишнього природного середовища, які необхідно збільшити. Вважаємо, що їх пріоритетність аргументована протягом аналізу.

Пріоритетним завданням структурних реформ, що здійснюються в Україні, є вдосконалення системи управління державними фінансами як ключового інструменту забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку. Відповідно до Угоди від 25 березня 2008 р. між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку, в Україні розпочалися роботи щодо здійснення проекту модернізації державних фінансів. Основними напрямками модернізації системи управління державними фінансами є: створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи; підвищення фахового і кваліфікаційного рівнів спеціалістів у сфері державних фінансів та інформаційних технологій; підвищення рівня нормативно-правового та методологічного забезпечення процесів, пов'язаних зі змінами у системі управління фінансами.

При цьому бюджетне фінансування має бути спрямоване на імплементацію поняття сталого розвитку. Підтримувані ООН Принципи відповідального інвестування (ПВІ) тепер прийняті більш як 1 000 інвестиційними інститутами із загальним обсягом керованих активів понад 30 трлн. доларів США. Ці принципи засновані на твердженні, що питання екологічного, соціального та корпоративного управління можуть мати практичне значення для фінансових інтересів довгочасних інвесторів. Майбутній успіх компаній і активів, у які інвестують учасники

ПВІ, залежить від уміння розуміти і керувати чинниками довготривалого фінансового ризику і прибутковості, що охоплюють зміни клімату, дефіцит ресурсів, глобальні демографічні та політичні зміни, людський капітал і соціальні питання у дедалі складніших глобальних ланцюжках поставок. Вплив державного регулювання та визначення пріоритетних програм для фінансування загалом відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку всієї світової економіки.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було встановлено, що пріоритетними напрямками бюджетного фінансування за рахунок коштів державного бюджету України, відповідно до функціональної класифікації, за останні п'ять років були: загальнодержавні функції; оборона; громадський порядок, безпека і судова влада; економічна діяльність та соціальний захист і соціальне забезпечення. Спираючись на визначені пріоритети та прийняті нормативно-правові акти щодо сталого розвитку, доведено, що на середньострокову перспективу пріоритетними повинні залишатися: загальнодержавні функції; оборона; громадський порядок, безпека і судова влада; соціальний захист і соціальне забезпечення. Особливу увагу необхідно приділити видаткам на економічну діяльність та охорону навколишнього природного середовища. Вважаємо, що в Україні сформована система видатків державного бюджету з явно вираженою пріоритетністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степанюк Н.І. Бюджетне фінансування: принципи, форми, методи та шляхи вдосконалення. Фінанси, облік і аудит. 2016. Вип. 1 (27). С. 107–118.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456–VI. Відомості Верховної Ради України. 2010. № 50–51. Ст. 572.
3. Бюджетна система: підручник / За наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. К.: Центр учбової літератури; Тернопіль: Екон. думка, 2012. 871 с.
4. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
5. Україна 112. URL: <https://ua.112.ua/ekonomika/budzhzet-2018-osnovni-pokaznyky-ta-pryblyzni-vytraty-na-priorytetni-napriamky-410699.html>.
6. Інновації у фінансовій сфері: монографія / В.М. Опарін, Т.В. Паєнко, В.М. Федосов та ін. К.: КНЕУ, 2013. 444 с.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 658.14

Стороженко О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Університету банківської справи

Шейко О.П.
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Університету банківської справи

Романенко Т.В.
старший викладач кафедри
кібербезпеки та соціальних наук
Університету банківської справи

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ, РОЗМІЩЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджено економічну сутність та види фінансових ресурсів, їх характеристику та джерела формування. Проаналізовано ефективність використання фінансових ресурсів вітчизняними та зарубіжними підприємствами. Розглянуто актуальні проблеми їх розміщення та надано пропозиції щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: фінансові ресурси підприємства, фінансовий потенціал підприємств, власні та залучені ресурси, грошові фонди, приватне підприємство.

Стороженко О.А., Шейко Е.П., Романенко Т.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗМЕЩЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена исследованию экономической сути и видов финансовых ресурсов, их характеристике и источников формирования. Проведен анализ эффективности использования финансовых ресурсов отечественными и зарубежными предприятиями.

Ключевые слова: финансовые ресурсы предприятий, финансовый потенциал предприятий, собственные и привлеченные ресурсы, денежные фонды, частное предприятие.

Storozhenko O.O., Sheiko O.P., Romanenko T.V. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION, PLACEMENT AND USE OF THE FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

The article deals with the economic essence and types of financial resources, their characteristics and sources of formation. The efficiency of using financial resources by domestic and foreign enterprises has been analyzed. The actual problems of their placement are considered and proposals are offered on improving the management of financial resources by domestic enterprises.

Keywords: financial resources of enterprise, financial potential of enterprises, own and attracted resources, money funds, private enterprise.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлюється діяльністю підприємств та умовами їх функціонування. Підприємствам, щоб зберегти свої позиції на ринку, необхідно правильно визначити свою стратегію і тактику поведінки та систематично проводити управління діяльністю підприємства для підвищення ефективності функціонування та отримання прибутку.

Фінансовий стан підприємства визначається формуванням і використанням його ресурсів. Він характеризується забезпеченістю власними обіговими коштами, станом нормованих запасів товарно-матеріальних цінностей, станом та динамікою дебіторської і кредиторської заборгованості, оборотністю коштів, платоспроможністю та іншими підсумками фінансово-господарської діяльності підприємства, які дають змогу дати оцінку досягнутим результатам та зробити висновки про рівень фінансового стану підприємства.

Наявність достатніх доходів створює передумови для нормального відтворювального процесу, але ще не гарантує його, оскільки все залежить від їх раціонального розподілу й ефективного використання. Своєю чергою, ефективне використання фінансових ресурсів визначає фінансове благополуччя підприємства. Проблеми формування і використання фінансових ресурсів мають місце на кожному підприємстві. Вони пов'язані з особливостями організації виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємств;

державною регуляторною політикою щодо формування та використання фінансових ресурсів.

Досвід розвинених країн, розвиток управлінських технологій, упровадження вартісного підходу до управління бізнесом на українських підприємствах переконливо довели, що пріоритетною метою розвитку підприємства є максимізація його вартості.

Комплексне розроблення теоретичних і практичних питань формування та використання фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах, а також визначення напрямів підвищення їх ефективності є актуальними проблемами сьогодення. Для формування механізму якісного та ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства необхідно дотримуватися принципів системності та комплексності, що стає особливо актуальним у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю у світі, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків та жорсткістю конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує безліч точок зору українських та зарубіжних науковців стосовно визначення економічної природи такої категорії, як «фінансові ресурси підприємств», а саме: В.Г. Білоліпецького, Г.Л. Вознюк, Л.О. Лігоненка, Н.М. Гуляєвої, Н.А. Гринюк, А.Т. Завгороднього, І.В. Зятковського, Н.В. Колчина, І.В. Мерзлякова, В.М. Опаріна, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогіна, Т.С. Смовженко, С.І. Юрія та багатьох інших.

Т.С. Завгородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко визначають фінансові ресурси як сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [1, с. 356]. К.В. Павлюк вважає фінансовими ресурсами підприємства грошові нагромадження і доходи, які утворюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб [2, с. 7]. Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва та Н.А. Гринюк фінансовими ресурсами підприємства вважають сукупність грошових коштів, сформованих для фінансування розвитку підприємства в майбутніх періодах. Фінансові ресурси в діяльності підприємства є одним з основних факторів виробництва, формують його виробничий потенціал разом із трудовими та матеріальними ресурсами. Вони спроможні регулювати дохід у різних сферах діяльності підприємства та в процесі свого функціонування забезпечать інтереси різних суб'єктів економічних відносин [3, с. 194–195].

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо фінансових ресурсів підприємства, аналізі їх формування та використання, а також пошуку сучасних методів щодо їх поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи наведені вище визначення поняття фінансових ресурсів підприємства, можна зробити висновок, що серед українських та зарубіжних науковців досі не існує єдиної думки відносно визначення цього терміну та його ролі в процесі функціонування будь-якого підприємства.

Проте це дає змогу сформулювати власне визначення поняття фінансових ресурсів: це кошти, які знаходяться у розпорядженні підприємств та призначені для здійснення його виробничо-фінансової діяльності, виконання фінансових зобов'язань та економічного стимулювання у майбутньому. Класифікація фінансових ресурсів підприємства подана на рис. 1.

Можна виділити основні ознаки, які притаманні фінансовим ресурсам, відповідно до яких:

– формування та використання фінансових ресурсів здійснюється відповідно до правового та нормативного забезпечення,

– фінансові ресурси можуть належати суб'єктам господарювання різних організаційно-правових форм бізнесу або бути зосереджені у суб'єктів фінансового ринку (банківських установах, інвестиційних фондах, компаніях спільного інвестування тощо).

Основними напрямками використання фінансових ресурсів є:

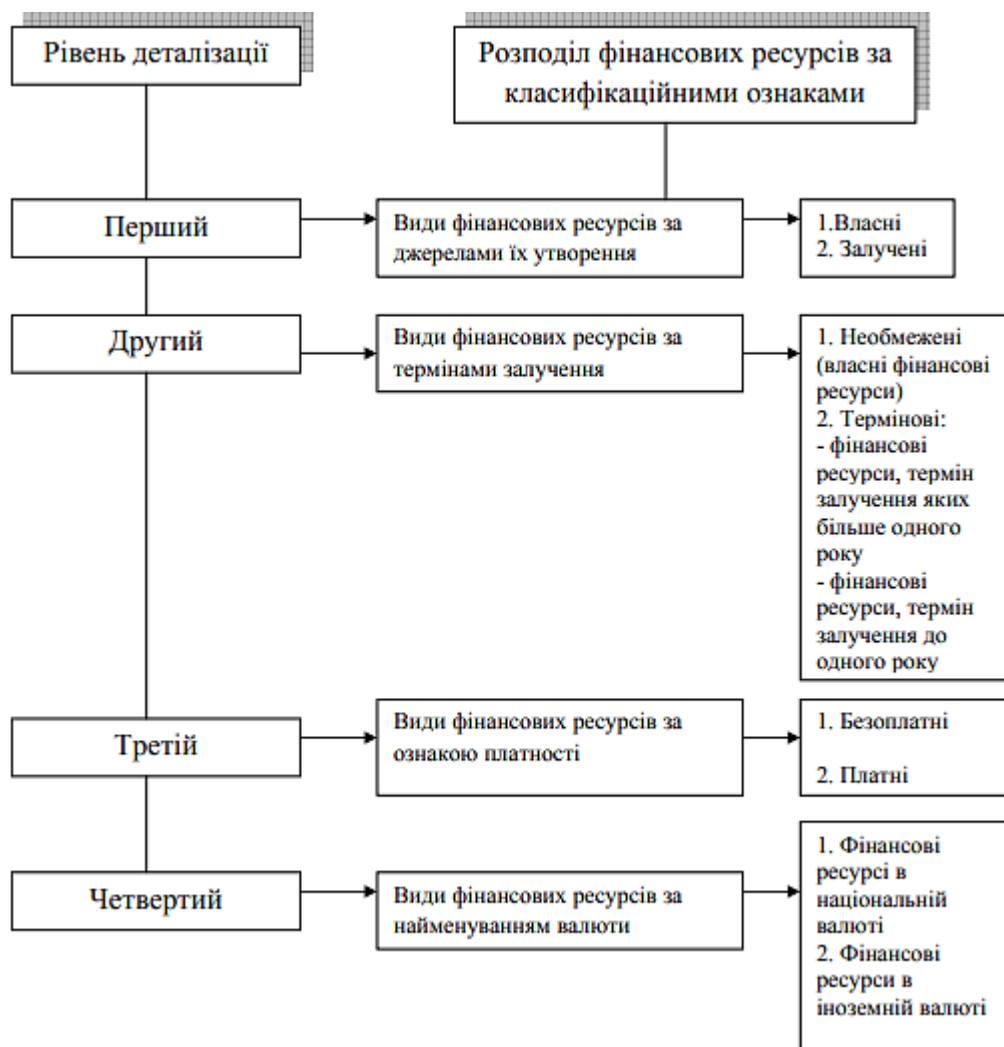


Рис. 1. Класифікація фінансових ресурсів підприємства [4, с. 279]

- відтворення підприємств;
- соціальне забезпечення працівників;
- задоволення інших потреб суб'єктів господарювання.

Джерела формування фінансових ресурсів також залежать від форми власності, на основі якої створюється підприємство.

Під час створення державних підприємств фінансові ресурси формуються за рахунок бюджетних коштів, коштів вищих органів управління, інших аналогічних підприємств під час їх реорганізації тощо.

Під час створення колективних підприємств вони формуються за рахунок пайових внесків засновників, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб тощо. Всі ці внески є статутним капіталом і акумулюються у статутному фонді створеного підприємства.

Статутний капітал є основною частиною власного капіталу та основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства. За рахунок його коштів формуються основні фонди й оборотні активи підприємства.

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення терміну повернення внесені його засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку. До складу власного капіталу (власних фінансових ресурсів), окрім статутного (пайового), включають також:

- додатковий вкладений капітал;
- інший додатковий капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток;
- цільове фінансування та ін. [5, с. 16–19].

Склад і обсяги фінансових ресурсів залежать від виду та розміру підприємства, роду його діяльності, обсягів виробництва. При цьому обсяг фінансових ресурсів тісно пов'язаний з обсягом виробництва, ефективністю діяльності підприємства. Зі збільшенням обсягу виробництва і підвищенням ефективності діяльності підприємства збільшується обсяг власних фінансових ресурсів, і навпаки. Достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність.

Найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективно їх використання для підвищення ефективності роботи підприємства загалом [5, с. 16–19]. Успіх функціонування підприємства на ринку та перспективи його подальшого функціонування залежать від значного спектра чинників і визначаються його потенціалом (рис. 2).

Фінансовий потенціал як категорія похідна від фінансів підприємств обмежений виключно грошовими відносинами, які виникають у процесі руху фінансових ресурсів підприємства (власних і залучених), утворення на цій основі його потенційних дохо-

дів і розподілу їх за факторами виробництва. Фінансовий потенціал підприємства являє собою сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства за заданих параметрів ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури.

Нині значна частина (більше 40%) українських підприємств, працюючи в нестабільному економічному середовищі, є збитковою або переживає глибокий спад виробництва і знаходиться у критичному або банкрутному стані. Причин депресивного розвитку багато, але головні з них полягають в інерції структури виробництва, його технологічній відсталості та фізичному зносі основних фондів, у відсутності ефективної політики інноваційного розвитку економіки, у тяжкому доступі довгострокових позикових і залучених джерел фінансування модернізації та реконструкції підприємства та ін.

Усе це зумовлює необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію системи фінансового регулювання, яка повинна забезпечити безперервний приріст фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта й хоча б запобігти його зниженню.

Система управління фінансовим потенціалом підприємства включає такі елементи:

- фінансове планування (бюджетування, планування і прогнозування фінансових потоків, грошового прибутку і надходжень);
- фінансове регулювання (коригування планових і фактичних параметрів фінансових ресурсів, включаючи регулювання ризиків);
- фінансовий контроль у процесі бюджетування і реалізації фінансового потенціалу.

Отже, чітке розуміння власниками, керівниками, фахівцями підприємства потенційних можливостей розвитку підприємства в майбутньому допомагає приймати стратегічні та тактичні рішення щодо максимальної реалізації потенціалу підприємства. Забезпечення підприємства достатнім обсягом фінансових ресурсів для здійснення своєї діяльності є основою його ефективного функціонування. Обсяг та склад фінансових ресурсів залежать від виду, розміру підприємства, роду його діяльності, обсягу виробництва тощо. Чим більший обсяг виробництва і вища ефективність роботи підприємства, тим більший обсяг власних фінансових ресурсів, і навпаки.

Наявність фінансових ресурсів у достатньому обсязі, ефективне їх використання визначають належний фінансовий стан підприємства. Саме тому надзвичайно важливим завданням для кожного підприємства є пошук джерел збільшення власних фінансових ресурсів і, крім того, найефективніше їх використання для того, щоб підвищити продуктивність роботи підприємства загалом.

Нестача одного з фінансових ресурсів призводить до порушення діяльності підприємства, отже, до зменшення прибутку. Те ж саме стосується й над-

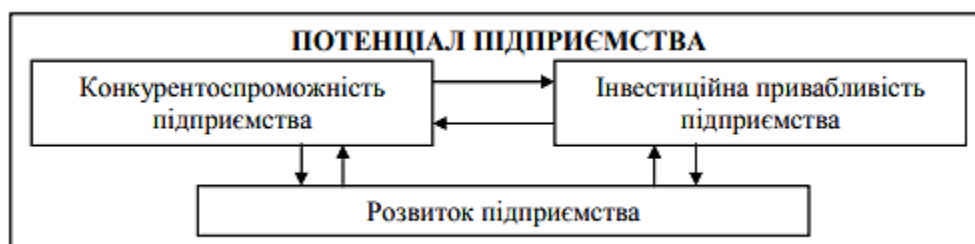


Рис. 2. Основні потенціалотворювальні чинники на підприємстві [6, с. 157]

лишку фінансового ресурсу, адже надлишок одного з них є нестачею для іншого [7, с. 277].

Як свідчать дані, протягом 2008–2017 рр. промислові підприємства більшою мірою фінансуються за рахунок залучених коштів. Це свідчить про неспроможність підприємств за рахунок власних джерел забезпечити ефективний розвиток, не допустити невинуватого кредиторської заборгованості та своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Це, своєю чергою, негативно впливає на ліквідність підприємства у цілому. Також перевищення позикових коштів над власними свідчить про недостатній рівень фінансової стійкості підприємств України та залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Фінансовий стан підприємства залежить від ефективності його діяльності. Незадовільний фінансовий стан відобразатиметься на обсязі випущеної продукції, тобто на сумі фінансових ресурсів. Однак удале керування ресурсами та ефективного їх використання дадуть змогу підприємству поліпшити його фінансовий стан та закріпити позиції на ринку збуту.

Ефективне використання фінансових ресурсів підприємства можна побачити за допомогою зростання вартості та утворення доданої грошової вартості. З економічного погляду ефективність може змінюватися під впливом таких чинників:

а) удосконалення технології та організації виробництва за допомогою досягнень науково-технічного прогресу;

б) досягнення високого рівня ефективності використання коштів, орієнтуючись на інтенсивний шлях розвитку в економіці;

в) удосконалення механізму підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

Якість використання ресурсів підприємства залежить від впливу цих чинників.

У сучасних умовах діяльності підприємств неможливо віддати перевагу якомусь одному джерелу формування фінансових ресурсів. Так, під час використання лише власних коштів виникає загроза обмеження зростання фінансового потенціалу підприємств, а використання позикових та залучених коштів у значних обсягах, з іншого боку, дійсно надає можливість виживання та прогресивного розвитку в умовах нестабільності, але й значно підвищує ступінь ризику у фінансовій діяльності підприємств.

Також є методи податкового і фінансового планування, за допомогою яких реалізуються функції фінансових ресурсів та проявляється їх сутність.

Особливе значення методи податкового планування мають під час здійснення функції відтворення, розвитку підприємства, тому що вони сприяють збільшенню чистого прибутку і можливостей підприємства для здійснення інвестиційної діяльності.

У податковому плануванні застосовується група методів, які дають змогу спрогнозувати, розрахувати податкові платежі за альтернативними варіантами здійснення господарської діяльності та вибрати з наявних альтернатив оптимальний варіант оподаткування. Специфіка податкового планування полягає у тому, що, з одного боку, воно є одним зі складників внутрішньофірмового планування, а з іншого – має спеціальний об'єкт – податкові платежі.

Фінансове планування – процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді.

У цьому підході інтереси держави і підприємства співпадають, тому що першочерговим завдан-

ням держави і підприємств в Україні, як і раніше, залишається зміцнення фінансової незалежності підприємств. Важливо, щоб у стратегії суб'єкта господарювання був присутній набір легальних чинників успіху, що дають змогу адекватно оцінити рівень податкової нестабільності і безпосередньо управляти ним під час прийняття рішень.

Від того, наскільки ефективно підприємство вирішить податкові проблеми під час формування стратегії свого розвитку, залежать можливості не тільки його економічного зростання, а й суспільного виробництва у цілому.

Фінансові ресурси, що формуються на рівні підприємств, забезпечують можливість здійснення виробництва продукції, інвестування, формування оборотних коштів, створення фондів економічного стимулювання, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансово-кредитною системою, поставальниками та працівниками, здійснення міжгосподарських розрахунків. Їхній рух опосередковує рух матеріальних та трудових ресурсів, необхідних складників організації виробничого процесу. Врегулювання цих та інших невирішених питань рекомендовано покласти на фахову спільку бухгалтерів, аналітиків та аудиторів [8, с. 614–615].

Кожне підприємство має знати, як «працюють» фінансові ресурси, що перебувають у його розпорядженні, наскільки сумлінно, ефективно виконують покладені на них функції люди, які обіймають посади, пов'язані з прийняттям рішень у сфері фінансової діяльності підприємства.

Від того, за якими принципами формуються грошові фонди підприємства, значною мірою залежать оптимальність режиму їхньої роботи, успіх функціонування у ринковій економіці.

У процесі організації своєї діяльності перед підприємством постійно постає необхідність вибору оптимальних варіантів прийняття рішень у сфері фінансів із багатьох альтернативних варіантів, наприклад таких:

– яку частину прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків, спрямувати на розвиток виробництва, технічне переоснащення, а яку – на приріст фонду споживання;

– використати кошти на будівництво нового цеху чи придбати акції іншого підприємства та ін.

Кожне з таких рішень має бути обґрунтоване відповідними розрахунками, базуватися на знанні економіки свого підприємства, перспектив його розвитку, вивченні кон'юнктури ринку та врахуванні багатьох інших факторів. Інакше неминучі хибні рішення, що призводять до збитків, зниження ефективності діяльності виробництва.

Так, навіть ідеально розпорядившись фінансовими ресурсами, підприємство не гарантоване від збитків, зниження обсягу виробництва в результаті збоїв у виробничому процесі з технологічних причин, унаслідок зниження трудової дисципліни, несприятливих природних явищ та ін.

Удосконалення реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися досить ефективною лише тоді, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

Висновки. Дослідження суті фінансових ресурсів дало змогу синтезувати основні характеристики

щодо цього поняття та обґрунтувати його як кошти, які знаходяться у розпорядженні підприємств та призначені для здійснення його виробничо-фінансової діяльності, виконання фінансових зобов'язань та на економічне стимулювання у майбутньому. Якість використання фінансових ресурсів може бути оцінена через ефективність використання, при цьому ефективність забезпечується впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та ін. Особливістю фінансових ресурсів є те, що вони мають забезпечувати зберігання акумульованої вартості краще за інші види ресурсів.

Джерелами формування фінансових ресурсів підприємства є власні фінансові ресурси та залучені з різних джерел кошти. Можна виділити такі основні складники фінансових ресурсів підприємства: дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, статутний капітал, кредиторська заборгованість, короткострокові кредити банків.

Проведення аналізу власних та залучених ресурсів є необхідним для оцінки формування джерел фінансових ресурсів у сучасних умовах. На основі проведеної оцінки системи показників характеризують ефективність використання фінансових ресурсів

та результативність діяльності підприємства. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства дасть змогу визначити напрями, за рахунок яких можна поліпшити ці показники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завгородній А.Г., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. К.: Знання, 2000. 404 с.
2. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: монографія. К.: НІОС, 2007. 24 с.
3. Лігоненко Л.О. Фінанси підприємств: підручник. К.: КНТЕУ, 2006. 491 с.
4. Козачок І.А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2011. № 47. С. 277–283.
5. Бердар М.М. Фінанси підприємств. навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
6. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 1. С. 155–166.
7. Чупіс А.В. Оцінка, аналіз, планування фінансового середовища підприємства: фахове видання. Суми: Довкілля, 2005. 368 с.
8. Ксьондз С.М., Сапригіна О.В. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств. Економіка та суспільство. 2017. № 10. С. 614–615.

УДК 336.713

Тустановський Ю.Г.

аспірант

Університету банківської справи

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано структуру фінансових інститутів в Україні. Оцінено роль банківського сектору в розвитку фінансового посередництва. Визначено проблеми та перспективи розвитку банківського посередництва в Україні.

Ключові слова: фінансове посередництво, фінансові інститути, банки, кредити банків, зобов'язання банків.

Тустановский Ю.Г. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В УКРАИНЕ

В статье проанализирована структура финансовых институтов в Украине. Оценена роль банковского сектора в развитии финансового посредничества. Определены проблемы и перспективы развития банковского посредничества в Украине.

Ключевые слова: финансовое посредничество, финансовые институты, банки, кредиты банков, обязательства банков.

Tustanovsky Y.G. THE TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF BANKING INTERMEDIATION IN UKRAINE

In the article the structure of financial institutions in Ukraine is analyzed. The role of the banking sector in the development of financial intermediation is assessed. The problems and prospects of development of bank intermediation in Ukraine are determined.

Keywords: financial intermediation, financial institutions, banks, bank loans, obligations of banks.

Постановка проблеми. Серед проблем розвитку фінансового ринку України питання дослідження тенденцій функціонування банківських установ як ключових фінансових посередників країни посідають важливе місце. Це зумовлено тим, що, як свідчить досвід країн із розвиненими економіками, стабільно та ефективно працююча банківська система є гарантом ефективного розподілу грошових ресурсів та забезпечення добробуту широких верств суб'єктів.

В Україні, незважаючи на історично сформовану банкоцентричну модель фінансового посередництва, банки як фінансові посередники, не виконують належним чином притаманних їм функцій.

З огляду на те, що наслідком проблем у реалізації банківського посередництва є як зниження темпів розвитку економіки, так і падіння національної фінансової стабільності загалом, актуальність теми дослідження не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку наукової думки тематика розвитку банків як фінансових посередників ґрунтовно висвітлена багатьма вченими, серед яких слід відзначити праці О. Барановського, О. Вовчак, О. Денис, А. Кузнецової, Л. Кузнецової, С. Козьменко, С. Міщенко, В. Рисіна, Т. Смовженко, В. Кременя, І. Школьник, В. Фаріона, С. Науменкової та ін.

Разом із цим, відаючи належне напрацюванням науковців, слід відзначити, що в умовах посткризового розвитку економіки України необхідним є доповнення проблематики проведенням емпіричних досліджень сучасних тенденцій розвитку банків як фінансових посередників.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій розвитку банківського фінансового посередництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз тенденцій розвитку банківського фінансового посередництва в Україні проводиться за такими напрямками:

- оцінка кількості та структури фінансових інститутів в Україні;
- оцінка відношення активів фінансових інститутів до ВВП України;
- визначення ролі банківських установ на ринку фінансового посередництва;
- визначення ключових проблем та перспектив розвитку фінансового посередництва в Україні.

На основі опрацювання статистичних даних, фінансової звітності, наукових публікацій та експертних досліджень отримані такі результати.

Розвиток фінансових інститутів в Україні відбувається з різними темпами та масштабами.

Так, структура фінансових установ України за 2017 р., наведена на рис. 1, свідчить, що за кількістю створених інститутів найбільші частки припадають на кредитні установи, фінансові компанії, ломбарди та страхові компанії (сумарна частка за досліджуваний період становила 82% від загальної кількості).

За останні три роки (2014–2017 рр.) за винятком фінансових компаній кількість фінансових інститутів скоротилася. Найбільше зменшення установ було притаманне банківському сектору (рис. 2), де кількість банків за посткризові роки внаслідок заходів НБУ щодо очищення банківського сектору зменшилася вдвічі.

Разом із цим хоча частка комерційних банків у загальній сукупності фінансових інститутів України у 2017 р. становила 4%, вони водночас були й залишаються найбільш впливовими фінансовими посередниками.

Це доводить розрахований нами класичний показник відношення сумарних активів фінансових посередників до ВВП країни, що дає змогу певною мірою визначити ефективність функціонування фінансових інститутів у країні та їх вплив на економічне зростання.

За нашими розрахунками, відношення банківських активів до ВВП, незважаючи на його суттєве зниження, залишається найвищим серед усіх

фінансових інститутів. Зокрема, показник становив 80,01% у 2012 р., 87,85% у 2013 р., 84,05% у 2014 р., 62,92% у 2015 р., 65,69% у 2016 р. Для порівняння наведемо аналогічні розрахунки за іншими фінансовими інститутами: співвідношення активів фінансових компаній до ВВП у 2016 р. становило 2,83% (3,59% у 2015 р. та 3,27% у 2014 р.); аналогічний показник по ломбардах становив 0,14% у 2016 р. (0,11% у 2014 та 2015 рр.) [1–3].

Суттєве зменшення показника «активи банків/ВВП» у 2016 р. спричинене не зменшенням активів банківських установ (у 2016 р. активи банків унаслідок курсових різниць та нарощення вкладень в ОВДП зросли порівняно з 2015 р. на 90 973 млн. грн., що наведено на рис. 3), а суттєвим зростанням валового внутрішнього продукту (з 1 979 458 млн. грн. у 2015 р. до 2 383 182 млн. грн у 2016 р.) [2; 3].

Водночас порівняно з розвиненими країнами відношення банківських активів до ВВП України залишається вкрай низьким. Наприклад, активи місцевих та іноземних банків у Великобританії ще в 1975 р. становили близько 100% ВВП країни, у 2013 р. цей показник злетів до 450% ВВП, а у 2050 р., за прогнозами Банку Англії, становитиме 950% ВВП [4].

З огляду на те, що для кожної країни не стільки важливим є не конкретна фінансова архітектура, що характеризується співвідношенням ролі банківської системи чи ринку капіталу, скільки загальний рівень розвитку фінансових посередників, вважаємо необхідним додатково проаналізувати стан банківського посередництва в Україні.

Загальновідомо, що ефективне фінансове посередництво можливе за наявності: суб'єктів, які мають надлишок фінансових ресурсів, суб'єктів, які потребують фінансових ресурсів, ефективного фінансового посередника та довіри між учасниками обміну.

Враховуючи вищенаведене, нами було досліджено структуру активів та пасивів банківського сектору в розрізі їх обсягу, структури, динаміки.

Аналіз та оцінка банківських пасивів свідчить що за останні роки зобов'язання банків несуттєво зросли (зокрема, у 2017 р. на 3,6%, до 1,17 трлн. грн.). Головним фактором збільшення пасивів фахівці НБУ зазначають приріст депозитів клієнтів. Динаміку пасивів, зобов'язань та депозитів фізичних осіб бан-

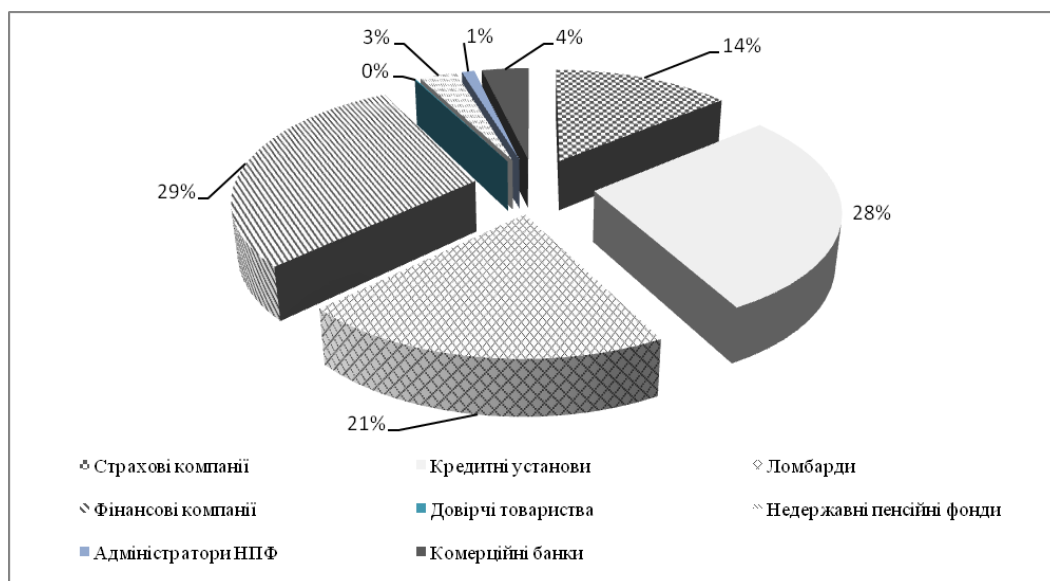


Рис. 1. Структура фінансових установ в Україні, 2017 р. [1]

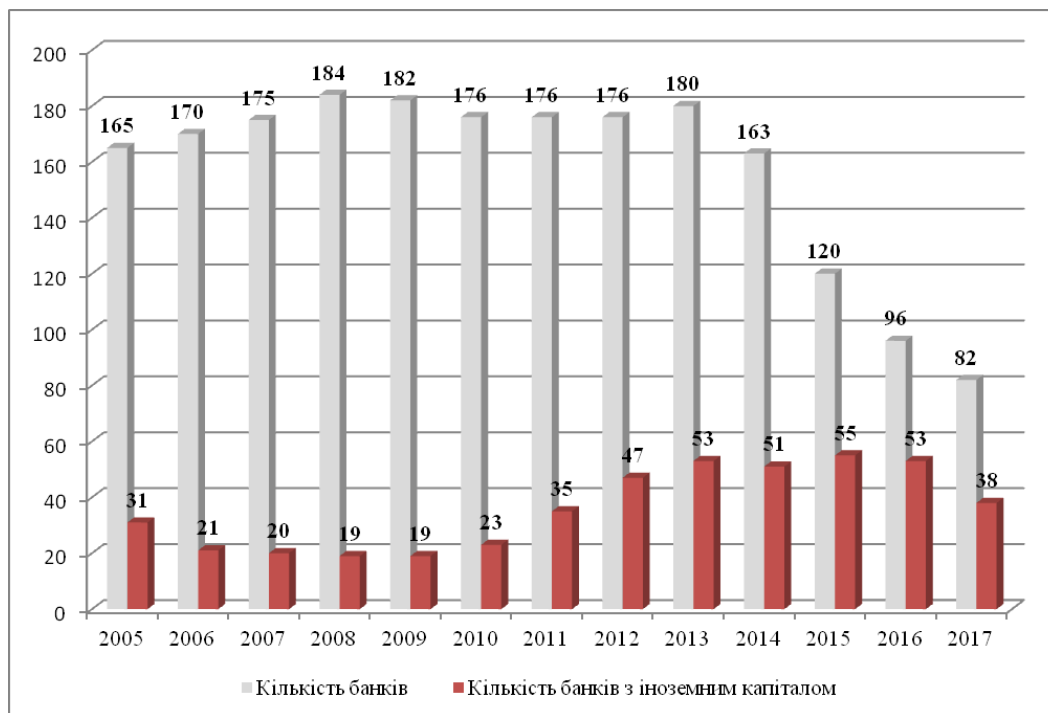


Рис. 2. Кількість банківських установ в Україні, 2005–2017 рр. [2]

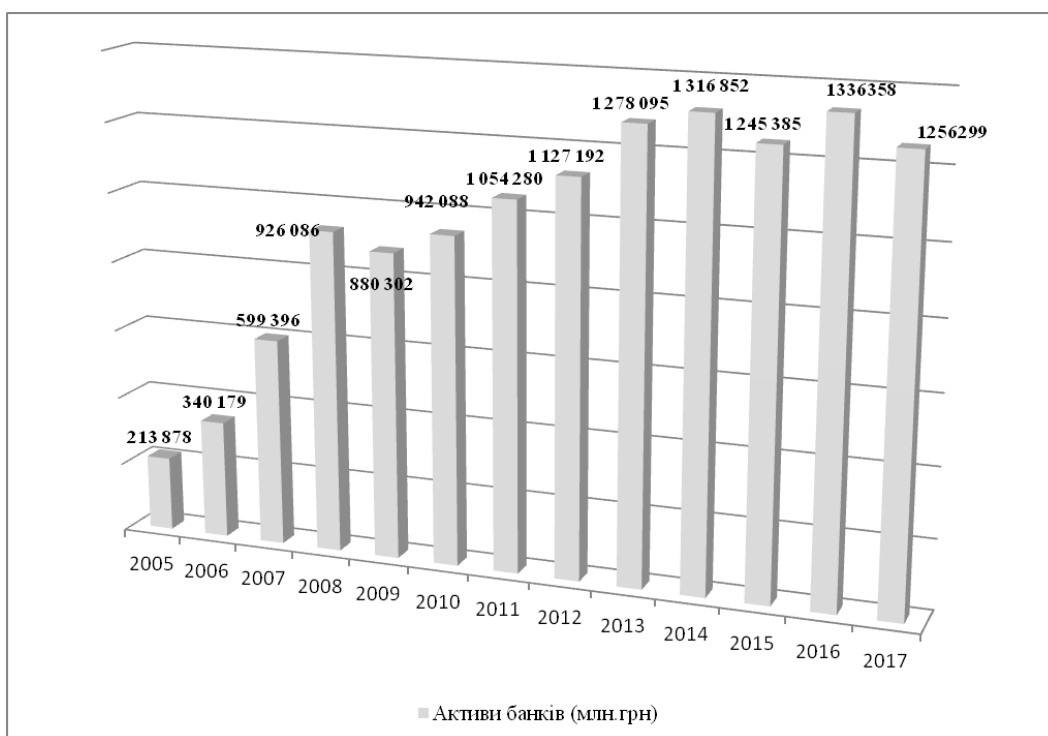


Рис. 3. Активи банківських установ України за 2005–2017 рр. (млн. грн.) [2]

ківських установ України в 2005–2017 рр. наведено на рис. 4.

Однак, на нашу думку, негативною тенденцією є низький рівень довіри вкладників до банківської системи України. Так, хоча обсяги депозитів фізичних осіб і зросли за 2016 р. на 20 млрд. грн., кількість вкладників банків лише за 2016р. зменшилася на 5,4 млн. (рис. 5).

Незважаючи на те що гарантована сума повернення депозитів в Україні у 22 рази перевищує розмір середнього вкладу, схильність населення зберігати заощадження в готівковій формі, високі інфляційні очікування, значна кількість ліквідованих банків, понад 100 млрд. грн. неповернених депозитів знижують рівень довіри і, відповідно, можливості залучення банками фінансових ресурсів на ринку.

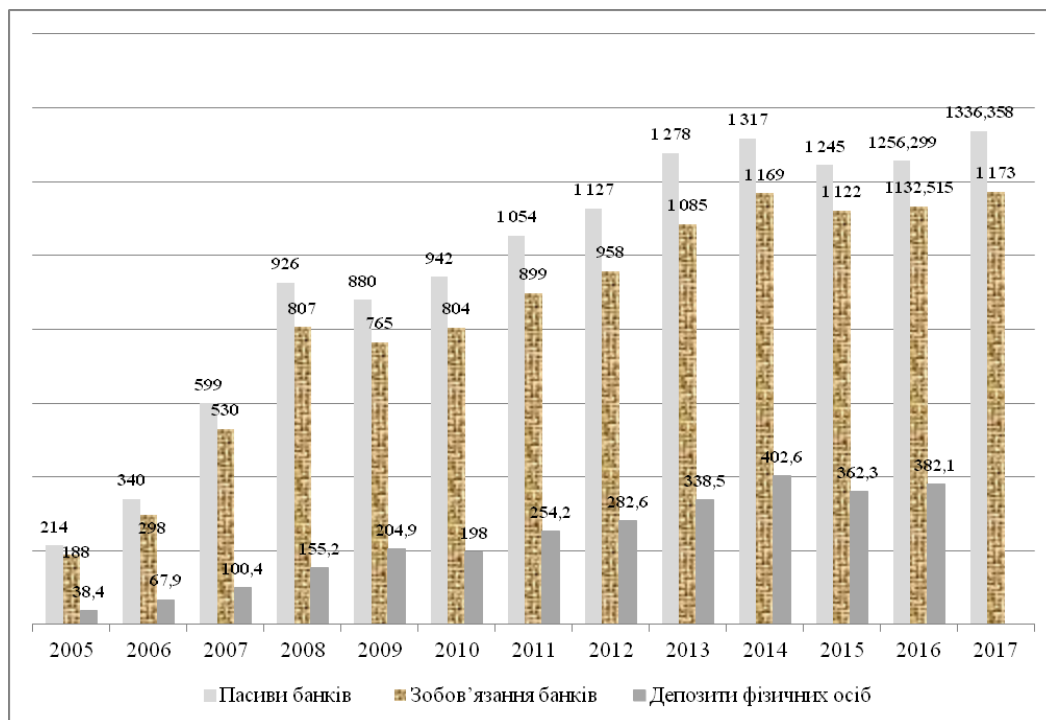


Рис. 4. Динаміка пасивів, зобов'язань та депозитів фізичних осіб банківських установ України в 2005–2017 рр. (млрд. грн.) [2; 5]

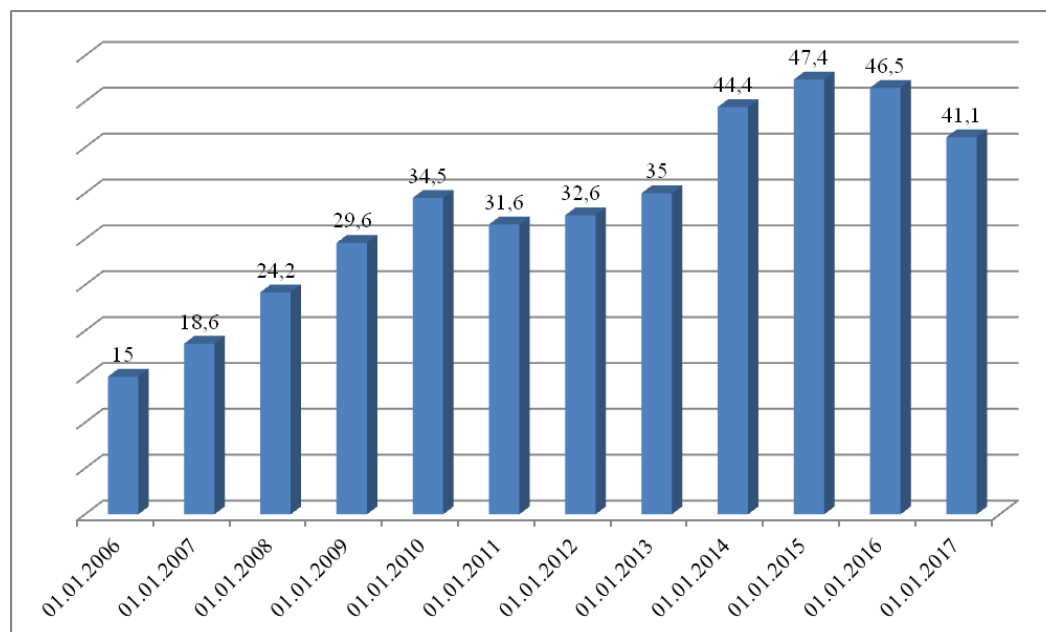


Рис. 5. Кількість вкладників банків – фізичних осіб в Україні за 2005–2016 рр. (млн. осіб) [5]

Другим не менш вагомим чинником розвитку фінансового посередництва є ефективне розміщення залучених фінансових ресурсів.

Загалом результати дослідження дають змогу стверджувати, що процесам кредитування банківських установами також притаманні неоднозначні тенденції.

Проведений нами аналіз структури активів банківських установ України за 2005–2017 рр. свідчить про зростання обсягів наданих кредитів (рис. 6) [2].

При цьому кредити традиційно займають найбільшу частку банківських активів (83,1% у 2017 р., 75,27% у 2016 р., 75,01% у 2015 р., 76,42% у 2014 р., 71,31% у 2013 р.)

Хоча, за даними звіту НБУ, споживче кредитування почало стрімко зростати від початку 2017 р., а корпоративне гривневе кредитування почало відновлюватися у другому півріччі, як зазначають експерти, кредитна активність, а отже, і фінансове посередництво банківських установ продовжують

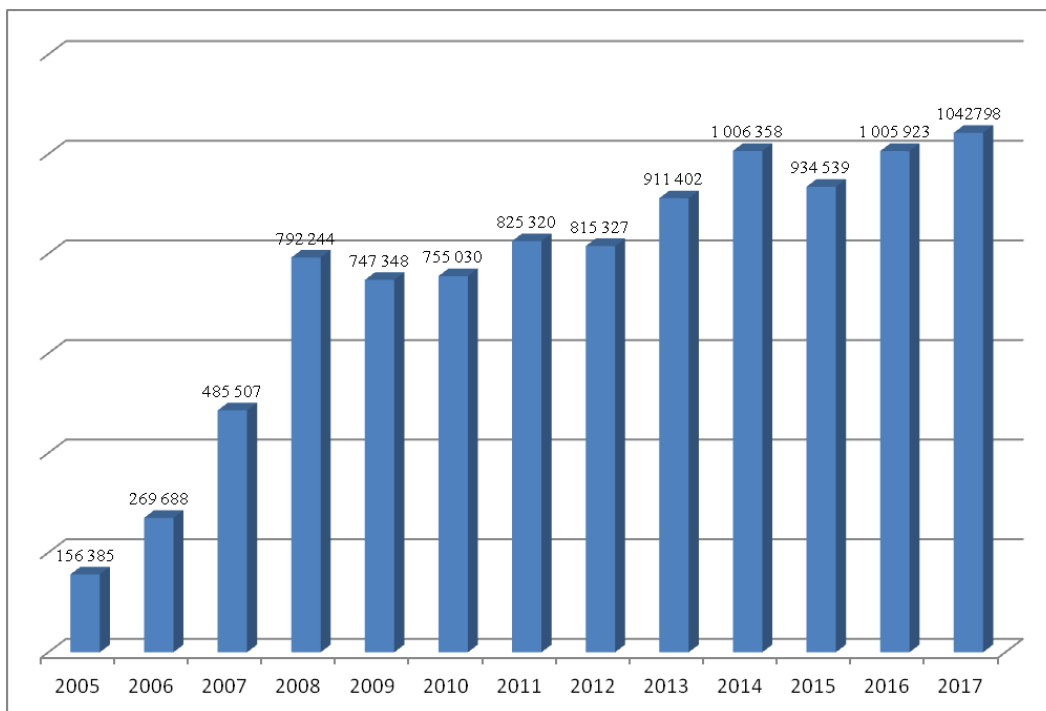


Рис. 6. Кредити, надані банківськими установами України за 2005–2017 рр. (млн. грн.) [2]

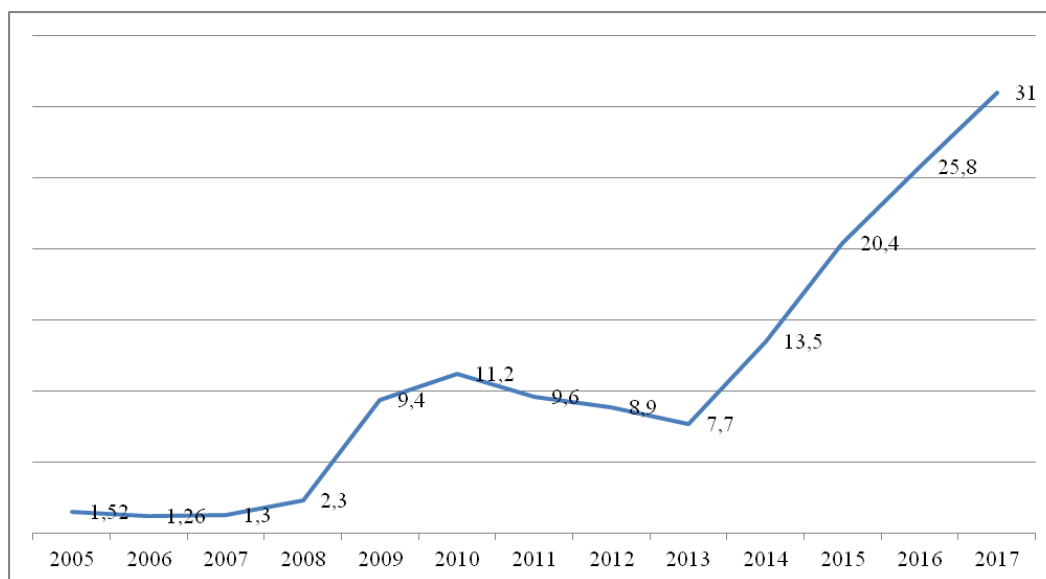


Рис. 7. Частка простроченої заборгованості за кредитами банківських установ у загальній сумі кредитів за 2005–2017 рр. (%) [2]

залишатися невисокими, що зумовлено обмеженим колом надійних позичальників. Свідченням проблем із позичальниками є зростаюча висока частка проблемної заборгованості (рис. 7) [2].

За оцінками НБУ, загалом у системі банків у 2017 р. показник становив 31%, що значно перевищує контрольні показники для розвинутих країн на рівні близько 10%. При цьому додамо, що загальні обсяги проблемних кредитів і, відповідно, збитки банків є вищими з огляду на те, що й офіційна статистика не відображає реструктуризованих та пролонгованих кредити, які рейтингові агентства вважають потенційно проблемними [6].

Разом із цим, якщо депозити фізичних осіб формують близько третини банківських пасивів, то аналіз структури наданих кредитів свідчить, що традиційно суттєво переважають кредити, надані суб'єктам господарювання (у 2017 р. – 84%). Незбалансованість структури пасивів та активів банків створює додаткові кредитні ризики.

Про додаткові потенційні ризики кредитування сигналізує й суттєве перевищення банківськими установами допустимого рівня нормативу інсайдерського кредитування. Так, якщо кредитування інсайдерів не повинно перевищувати 25% від регулятивного капіталу, то, за даними НБУ, на поча-

ток вересня 2016 р. для всіх банків цей показник становив 29,06%. При цьому по великих банках відзначалося найбільше перевищення нормативу («Ощадбанк» – 0,81%; «Укргазбанк» – 0,3%, «ПриватБанк» – 0,67%) [7].

У підсумку зазначені негативні тенденції в кредитній діяльності додатково де стимулюють діяльність банків як фінансових посередників.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити наступні узагальнення.

1. На сучасному етапі посткризового розвитку банківського сектору України банки зберігають за собою провідні позиції на фінансовому ринку України, однак стан фінансового посередництва не є ефективним. Проблеми спостерігаються як у процесах залучення банківськими установами фінансових ресурсів, так і в процесах їх розміщення.

2. Недоліки фінансового посередництва банківських установ зумовлені як об'єктивними причинами (наслідки фінансової кризи, недостатня кількість вільних фінансових ресурсів на ринку, падіння платоспроможності позичальників банків), так і недоліками роботи з боку центрального банку та безпосередньо банківських установ.

3. Подальший розвиток фінансового посередництва в Україні значною мірою залежатиме від вирішення таких завдань: посилення контролю з боку

центрального банку над кредитними ризиками, зокрема над наданням великих кредитів; удосконалення ринкової інфраструктури врегулювання конфліктів банків із клієнтами; зміцнення довіри між учасниками ринку фінансових послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2016 рік. URL: https://www.nfr.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/FK_4%20кв_2016.pdf.
2. Дані фінансової звітності банків України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2017>.
4. Активи банківського сектору Великобританії досягнуть 950% ВВП до 2050 року – Банк Англії. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/340147/aktyvy-bankivskogo-sektora-velykobrytaniyi-dosyagnut-950-vvp-do-2050-roku-bank-angliyi>.
5. Сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України. URL: www.fg.gov.ua
6. Смовженко Т.С., Денис О.Б. Оцінка фінансових втрат банків України від кредитних операцій. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України; ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»; відп. ред. В.С. Кравців. Львів, 2016. Вип. 2(118). С. 82–88.
7. Держбанки роблять вигляд, що виконують інсайдерський норматив НБУ. URL: <http://nk.org.ua/ekonomika/derjbanki-roblyat-viglyad-scho-vikonuyut-insayderskiy-normativ-nbu-136032>.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37:006,32

Баланюк І.Ф.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника*

Шеленко Д.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника*

Надворняк Я.М.

*кандидат економічних наук,
завідувач навчально-методичного відділу
Івано-Франківського обласного центру перепідготовки
та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади,
органів місцевого самоврядування,
державних підприємств, установ і організацій*

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ: ЕКСПРЕС-ОГЛЯД НОВАЦІЙ

У статті розглянуто окремі елементи законодавчого вдосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні. Досліджено питання адаптації бухгалтерського обліку та фінансової звітності України до положень законодавства Європейського Союзу. Наведено особливості обліку для мікропідприємств, малих та середніх підприємств. Здійснено порівняльну класифікацію підприємств для досягнення цілей бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Доведено, що система якісних характеристик облікової інформації сприятиме вирівнюванню наявних суперечливих пропозицій, які притаманні сфері обліку, та сприятиме гармонізації національної системи обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, класифікація, підприємство, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Balaniuk I.F., Shelenko D.I., Nadvorniak Ya.M. LEGISLATIVE ACCOUNTING POLICIES AND FINANCIAL REPORTING IN UKRAINE: EXPRESS REVIEW OF NEWS

В статье рассмотрены отдельные элементы улучшения бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине. Исследован вопрос адаптации бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине с положениями законодательства Европейского Союза. Приведены особенности учета для микропредприятий, малых и средних предприятий. Осуществлена сравнительная классификация предприятий для достижения целей бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Доказано, что система качественных характеристик учетной информации будет способствовать выравниванию существующих противоречивых предложений, которые присущи сфере учета, и способствовать гармонизации национальной системы учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, классификация, предприятие, Международные стандарты финансовой отчетности.

Balaniuk I.F., Shelenko D.I., Nadvorniak Ya.M. LEGISLATIVE ACCOUNTING POLICIES AND FINANCIAL REPORTING IN UKRAINE: EXPRESS REVIEW OF NEWS

In the article the individual elements of the legislative improvements in the accounting and financial reporting in Ukraine have been considered. The issue of adaptation of accounting and financial reporting of Ukraine to the principles of the legislation of the European Union has been investigated. The accounting features for micro, small and medium enterprises have been presented. The comparative classification of enterprises for the purposes of accounting and financial reporting has been carried out. It has been proved that the system of qualitative characteristics of the accounting information will help to align the existing contradictory proposals which are inherent in the accounting sphere and contribute to the harmonization of the national accounting system.

Keywords: accounting, financial reporting, classification, enterprise, International financial reporting standards.

Постановка проблеми. Реформи, які стосуються вдосконалення нормативно-правової бази та організації національної системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності, спрямовані на відповідність сучасним світовим вимогам щодо прозорості облікової та звітної інформації, використання її для визначення ефективності діяльності суб'єктів господарю-

вання. Інтеграція України в Світове Співтовариство, з одного боку, відкрила перед національною економікою широкі можливості розвитку відносин із зарубіжними партнерами, а з іншого боку, спонукає до гармонізації діючої системи національного бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародними стандартами фінансової звітності, а також

законодавством Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань пристосування бухгалтерського обліку та фінансової звітності України до положень законодавства Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку, а також до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) зробили провідні науковці-економісти, зокрема Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Я.С. Золотарьова, Г.О. Германчук, М.В. Жук, Б.С. Кругльак, В.С. Мних, М.Ф. Огійчук, В.Ф. Палій, Д.О. Панков, Н.І. Пилипів, Т.Ф. Плахтій, Я.В. Соколов.

Проблему реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ досліджує Г.С. Дергілова, яка зазначає шляхи зближення різних облікових систем до загальнометодологічних принципів, які включатимуть уніфікацію (усіх фактів господарського життя, що фіксуються однаково); стандартизацію (встановлюється чітко обмежений набір варіантів фіксації фактів господарського життя); гармонізацію (передбачає можливість трансформації одних правил фіксації в інші) [1, с. 52]. Отже, зазначена проблема в країні вирішується досить повільними темпами, що стає предметом досліджень багатьох науковців. В.О. Озеран та Т.В. Попітій вивчають нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку [2, с. 92].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Праці науковців були переважно присвячені історичним аспектам обліку, а також питанням законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні. Незважаючи на значний внесок вчених економістів та зміни чинного законодавства у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності, забезпечення відповідності бухгалтерського обліку та фінансової звітності України міжнародним стандартам фінансової звітності та положенням законодавства Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку потребують подальших досліджень і розробок.

Мета статті полягає у вивченні окремих елементів вдосконалення деяких положень законодавства України у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності; порівнянні їх з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності та положеннями законодавства Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку.

Завдання, які ставилися під час написання статті, такі: дослідження деяких положень у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності; порівняння нової класифікації підприємств для досягнення цілей бухгалтерського обліку; виявлення особливостей обліку для мікропідприємств, малих та середніх підприємств.

Для висвітлення окреслених проблем використано дані аналітичних досліджень учених, а також зміни в чинному законодавстві. За основу використано метод порівняльного аналізу, описовий метод, що забезпечило зручність в опрацюванні матеріалу стосовно наявного стану бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регулювання організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] з урахуванням змін і доповнень. Удосконалення деяких положень у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні відбулося після прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 5 жовтня 2017 р. № 2164-VIII (далі – Закон № 2164) [4].

Реалізація норм Закону № 2164 дасть змогу підвищити рівень якості обліку та фінансової звітності в Україні відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності та забезпечити виконання зобов'язань України відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. До основних змін, передбачених Законом № 2164, відносять такі [4–6].

1) Зміни в класифікації підприємств. Розроблена нова класифікація підприємств для досягнення цілей бухгалтерського обліку та фінансової звітності (до введення в дію цього Закону така класифікація наводилась у ст. 55 Господарського кодексу України). Підприємство може відноситися до однієї з визначених груп, якщо відповідає критеріям. Дані беруться на основі даних річної фінансової звітності. Якщо підприємство протягом двох років не відповідає критеріям певної групи, то воно має перекваліфікуватися до відповідної категорії. Отже, для розрахунку вартості активів та доходу за основу береться середній курс гривні до євро, встановлений НБУ на певну дату (табл. 1).

2) Зміни в обов'язковості та правилах застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності, які необхідні для складання звітності підприємств, зокрема:

- становлять суспільний інтерес;
- провадять видобування корисних копалин загальнодержавного значення;
- реалізують господарську діяльність за відповідними видами діяльності, перелік яких передбачено Кабінетом Міністрів України.

3) Запровадження обов'язкового оприлюднення перевіреної аудитором фінансової звітності підприємств, які містять суспільний інтерес, суб'єктів монополій на загальнодержавному ринку, а також підприємств, що здійснюють видобування корисних копалин загальнодержавного значення.

4) Доповнення до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо особливостей ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в державному секторі економіки.

5) Відображення незначних недоліків, які можуть бути виявлені в первинних документах і які не будуть підставою для невизнання господарської операції, якщо такий документ дає можливість ототожнити особу, яка брала участь у здійсненні госпо-

Таблиця 1

Нові критерії класифікації підприємств в Україні

Категорія/критерії	Мікропідприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство	Велике підприємство
Балансова вартість активів	до 350 тис. євро	до 8 млн. євро	до 20 млн. євро	понад 20 млн. євро
Чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	до 700 тис. євро	до 4 млн. євро	до 40 млн. євро	понад 40 млн. євро
Середня кількість працівників	до 10 осіб	до 50 осіб	до 250 осіб	понад 250 осіб

Джерело: сформовано на основі джерел [4; 5, с. 5]

дарської операції, та включає інші обов'язкові реквізити. Також додано положення, де зазначено, що права та обов'язки сторін господарської операції не можуть залежати від факту демонстрації такої операції у бухгалтерському обліку.

б) Скасування звіту про управління для мікропідприємств та малих підприємств, а для середніх підприємств запроваджене не відображення у звіті про управління не фінансової інформації. Така інформація характеризує стан і перспективи розвитку підприємства, а також має розкривати основні ризики та невизначеності в діяльності підприємства.

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 5 жовтня 2017 р. № 2164-VIII набрав чинності 1 січня 2018 р., проте деякі норм щодо оприлюднення фінансової звітності набирають чинності 1 січня 2019 р. [6].

Також набув чинності Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання» від 8 вересня 2017 р. № 755, який вніс зміни в порядок складання типових форм меморіальних ордерів та інших облікових реєстрів розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами [7].

Важливим фактором успішного ведення обліку є вміль організована облікова політика підприємства. Проте на багатьох підприємствах немає ґрунтовно розробленого розпорядчого документа про облікову політику, або він не завжди знаходить своє застосування. Надання підприємствам більшої самостійності та свободи під час вибору процедур та способів облікового процесу сприятиме налагодженню взаємодії між господарюючим суб'єктом та зовнішніми користувачами інформації [8, с. 68].

Розпорядчий документ про облікову політику має фіксувати рішення підприємства щодо особливостей ведення обліку із застосуванням спрощеного Плану рахунків, робочого Плану рахунків залежно від критерію класифікації підприємств, розробленого на базі типового Плану рахунків.

Т.Ф. Плахтій вважає, що для підвищення якості фінансової звітності доцільно замість наведених в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» якісних характеристик фінансової звітності запровадити систему якісних характеристик, яка б забезпечувала гармонізацію національної облікової системи з міжнародними вимогами, а отже, система якісних характеристик дасть змогу нівелювати наявні суперечливі позиції у сфері обліку та сприятиме гармонізації національної системи обліку з міжнародними вимогами [9, с. 68].

Перехід підприємств на МСФЗ, на думку Я.С. Золотарьової та Г.А. Германчука, зумовлює розв'язання практичних питань, проте система бухгалтерського обліку має розвиватися з метою забезпечення поступової позитивної адаптації МСФЗ, врегулювання впливу невідповідностей національної та міжнародної облікових систем на інформаційне забезпечення користувачів звітності [10].

Загалом побудова системи бухгалтерського обліку має орієнтуватися на досягнення цілей економічної

ефективності, політичної стабільності, панування закону та зміцнення єдності держави. Таким чином, реалізація облікових процедур має велике значення для ефективного функціонування різних організаційно-правових форм господарювання. Тому якість облікових процедур справляє визначальний вплив на перебіг економічної поведінки підприємств в Україні.

Висновки. Підсумовуючи, можемо констатувати, що керівникам суб'єктів господарювання необхідно:

– для забезпечення реалізації законодавчих новацій у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також з урахуванням критеріїв нової класифікації підприємств в Україні визначитися з відповідною класифікаційною категорією;

– розробити новий (за відсутності), переглянути та обґрунтувати наявний розпорядчий документ про облікову політику підприємства з відповідними додатками, в якому врахувати ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності;

– для організації ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності враховувати зміни нормативно-правових актів, своєчасно і повністю їх застосовувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дергільова Г.С. Проблеми реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ. С. 48–55. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/esprstp_2011_2_10.pdf.
2. Озеран В.О., Попітїч Т.В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку у споживчій кооперації. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Torg_2014_16_23.pdf.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 5 жовтня 2017 р. № 2164-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Надворняк Я.М. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні: законодавчі новації. Івано-Франківськ: ІФОЦППК, 2018. 25 с. (Серія «Довідково-інформаційні матеріали»; вип. 118/18).
6. Основні законодавчі новації. URL: <http://kmp.ua/uk/terms-of-use>.
7. Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання: Наказ Міністерства фінансів України від 8 вересня 2017 р. № 755. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17>.
8. Шеленко Д.І., Ілїняк І.І., Джигирнюк І.В. Облікова політика як елемент культури бізнесу. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств: матеріали VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (15–19 травня 2017 р.). Проблематика 2017 р.: Сільськогосподарські підприємства України в умовах євроінтеграційних процесів Львів: Ліґа-Прес, 2017. С. 65–69.
9. Плахтій Т.Ф. Розвиток системи якісних характеристик облікової інформації в Україні. Інноваційна економіка. 2017. № 1–2 [67]. С. 152–159.
10. Золотарьова Я.С., Германчук Г.О. Звітність за міжнародними стандартами: новації у формуванні балансу. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecnof_2013_10\(3\)_44.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecnof_2013_10(3)_44.pdf).

УДК 657

Бенько І.Д.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку**в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті розглянуто особливості організації обліку в органах місцевого самоврядування. Сучасне бачення проблем і перспектив організації обліку в органах місцевого самоврядування дає можливість раціонально організувати їх діяльність. Необхідність комплексних досліджень вказаних питань актуальності не втрачає, оскільки в державному секторі передбачається широкий спектр завдань обліку з наближення його до міжнародних стандартів.

Ключові слова: облік, органи місцевого самоврядування, державний сектор економіки, доходи, видатки.

Бенько И.Д. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности организации учета в органах местного самоуправления. Современное видение проблем и перспектив организации учета в органах местного самоуправления дает возможность рационально организовывать их деятельность. Необходимость комплексных исследований указанных вопросов актуальности не теряет, поскольку в государственном секторе предполагается широкий спектр заданий учета по приближению его к международным стандартам.

Ключевые слова: учет, органы местного самоуправления, государственный сектор экономики, доходы, расходы.

Ben'ko I.D. FEATURES OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN LOCAL AUTHORITIES

The peculiarities of accounting organization in local self-government bodies are considered in the article. Modern vision of problems and perspectives of accounting organization in local self-government bodies makes it possible to organize their activity rationally. The need for comprehensive studies of these issues does not lose relevance since the public sector provides a wide range of accounting tasks to bring it closer to international standards.

Keywords: accounting, bodies of local self-government, state sector of economy, incomes, expenditures.

Постановка проблеми. Сучасна система законодавства про місцеве самоврядування потребує вдосконалення на засадах зміцнення організаційної, правової, фінансової, матеріальної, адміністративної самостійності місцевого самоврядування, розбудови європейської моделі адміністративно-територіального устрою на принципах децентралізації, єдності системи публічної адміністрації тощо.

Наявна в Україні система місцевого самоврядування не відповідає потребам суспільства, тому усі проблеми потребують подальших наукових досліджень, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених, зазначаємо, що проблема пошуку нових підходів до діяльності органів місцевого самоврядування в умовах стрімких ринкових перетворень потребує подальшого науково-практичного дослідження.

Питання вдосконалення обліку в органах місцевого самоврядування розглядаються в роботах В.Г. Дем'янишина, Р.Т. Джоги, О.П. Кириленко, В.І. Лемішовського, М.Р. Лучка, С.В. Свірко, Н.М. Хорунжак та інших вчених [8]. Їхні дослідження спрямовані на питання організації обліку, проведення контролю та аналізу діяльності органів місцевого самоврядування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не вирішено низку проблем у дослідженні теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку в органах місцевого самоврядування. Все це потребує вдосконалення методології та організації бухгалтерського обліку, застосування сучасних інформаційних технологій, що обумовило вибір теми дослідження та його актуальність.

До нагальних проблемних питань, що потребують вирішення, слід віднести такі:

– визначення обґрунтованої основи для діяльності органів місцевого самоврядування, здатних

забезпечити доступність і належну якість послуг, а також необхідної для цього ресурсної бази;

– створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень;

– розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади;

– запровадження механізму державного контролю щодо відповідності Конституції та законам України рішень органів місцевого самоврядування і стосовно якості надання населенню послуг.

Крім того, проблемами, які потребують швидкого вирішення, є:

– недостатність ресурсів у бюджетах розвитку територіальних громад для інвестицій в інфраструктуру;

– криза комунальної інфраструктури;

– відчуженість органів місцевого самоврядування від населення, неефективне використання комунальної власності, земельних ресурсів;

– складна демографічна ситуація у більшості територіальних громад.

Мета статті полягає в уточненні та обґрунтуванні теоретичних підходів, а також розробці науково-практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення та оцінки фінансово-господарської діяльності органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з перших етапів реформи місцевого самоврядування в Україні є процес укрупнення територіальних громад. В Україні вирішили піти шляхом добровільного об'єднання, створивши умови чітких стимулів та заохочень для цих громад, які стали на процес об'єднання. Сьогодні саме об'єднання громад та напями реформи є темою, яка обговорюється найбільше, а основою має стати створення справді спроможних територіальних громад. Концепцію

реформування місцевого бюджету та територіальної організації схвалено Кабінетом Міністрів України 14 квітня 2014 року. Цією Концепцією передбачено створення законодавчої бази функціонування органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади. 18 червня 2014 року затверджено План заходів з реалізації цієї Концепції, яким передбачені конкретні терміни підготовки змін до чинних законодавчих актів та прийняття нових, таких як Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Відповідно до цього плану внесені зміни до Податкового та Бюджетного кодексів України, що є основою щодо стимулювання громади об'єднуватись та підвищувати свою спроможність через перехід бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) на прями міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Сьогодні більшість громад, яка має право вирішувати питання місцевого значення, неспроможна їх виконувати через недостатню кількість коштів, поганий стан або занепад інфраструктури, а також брак кадрів відповідної кваліфікації.

Метою цієї реформи є забезпечення спроможності самостійно (за рахунок власних ресурсів) вирішувати питання місцевого значення, а саме про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію особистих внутрішніх резервів.

Найважливішою метою об'єднання територіальних громад є економічна ефективність, тому зрозуміло, що головним чинником стимулювання має бути фінансова підтримка ОТГ. Її умовно розділяють на дві частини:

- економічна/фінансова підтримка процесу створення об'єднаних територіальних громад;
- джерела надходжень до бюджетів створених об'єднаних територіальних громад.

15 квітня 2015 року увійшов у дію Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Цей Закон дав змогу органам місцевого самоврядування здійснювати об'єднання у громади, а фактично утворювати нові адміністративно-територіальні одиниці – об'єднані територіальні громади (ОТГ). Фактично за два роки в Україні створено 367 ОТГ (у 2015 році створено 159 громад; у 2016 році – 209 громад).

Найбільшу кількість ОТГ утворено в Тернопільській області, а саме 36 громад, що становить 27,7% від усієї території області. У цих громадах проживають 228,2 тисячі жителів, що становить 21,3% населення області.

Найбільш вагомим показником для формування і територіальної структури є фінансова та ресурсна спроможність ОТГ. Об'єднані територіальні громади повинні мати достатню кількість людських, територіальних, фінансових та інфраструктурних ресурсів для реалізації власних та делегованих державою повноважень.

Аналіз фінансових показників та визначення фінансової спроможності ОТГ включає такі показники, як дохідність на одну особу, дотаційність бюджетів, питома вага видатків розвитку у власних ресурсах.

Першим показником, який визначає фінансову спроможність об'єднаних громад, є показник дохідності на одну особу. В трійці лідерів знаходяться Байковецька ОТГ (Тернопільська обл.), Вербківська ОТГ (Дніпропетровська обл.) та Богданівська ОТГ (Дніпропетровська обл.).

Відповідно до Програми соціально-економічного і культурного розвитку Байковецької ОТГ сільська рада взяла на себе виконання таких зобов'язань:

- забезпечення ефективного використання бюджетних коштів;
- підвищення благоустрою сіл ОТГ;
- покращення матеріально-технічної бази та будівель закладів освіти, медицини та культури;
- досягнення позитивних результатів від реалізації програмних цілей.

В структурі місцевого бюджету ОТГ знаходяться Байковецька сільська рада; центр соціальних служб; відділ освіти; комунальні заклади, а саме заклади культури, Амбулаторія загальної практики сімейної медицини.

Фінансово-господарський відділ Байковецької ОТГ особливу увагу зосереджує на ефективному та раціональному використанні бюджетних коштів у межах кошторисних призначень. На засіданнях сільської ради керівництву та бухгалтерії повсякчас вказується на недопущення дебіторської чи кредиторської заборгованості. Станом на 1 січня 2017 року така заборгованість за загальним та спеціальним фондами відсутня.

Основним принципом організації та діяльності місцевого самоврядування є його самостійність. Професор О.П. Кириленко визначає фінансову автономію місцевих органів влади як фінансову незалежність цих органів під час виконання покладених на них функцій [3].

Інші вчені зазначають, що фінансова автономія – це самоврядування або надання прав на нього у сфері фінансів, що виявляється перш за все стосовно формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Звертаючись до визначення місцевого самоврядування у Законі України «Про місцеве самоврядування», вбачаємо, що це право та спроможність органів місцевого самоврядування в межах законодавства здійснювати регулювання та управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення [6].

На наш погляд, фінансова автономія місцевого самоврядування – це сукупність повноважень, прав, обов'язків та відповідальності органів місцевого самоврядування стосовно здійснення та прийняття ними в межах своєї компетенції управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів, реалізації фінансової політики на території свого населеного пункту.

Основні ознаки самостійності місцевого самоврядування виражаються в тому, що:

- за обсягом повноваження місцевого самоврядування повинні бути достатні для виконання завдань місцевої публічної влади;
- держава повинна законодавчо гарантувати невтручання в права місцевого самоврядування з боку інших суб'єктів правових відносин (органів державної влади, фізичних та юридичних осіб); у ст. 145 Конституції України як гарантія передбачений судовий захист прав місцевого самоврядування [4].

Засобом досягнення фінансової автономії є фінансове забезпечення, під яким розуміють систему організаційно-правових заходів, спрямованих на створення, розподіл та використання фінансових ресурсів держави, певної адміністративно-територіальної одиниці або іншого суб'єкта правових відносин.

Реформування місцевого самоврядування є неможливим без якісних змін у правовому полі, модернізації чинного законодавства. Насамперед має бути внесено зміни до Конституції України, зокрема зміни щодо утворення виконавчих органів обласних і районних рад, розподілу повноважень між ними;

розроблено та ухвалено нову редакцію законів про місцеве самоврядування, службу в органах місцевого самоврядування, про місцеві державні адміністрації та інші законодавчі та нормативно-правові акти стосовно запровадження механізму прямого народовладдя, вдосконалення правового регулювання процедур проведення загальних зборів громадян за місцем їхнього проживання та встановлення додаткових гарантій діяльності органів самоорганізації населення, реалізації права територіальних громад на добровільне об'єднання та співробітництво на засадах ресурсно-організаційної кооперації та отримання державної підтримки для реалізації проектів такого співробітництва; формування нової системи адміністративно-територіального устрою. Суттєвим ризиком у цій роботі є розроблення або внесення змін до значної кількості нормативно-правових актів, що мають відповідати загальній логіці реформування місцевого самоврядування. Одночасно Закон про місцеве самоврядування повинен мати вищу силу над іншими законодавчими та нормативно-правовими актами. Важливим напрямом реформи є проведення потужної інформаційно-роз'яснювальної роботи серед широких верств населення щодо реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

У процесі здійснення реформи місцевого самоврядування набуває великого значення питання уніфікації та стандартизації публічних послуг, поліпшення їх якості, що має відповідати потребам та очікуванням громадян.

З урахуванням досвіду зарубіжних країн питання впровадження економічних, соціальних та політичних перетворень на регіональному та місцевому рівнях потрібно розглядати в контексті європейської інтеграції та сталого розвитку. Ефективна реалізація політики децентралізації державної влади вимагає від органів влади всіх рівнів вжиття таких узгоджених заходів, як, зокрема, здійснення суттєвих інституційних змін; реформування принципів та методів роботи, зокрема в галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; забезпечення фінансово-економічних можливостей стимулювання розвитку місцевого самоврядування.

Резюмуючи викладене вище, можемо дійти таких висновків:

- процес децентралізації повноважень органів влади є об'єктивним процесом, що виникає та супроводжує процеси демократизації суспільного та державного життя;
- реформування влади безпосередньо пов'язане з процесом формування компетенції органів місцевого самоврядування;
- у процесі децентралізації залучаються не тільки державні та самоврядні управлінські структури, але й широкі верстви соціально активного населення;
- у процесі формування повноважень органів місцевого самоврядування в Україні особливо велике значення має запозичення позитивного зарубіжного досвіду тих країн, що вже здійснили відповідні ринкові перетворення та мають позитивний досвід децентралізації повноважень органів публічної влади.

Основними проблемами формування та використання ресурсів місцевих бюджетів є законодавче обмеження джерел його наповнення та, як наслідок, вкрай низькі його обсяги; слабкі можливості наповнення бюджетів на базовому рівні, зокрема для територіальних громад, які володіють обмеженим економічним потенціалом. Для вирішення зазначених вище

проблем необхідно розробити систему заходів, яка б, з одного боку, сприяла зміцненню доходної частини бюджету, а з іншого боку, підвищувала ефективність та оптимізувала структуру його видатків.

Формування спроможних територіальних громад в Україні здійснюється сьогодні з урахуванням децентралізації, що проводиться урядом. Серед питань децентралізації слід назвати вирішення фінансових питань функціонування тепер уже з урахуванням децентралізації об'єднаних територіальних громад. Щодо забезпечення спроможності територіальної громади на загальнодержавному рівні вже забезпечено низку змін. Зокрема, об'єднана громада одержує додаткові фінансові та майнові ресурси. Раціональне управління усіма ресурсами є основою забезпечення розширеного відтворення та соціального розвитку. При цьому основними критеріями досягнення поставлених цілей є розрахунок на власні джерела фінансових поточних потреб громади; можливість залучення у необхідних обсягах зовнішніх фінансових ресурсів; формування ресурсної бази за допустимого рівня ризику.

Ефективне використання коштів місцевих бюджетів може бути досягнуте лише за умови ефективної фінансової діяльності.

Органи місцевого самоврядування мають вивчати ступінь задоволення потреб споживачів бюджетних послуг і, виходячи з цього, проводити власну політику на своїй території, забезпечуючи мешканцям гідний рівень та високу якість життя. Під гідним життєвим рівнем мається на увазі той рівень обслуговування, який дає змогу населенню підтримувати здоров'я і добробут особи та членів її сім'ї в разі хвороби, інвалідності, безробіття та інших випадків втрати засобів до існування, а також бути забезпеченим об'єктами охорони здоров'я, освіти, транспортним обслуговуванням тощо. Безсумнівно, серед основних функцій органів місцевого самоврядування на першому місці має бути орієнтація на потреби населення з метою якісного надання суспільних послуг.

Під час визначення ефективності необхідно застосовувати співвідношення двох складових, а саме ефекту і витрат. Ефективність використання бюджетних коштів передусім має бути пов'язана не з економією бюджетних коштів, а з підвищенням якості життя людини.

Розуміння доречності застосування показників ефективності, їх чітке формулювання є важливою передумовою отримання достовірних даних за результатами аналізу та основою для усунення випадків неефективного використання коштів місцевих бюджетів України.

Висновки. В умовах розвитку ринкових засад державотворення необхідно забезпечити прозорість процесу планування та виконання місцевих бюджетів, що має передбачати надання прозорої інформації про порядок складення бюджетів усіх рівнів, фінансовий стан органів місцевого самоврядування. Сьогодні питання правових відносин між різними рівнями в Україні регулюються кількома сотнями нормативно-правових актів різної юридичної сили.

За таких умов дуже важко, з одного боку, забезпечити системність і внутрішню несуперечливість правового регулювання на всій території країни, а з іншого боку, врахувати місцеві особливості та інтереси, підтримати місцеву ініціативу та прагнення до самоорганізації.

Разом з вищезазначеною проблемою актуальним у стабілізації місцевих фінансів є забезпечення

прозорості місцевих бюджетів стосовно здійснення бюджетного процесу на місцевому рівні.

Правильний та своєчасний облік доходів та видатків дає змогу дістати вичерпну інформацію про їх наявність і використання. На підставі таких даних відбувається контроль за збереженням, ефективним і цільовим використанням цих складових. Адже від того, наскільки успішно буде вирішене це питання, залежить платоспроможність установи, своєчасність оплати праці персоналу, проведення розрахунків. Тому ці питання є досить актуальними та мають велике значення для подальших наукових досліджень.

Одним з ефективних напрямів удосконалення системи управління установами є впровадження системи внутрішнього контролю, що забезпечить прозорість та достовірність облікової інформації про доходи та видатки. Важливою складовою контролю для забезпечення зростання ефективності діяльності органів місцевого самоврядування має стати аналіз видатків. Проведений аналіз має служити основою прийняття управлінських рішень та вирішення проблемних питань. Здійснення аналізу доходів та видатків дає змогу оцінити забезпеченість установи фінансовими ресурсами, доцільність та ефективність їх використання, що сприяє дієвому керуванню, плануванню, контролю та вдосконаленню діяльності.

УДК 336.221:334.7

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бенько І.Д. Особливості діяльності установ державного сектору економіки та їх вплив на організацію обліку. Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 30 червня 2017 року) / редкол.: Bartosiewicz Sławomir, Henning Dräger, Korzeb Zbigniew та ін. Тернопіль: THEU, 2017. С. 93–96.
2. Бенько І.Д. Проблемні аспекти організації обліку в установах освіти. Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Серія: Економічні науки. 2017. Вип. 24. С. 114–117.
3. Кириленко О.П. Фінансова незалежність місцевого самоврядування. Фінанси України. 2011. № 1. С. 34–39.
4. Конституція України; редакція від 30 вересня 2016 року. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2016. 360 с.
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України; редакція від 4 червня 2017 року. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
7. Сисюк С.В., Бенько І.Д. Бухгалтерська служба органів місцевого самоврядування: вимоги, особливості створення та функціонування. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного ун-ту. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 36. С. 91–97.
8. Хорунжак Н.М. Модернізація обліку і контролю в бюджетних установах в умовах системної трансформації управління: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.09; THEU. Тернопіль, 2014. 469 с.

Приймак С.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту*

факультету управління фінансами та бізнесу

Львівського національного університету імені Івана Франка

Будай І.В.

магістр

Львівського національного університету імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання оподаткування малого та середнього бізнесу є одним з найбільш актуальних в Україні. Розвитку малого підприємництва перешкоджає низка економічних та організаційних факторів, де особливу роль відіграє механізм його оподаткування. Слід зазначити, що ефективність бізнесу прямо залежить від правильності вибраної системи оподаткування. У статті розглянуто порівняльну характеристику систем оподаткування для малого бізнесу, які діють на підставі Податкового кодексу України, зазначено їх переваги та недоліки. Окреслено проблеми та перспективи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу. Наведено особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва на прикладі ТзОВ «Молочний бар». Зроблено висновки щодо наслідків цих змін та їх впливу на розвиток малого бізнесу в Україні.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, податки, спрощена система оподаткування, загальна система оподаткування, фінансовий результат.

Приймак С.В., Будай І.В. ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Вопрос налогообложения малого и среднего бизнеса является одним из наиболее актуальных в Украине. Развитию малого предпринимательства препятствует ряд экономических и организационных факторов, где особую роль играет механизм его налогообложения. Следует отметить, что эффективность бизнеса напрямую зависит от правильности выбранной системы налогообложения. В статье рассмотрена сравнительная характеристика систем налогообложения для малого бизнеса, которые действуют на основе Налогового кодекса Украины, указаны их преимущества и недостатки. Обозначены проблемы и перспективы налогообложения для субъектов малого бизнеса. Приведены особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства на примере ООО «Молочный бар». Сделаны выводы о последствиях этих изменений и их влиянии на развитие малого бизнеса в Украине.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, налоги, упрощенная система налогообложения, общая система налогообложения, финансовый результат.

Pryjmak S.V., Budaj I.V. FEATURES OF THE CHOICE OF THE TAXATION SYSTEM AND ITS EFFECT ON THE RESULTS OF THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The question of taxation the small and medium-sized businesses is one of the most urgent in Ukraine. Small enterprise a number of economic and organizational obstacles keeps down, where the special roles played by the mechanism of his taxation. It should be noted that the efficiency of the business directly depends on the correctness of the chosen system of taxation. In the article comparative description of the systems is examined taxations for small business that operate on the basis of internal revenue code of Ukraine, given their advantages and disadvantages. Outlined the problems and prospects of taxation for small businesses. The features of taxation of small business are exemplified by LTD "Molochnyi bar". Conclusions concerning the impacts of these changes on small business development in Ukraine have been drawn.

Keywords: small businesses, taxes, the simplified system of taxation, the general system of taxation, financial result.

Постановка проблеми. Отримання максимально позитивного економічного ефекту від здійснення господарської діяльності за допомогою важелів оптимізації податкових платежів є вкрай важливим питанням сьогодні. Найбільший важіль податкової оптимізації полягає в можливості застосування суб'єктом підприємницької діяльності альтернативних систем оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оптимізації податкового навантаження було й залишається одним з найбільш суперечливих та дискусійних у дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Його вивченням займалися як видатні вчені економічної думки (А. Сміт, У. Петті, П. Буагільбер), так і провідні економісти та бухгалтери (М. Білик, В. Вишневський, І. Д'яконова, І. Золотко, І. Козаченко, О. Мірошніченко, І. Шевченко, А. Яковенко та інші). В результаті досліджень розроблено різні моделі прийняття рішень щодо вибору оптимальної системи оподаткування, досліджено проблеми їх застосування, що зумовлює складність здійснення правильного вибору господарюючим суб'єктом.

Мета статті полягає у виділенні та аналізі чинників, які впливають на формування фінансового результату та їх застосування під час вибору системи оподаткування з фокусуванням уваги саме на оптимізації податкових платежів суб'єктами малого бізнесу. Завданням статті є вивчення наявних систем оподаткування в малому бізнесі та використання податкових важелів для сприяння розвитку бізнесу, підвищення економічної спроможності та оптимізації справляння податкових платежів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всі економічні зміни, які відбуваються в Україні, мають на меті підвищення рівня ефективності діяльності підприємства, запровадження інноваційних технологій для отримання прибутків. Цей показник прямо залежить від рівня податкового навантаження платника податків, а отже, вибору системи оподаткування. Протягом останніх років податкове планування та оптимізація податкових платежів посідають все більш пріоритетне місце в повсякденній діяльності підприємств.

Актуальним питанням бізнесу є отримання позитивного економічного ефекту. Одним з методів досягнення цієї мети може бути зменшення податкового навантаження. Щоби правильно та ефективно мінімізувати податкові платежі, варто розглянути діючі системи оподаткування та їх вплив на результати діяльності суб'єкта господарювання.

Найбільший потенціал податкової оптимізації полягає в можливості застосування платником альтернативних систем оподаткування, яка може бути реалізована як на етапі створення господарюючого суб'єкта, так і в процесі діяльності вже функціонуючого підприємства (фізичної особи-суб'єкта підприємницької діяльності).

Суб'єкти господарювання можуть вибрати одну з систем оподаткування (загальну або спрощену).

Для вибору найбільш раціональної системи оподаткування проводиться попередній аналіз переваг та недоліків спрощеної з метою з'ясування того, які саме є найбільш суттєвими з урахуванням специфіки діяльності конкретного суб'єкта господарювання. Також необхідно здійснити перевірку об'єктивної можливості переходу на одну з двох систем оподаткування, тобто проаналізувати відповідність конкретного суб'єкта бізнесу здійснюваних видів підприємницької діяльності. Потрібно розробити прогнозування очікуваних змін у здійсненні господарської діяльності та розрахувати на цій основі прогнозні рівні податкових баз у періоді, за який проводиться порівняльний аналіз економічного ефекту від зміни системи оподаткування. Необхідність прогнозування полягає в тому, що внаслідок динамічності умов господарювання та різного характеру відображення господарських операцій в податковому обліку застосування в розрахунках порівняльного ефекту даних попереднього податкового періоду без урахування можливих змін показників виробничо-господарської діяльності підприємства призводить до отримання некоректних результатів.

Розглянемо на прикладі ТзОВ «Молочний бар» особливості ведення бізнесу із застосуванням різних систем оподаткування. Цей суб'єкт господарювання займається ресторанним господарством та наданням послуг мобільного харчування, за що отримує за рік дохід у розмірі 960 000 грн. На суб'єкта господарювання оформлено 1 особу із зарплатою 3 800 грн. на місяць, також протягом року він має витрати в сумі 600 000 грн., крім витрат на оплату праці та сплату податків.

Для оцінювання економічних результатів зміни системи оподаткування для цього суб'єкта господарювання найбільш оптимальним за тривалістю періодом є календарний рік. В основу оцінювання ефективності застосування спрощеної чи загальної системи оподаткування покладено розрахунок відносного зменшення (або збільшення) податкових платежів в порівнянні за умови незмінності обсягів доходу та витрат підприємства.

В цій ситуації суб'єкт господарювання не може бути зареєстрований як платник єдиного податку 1-ї групи спрощеної системи оподаткування, оскільки він не підпадає під критерії для платників цього податку, визначені ст. 291.4 Податкового кодексу України, а саме дохід за рік не може перевищувати 300 000 грн., не може бути найманих працівників, видом діяльності є продаж товарів на ринку, надання побутових послуг населенню [1].

Розглянемо податкове навантаження на суб'єкт господарювання в разі застосування ним спрощеної системи оподаткування, що подано в табл. 1.

Також розглянемо податкове навантаження на суб'єкт господарювання в разі застосування ним загальної системи оподаткування, що подано в табл. 2.

Таблиця 1

**Податкове навантаження та фінансові результати ТзОВ «Молочний бар»
в разі застосування спрощеної системи оподаткування**

Показник	Характеристика за рік				
	ФОП – платник єдиного податку на 2-й групі спрощеної системи оподаткування	ФОП – платник єдиного податку на 3-й групі спрощеної системи оподаткування за ставкою 3%	ФОП – платник єдиного податку на 3-й групі спрощеної системи оподаткування за ставкою 5%	Юридична особа на 3-й групі спрощеної системи оподаткування за ставкою 3%	Юридична особа на 3-й групі спрощеної системи оподаткування за ставкою 5%
Дохід, грн.	960 000 (обмеження становить 1 500 000)	960 000 (до 5 000 000)	960 000 (до 5 000 000)	960 000 (до 5 000 000)	960 000 (до 5 000 000)
Витрати, крім витрат на зарплату і сплату податків, грн.	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Наймані працівники, ос.	1 (обмеження становить 10 осіб)	1 (без обмежень)	1 (без обмежень)	1 (без обмежень)	1 (без обмежень)
Зарплата, грн.	36 708	36 708	36 708	36 708	36 708
ПДВ, грн.		72 000	–	72 000	–
ЄСВ, грн.	10 032 (за себе), 10 032 (за найману особу)	10 032 (за себе), 10 032 (за найману особу)	10 032 (за себе), 10 032 (за найману особу)	10 032 (за найману особу)	10 032 (за найману особу)
Податок на доходи фізичних осіб, грн.	8 208	8 208 (за найману особу)	8 208 (за найману особу)	8 208 (за найману особу)	8 208 (за найману особу)
Військовий збір, грн.	684	684 (за найману особу)	684 (за найману особу)	684 (за найману особу)	684 (за найману особу)
Єдиний податок, грн.	9 120	28 800	48 000	28 800	48 000
Сума податків за рік, грн.	38 076	129 756	76 956	119 724	66 924
Чистий прибуток (збиток) за рік, грн.	285 216	193 536	246 336	203 568	256 368

Таблиця 2

**Податкове навантаження та фінансові результати ТзОВ «Молочний бар»
в разі застосування загальної системи оподаткування**

Показник	Характеристика за рік	
	ФОП – платник ПДФО на загальній системі оподаткування	Юридична особа на загальній системі оподаткування, платник ПДВ
Дохід, грн.	960 000 (без обмежень)	960 000 (без обмежень)
Витрати, крім витрат на зарплату і сплату податків, грн.	600 000	600 000
Наймані працівники, ос.	1 (без обмежень)	1 (без обмежень)
Зарплата, грн.	36 708	36 708
Податок на додану вартість, грн.	72 000	72 000
Єдиний соціальний внесок, грн.	10 032 (за себе), 10 032 (за найману особу)	10 032
Податок на доходи фізичних осіб, грн.	8 208 (за найману особу), 56 386,8	8 208
Військовий збір, грн.	684 (за найману особу), 4 698,9	684, 4 698,9
Податок на прибуток, грн.	–	41 826,24
Сума податків за рік, грн.	162 041,7	137 449,14
Чистий прибуток (збиток) за рік, грн.	151 218,3	185 842,86

Зіставлення сум поточних податкових платежів за спрощеною та за загальною системою оподаткування є найосновнішим фактором визначення відносного економічного ефекту. Аналізуючи податкове навантаження та фінансові результати ресторану ТзОВ «Молочний бар», спостерігаємо, що суми податків за рік за спрощеної чи загальної системи оподаткування значно відрізняються. З огляду на це є значна різниця у фінансовому результаті після оподаткування. В цьому разі для підприємства варто застосовувати спрощену систему оподаткування як найбільш реальну та привабливу з точки зору підвищення прибутковості.

Спрощена система оподаткування має багато переваг, серед яких основними є:

- зменшення кількості податків і зборів, що сплачуються;
 - значне полегшення документування обліку господарської діяльності платників податків;
 - полегшення процесу формування та подання податкової звітності;
 - надання права фізичним особам не застосовувати під час розрахунків зі споживачами РРО;
 - надання права вибору реєстрації як платника ПДВ;
 - набагато ширша сфера застосування єдиного податку, ніж фіксованого податку [2].
- Незважаючи на те, що підприємство отримує невеликі прибутки, своїм переходом на спрощену систему оподаткування воно страхує себе від чис-

ленних перевірок, непорозумінь та штрафів, які, на жаль, часто зустрічаються в практичній діяльності.

Варто зазначити, що спрощена система оподаткування є одним з найбільш дієвих інструментів підтримки малого бізнесу. Ключовою перевагою цієї системи є відсутнє спрощення системи обліку та звітності. Система дає змогу підприємцям легально працювати, незважаючи на недосконалість наявної загальної системи оподаткування та надвисокого податкового навантаження. Привабливість системи для суб'єктів малого бізнесу зумовлена передусім спрощенням системи адміністрування та зменшенням небезпеки несвідомого порушення чинних правил [3].

Таким чином, суб'єкти бізнесу, вибираючи спрощену чи загальну систему оподаткування, мають можливість керувати податковим навантаженням чи фінансовим результатом у процесі своєї господарської діяльності.

При цьому для спрощеної системи оподаткування також характерні недоліки:

- наявність заборон щодо окремих видів діяльності;
- неможливість нерезидентів бути платниками єдиного податку;
- обмеження щодо кількості працівників (крім 3-ї групи єдиного податку);
- обмеження в обсязі доходу;
- виключно грошова форма розрахунків з контрагентами;
- фіксована ставка податку, що не залежить від отримання прибутку для платників єдиного податку 1-ї та 2-ї групи;
- не залежно від результатів діяльності наявність обов'язкової сплати ЄСВ в мінімальному розмірі для 2-ї та 3-ї груп платників єдиного податку, а для платників 1-ї групи – 0,5 мінімального страхового внеску;
- наявність у фізичних осіб-підприємців, що є платниками єдиного податку 2-ї групи, деяких нюансів роботи з підприємствами на загальній системі оподаткування, а саме вони мають право виготовляти і продавати товари підприємствам на загальній системі, надавати послуги ресторанної сфери (банкети на замовлення), але надавати послуги можуть тільки платникам єдиного податку та населенню.

Водночас загальна система оподаткування складна в адмініструванні та зазвичай використовується «великим бізнесом». Щодо ведення бухгалтерського та податкового обліку, то вона має безліч прогалин на законодавчому рівні та спірних невіршених питань, що також дає можливість законної оптимізації податкового навантаження. Це пояснюється тим, що двояке тлумачення законодавства захищає діяльність суб'єктів господарювання [4].

Також не варто забувати про основні функції оподаткування малого бізнесу з метою розвитку цього сектору економіки, такі як сприяння розвитку конкурентного середовища; підтримка гнучкості ринкової економіки шляхом передбачуваного та стабільного юридичного та адекватного податкового тиску; вирішення проблем зайнятості шляхом зменшення податкового навантаження на фонд заробітної плати; створення сприятливого соціально-економічного клімату через збалансоване податкове законодавство.

Висновки. Підбиваючи підсумки, зазначимо, що, приймаючи рішення про вибір системи оподаткування, підприємець має враховувати безліч факторів, серед яких найважливіше місце посідає рентабельність здійснення тих чи інших видів підприємницької діяльності. Спрощена система оподаткування останніми роками отримала сильне поширення, а також можливості застосування її як інструмента податкової оптимізації. Варто погодитися з тим, що єдиний податок стимулює розвиток малого бізнесу, але сьогодні він має більше недоліків, ніж переваг для української економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс від 2 грудня 2010 р. № 2755 –VI.
2. Кміть В., Судомир М. Переваги та недоліки функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні. Інноваційна економіка. 2013. № 1. С. 57–62.
3. Котенко Л., Фадєєва Г. Аналіз проблематики функціонування та перспективи розвитку спрощеної системи оподаткування в Україні. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2014. Вип. 1. С. 31–40.
4. Малий бізнес: стан і тенденції (матеріал підготовлено за сприяння зведеного інформаційно-довідкового відділу Держпідприємництва). Підприємництво в Україні. 2016. № 6–7.

УДК 657

Височан О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В РЕЛІГІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Робота присвячена висвітленню окремих методичних аспектів обліку в релігійних організаціях за низкою функціональних ланок, таких як облік благодійництва, реалізація предметів релігійного призначення, безоплатна передача активів організації. Удосконалено методику обліку надходжень релігійної організації, пов'язаних зі здійсненням нею потреб для прихожан. Розроблено номенклатуру субрахунків для обліку предметів релігійного призначення, доходів, витрат та іншого фінансування релігійної організації. Удосконалено систему бухгалтерського обліку щодо операцій з реалізації предметів релігійного призначення у церковній крамниці. Розвинуто прийняту кореспонденцію рахунків з безоплатної передачі предметів релігійного призначення з урахуванням запропонованих аналітичних рахунків.

Ключові слова: бухгалтерський облік, позабюджетна неприбуткова організація, релігійна організація, цільове фінансування, благодійна допомога.

Височан О.О. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В РЕЛИГИОЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Работа посвящена освещению отдельных методических аспектов учета в религиозных организациях по ряду функциональных звеньев, таких как учет благотворительности, реализация предметов религиозного назначения, безвозмездная передача активов организации. Усовершенствована методика учета поступлений религиозной организации, связанных с осуществлением им потреб для прихожан. Разработана номенклатура субсчетов для учета предметов религиозного назначения, доходов, расходов и иного финансирования религиозной организации. Усовершенствована система бухгалтерского учета по операциям по реализации предметов религиозного назначения в церковной лавке. Развита принятая корреспонденция счетов по безвозмездной передаче предметов религиозного назначения с учетом предложенных аналитических счетов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, внебюджетная неприбыльная организация, религиозная организация, целевое финансирование, благотворительная помощь.

Vysochan O.O. SPECIFICS OF ACCOUNTING IN RELIGIOUS ORGANIZATIONS

The work is devoted to the clarification of certain methodological aspects of accounting in religious organizations in a number of functional units: accounting of philanthropy, realization of objects of religious appointment, free transfer of assets of the organization. The methodology of accounting for receipts of a religious organization related to the implementation of its needs for parishioners is improved. The nomenclature of sub-accounts for the account of objects of religious appointment, incomes, expenses and other financing of a religious organization has been developed. The system of accounting for operations on realization of religious objects in the church shop has been improved. Approved correspondence of accounts for the free transfer of religious objects has been developed taking into account the proposed analytical accounts.

Keywords: accounting, non-budget nonprofit organization, religious organization, target financing, charitable cause.

Постановка проблеми. Неприбуткові позабюджетні організації, набуваючи все більшої популярності в Україні як ефективний інструмент розбудови демократичного, правового та соціально справедливого суспільства, вимагають належної уваги до всіх сфер свого функціонування, зокрема економічної.

Окремий прошарок некомерційних організацій складають релігійні об'єднання, які мають свої особливості організації ведення бухгалтерського обліку та звітності. Під час ведення бухгалтерського обліку та складання звітності релігійними організаціями виникає низка ще не до кінця врегульованих питань. До таких сьогодні можна віднести поширення на релігійні організації вимог законодавства щодо обліку; облік доходів і витрат організації; складання бухгалтерської звітності; оподаткування та відрахування до державних позабюджетних фондів соціального страхування та забезпечення тощо [1, с. 92].

Православний бухгалтер в середовищі колег-бухгалтерів – це фахівець, який володіє, окрім загальних бухгалтерських знань, вузькопрофесійними пізнаннями та навичками. Питання, які йому необхідно вирішувати, часто мають специфічний характер. Як правильно оформити тарілково-кружковий збір відповідно до нормативних вимог? Як нарахувати знос на церковне майно? Як врахувати обіг матеріалів по свічній скрині? Як відобразити облік робіт з будівництва та відновлення храму? Як встановити вартість пожертвованої ікони з метою її оприбуткування? Як відображати

благодійницькі джерела надходження грошових коштів? Як враховувати приходські витрати? Вирішення подібних питань вимагає високої спеціальної підготовки приходського бухгалтера [2]. М.Л. Макальська, окрім «стандартних» проблем у діяльності бухгалтера релігійної організації, пов'язаних з рахунками та бухгалтерськими проведеньми, узагальнює ще три групи питань, які належить вирішити: 1) оцінка майна; 2) первинна документація; 3) інвентаризація [3, с. 17].

Все це робить вирішення питань, пов'язаних з удосконаленням організації та методології обліку в релігійних організаціях, особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розвиток наукових вчень щодо обліку в релігійних організаціях здійснили такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як, зокрема, А.В. Верзкова, П.Ю. Гамольський, О.О. Золотухін, С.А. Єфремова, М.Л. Макальська, М.В. Маркіна, Н.А. Мезенін, С.В. Мягкова, Є.А. Нікішина, С.І. Опаріна, Н.А. Пірожкова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас окремі аспекти обліку в організаціях релігійного сектору, зокрема питання формування та розподілу цільового капіталу, залишаються поза увагою сучасних науковців та практиків.

Мета статті полягає у вдосконаленні окремих методичних аспектів обліку в релігійних організаціях за низкою функціональних ланок, таких як облік благодійництва, реалізація предметів релігій-

ного призначення (далі – ПРП), безоплатна передача активів організації.

Сформована мета зумовлює необхідність вирішення в межах представленої статті таких вузько-профільних завдань:

- вдосконалення методики обліку надходжень релігійної організації, пов'язаних зі здійсненням нею потреб прихожан;

- розробка номенклатури субрахунків для обліку предметів релігійного призначення, доходів, витрат та іншого фінансування релігійної організації;

- вдосконалення бухгалтерського обліку операцій з реалізації предметів релігійного призначення у церковній крамниці;

- вдосконалення прийнятої кореспонденції рахунків з безоплатної передачі предметів релігійного призначення з урахуванням запропонованих аналітичних рахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України «Про свободу совісті та релігійні організації» [4] наведено вичерпний перелік релігійних організацій, які можуть існувати в Україні, а саме релігійні громади, управління та центри, монастирі, релігійні братства, місіонерські товариства (місії), духовні навчальні заклади, а також об'єднання, що складаються з вищезазначених релігійних організацій. Вони утворюються з метою задоволення релігійних потреб громадян сповідувати та поширювати віру.

Релігійні організації є особливою категорією позабюджетних неприбуткових організацій через специфіку сфери їх діяльності, мету створення та вибудовану систему взаємовідносин із суспільством. Оскільки церква (отже, і релігійні організації) в Україні (на відміну від, скажімо, ісламських держав) відокремлена від держави, то остання як соціально-політична інституція має обмежений вплив на формування економічної мікросистеми релігійних організацій. Інформація, яка циркулює в економічному середовищі релігійних організацій, характеризується закритістю, автономністю та обмеженістю державного регулювання і нагляду.

Практичне значення ефективної системи обліку релігійних організацій визначається необхідністю прийняття адміністративної церковної рішення щодо справедливого перерозподілу церковних коштів для реалізації основної мети діяльності, а саме задоволення релігійних потреб віруючих громадян. Однак такий намір часто зіштовхується з конфронтацією релігійних доктрин та новітніх методів фінансового управління. Заручником стає бухгалтерський облік, який, оперуючи фактичною інформацією, знаходиться між чинними законодавчими вимогами та столітніми традиціями, прийнятими в канонічному церковному устрої. Специфічні об'єкти обліку, зокрема ікони, церковне начиння, анонімні пожертви у формі «тарілочного збору», поворотні відходи у вигляді свічних огарків, церковна література, богослужбовий одяг (облачення) священнослужителів, добровільні пожертви за треби, дохід від реалізації предметів релігійного призначення у церковній крамниці, витрати паломницького центру при церкві, надають системі обліку релігійних організацій індивідуального забарвлення, незважаючи на загальнометодологічну та організаційну конгруентність з обліком інших позабюджетних неприбуткових організацій.

Передбачена законодавством України можливість існування релігійних громад без державної реєстрації створює підґрунтя для неналежного ведення обліку в таких об'єднаннях, неоднозначності використовуюва-

них облікових стандартів, розмитості положень облікової політики, непрозорості звітної інформації.

Водночас, як зазначає Є.С. Додіна, «міжнародні стандарти визнають, що у сучасних законодавчих рамках більшість релігійних громад віддає перевагу отриманню статусу юридичної особи для того, щоб мати змогу займатися своєю діяльністю зручним та результативним чином» [5, с. 172]. Це накладає свій відбиток і на організацію облікового процесу, оскільки у такому форматі реалізації релігійних функцій визнається правоздатність громади, що висуває додаткові вимоги щодо повноти та достовірності інформації, яка продукується нею.

Як правило, релігійні некомерційні організації застосовують загальну систему оподаткування та є власниками належного їм майна, зокрема майна, придбаного або створеного ними за рахунок власних коштів, а також пожертвованого релігійним організаціям чи придбаного на іншій основі, не забороненій законодавством. Отримувани релігійною некомерційною організацією пожертви, єпархіальні внески, кошти за церковне начиння та за церковні книги надходять в касу організації та на розрахунковий рахунок [6, с. 22].

З огляду на мету функціонування релігійних організацій в Україні їх основну діяльність можна умовно поділити на проведення богослужінь; здійснення потреб (богослужіння на замовлення юридичних та фізичних осіб, тобто так звані культові послуги); поширення предметів релігійного призначення, релігійної літератури та інших матеріалів релігійного змісту. Таким чином, доходи релігійних організацій складаються переважно з отриманих пожертв; плати за здійснення потреб (надання послуг); плати за поширення (продаж) предметів релігійного призначення тощо. Витрати релігійних організацій складаються переважно з витрат на оплату праці працівників, грошове забезпечення священнослужителів та церковнослужителів, включаючи відрахування до фондів соціального страхування; комунальні послуги (електро-, водо-, теплопостачання тощо) для забезпечення функціонування культових та інших будівель; придбання матеріалів для використання в богослужіннях (свічки, ладан, лампадне масло), богослужбових предметів (ікони, підсвічники, аналої тощо), господарського інвентарю (ємності для господарських потреб та освячення води, лавки, столи, стільці тощо), предметів для поширення; ремонт культових та інших будівель тощо [7].

У цьому аспекті однією з найбільш дискусійних в організаційно-методологічному плані є ділянка обліку, пов'язана з наданням релігійною організацією послуг, з огляду на профіль власної діяльності, врегульований нормами статуту (положення), зокрема здійснення потреб.

Требами називаються священнодії, які звершуються за вимогою та особистими потребами окремих віруючих. Треби охоплюють всі сторони життя людини від появи її на світ до відспівування після упокоєння [8]. Перелік потреб досить широкий, зокрема молебні, акафісти, панахиди, водосвяття, освячення будинків, автомобілів і робочих місць, сорокоусти, відспівування померлих.

Як зауважує протоієрей, професор І. Рябко, «церква відокремлена від держави, і ціни за здійснення потреб встановлюються на розсуд духовенства, що суперечить змісту і суті церковного служіння. Фіксовані ціни за релігійні товари, а також за проведення богослужінь не мають права на існування. Кожен із прихожан вносить пожертву, яку він може

собі дозволити згідно зі своїм матеріальним становищем і велінням совісті» [9]. Таким чином, вартість здійснення треб може бути лише орієнтовною, коригуватися залежно від фінансових можливостей прихожанина і зазвичай покликана компенсувати виключно поточні потреби храму, а саме оплату комунальних послуг, заробітну плату допоміжного персоналу (прибиральниць, сторожів) та витрати на ремонтно-відновлювальні роботи.

На наш погляд, кошти, отримані релігійною організацією від здійснення треб, слід розглядати в обліку як нецільове фінансування (добровільна пожертва) без відображення їх у вигляді доходу від надання послуг. При цьому вводимо до наявних субрахунків додаткову аналітику по рахунках доходів і витрат, а саме 7191 «Дохід у сумі визнаних витрат на виконання треб», 9491 «Собівартість звернення треб» (табл. 1).

Фактично плата за звернення треб є різновидом благодійної допомоги релігійній організації від фізичної або юридичної особи, відповідно, вимагає відображення її як фінансування нецільового характеру.

Під час відкриття скриньки для пожертв складається акт за формою, затвердженою обліковою політикою організації. Грошові кошти оприбутковуються в касу на основі прибуткового касового ордера. Найбільше складнощів виникає з обліком отриманої гуманітарної допомоги. Він буде залежати від того, хто є її отримувачем: релігійна організація або конкретні юридичні чи фізичні особи, а релігійна організація виступає посередником [10, с. 13]. Детальніше це питання досліджувалось нами в іншій публікації у Віснику національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку» [11].

Зауважимо, що аналітику до субрахунків рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» кожна організація встановлює самостійно та затверджує в Наказі про організацію обліку та облікову політику. В роботі Н.А. Мезеніна та А.В. Верзакової запропоновано таку аналітику до рахунку цільового фінансування:

- анонімні пожертви;
- пожертви на реставрацію храму (церкви);
- пожертви на убранство храму (церкви);
- свічковий збір;
- пожертви під час поширення церковного начиння;
- пожертви під час поширення книг;
- інші джерела [12, с. 43].

Беззаперечною перевагою такої пропозиції є постатейна деталізація видів фінансування, що полегшує відслідковування процесу виконання кошторису доходів і витрат, складеного по окремих проектах (скажімо, щодо реставрації будівлі храму), водночас недоліком є відсутність розмежування цільового (наприклад, пожертви на реставрацію храму (церкви)) і нецільового (анонімні пожертви) фінансування, яке акумулюється на одному рахунку. Це ускладнює подальший обліковий контроль за вико-

ристанням коштів, отриманих як благодійна допомога та в порядку іншого фінансування.

Пожертва за звершення треб є важливим, однак не єдиним джерелом коштів для підтримання діяльності релігійної організації. Іншим таким джерелом є реалізація предметів релігійного призначення через церковну крамницю.

Як зазначає О.О. Золотухін, «операції з продажу відображаються у звичайному порядку, із застосуванням тих самих рахунків і субрахунків бухгалтерського обліку, використанням тієї самої методології, що й іншими підприємствами – суб'єктами підприємництва, наприклад торговельними підприємствами (магазинами)» [13]. Загалом розуміючи логіку автора, все ж таки дозволимо собі внести деякі коригування у запропоновану ним методику відображення на рахунках обліку операцій з реалізації продукції та товарів у церковній крамниці в аспекті торговельної націнки та витрат на збут. Торговельна націнка характеризує бізнес-інтерес продавця, частково має спекулятивний характер, що не відповідає нормам релігійної моралі. Доходи від реалізації предметів релігійного культу покликані забезпечувати поточні потреби релігійної організації. Саме тому застосування механізму торговельної націнки в обліковій практиці релігійних організацій можна замінити на пряму реалізацію з використанням рахунків доходів і витрат операційної діяльності.

Реалізацію предметів релігійного призначення також важко прирівняти до збутової діяльності, адже основна мета останньої, зрештою, полягає в отриманні прибутку, тоді як релігійні організації переслідують духовно-культурні та соціальні цілі. Відповідно, використання рахунку 93 для акумулювання витрат, пов'язаних з продажем таких предметів, є економічно невиправданим.

Слід також зважити на те, що надходження, отримані від реалізації церковно предметів релігійного призначення, є різновидом її фінансування як позабюджетної неприбуткової організації. В роботах [14; 15] зустрічаємо таку класифікацію джерел фінансування для практичних потреб бухгалтерського обліку:

- 1) цільове фінансування – кошти чи майно, які надходять на фінансування та здійснення конкретних програм заходів; їх використання та забезпечення статутної діяльності обумовлені окремими законодавчими, нормативними актами, а також статутними документами (благодійна (гуманітарна) допомога, цільова фінансова допомога, субсидії, дотації, членські цільові внески тощо);
- 2) нецільове фінансування – грошові кошти, які організація отримує без цільового призначення, тобто без конкретно встановлених умов їх витрачання (безоплатно отримані кошти, послуги або ТМЦ);
- 3) пасивні доходи – кошти, отримані у вигляді відсотків, дивідендів, роялті;
- 4) інші доходи – доходи від продажу товарів чи послуг, оренди нерухомості чи землі, продажу своїх основних засобів тощо.

Таблиця 1

Операції з виконання треб релігійною організацією

Зміст операції	Дебет	Кредит
Відображено добровільні пожертви прихожан церкви за виконання богослужителями треб	301, 311	483
Визнано витрати, пов'язані з організацією виконання треб	9491	2091, 661, 651
Відображено дохід за рахунок коштів фінансування у сумі визнаних витрат	483	7191

Джерело: розробка автора

Таким чином, паралельно з отриманням коштів за реалізованими предметами релігійного призначення слід відображати фінансування нецільового характеру на ту ж суму. Однак оскільки у роздрібній торгівлі одночасно відображаються доходи від реалізації та собівартість реалізованої продукції (останнє вимагає списання цільового фінансування в сумі понесених витрат), то ускладнювати обліковий процес зайвим відкриттям та закриттям рахунку фінансування, на наш погляд, недоцільно. Інша річ – сальдо, яке виникає внаслідок перевищення доходів від реалізації над собівартістю реалізованої ПРП та створює залишок по субрахунку нецільового фінансування організації.

Загалом неприбуткові організації не повинні мати прибутку або збитку, і навіть прибуток від комерційної діяльності має спрямовуватися на виконання завдань основної діяльності, що дає змогу не збільшувати членських та інших внесків для виконання статутних завдань такої організації [16, с. 1291]. К.О. Малиновська зауважує, що «доходи неприбуткових організацій визнаються щомісячно на рівні понесених витрат, тому прибутку в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності неприбуткової організації в таких операціях не може бути. І в оборотно-сальдовій відомості не може бути сальдо ні за кредитом рахунку 441, ні за дебетом рахунку 442» [17, с. 177]. Таке твердження можна вважати раціональним через неприбутковий статус таких організацій та звільнення їх від сплати податку на прибуток, що позбавляє сенсу визначення прибутку за результатами діяльності у звітному періоді. Однак у практиці релігійних організацій досить часто виникає ситуація, коли доходи від реалізованих предметів релігійного призначення перевищують витрати на їх придбання (створення), а залишок отриманих коштів не використовується повністю впродовж звітного періоду. Виникають кредитове сальдо по рахунку фінансових результатів (для категорії фінансування «Інші доходи») і, як наслідок, необхідність списання його на рахунок фінансування. Найбільш доречним є використання для досягнення цієї мети рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження», а саме субрахунку 484 «Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень». Водночас звертаємо увагу на виникнення невідповідності між назвою рахунку та економічною сутністю об'єкта бухгалтерського обліку, який за ним відображатиметься, оскільки надходження від реалізації предметів релігійного призначення не є цільовим фінансуванням для релігійної організації.

Це створює об'єктивну необхідність розроблення номенклатури субрахунків та рахунків аналітичного

2091 "Предмети релігійного призначення на продаж"	2092 "Предмети релігійного призначення для власного використання"	4844 "Інше фінансування"
7192 "Дохід від реалізації предметів релігійного призначення"	7912 "Результат від діяльності, пов'язаної з реалізацією ПРП"	9492 "Собівартість реалізованих предметів релігійного призначення"

Рис. 1. Пропонована номенклатура рахунків для обліку операцій, пов'язаних з реалізацією предметів релігійного призначення у церковних крамницях

Джерело: розробка автора

обліку для коректного відображення процесу реалізації ПРП (рис. 1), а також Плану рахунків позабюджетних неприбуткових організацій та Інструкції щодо його застосування, що стане важливим етапом на шляху до упорядкування облікового процесу в некомерційному секторі економіки України.

Окремо зробимо акцент на доцільності узагальнення предметів релігійного призначення на єдиному субрахунку 209 «Інші матеріали», оскільки один і той самий номенклатурний тип ПРП може використовуватися як для реалізації через церковну крамницю, так і для потреб богослужіння, а також поширення шляхом пожертви. Детальніше про облік запасів у позабюджетних неприбуткових організаціях йшлося в роботі [18].

З урахуванням запропонованих змін кореспонденція рахунків з обліку реалізації предметів релігійного призначення набуде такого вигляду (табл. 2).

У бухгалтерському обліку інше фінансування дорівнюватиме маржі, отриманій внаслідок реалізації предметів релігійного призначення, однак для розрахунку всього обсягу такого фінансування слід врахувати дохід, отриманий церквою від цього продажу.

У практиці релігійних організацій звичною є ситуація, коли предмети релігійного призначення не реалізуються, а передаються безоплатно як пожертва. Методика обліку таких операцій не залежить від способу попереднього надходження цих матеріальних цінностей в організацію (придбання за плату або виготовлення власними силами; безоплатне отримання (наприклад, як благодійна допомога)). Однак для відокремленого аналітичного обліку операцій релігійних організацій, пов'язаних з пожертвами у натуральній формі, рекомендуємо ввести три субрахунки другого порядку, такі як 2913 «Предмети релігійного призначення на пожертви», 7193 «Дохід в сумі визнаних витрат за рахунок отриманого іншого фінансування», 9493 «Собівартість безоплатно переданих предметів релігійного призначення» (табл. 3).

Таким чином, фінансовий результат наведених операцій рівний нулю, оскільки втрати, які виникають внаслідок безоплатної передачі матеріальних цінностей, раніше придбаних за плату або виготовлених власними силами, компенсовані накопиченим власним фінансовим капіталом. Якщо ж ПРП попередньо були отримані як благодійна допомога, то їх списання автоматично тягне зменшення накопиченого фінансування, в межах якого вони одержувалися.

Висновки. Фінансова стабільність будь-якої релігійної організації залежить не лише від обсягів пожертв окремих прихожан та юридичних осіб, але й від ефективності управління отриманими коштами та іншими активами. Бухгалтерський облік та фінансова звітність у цьому плані відіграють визначальну роль. Запропоновані нами покращення у чинній методології синтетичного та аналітичного обліку реалізації предметів релігійного призначення, звершення треб та надання пожертв прихожанам упорядкують інформаційні потоки в системі фінансового управління та підвищать якість контрольної функції бухгалтерського обліку в релігійних організаціях України.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у розробці та практичній адаптації методики обліку епархіальних внесків та майна (зокрема, ікон, церковного начиння), що знаходиться у власності релігійної організації.

Таблиця 2

Операції з реалізації предметів релігійного призначення у церковній крамниці

Зміст операції	Дебет	Кредит
Одержані предмети релігійного призначення для продажу: – від постачальника; – виготовлені власними силами	2091; 2091	631; 23
Реалізовані предмети релігійного призначення у церковній крамниці (за готівку, з використанням безготівкових платіжних систем)	301, 311	7192
Відображена собівартість реалізованих предметів релігійного призначення	9492	2091
Нарахована заробітна плата реалізатору предметів релігійного призначення, відображене нарахування на неї	9492	661, 651
Нарахована амортизація приміщення церковної крамниці	9492	131
Відображений дохід у сумі нарахованої амортизації, а також витрати на оплату праці і нарахувань на неї, тобто списане фінансування	4844	7192
Списаний на результат діяльності дохід від реалізації предметів релігійного призначення	7192	7912
Списана на результат собівартість реалізованих предметів релігійного призначення	7912	9492
Визнане цільове фінансування у сумі перевищення доходів від реалізації над витратами в кінці звітного періоду	7912	4844

Джерело: розробка автора

Таблиця 3

Операції з безоплатної передачі предметів релігійного призначення

Зміст операції	Дебет	Кредит
Одержані предмети релігійного призначення для безоплатної передачі: – від постачальника; – виготовлені власними силами; – як благодійна допомога	2093; 2093; 2093	631; 23; 483
Відображена собівартість безоплатно переданих як пожертва предметів релігійного призначення	9493	2091
Відкориговане фінансування на суму вартості переданих предметів релігійного призначення	483, 484	7193

Джерело: розробка автора

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Ахунов Р.Р., Галимова Г.А., Ишмухаметов Н.С., Курбанаева Л.Х. Основы экономики и бухгалтерского учета религиозной организации: учебное пособие. Уфа: изд-во БГПУ, 2016. 190 с.
- О значении и особенностях послушания приходского бухгалтера. Церковный вестник. 2004. № 22 (299). URL: <http://www.tserkov.info/obraz/?ID=4495>.
- Макальская М.Л. Бухгалтерский учет в местной религиозной организации – православном приходе: проблемы и некоторые пути их решения. 2012. № 5. С. 15–18.
- Про свободу совісті та релігійні організації: Закон України від 23 квітня 1991 р. № 987-XII.
- Додіна Є.Є. Створення і реєстрація релігійних організацій в Україні. Наукові праці Одеської національної юридичної академії. 2009. Т. 8. С. 171–177.
- Мягкова С.В. Учет и налогообложение использования епархиальных взносов в религиозной некоммерческой организации. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 14 (350). С. 22–25.
- Золотухін О.О. Основи бухгалтерського обліку релігійних організацій. Вісник податкової служби України. 2009. № 21 (545). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090448.html.
- Церковні треби. URL: <http://cerkva.kiev.ua/bohosluzhinniya/cerkovni-trebi.html>.
- Рябко И. Как устанавливаются цены на требы и обряды? URL: <http://pravlife.org/content/kak-ustanavlivayutsya-ceny-na-treby-i-obryady>.
- Маркина М.В., Ефремова С.А. Учет в религиозных организациях. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2005. № 24 (144). С. 13–17.
- Височан О.О. Особливості облікового відображення благодійної допомоги у неприбуткових небюджетних організаціях. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 794. С. 139–144.
- Мезенин Н.А., Верзакова А.В. Особенности бухгалтерского учета в религиозных организациях. Известия УрГЭУ. 2010. № 4 (30). С. 40–43.
- Золотухін О.О. Особливості торгівлі в церковній крамниці: юридичні аспекти, оподаткування та облік. Вісник податкової служби України. 2006. № 28. URL: http://arhiv.orthodoxy.org.ua/uk/dopovidi_ta_promovi/2007/09/13/9814.html.
- Папінова О. Бухгалтерський облік у неприбуткових організаціях. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Buxgalterskij-uchet-v-nepriblynyx-organizaciyax>.
- Нестеренко М. Облік благодійної допомоги у благодійної організації. Податки та бухгалтерський облік. 2017. № 90. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/november/issue-90/article-31801.html>.
- Романів Є.М., Дида О.В. Бухгалтерський облік і оподаткування неприбуткових організацій: особливості та порядок проведення в Україні. Молодий вчений. Економічні науки. 2017. № 11 (51). С. 1290–1294.
- Малиновська К.О. Бухгалтерський облік і звітність як невід'ємна складова діяльності громадської організації – суб'єкта цивільно-правових відносин. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2016. № 3 (31). С. 174–179.
- Височан О.О. Особливості обліку запасів у небюджетних неприбуткових організаціях. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. Вип. 23. Ч. 2. С. 101–104.

УДК 657.37:658.15

Гудзенко Н.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького національного аграрного університету***Григораш М.В.***студентка
Вінницького національного аграрного університету*

ОБЛІК І МІСЦЕ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За результатами здійснених теоретичних досліджень розглянуто, уточнено сутність фінансового результату, методику його визначення в обліку та відображення у звітності. Виділено, узагальнено наявні проблеми інформаційного забезпечення процесу управління фінансовими результатами, а також внесено пропозиції щодо їх відображення у звітності. Розкрито необхідність розробки науково обґрунтованих підходів до формування інформації про фінансові результати в бухгалтерському обліку та відображення їх у звітності в умовах її стандартизації.

Ключові слова: фінансовий результат, звітність, прибуток, збиток, доходи, витрати, звітність підприємства, курсові різниці.

Гудзенко Н.Н., Григораш М.В. УЧЕТ И МЕСТО ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

По результатам осуществленных теоретических исследований рассмотрены, уточнены сущность финансового результата, методика его определения в учете и отображение в отчетности. Выделены, обобщены существующие проблемы информационного обеспечения процесса управления финансовыми результатами, а также внесены предложения по их отображению в отчетности. Раскрыта необходимость разработки научно обоснованных подходов к формированию информации о финансовых результатах в бухгалтерском учете и отображению их в отчетности в условиях ее стандартизации.

Ключевые слова: финансовый результат, отчетность, прибыль, убыток, доходы, расходы, отчетность предприятия, курсовые разницы.

Gudzenko N.N., Grigorash M.V. ACCOUNTING AND PLACEMENT OF FINANCIAL RESULTS IN COMPANY REPORTS

The results of the theoretical research and considered the essence of financial results, the method of its determination in accounting and reflected in the accounts. The existing problems of information provision of the financial results management process are highlighted and summarized and proposals are made for their presentation in the reporting. The necessity of developing scientifically-based approaches to the formation of information about financial results in accounting and their reflection in the reporting in conditions of its standardization is revealed.

Keywords: financial result, reporting, profit, loss, income, expenses, company reports, exchange rate differences.

Постановка проблеми. Економічна політика підприємства передбачає досягнення стратегічних цілей, спрямованих на отримання максимального фінансового результату у короткостроковому та довгостроковому періодах та забезпечення приросту добробуту власників. Фінансові результати підприємства можуть виявлятися у вигляді прибутків (в разі ефективної діяльності) чи збитків (у протилежному випадку).

Фінансові результати посідають центральне місце в системі управління підприємством, залишаючись однією з найскладніших категорій за видимою відносною простотою свого формування. Складність управління фінансовими результатами пояснюється їх трактуванням та економічним наповненням, оскільки поняття «фінансовий результат» виражається в категоріях «прибуток» і «збиток», які є протилежними за змістом, але мають єдиний порядок свого формування.

З цією метою необхідною умовою є вирішення у повсякденній роботі сукупності питань управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

Ефективність фінансового менеджменту на конкретному підприємстві передбачає обґрунтування, формування та реалізацію моделі управління фінансовими результатами, побудованої на інформаційній базі системи обліку та звітності, яка передбачає створення інформаційних потоків, завдяки яким забезпечується можливість прогнозування, планування та контролювання процесів формування та розподілу фінансових результатів. З урахуванням аграрного спрямування розвитку вітчизняної економіки особливо актуальною є проблема інформаційного

забезпечення управління фінансовими результатами підприємств аграрної сфери з огляду на специфіку здійснюваних ними операцій. Відсутність продуктивного інформаційного забезпечення управління та обліку фінансовими результатами на підприємстві скорочує можливості аграрної сфери щодо максимізації прибутків та мінімізації збитків. Вирішення цієї проблеми свідчить про актуальність теми дослідження.

Для забезпечення результативності системи управління та для задоволення потреб організації обліку і звітності фінансові результати варто розглядати як інтегрований показник, що формується в процесі порівняння доходів від реалізованих об'єктів активів та витрат на їх створення. Використання інтегрованого підходу до оцінювання та прогнозування фінансових результатів суттєво підвищує якість аналізу, об'єктивність його висновків, дає можливість досить оперативно виявляти потенційні загрози та ризики, завчасно доводити інформацію про них зацікавленим користувачам звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розробку теорії та практики обліку фінансових результатів підприємств та їх відображення у звітності вагомих внесок зробили такі вітчизняні вчені та дослідники, як, зокрема, М.Д. Білик, І.О. Белий, І.О. Бланк, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.І. Ковальчук, М.В. Кужельний, Л.І. Лавріненко, А.М. Лахтіонова, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, В.О. Шевчук, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко, В.П. Ярмоленко.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей управління фінансовими результатами на основі

використання інформації системи обліку та звітності, розкритті можливостей удосконалення процесу інформаційного забезпечення на основі використання інтегрованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке управління в межах підприємства можливе за наявності інформаційного забезпечення, тому можна стверджувати, що якість інформації як основного елементу будь-якої з функцій управління впливатиме на ефективність та дієвість управлінських рішень. Володіння повною, правдивою та достовірною, актуальною та оперативною інформацією знижує фінансовий ризик, позитивно впливає на реалізацію стратегії стабільного розвитку.

Інформація є невичерпним ресурсом, використання якого не обмежується одним користувачем. Одна й та ж інформація, узагальнена у звітності, може бути використана різними суб'єктами для їх потреб в різні періоди часу, може бути публічною та водночас містити елементи конфіденційності. Під час формування звітності як основного джерела інформації про господарські явища та процеси, в результаті яких формується фінансовий результат, важливо оцінити суттєвість представлених даних та рівень публічності, тобто необхідність обмеження доступу до певної інформації щодо формування результатів діяльності та подальшого використання прибутку.

Фінансовий результат за умови його позитивного значення є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва. За його допомогою створюється стимул для підвищення ефективності діяльності підприємства. Насамперед це стосується питання визначення фінансового результату згідно із законодавчими та нормативними джерелами, а також його відображення у фінансовій звітності [1, с. 48].

Законодавство України визначає прибуток з точки зору механізму його формування. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [2].

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [2]. Основною складовою фінансової звітності є Баланс та Звіт про фінансовий результат, в яких повинні відображатися достовірні дані про фінансові результати підприємства. Доречно відзначити, що у Звіті про фінансові результати відображається інформація про фінансовий результат, який визначається з огляду на принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату зіставляються доходи звітного періоду з витратами, здійснюваними для одержання цих доходів у тому звітному періоді, коли вони відбулися, а не на момент отримання чи сплати грошових коштів, оскільки ці періоди часу не завжди співпадають. До того ж витрати, що здійснені у звітному періоді, повинні порівнюватися з доходом, задля якого здійснені витрати цього звітного періоду.

Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Зокрема, у ст. 134 Податкового кодексу України передбачено, що прибуток визначають зменшенням суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [3].

Загальноекономічне визначення сутності фінансових результатів пояснює їх як наслідок зіставлення доходів звітного періоду з витратами.

Управління фінансовими результатами та процесом розподілу прибутку неможливе без достовірної інформації про витрати та доходи як визначальні складові фінансових результатів [4, с. 368]. Доходи ототожнюються зі споживчою вартістю товарів, продукції, витрати – з їх фактичною вартістю. Забезпечення потреб ведення поточного бухгалтерського обліку та узагальнення інформації про доходи та витрати від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також від надзвичайних подій беруть на себе рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності» і класу 9 «Витрати діяльності». Рахунки 7 класу відіграють роль збереження доходів. Відображення дохідної частини підприємства здійснюється за кредитом рахунків 7 класу. Накопичення витрат операційної та інших діяльностей переймають на себе рахунки 9 класу за дебетом. На початку року дані за рахунками 7 і 9 класів в будь-який момент є готовою інформацією для заповнення відповідних рядків I розділу Звіту про фінансові результати.

Фінансові результати діяльності підприємства, прибуток (збиток) відображаються на субрахунках рахунку 79 «Фінансові результати». Визначення фінансових результатів проводиться через закриття субрахунків за окремими видами діяльності рахунку 79, водночас визначення кінцевого сальдо, яке списують на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [5, с. 109]. Синтетичний рахунок 79 «Фінансові результати» у своєму складі містить чотири субрахунки, такі як 791 «Результат операційної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій» та 793 «Результат іншої звичайної діяльності».

Прибуток діяльності підприємства відображається за кредитом рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», а збиток – за дебетом рахунку 44. При цьому підприємство може самостійно розробляти додаткові субрахунки та аналітичні рахунки, які враховують специфіку діяльності, конкретні потреби, завдання управління й контролю.

Не менш важливим є формування у звітності інформації, достатньої для стратегічного управління прибутком. Для її формування необхідно врахувати фактори, що визначають величину фінансового результату кожного конкретного підприємства. Їх можна поділити на зовнішні (підприємство на них не впливає, але може прогнозувати їх вплив на величину фінансового результату та оцінити можливі ризики) та внутрішні (на них вплив підприємства поширюється). Саме ці внутрішні фактори повинні враховуватися найповніше. Для більшої повноти охоплення варто такі фактори відображати у внутрішній звітності. Діяльність підприємств у ринкових умовах вимагає розмежування облікових даних для внутрішніх та зовнішніх користувачів (насамперед, для складання звітності та підвищення ефективності діяльності). Цього можна досягти шляхом удосконалення системи аналітичного обліку.

Під час формування системи інформаційного забезпечення управління прибутком важливо чітко окреслити завдання:

- збільшення доходів;
- зменшення витрат;
- оптимізації податкової політики та розподілу прибутку (джерел покриття збитку).

Якщо головною метою управління фінансовими результатами є збільшення доходів, то у звітності необхідно відобразити залежність отриманих резуль-

татів від цінової політики, рекламних заходів, політики маркетингу, а також обсяг отриманої виручки від різних напрямів збуту, знижки.

Якщо головною метою є зменшення витрат, то звітність повинна відображати максимум інформації про їх розмір та структуру. Особлива увага у звітності повинна приділятися операційним витратам, що формують виробничу собівартість, та витратам на збут.

Одним із напрямів управління фінансовими результатами є оптимізація податкової політики та розподілу прибутку (насамперед, для платників податку на прибуток). Податок на прибуток є найбільш регульованим з боку підприємства, тому управління полягає переважно у формуванні ефективного політики щодо сплати податку на прибуток. Також важливу роль у визначенні розміру прибутку та в подальшому сплати податку на прибуток відіграють вибрані методи нарахування амортизації на основні засоби, методи вибуття запасів та інші складові облікової політики. Під час розроблення облікових засад потрібно правильно розрахувати та розглянути резерви мінімізації збитків та впливу податків на чистий фінансовий результат підприємства. Ефективний розподіл прибутку – це забезпечення стійкого економічного зростання підприємства за рахунок отримуваних фінансових результатів.

Під час визначення фінансових результатів кожного виду діяльності та подальшого управління ними необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. Найбільше уваги приділяють фінансовому результату від основної діяльності підприємства, що є головною метою його створення, яка дає змогу підприємству отримати основну частку доходу та має визначальний вплив на загальний фінансовий результат роботи. Для забезпечення можливості отримання достовірної облікової інформації щодо формування фінансових результатів доцільним є розмежування їх видів за певними класифікаційними ознаками, які підвищують аналітичність отриманої інформації. Раціональна побудова методики формування фінансового результату та його відображення у фінансовій звітності з усіма врахованими факторами впливу на діяльність окремого підприємства посідає домінуюче місце у системі бухгалтерського обліку.

Необхідно забезпечити можливість формування достатньої інформації про величину наданих знижок, що зменшують суму отриманого доходу. Виділення окремих субрахунків для накопичення інформації щодо наданих знижок дасть змогу формувати оперативну інформацію для аналізу ефективності маркетингової та цінової політики підприємства.

Досить гостро проблема визначення фінансових результатів стоїть для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічні операції з використанням валюти, що зумовлює необхідність оцінки валютних коливань та їх впливу на фінансовий результат. У разі використання декількох видів валют визначення фінансового результату ще більше ускладнюється. Обґрунтовано доцільність заміни рахунку доходів 714 «Дохід від операційної курсової різниці» та 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці», а також рахунок витрат 945 «Втрати від операційної курсової різниці» та 974 «Втрати від неопераційної курсової різниці» на один рахунок фінансового результату, а саме 795 «Фінансовий результат по курсовим різницям», за кредитом якого буде

відображатися дохід в результаті зміни валютного курсу за операційною та неопераційною діяльністю, а за дебетом – витрати в результаті зміни валютного курсу за операційною та неопераційною діяльністю, що полегшить подальше відображення результатів у звітності.

Аналітичну деталізацію інформації щодо продажу продукції (товарів, робіт та послуг) для визначення фінансових результатів на підприємствах з урахуванням специфіки їх діяльності пропонується здійснювати за такими критеріями:

1) аналітичні рахунки за формою торгівлі (оптова та роздрібна);

2) аналітичні рахунки за категоріями покупців під час реалізації вітчизняним та іноземним покупцям (з метою подальшого визначення впливу курсових різниць та оцінки ефективності продажу за найбільш «вагомими» покупцями);

3) аналітичні рахунки за методами активізації продажу, що дасть змогу оцінити ефективність вжитих маркетингових заходів.

Неможливо оминути увагою той факт, що у Звіті про фінансові результати наводяться доходи та витрати фінансової та інвестиційної діяльності, однак відсутні статті, які б відображали отриманий результат. Тобто під час використання даних Звіту про фінансові результати неможливо оцінити, який прибуток (збиток) отримало підприємство від фінансових та інвестиційних операцій [4, с. 370]. Отже, було б доцільно внести нововведення до Звіту про фінансові результати з метою відображення прибутку (збитку), що отриманий від фінансової та інвестиційної діяльності, тобто розподілити фінансові результати від окремих видів діяльності.

Висновки. Отже, сучасна практика аналітичної деталізації обліку доходів та фінансових результатів діяльності та їх відображення у звітності має забезпечувати можливість оперативного аналізу отриманих доходів і бути зручною та надійною базою для прийняття ефективних рішень в управлінні фінансовими результатами, оскільки будь-яке управлінське рішення має бути націлене на перспективу. Пропоновані напрями аналітичної деталізації інформації є необхідними до впровадження в обліковій системі та в системі управління підприємства загалом, що створює сприятливі умови для підвищення їх прибутковості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мілько Л.В., Хотенчук Я.А. Облік фінансових результатів підприємства та формування фінансової звітності. Київ: науково-інформаційний центр «Знання», 2013. 320 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Податковий кодекс України за станом на 7 серпня 2011 р. / Верховна Рада України. офіц. вид. Київ: Парлам. вид-во, 2011. (Бібліотека офіційних видань).
4. Гудзенко Н.М., Козоріз Л.О. Організація обліку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств та їх відображення у звітності. 2010. С. 368–370. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/12939/1/368-371.pdf>.
5. Сотник Н.С. Облік фінансових результатів діяльності підприємств відповідно для потреб управління. Облік, аналіз і контроль в умовах сучасних концепцій управління економічним потенціалом і ринковою вартістю підприємства: зб. наук. пр. ЖНАЕУ. Т. IV. Ч. II. 2017. С. 108–111.

УДК 657.14

Даценко Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

АУДИТОРСЬКА ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена дослідженню аудиторської оцінки ймовірності банкрутства підприємств за умов фінансової кризи. Некеровані процедури банкрутства пов'язані із зовнішніми факторами, на які підприємство майже не має можливості впливати або має дуже слабкий вплив. Втрати від збанкрутілих підприємств відчувають не лише його працівники, контрагенти, акціонери, але й держава у вигляді зменшення грошового обігу, порушення принципів кредитування та повернення боргів, перерозподілу сплати податків на інших суб'єктів господарювання. Метою статті є аналіз затребуваних у світовій практиці методик аудиторської оцінки ймовірності банкрутства та уточнення їх основних недоліків і переваг.

Ключові слова: аудит, фінансовий стан, аудиторська оцінка, банкрутство підприємства, діагностика банкрутства.

Даценко А.В. АУДИТОРСКАЯ ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Статья посвящена исследованию аудиторской оценки вероятности банкротства предприятий в условиях финансового кризиса. Неуправляемые процедуры банкротства связаны с внешними факторами, на которые предприятие почти не имеет возможности влиять или имеет очень слабое влияние. Потери от обанкротившихся предприятий испытывают не только его работники, контрагенты, акционеры, но и государство в виде уменьшения денежного обращения, нарушения принципов кредитования, возврата долгов, перераспределения уплаты налогов на других субъектов хозяйствования. Целью статьи является анализ востребованных в мировой практике методик аудиторской оценки вероятности банкротства и уточнение их основных недостатков и преимуществ.

Ключевые слова: аудит, финансовое состояние, аудиторская оценка, банкротство предприятия, диагностика банкротства.

Datsenko G.V. AUDIT ASSESSMENT OF THE COMPANY'S BANKRUPTCY POSSIBILITY AFTER FINANCIAL CRISIS

The article is devoted to the study of the audit of the probability of bankruptcy of enterprises in the conditions of the financial crisis. Unfinished bankruptcy procedures associated with external factors, for which the enterprise is almost impossible to influence or this effect is very weak. Losses from bankrupt enterprises are felt not only by its employees, counterparties, shareholders, but also by the state in the form of a decrease in money circulation, violation of the principles of crediting and repayment of debts, redistribution of taxes on other economic entities. The purpose of the article is to analyze the methods of auditing the probability of bankruptcy in demand in the world practice and to clarify their main disadvantages and advantages.

Keywords: audit, financial condition, auditor's estimation, bankruptcy of the enterprise, diagnostics of bankruptcy.

Постановка проблеми. Стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств за умов економічної кризи привела до того, що процедура банкрутства стала масовим явищем, що охопило майже всі галузі. Типовою для багатьох підприємств є проблема неефективного управління ризиками та швидкого виявлення і використання додаткових шансів поліпшення діяльності. Наслідками цього можуть бути погіршення окремих параметрів діяльності підприємства та фінансова криза.

Сьогодні зберігаються тенденції до збільшення кількості збанкрутілих та неплатоспроможних підприємств. У практиці управління підприємств з'явилися нові для України терміни, що позначають керовані та некеровані процедури банкрутства. Перші здебільшого ініційовані боржниками, спрямовані на їх захист шляхом введення мораторію на задоволення вимог кредиторів. Некеровані ж процедури банкрутства зазвичай пов'язані із зовнішніми факторами, на які підприємство майже не має можливості впливати або має дуже слабкий вплив (економічні, політичні, демографічні тощо). Втрати від збанкрутілих підприємств відчувають не лише його працівники, контрагенти, акціонери, але й держава у вигляді зменшення грошового обігу, порушення принципів кредитування та повернення боргів, (зокрема, списання боргів як безнадійних), перерозподілу сплати податків на інших суб'єктів господарювання тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування та оцінювання дієвості системи

передбачення банкрутства суб'єкта господарювання щодо запропонування власної методики займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема Е. Альтман, Г. Давидова, Р. Лис, А. Матвійчук, Р. Тафлер, О. Терещенко, Г. Тисшоу, М. Фулмер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Такий широкий вибір методик та рекомендацій приводить до роздуму стосовно того, яка ж з них насправді є достовірною, щоб напевне ідентифікувати фінансовий стан підприємства.

Мета статті полягає в дослідженні затребуваних у світовій практиці методик аудиторської оцінки ймовірності банкрутства та уточнення їх основних недоліків і переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою своєчасної ідентифікації чинників, які сигналізують про той чи інший напрям розвитку підприємства, вжиття превентивних заходів доцільно впроваджувати систему раннього попередження та реагування. Виділяють два види реакції підприємства на кризовий стан: 1) захисна, яка полягає в різкому скороченні витрат, продажі чи ліквідації окремих підрозділів або галузей підприємства, скороченні та продажі обладнання або майна, звільненні персоналу, зниженні ринкових цін та скороченні обсягів збуту продукції тощо; 2) наступальна, яка передбачає модернізацію обладнання, запровадження нових технологій, ефективний маркетинг, підвищення цін, пошук нових ринків збуту, розробку та запровадження прогресивної стратегічної концепції планування та управління [1, с. 152].

Як відомо, існує чимало напрацювань щодо оцінювання ймовірності фінансової кризи (чи банкрутства) підприємств. Фактично будь-яку методику оцінки кредитоспроможності позичальника, аналізу інвестиційної привабливості підприємства можна вважати такою, яка присвячена проблематиці прогнозування фінансової неспроможності. В разі високої ймовірності неплатоспроможності чи незадовільного фінансового стану підприємство вважається таким, якому загрожує банкрутство.

Під банкрутством розуміється встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність боржника здійснювати платежі за своїми зобов'язаннями та задовольняти визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційних процедур [2]. До стану банкрутства підприємство може призвести погіршення усіх показників, які визначають його фінансову стійкість, тому саме на них базують аналіз ймовірності настання такого стану.

Наближення підприємства до банкрутства залежить від таких чинників:

1) зовнішні, до яких належать макроекономічна та політична нестабільність; спад кон'юнктури в економіці; зниження купівельної спроможності населення; значний рівень інфляції; нестабільність господарського та податкового законодавства; посилення внутрішньогалузевої конкуренції; криза окремої галузі; сезонні коливання; посилення монополізму на ринку; дискримінація підприємства органами влади та управління; погіршення криміногенної ситуації; кризовий стан економіки країни; загальний спад виробництва; інфляція; нестабільність фінансової системи; зростання цін на ресурси тощо;

2) внутрішні, до яких відносять дефіцит власного оборотного капіталу як наслідок неефективної виробничо-комерційної діяльності чи неефективної інвестиційної політики; низький рівень техніки, технології та організації виробництва; зниження ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, його виробничої потужності і, як наслідок, високий рівень собівартості, збитки, «проїдання» власного капіталу; створення наднормативних залишків незавершеного будівництва, незавершеного виробництва, виробничих запасів, готової продукції, у зв'язку з чим відбувається затоварення, сповільнюється оборотність капіталу, створюється його дефіцит; погану клієнтуру підпри-

ємства, яка платить із запізненням чи не платить зовсім через банкрутство, що змушує підприємство самому залазити в борги; так зароджується ланцюгове банкрутство.

Між цими факторами існує зв'язок, тому не можна концентруватися на одному з них, навіть дуже важливому, а слід розглядати й внутрішні, й зовнішні фактори, а також їх взаємодію. За допомогою аналізу зазначених факторів можна виробити тактику відвернення небезпеки банкрутства підприємства, а також обґрунтувати економічну стратегію ведення господарської діяльності.

Одним з головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення затрат банкрутства та розробка конкретних заходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій. Під час аудиторського оцінювання ймовірності банкрутства підприємства виділяють цілі діагностики (рис. 1). Зазначимо, що під діагностикою розуміють своєчасне розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві [3, с. 108].

Банкрутство може виникнути на кожному етапі життєвого циклу конкурентної переваги підприємства. Тому під час здійснення діагностики банкрутства підприємства виділяють етапи діагностики (рис. 2).

Так, одним із завдань аудиту фінансового стану підприємств є своєчасне визначення ознак їх можливого банкрутства, яке пов'язане з неплатоспроможністю. Неплатоспроможність з фінансової точки зору означає, що підприємство поглинає ресурси або засоби кредиторів, їх товари, гроші та послуги; формує недоплати з податків та інших обов'язкових платежів.

Ознаки наближення банкрутства та незадовільний фінансовий стан необхідно постійно тримати під контролем. Адже про це свідчать збитки від основної господарської діяльності, недостатність обігових коштів, ускладнення в одержанні комерційних кредитів, зменшення надходжень коштів від господарських операцій, падіння ринкової ціни цінних паперів випущених саме цим підприємством, неспроможність виконати свої зобов'язання.

Відповідно до симптомів банкрутства підприємств виділяють причини банкрутства (рис. 3).

Так, якщо підприємство запобігатиме зазначеним причинам, воно може якоюсь мірою запобігти банкрутству, для чого необхідно розробити фінансову чи

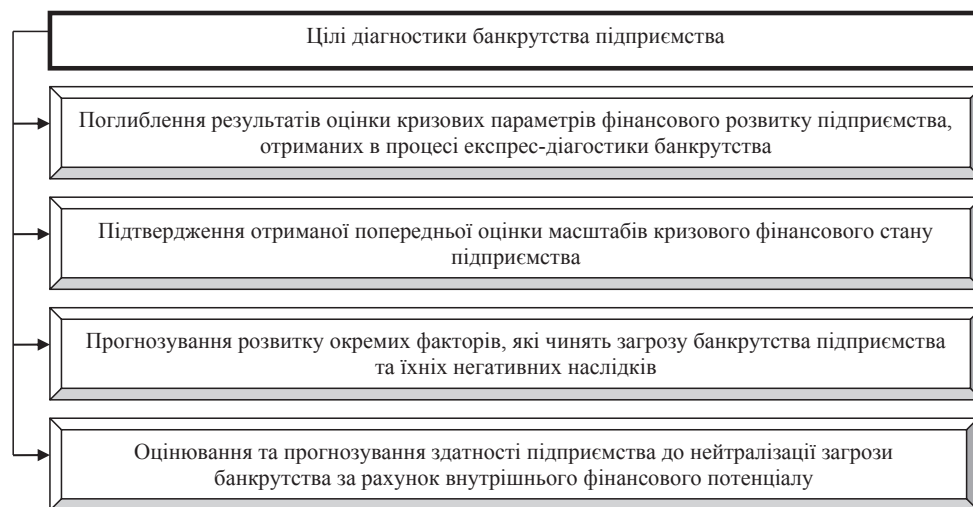


Рис. 1. Цілі діагностики банкрутства на підприємстві

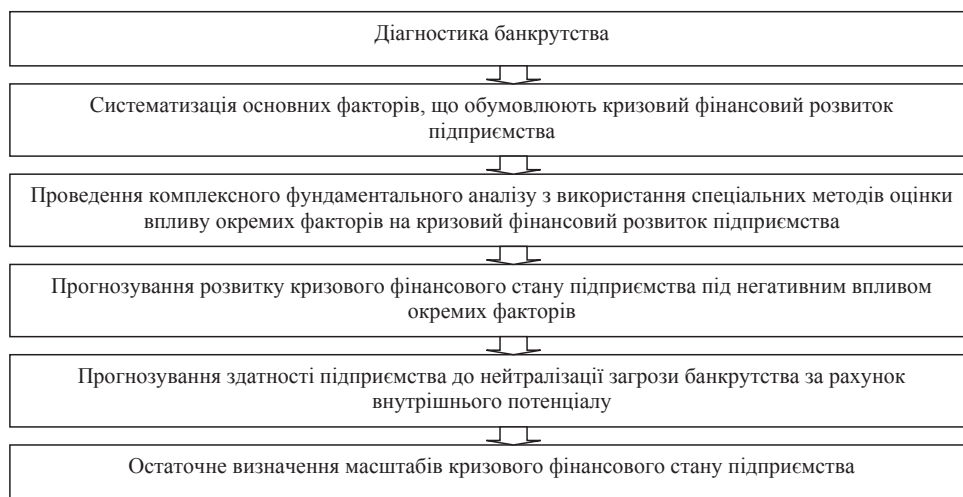


Рис. 2. Етапи проведення діагностики банкрутства підприємства



Рис. 3. Причини виникнення банкрутства підприємств

товарну допомогу від посередників, постачальників чи зацікавлених клієнтів, а також банків; створити вдосконалену систему керування підприємством та поліпшити якість продукції; більш чітко планувати роботу маркетингової служби, а також розвивати фінансовий менеджмент; погасити всі боргові зобов'язання; розробити план щодо оздоровлення економічної діяльності; зменшити витрати на виробництво продукції та підвищити якість продукції для збільшення своїх доходів.

Для прогнозування банкрутства підприємств, відповідно до поставлених цілей та етапів на основі звітних даних, у світовій практиці використовується система моделей. Аналітична оцінка найбільш поширених кількісних моделей передбачення банкрутства представлена в табл. 1. Використання дискримінантного аналізу в Україні загалом пов'язане з низкою перешкод:

- методики, побудовані на використанні Z-фактору, базуються на великому масиві статистичних даних; практика застосування цих методик

в розвинутих країнах показує, що ваги в Z-індексах і порогові значення не лише значно різняться в різних країнах, але й змінюються кожного року залежно від галузі економіки;

- компанії, що зазнають труднощів, всіляко затримують публікацію своїх звітів, отже, конкретні дані можуть роками залишатися недоступними;

- навіть якщо дані повідомляються, вони можуть виявитися «творчо обробленими»;

- деякі співвідношення, виведені за даними діяльності компанії, можуть свідчити про неплатоспроможність, тоді як інші можуть давати підстави для висновку про стабільність або навіть деяке поліпшення; у таких умовах важко судити про реальний стан справ;

- існують розбіжності у врахуванні вагомості окремих показників;

- балансова вартість окремих активів не відповідає їх ринковій ціні;

- моделі побудовані за даними зарубіжних компаній, а будь-яка країна має свою специфіку [3; 4].

Таблиця 1

**Аналітична оцінка найбільш поширених кількісних моделей
аудиторської оцінки банкрутства та специфіка їх застосування в Україні**

Назва	Переваги	Недоліки	Особливості застосування в Україні
Модель R	– простий механізм розрахунків, що достатньо висвітлений; – для підприємств, акції яких не котируються на біржі	на основі практичних досліджень деякі вчені припускають, що методика придатна лише за наявних ознак кризи	модель розроблена в Росії, що підвищує її придатність для вітчизняних підприємств
Двофакторна модель	найпростіша для розрахунків	розроблена виключно для США та повністю не враховує вітчизняні економічні умови; недостатність показників	
Модель Спрингейта	– загалом похибка прогнозування не перевищує 10%; – не враховується ринкова капіталізація, коло підприємств не обмежується акціонерними товариствами	– показники точності прогнозування зменшуються з часом; – модель є модифікацією моделі Альтмана версії 1968 року, а остання є застарілою та непридатною для сучасного використання	не враховуються фактори неекономічного характеру
Модель Альтмана	– в низці країн точність прогнозування склала 95%; – наявність декількох формул для підприємств, акції яких котируються та не котируються на біржі	– є емпіричною, не має під собою самостійної теоретичної бази; – коефіцієнти розраховані на основі статистики результатів діяльності підприємств США; – коефіцієнти для кожної галузі розраховуються окремо	– граничне число Z-показника через певні особливості національної економіки завищене; – коефіцієнт X4 неприйнятний через відсутність інформації про ринкову вартість акцій; не враховуються фактори неекономічного характеру
Модель Бівера	вперше використані статистичні прийоми у сполученні з фінансовими коефіцієнтами	нормативні значення фінансових показників не враховують галузеву специфіку підприємств	не враховано ефективність використання капіталу на підприємствах (оборотність, рентабельність); розрахунок коефіцієнта проводиться в статичі
Модель Таффлера та Тісшоу	передбачає використання комп'ютерної техніки	не враховує ринкову оцінку бізнесу (тобто котирування акцій)	в Україні може існувати лише як паралельна модель, тому що значення коефіцієнтів не пов'язані з галуззю
Модель О. Терещенко (2003 рік, Україна)	розрахунок інтегральної величини базується на шести показниках	недостатнє теоретичне, емпіричне обґрунтування критичних точок для окремих фінансових індикаторів	не адаптовано для українських підприємств; неоднозначність оцінок

До того ж наявні методики діагностики кризового стану підприємства засновані на аналізі структури його бухгалтерського балансу, що є досить спірним моментом для науковців.

На підтримку звітності як інформаційної основи можна навести тезу про те, що ціла низка аналітичних показників, які розраховуються з використанням звітних даних, характеризують потенційні можливості підприємства забезпечити стійку фінансову рівновагу та платоспроможність.

Головний аргумент, яким заперечується доцільність використання для зазначених цілей показників, що містяться у бухгалтерській звітності, полягає в тому, що звітність містить інформацію, що характеризує минулі періоди.

Стосовно розвинених країн світу, то проблема отримання зацікавленими особами повної та обновленої статистичної інформації успішно вирішена. В Україні подібна робота тільки починається, тому під час класифікації показників слід спиратися не стільки на статистику, скільки на думку експертів, що мають у своєму розпорядженні багаторічний фактичний досвід фінансового аналізу.

Наявність великої кількості підходів до діагностики банкрутства підприємства підкреслює підвищений інтерес, наявність попиту на них та доцільність заострення уваги на цій темі. Характеристика кожного методу, які були представлені вище, свідчить про різноманітність методичного змісту кожного з

них і, як наслідок, про необхідність застосування ситуативного підходу до вибору методу.

На нашу думку, окрім вже виділених специфічних недоліків, можна виокремити такі загальні: 1) жодна з моделей не виходить з того, що банкрутство є проявом трьох криз на підприємстві, а саме управлінської, економічної та фінансової; всі використані моделі діагностують лише фінансову кризу; таким чином, інші аспекти діяльності підприємства не беруться авторами до уваги, що обмежує їх практичне застосування; 2) методичний зміст більшої частини методів не скоректовано на галузеві та національні особливості економіки (модель О. Терещенко в цьому разі має перевагу за рахунок того, що вона розроблена в українських реаліях); 3) отриманні результати мають миттєвий характер, тобто розроблені на певну дату або за визначений період; діагностика ж повинна мати характер регулярного та своєчасного моніторингу.

Висновки. Все це приводить до констатації того, що існує проблема процесу упорядкованості застосування методик, адаптації їх складових для вдосконалення державного інструментарію діагностування процедури банкрутства. Отже, чинне законодавство України необхідно переорієнтувати так, щоб усіх учасників процедури банкрутства стимулювати до дій, спрямованих на відродження підприємств-боржників, на відновлення їх платоспроможності, а не на ліквідацію, як це відбувається зараз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левченко Л., Федорець М. Удосконалення методики діагностики ймовірності банкрутства підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 2. С. 151–153.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14 травня 1992 року № 2343-XII // Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
3. Кузьмін О., Мельник О. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства. Фінанси України. 2013. № 8. С. 105–109.
4. Матвійчук А. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням нечіткої логіки: монографія. Київ: ЦНЛ, 2005. 206 с.
5. Терещенко О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. Київ: Київський національний економічний ун-т, 2004. 268 с.

УДК 338.512

Клюс Ю.І.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАТРАТ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті порівняно системи класифікації затрат у вітчизняному і зарубіжному обліку, розглянуто ознаки класифікації затрат, досліджено класифікацію затрат за калькуляційними статтями, запропоновано додаткові ознаки класифікації затрат, обґрунтовано застосування запропонованої класифікації на промислових підприємствах.

Ключові слова: затрати, підприємство, ознака, класифікація, облік.

Клюс Ю.И. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОСНОВА КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведено сравнение системы классификации затрат в отечественном и зарубежном учете, рассмотрены признаки классификации затрат, исследована классификация затрат по калькуляционным статьям, предложены дополнительные признаки классификации затрат, обосновано использование предложенной классификации на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: затраты, предприятие, признак, классификация, учет.

Klius Yu.I. ACCOUNTING AND ANALYTICAL BACKGROUND OF CLASSIFICATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 'COST

In the article, comparing the systems of classification of costs in domestic and foreign accounting, considered the features of the classification of costs, the classification of costs for costing articles, the additional features of the classification of costs are proposed, the application of the proposed classification to industrial enterprises is substantiated.

Keywords: costs, enterprise, sign, classification, accounting.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств неможливе без впровадження новітніх концепцій управління, що викликає необхідність змін та розвитку функціонального менеджменту, зокрема управління затратами на підставі визначення нових критеріїв їх класифікації. Класифікація затрат для цілей управління повинна відповідати головній вимозі – базуватися на ознаках, що дають змогу диференціювати затрати для управління ними в різних аспектах. Вона створює передумови для визначення рівня витрат за обсягами управління ними, організації планування, обліку, контролю й аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку затрат та проблемою їх класифікації займаються багато вчених-економістів, таких як П. Атамас, Ф. Бутинець, С. Голов, М. Кужельний, В. Несвет, В. Сопко, Л. Сук, Н. Ткаченко, А. Турило, А. Череп та ін. Але ці питання є недостатньо вивченими та актуальними і сьогодні.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд обліково-аналітичного підґрунтя класифікації затрат промислових підприємств та її удосконалення. Для досягнення вищезазваної мети необхідно визначити критерії класифікації затрат, дослідити їх достатність та за необхідності визначити додаткові.

Виклад основного матеріалу дослідження. Затрати, як об'єкт пізнання добре вивчені в зарубіжній теорії

обліку та аналізу. Однак у теорії вітчизняного обліку вчені й економісти-практики досі не дійшли єдиної думки про те, за якими ознаками слід класифікувати затрати виробництва і яке значення має та чи інша ознака класифікації для вирішення обліково-аналітичних і управлінських завдань. Класифікація затрат має цільовий характер і постійно змінюється під впливом практичних потреб управління і теоретичних досліджень. Класифікація виявляє наявні групи затрат, процеси формування затрат і взаємини між їхніми окремими частинами.

Натепер у практичній діяльності підприємства керівництву надається інформація про затрати на виробництво в розрізі елементів затрат на виробництво і калькуляційних статей собівартості, що явно недостатньо для організації системи управління затратами. Для управління менеджерам потрібні не просто затрати, а інформація про об'єкт затрат – продукцію, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних із їх виробництвом (виконанням, наданням) затрат.

Класифікація затрат має переважно цільовий характер. Вона є не тільки наслідком практичної потреби управління затратами, але й одним з інструментів теоретичних досліджень у цій сфері. Класифікація затрат не є статичною, постійною. Під впливом змін потреб управління затратами, розвитку теорії затрат і окремих практичних аспектів

управління ними класифікація затрат весь час розвивалася, еволюціонувала шляхом уведення нових критеріїв.

У наш час у класифікації затрат підприємства використовується велика кількість критеріїв. Одні з них давно використовуються у плануванні й обліку затрат, ще з часів адміністративно-централізованої економіки, інші з'явилися не так давно у зв'язку з розвитком потреб управління затратами і певною мірою запозичені із зарубіжної теорії і практики.

В економічній літературі налічується від 3 до 12 ознак класифікації затрат. У загальному вигляді цілі класифікації затрат в українських системах включають: калькулювання (оцінку запасів), прийняття рішень, контроль.

На думку багатьох авторів, проблемою класифікації затрат є розмаїття ознак класифікацій і відсутність ієрархічності.

У західних країнах із розвинутою ринковою економікою всі затрати виробництва, як правило, поділяють на три елементи (оскільки в основному відсутні детальні класифікації): 1) прямі затрати на матеріали; 2) прямі затрати на робочу силу; 3) непрямі затрати [5].

Порівнюючи системи класифікації затрат, які застосовуються у вітчизняному і зарубіжному обліку, можна говорити про загальні моменти і відмінності. І в Україні, і за кордоном мають місце класифікації затрат на основні-накладні, прямі-непрямі, змінні-постійні для управління собівартістю. Однак у зарубіжних країнах кожна організація у своїй системі виробничого обліку самостійно розробляє і використовує для управління затратами свою номенклатуру затрат. У вітчизняній же практиці обліку діє єдина класифікація затрат для всіх галузей економіки, що досі вважалося істотною перевагою вітчизняного обліку перед західним. Водночас і у вітчизняному обліку, і за кордоном класифікація затрат за певними ознаками має умовний характер, часто одне поняття замінюється іншим (наприклад, непрямі і накладні, основні і постійні затрати). Це можна пояснити прагматизмом західного обліку, оскільки все спрямовано на створення умов для спрощення і практичного застосування, що іноді порушує струнку систему або класифікацію. У вітчизняній же теорії і практиці це пов'язано з домінуючою думкою про абсолютну точність даних бухгалтерського обліку і з різним тлумаченням одних і тих самих затрат у роботах багатьох авторів із цієї проблеми без урахування практичного значення.

Тільки системний облік зазначених умов може стати основним стимулом розроблення цілісної теорії класифікації затрат для практичної необхідності.

Затрати підприємства передусім поділяються на дві основні категорії, що відповідають функціональним видам діяльності, з якими вони пов'язані: виробничі затрати і невиробничі (експлуатаційні) затрати.

Виробничими є затрати, зумовлені виробничою діяльністю підприємства і перетворенням матеріально-сировинних ресурсів у готовий продукт за допомогою праці виробничих робітників із використанням виробничого устаткування. Вони підрозділяються на три категорії: прямі затрати на матеріали, прямі затрати на робочу силу і загальновиробничі накладні затрати.

До прямих затрат на матеріали підприємства належать усі затрати на ті матеріали, що входять до складу кінцевого продукту, становлячи його основу. Матеріали, що використані для створення умов виробництва або їх неможливо співвіднести з конкретним

виробом, не відносяться до прямих затрат, а включаються до складу виробничих накладних затрат.

Прямі затрати на робочу силу являють собою оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виготовленням продукту, виконанням робіт або наданням послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта затрат.

Виробничі накладні затрати – це затрати, пов'язані з процесом виробництва, що не можуть бути віднесені до конкретного об'єкта затрат економічно доцільним шляхом. Прикладом цих затрат може бути непряма заробітна платня, затрати на утримання і ремонт устаткування і виробничих приміщень, амортизація і страхування основних засобів, комунальні й орендні платежі.

Вартість прямих матеріалів разом із вартістю прямої праці утворюють собівартість послуг. Прямі затрати праці і виробничі накладні затрати в сумі становлять конверсійні затрати, тобто затрати на обробку сировини для перетворення її на готовий продукт. Розмір виробничих затрат перебуває у прямій залежності від видів робіт і послуг, що надаються споживачам, і технологічних процесів їх надання. Управління такими затратами можливе лише з позицій вибору асортименту виконаних робіт та послуг, що надаються підприємствами.

Невиробничі затрати включають затрати на управління, дослідження і розроблення, збут та інші функції бізнесу. Відповідно до чинних нормативних документів в Україні до невиробничих затрат відносять адміністративні затрати, затрати на збут та інші операційні затрати.

Розглянуті ознаки класифікації затрат використовуються для обчислення їхнього розміру з метою складання фінансової звітності підприємства, призначеної для оцінки його економічного стану і прийняття рішень про інвестування і кредитування суб'єкта діяльності, розроблення стратегії подальшого розвитку.

Виходячи з можливості простеження руху затрат до конкретного об'єкта калькуляції, їх можна розглядати як прямі і непрямі. Прямі затрати – це затрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до визначеного об'єкта затрат. Затрати, які неможливо ототожнити з визначеним об'єктом затрат, є непрямими затратами.

Залежно від того, наскільки необхідними є затрати для виробництва продукції, їх підрозділяють на затрати, що включаються у виробничу собівартість, і затрати періоду. Виробнича собівартість містить у собі затрати, зумовлені вартістю товарно-матеріальних запасів. Такі затрати розглядаються як активи доти, поки товари, до яких вони відносяться, не будуть продані. У цей момент ці затрати стають собівартістю реалізованої продукції. Затрати періоду – це затрати, що не включаються в собівартість запасів, тому що вони не є необхідними для виробництва, і розглядаються як затрати того періоду, у якому вони були здійснені. Затратами періоду є адміністративні затрати, затрати на збут, інші операційні затрати.

З метою забезпечення єдиних засад формування собівартості продукції затрати групуються за призначенням за економічними елементами і калькуляційними статтями. У процесі управління кошторис необхідний як для забезпечення зниження затрат за їх елементами, так і для складання матеріальних балансів, розробленням фінансових планів.

Для промислових підприємств встановлено обов'язкову номенклатуру затрат на виробництво

за економічними елементами: матеріальні затрати; затрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші затрати.

Групування затрат за калькуляційними статтями затрат відбиває їхній склад залежно від призначення затрат і місць їхнього виникнення. Підприємства формують виробничу собівартість за такими статтями калькуляції, як:

- сировина та матеріали;
- паливо на технологічні потреби;
- електроенергія на технологічні потреби;
- покупні ресурси, комплектувальні вироби, напівфабрикати;
- затрати інших матеріальних ресурсів;
- роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій;
- основна заробітна плата виробничих працівників;
- додаткова заробітна плата виробничих працівників;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати;
- відрахування на соціальні заходи;
- загальновиробничі затрати;
- адміністративні затрати;
- затрати на збут;
- інші операційні затрати.

Класифікація за статтями є змішаною. У ній використано два різні ідентифікатори: напрям діяльності та її вид, що суперечить принципам побудови класифікацій взагалі.

Така класифікаційна ознака, як періодичність виникнення, дає можливість охарактеризувати затрати на виробництво з позиції календарного періоду їх виникнення (поточні і одноразові затрати). Для управління така класифікація важлива з погляду відшкодування затрат: вони погашаються або відразу, або за допомогою нарахування амортизації. Ця класифікація важлива й у зв'язку з тим, що є різні методи управління цими затратами. Управління поточними затратами відноситься до оперативного тактичного управління, а одноразовими – до стратегічного.

Залежно від доцільності затрати у постатейному розрізі підрозділяються на продуктивні і непродуктивні. Продуктивні затрати впливають із характеру виробничої діяльності підприємства і передбачаються кошторисами затрат і бізнес-планом. Це затрати, що включаються у собівартість продукції та послуг. Непродуктивні затрати не є економічно неминучими, а виникають у зв'язку з недоліками технології й організації виробництва. Це втрати. Такі затрати в діяльності промислових підприємств мають значну питому вагу. Виявлення і ліквідація подібних затрат є важливим резервом скорочення затрат підприємства. Тому їх теж слід розглядати за певними ознаками, що забезпечить контроль за цим видом затрат. Ознаками класифікації названих затрат є: вид втрачених ресурсів (матеріали, сировина, готова продукція, труд працівників, засоби виробництва); характер втрат (неповне використання ресурсів, нераціональне використання ресурсів); стадія виникнення (процес виробництва, процес транспортування, процес обігу); джерела покриття затрат (собівартість робіт та послуг, чистий прибуток підприємства). Інформаційна система управління затратами має виявляти ці затрати. Невідображені в інформаційній системі втрати (приховані втрати) підвищують собівартість наданих послуг і є невикористаними можливостями зниження затрат підприємства. У вирішенні проблеми зниження

втрат промислових підприємств велике значення має не тільки впровадження ресурсозберігаючих технологій, але і досконала система інформаційного забезпечення управління затратами, яка забезпечує центри відповідальності інформацією про втрати на всіх рівнях господарювання.

За складом статті затрати промислових підприємств можуть бути однорідними (одноеlementними), що складаються з одного елемента затрат, або комплексними, що складаються з декількох елементів. Розгляд в управлінні тільки одноеlementних затрат збільшує обсяг інформації в управлінні, що також негативно впливає на ефективність управління затратами.

З погляду управління, планування і контролю найбільш важливою ознакою для класифікації затрат є те, як змінюється їхня динаміка залежно від змін в обсязі виробництва чи інших показниках діяльності. Ріст або зниження рівня активності підприємства викликає відповідну зміну визначених затрат. При цьому інші затрати залишаються незмінними. За динамікою затрати ділять на такі три основні категорії: змінні, постійні, змішані затрати.

Даючи характеристику затрат за цим критерієм, важливо встановлювати не тільки залежність від зміни обсягів діяльності, але і швидкість цих змін. Для прийняття рішень про збільшення обсягів виробництва необхідно визначити середню собівартість, що включає затрати в розрахунок на одиницю виробництва послуг. Хоча середні сукупні затрати і дають уявлення про затрати виробництва типової для підприємства одиниці продукції, вони не дають змоги судити про зміну сукупних затрат підприємства за зміни обсягу випуску. Приріст сукупних затрат підприємства за збільшення обсягу їх випуску на одну одиницю продукції має назву граничних затрат. Така класифікація дає змогу судити про сукупні затрати в іншій формі. Середні сукупні затрати свідчать про затрати надання типової одиниці послуг, оскільки сукупні затрати поділяються порівно на кожен одиницю наданих послуг або виконаних робіт. Граничні затрати свідчать про зростання сукупних затрат під час надання додаткового обсягу послуг.

Класифікація затрат за статтями калькуляції має істотні відмінності за галузями промисловості, відображаючи їхню специфіку. Водночас діє типова номенклатура статей. Завдяки постатейній класифікації затрати можуть контролюватися в плані й обліку за місцем їх виникнення і за окремими видами продукції. Крім того, за кожною статтею затрат можна визначити ступінь зв'язку величини затрат зі встановленою калькуляційною одиницею.

Не всі ознаки класифікації, запропоновані у відповідній літературі, використовуються і застосовуються у вітчизняній практиці управління затратами, оскільки деякі ознаки є досить схожими для того, щоб виділяти затрати в самостійні групи.

У зв'язку з цим виділимо 8 класифікаційних ознак поділу затрат (що відповідають сучасним вимогам переходу на міжнародну систему обліку), на нашу думку, найбільш об'єктивних, корисних для організації обліку, контролю, аналізу та управління затратами:

- за економічним змістом;
- щодо технологічного процесу;
- за статтями собівартості;
- за видами продукції, робіт і послуг;
- за способом розподілу на об'єкт виробництва (обліку);
- щодо обсягу виробництва;

Таблиця 1

Додаткові ознаки класифікації затрат

Ознака класифікації	Види затрат	Характеристика	Об'єкт управління
1. Можливість управління	змінювані	статті затрат, які можуть управлятися на розсуд керівника підрозділу	Процесу управління підлягають насамперед керовані затрати (контроль виконання функцій планування, організації та регулювання)
	незмінювані	статті затрат, якими неможливо управляти і які не залежать від керівника підрозділу	
2. Відображення в обліку і звітності	мали місце і відображені в обліку і звітності	фактично понесені затрати, що відбилися в бухгалтерській та управлінській звітності	У процесі управління затратами повинні бути виявлені насамперед друга і третя групи затрат, оскільки їх наявність може істотно спотворити величину собівартості продукції, що випускається, і поставити під сумнів достовірність обліку загалом
	мали місце, але не відображені в обліку і звітності	фактично понесені затрати, що не знайшли відображення в бухгалтерській та управлінській звітності	
	не мали місця, але відображені в обліку і звітності	неіснуючі затрати, відображені в обліку і звітності	
3. Принцип прийнятих зобов'язань	обов'язкові	є наслідком раніше прийнятих зобов'язань. У найближчій перспективі обов'язкові затрати незмінні, вони можуть бути змінені лише після закінчення терміну дії прийнятих зобов'язань	Управлінню і прогнозуванню насамперед повинні підлягати обов'язкові затрати, тому що за зміни обставин у майбутньому затрати, зумовлені цими обставинами, зберігаються. Обидві групи затрат є затратами без віддачі, тобто неефективними, і тому повинні підлягати обов'язковому контролю й управлінню
	необов'язкові	зумовлені раніше прийнятими зобов'язаннями, але можуть бути змінені відразу після зміни зобов'язань сторін	
4. Місце формування	власні	затрати виробляються в цьому підрозділі	Такий поділ дає змогу, з погляду управління, в подальшому диференційовано виділяти затрати, звернувши особливу увагу на власні затрати, і призначений для вирішення таких завдань: забезпечення можливості процесу управління економічністю роботи окремих підрозділів; підвищення точності і ступеня деталізації калькулювання собівартості продукції, особливо складних, неоднорідних виробництв, що випускають великий асортимент виробів
	невласні затрати	затрати, понесені іншим підрозділом	
6. За фактором стабільності	незмінні тривалий час	затрати, які не піддаються зміні протягом тривалого часу	Об'єктом управління насамперед повинні бути часто змінювані затрати, рівень яких визначається щорічно у процесі планування (контроль виконання функцій планування, регулювання та аналізу)
	часто змінювані	затрати, що змінюються з високим ступенем періодичності	

- за тривалістю дії (періодичністю виникнення);
- щодо плану.

Класифікація затрат є досить динамічною та відкритою системою, і виникнення нових критеріїв не тільки не перешкоджає використанню раніше запропонованих, але й дає користувачам можливість виділення й управління новими видами затрат залежно від потреб та можливостей системи управління.

Усі види затрат, виділені за розглянутими критеріями, застосовуються в управлінні затратами підприємства. Наведена множинність видів затрат повинна знайти застосування на великих підприємствах, оскільки поділ усієї величини затрат на окремі види за допомогою розглянутих критеріїв певною мірою спрощує управлінський вплив на них і тим самим сприяє їх зменшенню.

Таким чином, класифікація затрат впливає на вибір і подальше застосування методів управління затратами як інструментів управлінського впливу. Але є також інші передумови такого вибору, які потребують відповідного дослідження.

Наведені класифікаційні ознаки є базою для формування системи класифікації і вибору методів управлінського обліку, які можуть бути використані в різних підприємствах з урахуванням особливостей бізнесу, в тому числі і на підприємствах машинобудування. При цьому нами вважається

можливим самостійний вибір підприємством тих класифікаційних ознак угруповання затрат, які використовуються ним для подальшого вивчення й аналізу поведінки затрат на конкурентному підприємстві з урахуванням специфіки виробництва.

Розглянуті вище ознаки класифікації затрат спрямовані на вибір об'єкта управління в процесі виробництва, але не враховують фактора можливості впливу кожного суб'єкта на конкретні затрати, тобто не дають змоги повною мірою здійснювати функції управління затратами. Тому необхідно, на наш погляд, додатково ввести нові ознаки класифікації (табл. 1).

Розмаїття класифікаційних ознак затрат дає змогу накопичувати інформацію про них і використовувати дані під час управління виробництвом для підвищення ефективності роботи підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження підходів до класифікації затрат дає змогу стверджувати, що наявні ознаки класифікації затрат спрямовані на вибір об'єкта управління у процесі виробництва, але не враховують фактора можливості впливу кожного суб'єкта на конкретні затрати, тобто не дають змоги повною мірою здійснювати функції управління затратами. Тому запропоновано ввести нові ознаки класифікації, що дає змогу встановити зв'язок між рівнем затрат та певною функцією управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С. Класифікація витрат для прийняття управлінських рішень // Податкове планування. 2006. № 4 (66). С. 27–34.
2. Ільків Л.А. Класифікація витрат виробництва як необхідна передумова об'єктивного обліку і дієвого контролю // Облік і фінанси АПК. 2007. № 1–2. – С. 105–108.
3. Мачулка О. Облік та аналіз витрат: управлінський аспект // Бухгалтерський облік і аудит. 2008. № 8. С. 30–34.
4. Несвет В.І. Місце витрат у системі економічних категорій підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. 2006. № 6. С. 221–223.
5. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Цуцурук Н.М. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 11 (41).
6. Слюсарчук Л. Вплив класифікації затрат на прийняття управлінських рішень // Облік і фінанси АПК. 2006. № 6. С. 102–106.
7. Сук Л. Склад і класифікація витрат на підприємствах // Бухгалтерія в сільському господарстві. 2007. № 20 (197). С. 46–49.

УДК 364.043

Момот Л.В.*доцент кафедри обліку і аудиту
навчально-наукового інституту економіки і управління
Національного університету харчових технологій***ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ**

Стаття присвячена глобалізації франчайзингових операцій в Україні. Не менш важливим фактором, що характеризує процес глобалізації, є поява глобальних компаній, які здійснюють свою діяльність в різних країнах світу і мають значний вплив на формування міжнародних економічних відносин.

Ключові слова: процес глобалізації, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзі, форми франчайзингу.

Момот Л.В. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В УКРАИНЕ

Статья посвящена глобализации франчайзинговых операций в Украине. Не менее важным фактором, характеризующим процесс глобализации, является появление глобальных компаний, осуществляющих свою деятельность в различных странах мира и имеют значительное влияние на формирование международных экономических отношений.

Ключевые слова: процесс глобализации, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, формы франчайзинга.

Momot L.V. GLOBALIZATION OF FRANCHISING IN UKRAINE

The article is devoted to the globalization of franchising operations in Ukraine. An equally important factor characterizing the process of globalization is the emergence of global companies that operate in different countries of the world and have a significant influence on the formation of international economic relations.

Keywords: globalization process, franchising, franchise, franchisor, franchisee, forms of franchising.

Постановка проблеми. Розвитку франчайзингу сприяють процеси глобалізації. Починаючи з 90-х років ХХ ст. дедалі активнішою учасницею угод типу франчайзингу стає Україна. Причому в нашій країні можливості розвитку цієї форми міжнародного співробітництва відкрились саме у зв'язку з лібералізацією соціально-економічного життя взагалі та сфери взаємодії із закордонними партнерами зокрема [3].

Глобалізація, яка зачіпає найважливіші сфери життя – економіку, політику, культуру, екологію і безпеку, безумовно, є найважливішою ознакою нашого часу. З економічної точки зору поняття глобалізації означає перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Не менш важливим фактором, що характеризує процес глобалізації, є поява глобальних компаній, які здійснюють свою діяльність в різних країнах світу і мають значний вплив на формування міжнародних економічних відносин. Раніше багато компаній орієнтувалися тільки на місцеві ринки, а з появою умов розширення виробництва і продажів, ці компанії вийшли на ринки інших країн.

В економіці України виникли та розвиваються такі явища здійснення підприємницької діяльності, які успішно практикуються і використовуються у розвинених країнах світу. Одним з таких явищ є франчайзинг (комерційна концесія).

Необхідність франчайзингу в Україні зумовлена втратою ринків збуту багатьма вітчизняними підпри-

ємствами в умовах загострення конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках, відсутністю достатніх фінансових можливостей для запровадження нових технологій у виробництво, не конкурентоспроможністю порівняно з іноземними фірмами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням правового регулювання договору франчайзингу приділяли увагу Г. Цірат [3], М. Брагинський [4], В. Дмитришин [5], О. Суховатий [6] та ін. У своїх напрацюваннях вони неодноразово порушували проблеми правового регулювання договору франчайзингу.

Аналізуючи запропоноване визначення предмета договору комерційної концесії, можна стверджувати, що в ньому фактично визначено об'єкт, а не предмет договору. Під предметом будь-якого цивільно-правового договору треба розуміти передбачені ним дії, які повинна здійснити зобов'язана сторона». Можна погодитися з висновками М. Брагинського та В. Вітрянського, що предметом договору комерційної концесії є дії праволодильця стосовно надання користувачеві права використовувати об'єкти права інтелектуальної власності та вчиняти дії, спрямовані на забезпечення реєстрації договору.

У роботах цих авторів аналізується закордонний досвід застосування франчайзингу, надаються рекомендації з побудови франчайзингової мережі країн СНД, в яких франчайзинг розглядається вже як інтегрована форма розвитку бізнесу, аналізуються

такі питання, як бухгалтерський облік, оподаткування, юридичні питання діяльності в рамках системи франчайзингу

Аналіз економічної літератури свідчить про те, що багато аспектів франчайзингу поки що залишаються недостатньо вивченими. Незважаючи на кількість публікацій з цієї тематики питання взаємодії франчайзингу з підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні залишається відкритим.

Постановка завдання. Лібералізація торгівлі та інші форми економічної лібералізації призвели до того, що були значно знижені тарифні і нетарифні бар'єри, що перешкоджають, вільну торгівлю товарами і послугами, вільному пересуванню капіталу, а також інших факторів виробництва. Процес лібералізації економічної діяльності, безумовно, сприяє поглибленню взаємозв'язків і взаємозалежності різних держав, а ці тенденції є головними ознаками глобалізації

Не менш важливим фактором, що характеризує процес глобалізації, є поява глобальних компаній, які здійснюють свою діяльність в різних країнах світу і мають значний вплив на формування міжнародних економічних відносин. Раніше багато компаній орієнтувалися тільки на місцеві ринки, а з появою умов розширення виробництва і продажів, ці компанії вийшли на ринки інших країн.

Не викликає жодних сумнівів як позитивне, так і негативний вплив глобалізації. Позитив, перш за все, полягають в зміцненні взаємозв'язків між державами та посилення конкуренції. Негативний вплив, як правило, пов'язують з виникненням конфліктів і підвищенням уразливості різних держав.

В умовах посилення розвитку франчайзингу в Україні необхідні комплексні дослідження, спрямовані на узагальнення низки сучасних концепцій, виявлення впливу сучасних етапів науково-технічного прогресу на франчайзинг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В перекладі з англійської "Franchise" означає «привілей», «пільга», «особливе право».

Франчайзинг – це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту чи послуг цієї компанії. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, що встановлює франчайзер. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я компанії, її репутацію (гудвіл), продукт та послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Таким чином, виконання вимог франчайзера не є недоліком, навпаки, дотримання правил означає, що франчайзі має прекрасну можливість отримати прибуток. Щоб одержати такі права, франчайзі робить первісний внесок франчайзеру, а потім виплачує щомісячні внески. Це свого роду оренда, тому що франчайзі ніколи не стає повним власником товарного знаку, а лише має право використовувати товарний знак на період виплати щомісячних внесків. Суми цих внесків обмовляються в франчайзинговому договорі і є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дозволяє відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду, чи знань навчання в даній галузі.

Для компаній франчайзинг – це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг – це один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих рин-

ках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес.

Франчайзинг – свого роду симбіоз «великого» і «малого» бізнесу. Таке з'єднання являє собою союз, де з однієї сторони є енергія і зобов'язання окремого підприємця, а з іншої сторони є ресурси, комерційна міць і величезний досвід великої компанії.

Франчайзер (франшизіар) – це компанія, що видає ліцензію або передає в право користування свій товарний знак, ноу-хау й операційні системи. Франчайзер створює успішний продукт чи послуги, наприклад, особливий стиль роботи ресторану швидкого харчування. Франчайзер досліджує, і розвиває бізнес, витрачає гроші на просування бізнесу, створює гарну репутацію і пізнаваний імідж (так званий «бренднейм»). Після того, як компанія довела працездатність своєї бізнес концепції й успішну відтворюваність цього бізнесу, вона може почати пропонувати підприємцям, що хочуть повторити подібний успіх, купити її франшизу.

Франчайзі (франшизіат) – це людина або компанія, що купує у франчайзера можливість навчання і отримання допомоги при створенні бізнесу і виплачує сервісну плату (роялті) за використання товарного знаку, ноу-хау і системи ведення робіт франчайзера. Франчайзі сам оплачує витрати на створення бізнесу. Дуже часто франчайзер надає дуже вигідні знижки на важливі постачання (матеріали, видаткові кошти). Ці знижки завжди дають можливість франчайзі купувати продукти у франчайзера по більш вигідній ціні й у такий спосіб це коштує дешевше, ніж розвивати бізнес без франчайзера. Франчайзі робить первісний внесок за допомогою по створенню і відкриттю бізнесу. Франчайзі приймає на себе обов'язок виплачувати щомісячні внески за право користування торговим знаком і бізнес системою, за підтримку, навчання і консалтинг, що надаються франчайзером.

Франшиза – це повна бізнес система, яку франчайзер продає франчайзі. Іншою назвою для подібної системи служить франчайзинговий пакет, що зазвичай включає посібники по веденню робіт і інші важливі матеріали, що належать франчайзеру.

Більшість науковців вважають, що франчайзинг зародився у США.

Наприкінці XIX століття, коли ряд великих компаній США продають малому бізнесу право на продаж своїх виробів по всій країні, він досягає розквіту.

Піонером в освоєнні франчайзингу вважають компанію «Зінгер» Спонукала до цього її власника нестача грошових засобів для наймання комівояжерів, оскільки на той час купівля-продаж відбувалася у покупця вдома після наочної демонстрації властивостей товару. Щоб не зменшувати обсяг виробництва, компанія вирішила продати право на реалізацію швейних машин незалежним продавцям на певній території.

Інша молода компанія «Дженерал моторс» також у 1898 році створила ефективну франчайзингову систему. Не маючи засобів для відкриття власної мережі магазинів, вона продає парові двигуни через дилерів, таким чином запроваджуючи початок сучасної системи продажу автомобілів.

Дилеру виділяється певна територія і гарантується захист від конкурентів Натомість він бере на себе зобов'язання не продавати машини інших виробників, забезпечувати високий рівень обслуговування і підтримувати імідж компанії. У такий же спосіб компанією «Рексол» було організовано мережу аптек.

Період найбільшого розвитку франчайзингу припадає на 1980 рік у США, де кожних 6.5 хвилини відкривалося нове франчайзингове підприємство.

На сьогодні франчайзинговими мережами в США створюється близько 13% ВВП, у них зайнято 7 млн. осіб.

За даними міністерства торгівлі США, протягом останніх дванадцяти років реалізація товарів і послуг компаніями, які працюють за системою франчайзингу, зростає щомісячно на 10%.

Спочатку у трьох галузях промисловості США, як автомобілебудування, виробництво напоїв та фармацевтичний бізнес. Пізніше лідерами франчайзингового ринку стали ресторани швидкої їжі.

У 1960 році була створена Міжнародна Асоціація Франчайзингу (IFA).

Після США найсильнішими є позиції франчайзингу в Канаді, де його частка в роздрібному товарообороті досягає 26%; у Західній Європі та Японії – близько 10%.

У цілому ж у промислово розвинутих країнах діє понад 1 млн. таких фірм, які забезпечують роботу 10 млн. осіб, а згідно з економічними прогнозами чисельність малих фірм, що працюють на основі франчайзингової системи привілейованих зв'язків і контрактів, зростає до 3 млн.

Існують різноманітні форми франчайзингу. Вибір франчайзингу залежить: від виду господарської діяльності; стабільності франчайзера і його місця на ринку товарів і послуг; особливостей ринку місцевого франчайзі. Виділяють три основних види франчайзингу – товарний франчайзинг, виробничий і діловий.

Старт франчайзингової діяльності в Україні припадає на початкові роки її незалежності. Перші франчайзингові мережі в Україні створювалися не вітчизняними, а зарубіжними підприємствами.

В цей час в Україні розвиток франчайзингу – це глобальні та національні проблеми економіки.

На сьогодні франчайзинг є найпоширенішою формою комерціалізації інтелектуальної власності в Україні.

Договірна передача прав інтелектуальної власності є ефективним засобом впровадження науково-технічних розробок.

На цій основі виникли нові види договірних відносин – ліцензійний договір, договір франчайзингу, договір концесії і т.д.

Українське законодавство не містить визначення договору франчайзингу або франшизи.

Найбільш спорідненим із зазначеним поняттям є комерційна концесія, яка врегульована як Цивільним кодексом [1] так і Господарським кодексом [2].

Так, за договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг.

29 грудня 2001 року розпочала свою діяльність Асоціація роботодавців в галузі франчайзингу. Головна задача цієї Асоціації – представляти інтереси підприємців, які використовують франчайзингові договори, надавати їм практичну допомогу при організації та впровадженні на ринку України. На момент створення Асоціації в 2001 році працювало декілька десятків підприємств на умовах франчайзингу.

Федерація Розвитку Франчайзингу України (далі ФРФУ) створена членами Комітету з питань франчайзингу при Європейській бізнес асоціації

(2006-2008 р.р.), а саме групою компаній та експертів, які мають значний досвід у сфері розвитку франчайзингу в Україні і за кордоном.

Свій юридичний статус Федерація здобула лише 26.03.2010 (Наказ № 625/5 Міністерства Юстиції України).

Беручи до уваги пріоритети України щодо інтеграції в Європейський Союз та світову спільноту, головною метою діяльності Федерації є налагодження відносин співпраці міжнародного бізнесу з представниками влади в Україні, підприємцями та підприємствами в Україні, а саме створення сприятливих умов ведення бізнесу в галузі франчайзингу, гостинності та інфраструктури та залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку.

Саме тому співпраця з ФРФУ дозволить залучити якомога більше зацікавлених сторін до питань франчайзингу і, таким чином, прискорить процес досягнення взаємовигідних цілей, а саме, представлення інтересів франчайзингового бізнесу в економічній і політичній сферах на національному та міжнародному рівні; підвищення освіченості у відношенні поняття франчайзинг як серед членів Федерації так і в урядових колах; підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу на Україні.

Будь-який вид бізнесу можна перетворити у франшизу. Міжнародна Асоціація Франчайзингу виділяє 70 галузей господарства, у яких можна використовувати методи франчайзингу.

Неповне перерахування франчайзингу в Україні це:

- авторемонт,
- дитячий одяг,
- будівництво,
- невеликі продовольчі магазини,
- магазини косметичних товарів,
- послуги по працевлаштуванню,
- ресторани,
- готелі,
- туристичні агентства та інші.

Франчайзингові взаємини можуть бути прибутковими для обох сторін. Франчайзі зацікавлений у максимальних продажах при мінімальних витратах. Франчайзі повинний виконувати правила ведення бізнесу по франшизі і брати участь у рекламних і маркетингових компаніях франчайзера. Франчайзер зосереджено працює над тим, щоб лідувати в конкурентній боротьбі, що було б дуже важко зробити одному франчайзі. Франчайзер надає необхідну підтримку, для того щоб франчайзі міг приділяти всю увагу своїм щоденним операціям.

В 2017 році існує 10 найдешевших франшиз в Україні.

Перше лідируюче місце займає франшиза "Perfums Bar". Потрібні лише інвестиції в розмірі від 1200 \$. Окупність від 4 до 6 місяців. Компанія займається розливний парфумерією за доступними цінами. Розкручений бізнес. Відрізняється якісною продукцією.

На другому місці розташувалася франшиза дитячого одягу від виробника BABYART. Дитячий одяг завжди користується попитом, особливо якщо вона якісна і за доступними цінами. Потрібно від 550 \$ інвестицій і 15 000 грн паушального внеску. Бренд існує з 1998 року і має 61 діючу франшизу. Термін окупності франшизи становить 3-6 місяців. Речі для дітей від 0 і до 7 років. Бренд відомий якісним одягом.

Третє місце займає франшиза легального працевлаштування за кордоном International Professional Group. Потрібно паушальний внесок від 500 \$ і

1070 \$ інвестицій. Термін окупності розрахований через 60 днів. Компанія займається наданням послуг легального працевлаштування за кордоном. В паушальному внеску включено використання бренду, довіреність, договір, статутні документи і копії ліцензій, консультативна підтримка, рекламна компанія, доступ до бази роботодавців. Інвестиція включає в себе оренду та обладнання офісу.

На четвертому місці франшиза мережі магазинів живого пива «Півний магнат». Мережа надає франшизи з 2009 року. Має не тільки пиво в продажу, але і рибу, чіпси, сухарики та ін. Потрібен паушальний внесок в розмірі від 500 \$ і інвестиції від 1000 \$. В паушальний внесок входить: допомога відкриття торгової точки, навчання, постачання товару, продаж обладнання за цінами виробника і подальше його обслуговування, рекламна компанія, підтримка в ході ведення бізнесу. У суму інвестицій входить обладнання магазину і початок діяльності.

На п'ятому місці франшиза автомобільних перевезень «ECO-GRUZOVOZ». Компанія організовує вантажоперевезення міжміські та за кордон. Потрібен паушальний внесок в розмірі від 610 \$ і інвестиції від 1225 \$, роялті від 25 \$. В паушальний внесок входить: планування та запуск бізнесу, використання бренду, шаблони необхідних документів, консультативна і технічна підтримка. У суму інвестицій входять витрати для відкриття філії.

Шосте місце займає франшиза прибуткового бізнесу «ломбард Парус». Початковий внесок не потрібно, а оплата роялті становить 2000 грн. в місяць. Разом з франшизою надають безкоштовно устаткування. Також допоможуть з навчанням персоналу і підвищенням кваліфікації, оформленням документів, які вимагає цей бізнес. В процесі роботи отримуєте консультації з виникаючих питань, а також юридичне і бухгалтерське обслуговування. Працюють з 2014 року, мають 64 вже діючих франшиз. Окупність протягом 4-6 місяців. Мінімальна сума інвестицій -2000 \$. Для ефективної роботи потрібно 2-3 співробітника на 1 відділення.

На сьомому місці франшиза мережі кав'ярень і міні-кав'ярень ТМ MY COFFEE. Інвестиції від 4360 \$, а паушальний внесок від 1500 \$ з роялті 3% від валового прибутку починаючи з другого місяця роботи. Має 78 вже діючих франшиз. Окупність від 4 місяців до 24.

Восьме місце займає франшиза мережі фітнес клубів «NEW BODY». Франшиза вимагає роялті в розмірі від 250 \$ і інвестиції від 6250 \$. Компанія основа в Харкові в 2009 році. Розроблена спеціальна методика тренувань, яка користується попитом. В інвестиції входить користування брендом, матеріал методики, допомога у відкриття клубу, навчання.

Дев'яте місце займає франшиза Tez Tour Турагенція – туристичне агентство. Необхідні інвестиції – від 6000 \$ і паушальний внесок від 5000 \$. Роялті 1% від місячного обороту. Перевагою даної туристичної фірми є те, що у них можна придбати тур в розстрочку. Термін окупності 12-24 місяці. В паушальний внесок входить рекламний пакет, в який входить вивіска і лайт бокс. У суму інвестицій входять ремонт приміщення, а також його оформлення, закупівля необхідних меблів і придбання офісної техніки. Також надається рекламна компанія і допомогу у веденні бізнесу.

На десятому місці виявляється франшиза La Pizza Espresso – фаст фуд нового покоління. Потрібні інвестиції від 12 000 \$. Окупність розрахована за 12-18 місяців. Розробляється бізнес професіоналами,

які вивчали ринок вуличної їжі. Використовують тільки якісні продукти. Шеф-кухарі розробили відмінні проаються страви.

Українські депутати взяли обов'язок на себе за врегулювання ринку франчайзингу. Відповідний проект закону зареєстрували у Верховній Раді.

Проектом закону передбачено реєстрацію франчайзингового договору (з урахуванням вимог антимонопольного законодавства) органом, який проводить реєстрацію юридичних та фізичних осіб.

Договір франчайзингу на використання об'єкта, що охороняється патентним законодавством України, також буде підлягати реєстрації в центральному органі виконавчої влади в галузі патентів і знаків для товарів і послуг. В більшості випадків договір доведеться реєструвати двічі – в органі, що відповідає за реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та в органі, що реєструє права на інтелектуальну власність і обмежує можливість підписання «тіньових договорів», за якими ніхто нікому не платить – до моменту реєстрації договорів буде вважатися недійсним.

Яскравими українськими лідерами даних сегментів ринку в харчовій промисловості є АТ «Оболонь», АТ «ПБК «Славутич», АТ «Сармат» – потенційні франчайзери, та «невеликі» бренди, такі як АТ «Мелітопольський пивзавод «Азов», ТОВ «Запорізький пивзавод «Січ», АТ «Наdejда» (Кривий Ріг), що можуть співпрацювати з вигодою для кожного.

В харчовій промисловості з квітня 2016 по березень 2017 роки ринок безалкогольних напоїв (мінеральна вода, солодка газувана вода, холодний чай і енергетичні напої) України зріс на 15,25% в грошовому вираженні і на 4,7% в обсягах проданих літрів.

В 2017 році в Україні налічується близько 80 пропозицій франшизи в сфері громадського харчування, при цьому обороти цього ринку становлять 52 млрд. гривень на рік і поступово повертаються до докризових 65-80 млрд. гривень.

Доходи трьох основних гравців ринку напоїв в Україні (Coca-Cola HBS, PepsiCo і IDS Group Ukraine), то станом на 2016 рік беззаперечним лідером є компанія PepsiCo із загальним доходом 6564 млн. грн.

З трьох компаній незначний приріст чистого прибутку спостерігається тільки в IDS Group Ukraine (10,7 млн. грн. при загальному доході 2077 млн. грн.). Ця компанія, двома основними лініями продукції якої є «Моршинська» та «Миргородська», виграє в конкуренції на ринку бутильованої води, а її основний конкурент – такий гігант індустрії, як BonAqua (належить компанії Coca-Cola HBC). І знову гарантом успіху є вдалі мерчандайзингові рішення.

Мерчандайзинг (англ. merchandising) – це комплекс заходів у торгівельній точці, метою яких є підвищення попиту на продукцію; мистецтво представити товар у торговому залі. Ці заходи дозволяють сформувати у споживачів позитивний імпульс, спрямований не тільки на купівлю, а також на створення іміджового образу торгової марки у свідомості покупця.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах жорсткої конкуренції франчайзинг є можливістю не тільки для збереження, але й для зростання капіталу. Ця система ведення бізнесу дозволяє закріпити позиції компанії на ринку. Підприємства, які займають сильні позиції на ринку, можуть скористатися кризовою ситуацією для інших, слабких підприємств, які на межі банкрутства, закриття чи реорганізації.

Переваги системи для франчайзі, які полягають у тому, що:

- за певну фіксовану плату франчайзі має можливість навчитися ефективних методів управління, підвищити свій професіоналізм і компетентність;
- користуючись розробками материнської компанії, франчайзі ідуть у ногу зі споживчим попитом;
- власник малого підприємства має можливість користуватися перевагами, які доступні тільки великим компаніям;
- конкуренція відносно невелика (франшиза знижує гостроту конкуренції на визначеному сегменті ринку).

Для франчайзі ризики можуть мати дещо інший характер:

1. порушення територіальних умов (наприклад, коли неподалік від закладу франчайзі несподівано відкривається ще одна торгова точка під тією ж торговою маркою, яка належить франчайзеру або іншому франчайзі);
2. втрата права вибору постачальників;
3. втрата самостійності у ціноутворенні;
4. ризик несподіваного розірвання угоди.

Здатність України в повній мірі реалізувати свій економічний потенціал в сфері франчайзингу залежить, головним чином, від її здатності здійснити економічні та регуляторні реформи, а не тільки від її макроекономічних показників.

Для франчайзера перевагами вважаються:

- збільшення ринку збуту при мінімальних вкладеннях;
- економія на матеріальному заохоченні найманих працівників: франчайзі як власник підприємства має особистий стимул до максимізації прибутку;

- одержання додаткового прибутку шляхом поставок франчайзі уніформи, упаковки, устаткування для залів та офісів;

• франчайзі, перебуваючи безпосередньо біля споживача, точніше відчувають його настрої, коливання попиту і умови конкуренції, що для франчайзера є продуктивним джерелом новаторських ідей.

Серед ризиків, що погрожують діяльності франчайзера, можна виділити такі:

1. втрата матеріальних цінностей;
2. ризик не покриття збитків;
3. ризик неотримання прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Глава 76: «Комерційна концесія», статті 1115- 1129.
2. Господарський Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. Глава 36: «Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія)», статті 366-376
3. Цірат А.В. Франчайзинг і франчайзинговий договір: Навчально-практичний посібник. – К.: Істина, 2002. – 240 с.
4. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. – М.: «Статут», 2002. – Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг.– 1038с.
5. Дмитришин В. С. Договір комерційної концесії та договір франчайзингу. Співвідношення понять та правова природа // Часопис Київського університету права – 2010. – № 3. – С. 199-203
6. Суховатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки.– 2007. – № 2. – С. 62-64
7. Сайт Асоціації франчайзингу (України) [Електронний ресурс] Режим доступу: [http:// www.franchisegroup.com](http://www.franchisegroup.com). Назва з екрану

УДК 001.82:658.27:657.427

Мулик Т.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри аналізу та статистики
Вінницького національного аграрного університету*

Цуркан А.О.

*студентка
Вінницького національного аграрного університету*

ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УПРАВЛІННІ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

У статті визначено інформаційно-організаційні засади аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями. Виділено основні етапи аналітичної роботи під час інвестування основних засобів, визначено завдання аналізу для його оптимізації і результативності та висвітлено основні джерела інформаційного забезпечення. Досліджено види мотивації інвестиційної поведінки, яка має вплив на інформаційне та методичне забезпечення аналізу основних засобів як об'єктів реального інвестування.

Ключові слова: основні засоби, реальні інвестиції, інвестиційна поведінка, інформаційне забезпечення, аналітична робота, аналіз.

Мулик Т.А., Цуркан А.О. ИНФОРМАЦИОННО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УПРАВЛЕНИИ РЕАЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

В статье определены информационно-организационные основы анализа основных средств в управлении реальными инвестициями. Выделены основные этапы аналитической работы при инвестировании основных средств, определены задачи анализа для его оптимизации и результативности и освещены основные источники информационного обеспечения. Исследованы виды мотивации инвестиционного поведения, которое влияет на информационное и методическое обеспечение анализа основных средств как объектов реального инвестирования.

Ключевые слова: основные средства, реальные инвестиции, инвестиционное поведение, информационное обеспечение, аналитическая работа, анализ.

Mulyk T.O., Tsurkan A.O. INFORMATION AND ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF ANALYSIS OF FIXED ASSETS IN THE MANAGEMENT OF REAL INVESTMENTS

The article defines the information and organizational principles of analysis of fixed assets in the management of real investments. The main stages of analytical work on investment of fixed assets are allocated, the tasks of the analysis are determined for its optimization and effectiveness, and the main sources of information support are highlighted. The types of motivation of investment behavior that have an influence on informational and methodical support of analysis of fixed assets as objects of real investment are investigated.

Keywords: fixed assets, real investments, investment behavior, informational support, analytical work, analysis.

Постановка проблеми. Ефективне використання основних засобів сприяє зростанню вартості бізнесу і доданої вартості, отриманню конкурентних переваг у коротко- та довготерміновому періоді. Тому визначення пріоритетів в інвестиційній політиці стосовно основних засобів є вагомим і дієвим чинником економічної стратегії суб'єктів господарювання та потребує відповідного аналітичного забезпечення.

Оперативність аналізу основних засобів знаходиться у прямій залежності від дії принципу високого динамізму управління. Методичний інструментарій аналізу основних засобів повинен формуватися згідно з необхідністю відстеження постійних змін у зовнішньому середовищі підприємства, конкурентній боротьбі, динаміці економічного потенціалу, мотивації інвесторів та інших чинників.

Адаптивність аналізу основних засобів як принцип його функціонування повинна реалізовуватися через налагодження постійного інформаційного зв'язку «запит суб'єкта управління – аналітичні дані у розрізі варіантів управлінських рішень». Тобто аналітична підсистема повинна безперервно продукувати такий структурований масив економічної інформації, який у будь-який момент може бути використаний для обґрунтованого та економічно доцільного вибору того чи іншого варіанту управлінського рішення щодо основних засобів.

Усвідомлення необхідності та доцільності аналізу основних засобів спонукає до цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії та практики аналізу основних засобів присвячені праці В.В. Сопка, Ф.Ф. Бутинця, Н.В. Чебанової, Г.В. Савицької, М.Г. Чумаченка, Н. Ткаченка, П.Я. Поповича, Б.Ф. Усача, С.І. Шкарабана, М.І. Сапачова та інших. Однак низка проблем організації та методики аналізу основних засобів в умовах переходу до ринкових відносин потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження інформаційно-організаційних засад аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями.

Виклад основного матеріалу. Досягнення високого економічного та виробничого потенціалу будь-якого підприємства можливе завдяки вираженій структурній політиці, зокрема в частині відтворення основних засобів у зв'язку з реальним ефективним інвестуванням.

Основні засоби є невід'ємним складником діяльності будь-якого підприємства та відіграють неабияку роль. У суспільному житті основні засоби називають майном (рідчю). Майно підприємства складається з різноманітних матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів – носіїв прав власності окремих суб'єктів, а також частки інвестованих коштів [1, с. 76].

Для окреслення особливостей аналізу основних засобів важливе значення має характеристика їх місця та ролі в інвестиційній діяльності підприємства.

Реальні інвестиції – це вкладення в основний капітал у різноманітних формах: у формі виробничого капіталу – основні і оборотні фонди підприємств, будівництво та капітальний ремонт; землі та інші природні ресурси – придбання родовищ для видобутку корисних копалин; нематеріальні активи – придбання патентів, товарних знаків, ліцензій, вкладення в наукові дослідження, освіту; придбання нового бізнесу [2, с. 56].

Однією з головних передумов економічного зростання стала активізація інвестиційної діяльності у секторах економіки. За даними Держстату, реальне зростання капітальних інвестицій за I півріччя 2017 року становить 22,5%, як видно з рисунку 1 [5].

У січні-червні 2017 р. підприємствами та організаціями освоєно 155,1 млрд. доларів. Головним джерелом інвестування є власні кошти підприємств, частка яких становить 74,3% загального обсягу капітальних інвестицій [5].



Рис. 1. Індекс капітальних інвестицій

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

Для більшості підприємств найбільш поширеними є вкладення у виробничий капітал, що забезпечує можливість стабільної діяльності, освоєння нових ринків та розширеного відтворення.

Для реальних інвесторів в основні засоби характерний певний тип моделі інвестиційної поведінки. Діяльність підприємства як суб'єкта ринкових відносин зумовлюється відповідною інвестиційною поведінкою і чинниками-мотиваторами залежно від пріоритетності та значущості впливів зовнішнього і внутрішнього середовища.

На рисунку 1 вказані види мотиваційної поведінки, які здійснюють чіткий прямиий або опосередкований вплив на інформаційне та методичне забезпечення аналізу основних засобів як об'єктів реального інвестування, визначаючи пріоритетні напрями дослідження: уточнення завдань аналізу основних засобів; визначення етапів організації аналізу та його виконавців.

На етапі планування інвестицій в основні засоби пріоритетними видами інвестиційної поведінки, які вмотивовують формулювання завдань аналізу основних засобів, є необхідність вибору за критеріями оптимальності з використанням показників внутрішньої норми прибутку (рентабельності), дисконтваного періоду окупності, чистої приведеної вартості, чистої теперішньої вартості серед альтернативних варіантів: реального або фінансового інвестування; внутрішнього або зовнішнього інвестування.

Виконання визначених завдань створює підґрунтя для прийняття виважених ефективних рішень щодо основних засобів у системі управління реальними інвестиціями на основі своєчасної, повної та якісної аналітичної інформації, тобто робить процес управління більш керованим і координованим.

Сприяє цьому також регламентація роботи економічної служби підприємств, а також дослідження посадових інструкцій економістів, бухгалтерів, керівників фінансово-економічного відділу.

Посадові інструкції головного бухгалтера та головного економіста регламентують обов'язки щодо організації і проведення комплексного економічного аналізу для оцінки результатів фінансово-господарської діяльності та виявлення внутрішньогосподарських резервів. Однак в умовах зростання рівня конкурентної боротьби, значних загроз і ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища аналіз повинен бути адресним, давати чітку і достовірну інформацію відповідно до запи-

тів заінтересованих сторін. Оскільки інвестиційний процес обслуговують, як правило, значні інвестиційні ресурси, то обов'язковою умовою ефективного управління реальним інвестуванням повинні бути: детально регламентовані посадові інструкції спеціалістів – бухгалтерів і економістів, які визначають їхні обов'язки щодо аналізу основних засобів; інструкції (методичні рекомендації) з аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями; форми аналітичних таблиць відповідно до визначених завдань у розрізі етапів інвестування основних засобів.

Інформаційне забезпечення є невід'ємним складником підсистеми організації економічного аналізу основних засобів, визначаючи певною мірою якісне виконання аналітичної функції в системі управління (табл. 1)

На етапі реалізації інвестицій в основні засоби необхідно дослідити своєчасність та повноту грошових потоків, що обслуговують інвестиційний процес, у розрізі джерел інвестування, налагодити їх моніторинг, якщо процес фінансування реальних інвестицій тривалий, оцінити своєчасність оприбуткування основних засобів як об'єктів реального інвестування (табл. 2)

Етап реалізації інвестицій в основні засоби є досить довгим у часі, оскільки залежить від тривалості інвестиційних грошових потоків в об'єкти основних засобів і потребує значної аналітичної роботи економічної служби підприємств. Саме на цьому етапі відбувається реалізація інвестиційних очікувань, встановлюється оптимальність вибору об'єктів інвестування, рівень ефективності інвестиційних рішень.

Виконання визначених завдань створює підґрунтя для прийняття виважених ефективних рішень щодо основних засобів у системі управління реальними інвестиціями на основі своєчасної, повної та якісної аналітичної інформації, тобто робить процес управління більш керованим і координованим.

Оскільки інвестиційний процес обслуговують, як правило, значні інвестиційні ресурси, то обов'язковою умовою ефективного управління реальним інвестуванням повинні бути:

- детально регламентовані посадові інструкції спеціалістів – бухгалтерів і економістів, які визначають їхні обов'язки щодо аналізу основних засобів;
- інструкції (методичні рекомендації) з аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями;

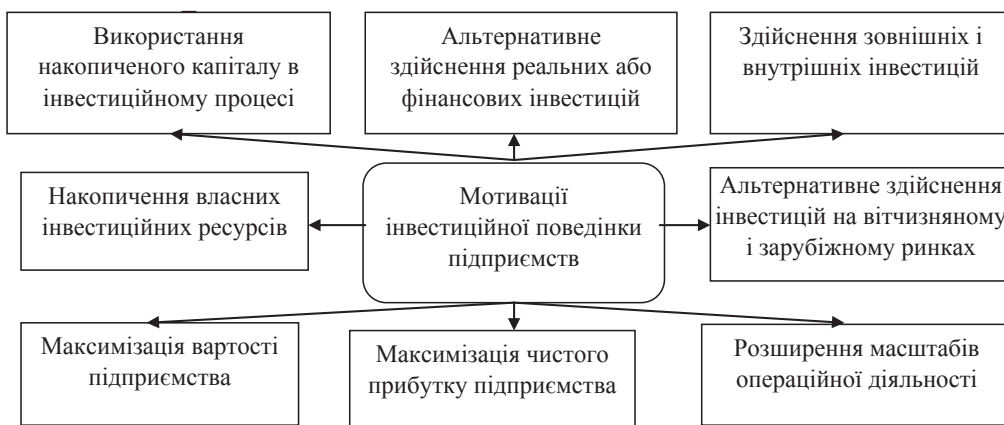


Рис. 1. Види мотивацій інвестиційної поведінки

Джерело :сформовано авторами на основі [2, 7, 8]

Таблиця 1

Інформаційне забезпечення аналізу основних засобів на етапі планування інвестицій в основні засоби

Завдання аналізу	Інформаційне забезпечення
Аналіз фінансових результатів операційної діяльності	Головна книга Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2) Примітки до річної фінансової звітності
Аналіз рівня спрацювання основних засобів	Головна книга Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1) Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)
Аналіз потреби в реальних інвестиціях в основні засоби	Експертні оцінки
Аналіз конкурентного середовища	Інформація ЗМІ, INTERNET Експертні оцінки Дані статистичних щорічників
Аналіз інвестиційних ресурсів (джерел інвестування)	Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1) Інформація ЗМІ, INTERNET Експертні оцінки
Аналіз інвестиційного потенціалу	Головна книга Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1) Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2) Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)
Аналіз інвестиційної привабливості	Головна книга Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1) Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2)
Аналіз інвестиційної активності	Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1) Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)
Оцінка ефективності інвестицій в основні засоби за критеріями і методами оцінки	Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1) Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2) Звіт про рух грошових коштів (форма № 3) Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)
Аналіз динаміки вартості основних засобів	Головна книга Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1) Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)

Джерело: узагальнено авторами на основі [2, 4]

Таблиця 2

Інформаційне забезпечення аналізу основних засобів на етапі реалізації інвестицій в основні засоби

Завдання аналізу	Інформаційне забезпечення
Аналіз своєчасності і повноти грошових потоків інвестиційної діяльності	Звіт про рух грошових коштів (форма № 3) Головна книга
Аналіз надходження основних засобів	Акт приймання-здачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (форма № ОЗ-1) Інвентарна картка обліку основних засобів (форма № ОЗ-6) Картка руху основних засобів (форма № ОЗ-8) Головна книга Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)
Аналіз повноти використання власних коштів під час здійснення внутрішніх інвестицій	Головна книга Аналіз рахунків 15 «Капітальні інвестиції», 18 «Інші необоротні активи»

Джерело: узагальнено авторами на основі [2, 4]

– форми аналітичних таблиць відповідно до визначених завдань у розрізі етапів інвестування основних засобів.

На завершальному етапі аналізу необхідно здійснити узагальнення всього масиву аналітичної інформації, сформованої на основному етапі, а саме :

- проведення підсумкової оцінки діяльності й узагальнення результатів аналізу;
- розроблення висновків та пропозицій щодо прийняття належних управлінських рішень за результатами аналізу відповідно до його цілей та завдань;
- розроблення організаційно-технічних заходів щодо усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів;
- підготовка розпорядчих актів;
- призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень.

Особливістю завершального етапу, тобто реального інвестування, є досить тривалий час експлуатації об'єктів інвестування – основних засобів. Тому й на основному, і протягом завершального етапу необхідно враховувати інформаційні запити інвесторів

(внутрішніх і зовнішніх) та налагодити аналітичний моніторинг основних засобів після інвестиційного контролю протягом усього терміну їх корисної експлуатації підприємством.

Виконавці аналізу основних засобів (економісти, бухгалтери) в межах своїх посадових обов'язків повинні здійснити систематизацію даних щодо основних засобів як по підприємству загалом, так і в розрізі окремих об'єктів реального інвестування. Як правило, така інформація надається керівництву підприємства (інвесторам) щоквартально, за півроку та рік. Також аналітична інформація щодо основних засобів групується відповідно до інвестиційної поведінки інвесторів. Саме такий підхід є визначальним під час розроблення аналітичних висновків, що значно підвищує якість управління основними засобами як об'єктами реального інвестування.

Висновки. Основні засоби відіграють важливу роль у системі реального інвестування аграрних підприємств. Однак більшість господарюючих суб'єктів стикаються з проблемою обмеженості інвестиційних ресурсів для вкладення капіталу в об'єкти основних

засобів. Тому надзвичайно важливо забезпечити можливість аналітичної оцінки альтернатив вибору об'єктів реального інвестування, що сприятиме можливості зростання вигод власника за рахунок оновлення матеріально-технічної бази. Аналітична оцінка основних засобів як основного складника реального інвестування передбачає можливість здійснення аналізу частки основних засобів у вартості майна підприємства (його ринковій вартості); оцінки співвідношення темпів росту ринкової вартості активів та вартості основних засобів; прибутковості реальних інвестицій в основні засоби; доходності та рентабельності основних засобів тощо.

УДК 657.631.6

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мулик Т.О. Аналіз господарської діяльності: навч. посібник // Т.О. Мулик, О. А. Материнська, О.Л. Пльонсак; м-во освіти і науки України, ВНАУ. Київ: ЦУЛ, 2017. 288 с.
2. Аналіз господарської діяльності [текст]: навч. Посібник / [за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] К.: Центр уч. літ., 2013. 384 с.
3. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: навч. посібник / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко. К.: Центр уч. літ., 2011. 400 с.
4. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: підручник / Н.О. Гура. К.: Центр уч. літ., 2010. 392 с.
5. Індекси капітальних інвестицій 2017 рік // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Нежива М.О.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри фінансового аналізу та аудиту

Київського національного торговельно-економічного університету

АУДИТ ОПЕРАЦІЙ ЗІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено перешкоди розвитку процесів M&A. Виявлено, що Due Diligence є невід'ємним елементом процесу злиття та поглинання. Обґрунтовано, що аудит є обов'язковим етапом у процесі угод зі злиття та поглинання. Доведено, що у процесі угод злиття та поглинання і для покупця, і для продавця бізнесу дуже важливим є: аудит фінансової звітності, юридичний аудит, екологічний аудит, організаційно-кадровий аудит, технологічний аудит, технічний аудит.

Ключові слова: аудит, внутрішній аудитор, операції зі злиття та поглинання (M&A), Due Diligence, інклюзивна економіка.

Неживая М.А. АУДИТ ОПЕРАЦИЙ ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ В УСЛОВИЯХ ИНКЛЮЗИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследованы препятствия развитию процессов M&A. Вывявлено, что Due Diligence является неотъемлемым элементом процесса слияния и поглощения. Обосновано, что аудит является обязательным этапом в процессе сделок по слиянию и поглощению. Доказано, что в процессе сделок слияния и поглощения и для покупателя, и для продавца бизнеса очень важны: аудит финансовой отчетности, юридический аудит, экологический аудит, организационно-кадровый аудит, технологический аудит, технический аудит.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудитор, операции по слиянию и поглощению (M&A), Due Diligence, инклюзивная экономика.

Nezhyva M. AUDIT MERGERS AND ACQUISITIONS DURING THE INCLUSIVE ECONOMY

Investigated barriers to the development processes of M&A. Due Diligence is found to be an integral part of the merger and acquisition process. Proved that the audit is a mandatory step in the process of mergers and acquisitions. Proved that in the process of mergers and acquisitions for both the buyer and the seller are very important: audit of financial statements, legal audit, environmental audit, organizational and personnel audit, technological audit, technical audit.

Keywords: audit, internal auditor, mergers and acquisitions (M&A), Due Diligence, inclusive economy.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, нестабільне економіко-політичне становище України набувають ознак перманентності та спонукають власників і керівництво суб'єктів господарювання до пошуку інноваційних підходів, спрямованих на оперативну реакцію на зміни. Українські підприємства активно використовують закордонний досвід, а також новітні технології розвитку бізнесу, в тому числі операції зі злиття і поглинання. Злиття та поглинання являють собою динамічний процес корпоративної культури та стратегії. Проекти зі злиття та поглинання стикаються з великою кількістю ризиків та часто зазнають невдач. Одним із дієвих превентивних заходів для попередження дестабілізації господарської діяльності є аудит, спрямований на зниження ризиків у процесі злиття та поглинання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні, організаційні та методичні проблеми операцій зі злиття та поглинання досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Н.І. Дорош, Ю.В. Ігнатшин, Т.Дж. Галпін, Г.А. Єгорова, О.О. Примостка, М.О. Табахарнюк, О.М. Твердомед, С.Ф. Рід,

О.О. Чуб, Т.Г. Кубах, П.Б. Чурило, А.Л. Свечкіна, В.І. Міщенко та ін. Але у зазначених дослідженнях не повною мірою розкриті питання аудиту операцій зі злиття та поглинання в умовах інклюзивної економіки, що потребує подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ринку операцій зі злиття та поглинання, а також обґрунтування необхідності аудиту у процесі угод зі злиття та поглинання в умовах інклюзивної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2017 році обсяг угод M&A майже став рекордним і сягав майже 5 трлн. дол. [1]. На українському ринку M&A переважно використовуються операції поглинань, а не злиття, що являє собою придбання нових активів та ринків збуту. Крім того, в Україні 98% злиттів і поглинань є недружніми, оскільки у вітчизняному законодавстві технологія цивільного злиття та поглинання не прописана. У 2017 році ринок M&A в Україні збільшився майже на 100 млн. євро, але при цьому був на 28% меншим, ніж у 2016 році [2].

Злиття – це поєднання двох або більше незалежних компаній в одну, а поглинання – це купівля домінантною компанією акцій або активів іншої компанії. Проте інколи провести межу між цими двома поняттями дуже складно, тому їх поєднують в одне – процес злиття та поглинання (M&A) [3, с. 228]. Загальноприйнято злиття та поглинання (M&A) розуміти як один із додаткових способів укрупнення бізнесу, розширення діяльності компанії та сфер впливу на окремому ринку. Злиття – це реорганізація юридичних осіб, за якої права й обов'язки кожного з них переходять до заново створеної юридичної особи відповідно до передатного акта. Отже, необхідною умовою оформлення угоди злиття компаній є поява нової юридичної особи, при цьому нова компанія утворюється на основі двох або декількох колишніх фірм, які втрачають повністю своє самостійне існування. Нова компанія бере під свій контроль і управління всі активи та зобов'язання перед клієнтами компаній – своїх складових частин, після чого останні розпускаються.

Поглинання відбувається тоді, коли одна компанія стає основним власником і отримує контроль над іншою компанією, її дочірньою фірмою або окремими активами. У нинішній економічній ситуації багато компаній опиняються у скрутному становищі і стоять перед вибором: почати процес злиття та поглинання й інвестування в новий проект чи чекати чітких ознак одужання економіки.

Основні причини злиття та поглинання: елемент стратегії майбутнього розвитку; зміцнення і посилення позицій на ринку; виживання окремих підприємств в умовах посилення конкуренції; проблеми через світову економічну кризу; інтерес до реструктуризації бізнесу в умовах неплатоспроможності; реструктуризація заборгованостей; оптимізація корпоративних структурних груп компаній; відсутність доступу до кредитних ресурсів; стрімке знецінення активів на фоні фінансової нестабільності.

Щоб обмежити негативні наслідки процесів M&A і не допустити надмірної концентрації, антиконкурентної поведінки та підвищення цін, необхідний контроль із боку держави. Основними напрямками контролю злиття та поглинання є: антистресове регулювання; оподаткування (від обсягу податкових виплат залежить і безпосередня вартість угоди злиття та поглинання); регулювання операцій із цінними паперами. Коли злиттями управляють технології і глобалізація економіки, а не бажання компаній домінувати на ринках і підвищувати ціни, то можливі позитивні наслідки. Позитивним ефектом M&A є також активізація міжнародного співробітництва. Однак досягти ефекту за допомогою злиття чи поглинання вдається не завжди [4, с. 38–39]. Дослідження практики діяльності підприємств, пов'язаних з операціями зі злиття та поглинання, дало змогу діяти таких висновків:

- акціонери стурбовані високим рівнем ставок під час операцій із злиття і поглинання. Проте багато хто з них визнає успіх M&A за рахунок очікуваного збільшення вартості акцій. Неваді злиття та поглинання можуть знищити ринкову вартість компанії, дестабілізувати її фінансову позицію та кредитні рейтинги, погіршити її стратегічну позицію, послабити організацію та пошкодити репутацію компанії;

- більшість компаній під час операцій зі злиття та поглинання працюють неефективно. Учасники вважають, що більшість публічних компаній погано працюють на всіх етапах процесу злиття та погли-

нання, від вибору потенційних цілей придбання до здійснення інтеграції після злиття;

- аудиторські комітети повинні використовувати ефективно час для підготовки майбутнього злиття та поглинання. Керівництво повинно забезпечити надійність процесу злиття та поглинання, наявність сильних та незалежних кадрів, які можуть швидко реагувати на зміни.

Найбільшим чинником успішних і невдалих угод є ціна. Якщо підприємство сплачує занадто високу ціну, то незалежно від того, наскільки добре воно інтегрується, транзакцію варто вважати невдалою. Іноді тиск на розвиток бізнесу може привести до того, що компанія заплатить занадто багато за придбання. Дослідження показали, що часто переплата виникає через неадекватний фінансовий та бізнес-аналіз, а також неточні оцінки. При цьому варто не недооцінювати фінансові або ділові ризики, в тому числі ризики, пов'язані з екологічними зобов'язаннями, корупційні та культурні ризики. Найважливішим фактором успіху великої транзакції є якість доходів [5]. Перешкодою розвитку процесів M&A є такі причини [6, с. 55–58]:

- науково-практичні (відсутність чіткого визначення ринку корпоративного контролю і формалізованого способу визначення інвестиційної вартості об'єкта; неспроможність наявних методик повною мірою задовольнити потреби в оцінці ефективності M&A; використання для аналізу інтеграційних перетворень стандартних методик, не адаптованих до вітчизняної практики M&A і фінансово-економічної специфіки; відсутність системного підходу у формуванні концепції інтеграційних перетворень);

- нормативно-правові («незрілість» правового регулювання процесів M&A, неузгодженість Цивільного та Господарського кодексів України, законів; відсутність у вітчизняному правовому полі будь-якої регламентації цього поняття; більшість серйозних транзакцій на ринку угод M&A відбуваються поза межами українського правового поля);

- регуляторні (неналежне регулювання ринку M&A як невід'ємного складника державної політики регулювання фінансових ринків внаслідок відсутності науково обґрунтованої і законодавчо оформленої державної політики у сфері фінансових ринків; необхідність тривалого узгодження численних питань, пов'язаних із перевіркою інвесторів, а також тривалі строки реєстрації угод M&A; прогалини в регулюванні взаємовідносин емітента і реєстратора, а також порядку внесення записів про нових власників цінних паперів до реєстру);

- економічні (високий ступінь невизначеності перспектив економічного розвитку; зниження готовності інвесторів піддаватися фінансовим ризикам; нестача фінансування, зумовлена кризою ліквідності; різниця в цінових очікуваннях продавців і покупців; неправильна оцінка поглинаючою структурою привабливості ринку чи конкурентної позиції підприємства, що поглинається; недооцінка розміру інвестицій, необхідних для здійснення угоди M&A);

- організаційні (фундаментальний перехід в сфері M&A від ринку продавця до ринку покупця; відсутність таких ефективних заходів захисту, як східчаста рада директорів і двоюрисна система акцій; можливість застосування незаконних методів поглинання; низька якість підготовки і проведення інтеграції; погане планування і виконання інтеграційних процесів; порушення логіки і темпів проведення перетворень; затягування інтеграції; помилки, допущені в процесі реалізації угоди M&A);

– управлінські (відсутність довгострокового бачення перспектив менеджментом, який покладається лише на короткостроковий результат; нехтування стратегічними інтересами; помилки у виборі стратегічного партнера; перехід від стратегічних міркувань здійснення угод M&A до купівлі проблемних активів, реструктуризації і консолідації; залучення в процес продажу істотно меншої кількості потенційних покупців; заміна багатоетапного тендерного процесу продажу одноетапним; недооцінка комплексу відмінностей між системами менеджменту, що склалися; невміння менеджментом розраховувати свої сили і відсутність бажання вивчати минулий досвід);

– інформаційно-аналітичні й інформаційно-технологічні (непрозорість діяльності, обсягу і структури капіталу та активів підприємства, що не дає змоги об'єктивно оцінити якість їх управління; відсутність достатньої статистичної бази, закритість інформації про здійснення угод M&A і застосовні методи захисту, відсутність бази порівняння для ринкової оцінки підприємства; неможливість оцінки ефекту ворожого поглинання за допомогою відстеження зміни котирувань акцій, оскільки більшість підприємств не котирує свої акції на організованому фондовому ринку; не приділення інвесторам уваги під час реалізації більшості угод визначенню інвестиційної вартості підприємства, що спричиняє завищені ціни угод, а відтак зниження їх ефективності; ускладнення роботи фінансових і юридичних консультантів в умовах кризи, оскільки в таких умовах проведення фінансового Due Diligence й оцінки є малозначущим; великий обсяг власних розробок у сфері IT-технологій; складнощі оцінки інтелектуального капіталу, які не можуть бути кількісно оцінені, а також гарантовано перейти новим власникам; відсутність чіткої IT-стратегії, недосконалість інфраструктури й інформаційних систем, проблеми захищеності інформаційного середовища і ліній зв'язку);

– кадрові (зміна менеджерів, що супроводжує угоди M&A, спричиняє зростання трудової міграції на всіх рівнях, небажання продуктивно працювати; недостатня забезпеченість кваліфікованими аналітиками, що спричиняє неможливість здійснювати угоди M&A; істотне скорочення після злиття чи поглинання колишньої команди підприємства);

– кримінологічні (наявність численних випадків протизаконного придбання власності, пов'язаного з підробкою документів і підкупом державних чиновників, з порушенням кримінальних справ, силовим проникненням на об'єкти, тобто діями, спрямованими на позбавлення власності законних власників шляхом послідовності противоправних дій);

– психологічні (зростання масштабів корпоративних конфліктів; відчуття невпевненості).

Результати емпіричних досліджень доводять, що Due Diligence є невід'ємним елементом процесу злиття та поглинання, оскільки генерує великий масив достовірної інформації щодо діяльності компаній, що дає змогу об'єктивно визначити вартість компанії. Під Due Diligence слід розуміти комплексну глибинну перевірку діяльності компанії, зокрема її фінансового стану, платоспроможності, системи управління, звітності, потенціалу розвитку та сили впливу на середовище функціонування, що здійснюється на замовлення самої компанії або одного з членів переговорного процесу та реалізується експертним методом. У процесі підготовки до інтеграції за допомогою Due Diligence здійснюють стратегічну

перевірку (аналіз відповідності та можливість уніфікації стратегічних цілей та планів розвитку компанії) та операційну (проведення аналізу фінансового стану, системи корпоративного управління, подібності корпоративних культур, структури підприємства, матеріальних та нематеріальних активів, рівня технологічного забезпечення, бухгалтерської звітності, дебіторської та кредиторської заборгованості, податкових та інших правових ризиків, наявності судових позовів, ринкових перспектив, науково-технічних можливостей) [7, с. 78].

Аудит операцій зі злиття та поглинання – відомий компонент діяльності аудитора. У цій діяльності аудитор, внутрішній або зовнішній, вибирає деякий обсяг операцій, щоб визначити їх відповідність повному циклу діяльності підприємства. Правильно спланований та виконаний аудит може допомогти сторонам досягти взаємного розуміння ключових бізнес-процесів, наприклад: процес створення вартості, включаючи продукцію та послуги; ринкову позицію та бренд; продажі та розповсюдження; покупців; виробництво продукції або надання послуг; поставки та управління процесами поставок; інформація, зв'язки, підтримка основної системи процесу створення вартості; працівники, навчання, корпоративна культура (включаючи структуру управління та трудові зв'язки) [8, с. 358–359].

Глобалізація чинить значний вплив на український бізнес, який приймає світові правила гри: прозорість, регулярне звітування, розподіл власності та управління. Це приводить до того, що аудит стає обов'язковим етапом у процесі угод зі злиття та поглинання. У процесі угод злиття та поглинання аудит фінансової звітності має пріоритетне значення, оскільки його результати є ключовим фактором визначення ціни трансакції. Аудит компанії в процесі угод M&A може бути проведений як зовнішніми спеціалістами, так і власними підрозділами компанії-покупця.

У процесі угод злиття та поглинання і для покупця, і для продавця бізнесу дуже важливим є кожен з етапів аудиту фінансової звітності (рис. 1), оскільки своєчасна підготовка до них може суттєвим чином визначити як результат аудиту, так і вартість угоди загалом.

Юридичний аудит – це проведення комплексного правового аналізу діяльності організації, окремих ділянок або конкретних документів чи угод на предмет відповідності чинному законодавству, господарській чи судовій практиці. Основна мета проведення юридичного аудиту – правове оздоровлення діяльності компанії, а також формування основ корпоративного порядку (рис. 2). Особливістю юридичного аудиту є його міцний зв'язок із іншими сферами діяльності організацій, окрім правової, а отже, і з іншими видами аудиту – бухгалтерським, операційним, фінансовим, інвестиційним, кадровим, технічним, оскільки всі сфери діяльності компаній закріплені в нормативно-правових актах і мають певну юридичну форму. Юридичний аудит завжди здійснюється за рішенням замовника, тобто добровільно. Однак практика ринку M&A доводить, що проведення юридичного аудиту є важливим етапом в процесі угод. Це пояснюється недосконалістю українського правового поля та необхідністю аналізу всіх можливих ризиків.

За допомогою екологічного аудиту можна оцінювати і збільшувати екологічну ефективність управління підприємством. Екологічна ефективність управління компанією оцінюється за критеріями

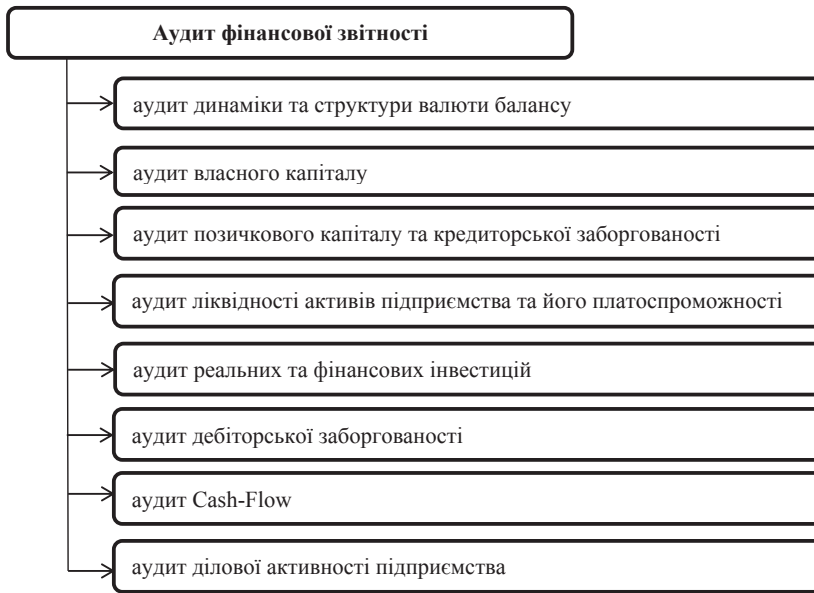


Рис. 1. Етапи аудиту фінансової звітності у процесі угод зі злиття та поглинання

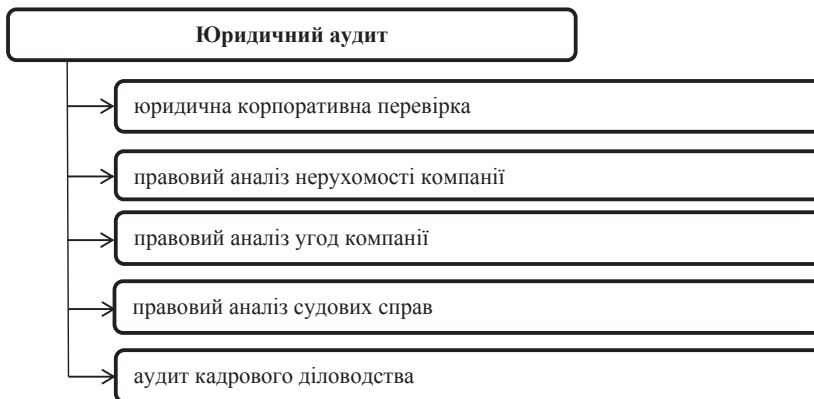


Рис. 2. Загальна схема здійснення юридичного аудиту у процесі угод зі злиття та поглинання

відповідності вимогам екологічного законодавства, екологічних норм і стандартів, економіки, вимогам поліпшення екологічних характеристик виробництва. Екологічний аудит можна характеризувати з різних боків: як форму екологічного контролю; як елемент системи екологічного менеджменту; як етап оцінки впливу на навколишнє середовище; як вид підприємницької діяльності.

Організаційно-кадровий аудит сприяє вирішенню питання ефективного формування та використання трудового потенціалу персоналу компанії. Залежно від напрямку проведення аналізу виділяють кадровий аудит: професійної та командної компетентності персоналу, ефективності системи управління персоналом.

Технологічний аудит – це перевірка технологічних процесів, методів, прийомів і процедур, що використовуються в організації з метою оцінки їхньої ефективності. Повний технологічний аудит компанії вимагає збору даних про всі види діяльності, за яких використовуються або розробляються нові технологічні знання, про кадрові ресурси і систему їх навчання, підвищення кваліфікації, про технології, що знаходяться у власності організації, правах інтелектуальної власності. Тому важливими аспектами

технологічного аудиту є: ринковий потенціал; якість продукту; ресурсозабезпеченість технології; захищеність інтелектуальної власності.

Під технічним аудитом розуміють перевірку незалежними фахівцями системи організації виробництва, системи контролю та управління якістю, застосовуваних технічних і технологічних рішень, перевірку технічного стану машин, устаткування, будівель і споруд, інженерних комунікацій систем і мереж, перевірку технічної та проектної документації та вираження думки щодо обґрунтованості застосовуваних технічних рішень, способів управління виробництвом і відповідності технічного стану складних інженерних систем і обладнання вимогам нормативних актів. В угодах злиття та поглинання технічний аудит є перевіркою основних засобів бізнесу та виявлення можливих ризиків, пов'язаних саме з основними засобами [9, с. 198–272].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, глобалізація чинить значний вплив на український бізнес та приводить до того, що аудит стає обов'язковим етапом у процесі угод зі злиття та поглинання. У процесі угод злиття та поглинання пріоритетне значення має аудит фінансової звітності, що проводиться як зовнішніми спеціалістами, так і внутрішніми аудиторами. У процесі угод злиття та поглинання і для покупця, і для продавця бізнесу дуже важливим є: аудит фінансової звітності, юридичний аудит, екологічний аудит, організаційно-кадровий аудит, технологічний аудит, технічний аудит.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global insurance M&A themes 2018. Moving from optimization to transformation. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018/\\$File/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018/$File/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018.pdf)
2. Офіційний сайт CMSLegalServicesEEIC. URL: <https://cms.law>
3. Примостка О.О. Сучасні тенденції банківського ринку M&A / О.О. Примостка, М.М. Пузан // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. № 3. 2016. С. 227–231.
4. Твердомед О.М. Злиття та поглинання: проблеми в українській практиці / О.М. Твердомед // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. № 4 (55). 2012. С. 37–40.
5. Increased oversight of M&A: an expanding role for audit committees. URL: http://www.tapestrynetworks.com/documents/Tapestry_EY_Euro_InSights_Dec10.pdf
6. Чурило П.Б. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України / П.Б. Чурило // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2010. № 27. С. 49–62.
7. Єгорова Г. А. Компаративний аналіз методик оцінювання ефективності злиттів та поглинань: світовий та вітчизняний досвід / Г. А. Єгорова // Інвестиції: практика та досвід. № 21. 2016. С. 74–79.
8. Дорош Н.І. Комплексна аналітична перевірка підприємства // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. ЛНТУ. 2012. № 9. С. 355–361.
9. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні / М.О. Табахарнюк. К: Київська книжково-журнальна фабрика, 2012. 304 с.

УДК 657.6:336.74

Рябчук О.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України***Коротаєва І.Р.***студентка
Університету державної фіскальної служби України*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КАСІ ТА НА РАХУНКАХ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ У БАНКУ

У статті висвітлено особливості проведення аудиту грошових коштів у касі та на рахунках суб'єкта господарювання в банку. Зазначено типові порушення, які можуть бути виявлені під час проведення даного аудиту. Виявлено основні проблеми аудиту грошових коштів у касі та на рахунках суб'єкта господарювання у банку, а також надано рекомендації щодо його вдосконалення.

Ключові слова: грошові кошти, каса, банк, аудит, фінансово-господарська діяльність, аналіз.

Рябчук О.Г., Коротаєва І.Р. ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ АУДИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ И НА СЧЕТАХ ПРЕДПРИЯТИЯ В БАНКЕ

В статье освещены особенности проведения аудита денежных средств в кассе и на счетах предприятия в банке. Отмечены типичные нарушения, которые могут быть обнаружены при проведении данного аудита. Выявлены основные проблемы аудита денежных средств в кассе и на счетах предприятия в банке, а также даны рекомендации по его усовершенствованию.

Ключевые слова: денежные средства, касса, банк, аудит, финансово-хозяйственная деятельность, анализ.

Riabchuk O.G., Korotaeva I.R. FEATURES AND PROBLEMS OF AUDIT OF CASH IN THE PAYDESK AND ON THE ACCOUNTS OF THE ENTERPRISE IN THE BANK

The article highlights the features of the audit of cash in the paydesk and on the accounts of the enterprise in the bank. Typical violations that can be detected during this audit are noted. The main problems of audit of cash in the paydesk and in the accounts of the enterprise in the bank are revealed, and recommendations for its improvement are given.

Keywords: cash, paydesk, bank, audit, financial and economic activity, analysis.

Постановка проблеми. Кожен суб'єкт господарювання у своїй діяльності здійснює як готівкові, так і безготівкові розрахунки. При цьому дуже часто трапляється, що працівники даного суб'єкту можуть допустити помилки та зловживання під час виконання операцій із грошовими коштами. Такі порушення можуть негативно впливати на фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання. Аудит грошових коштів у касі та на рахунках суб'єкта господарювання у банку допомагає виявляти ці недоліки та надавати достовірну інформацію керівництву суб'єкта господарювання – клієнта і зовнішнім користувачам. Окрім того, завдяки результатам аудиту грошових коштів замовники аудиторських послуг мають можливість оцінити ефективність їх використання. Проте цей аудит не є досконалим та має низку проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку присвячено праці таких учених, як: Н.Й. Радіонова, К.О. Жура, О.В. Ковальова, Н.В. Гришко, Є.А. Карпенко, О.В. Філатов, М.Д. Корінько, В.А. Малахов, Г.В. Даценко, І.А. Левченко та ін. Зокрема, Н.Й. Радіонова розглядає теоретичні аспекти організації аудиту грошових коштів суб'єкта господарювання. О.В. Ковальова та Н.В. Гришко розглядають послідовність проведення аудиту грошових коштів та типові порушення, які виявляються у ході перевірки. М.Д. Корінько узагальнює організаційно-методичне забезпечення здійснення аудитором контролю грошових коштів суб'єкта господарювання.

Мета статті полягає у висвітленні основних проблем аудиту грошових коштів у касі та на рахунках суб'єкта господарювання у банках і наданні рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудит грошових коштів являє собою важливий складник аудиторської перевірки фінансово-господарської діяльності, яку провадить суб'єкт господарювання. Він проводиться за відповідними напрямками, які включають: аудит касових операцій, аудит операцій на поточному рахунку, аудит операцій на валютному та інших рахунках у банках. Дослідження цих напрямків дає змогу розробити висновок про доцільність та ефективність використання грошових коштів клієнтом [1].

Метою аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку є підтвердження аудитором достовірності інформації щодо операцій із грошовими коштами у фінансовій звітності, її повноти та відповідності чинному законодавству.

До основних завдань аудиту операцій із грошовими коштами можна віднести:

- перевірку наявності грошових коштів у суб'єкта господарювання та виявлення нестач або надлишків;
- перевірку стану збереження грошових коштів та цінних паперів у касі й правильності організації ведення касових операцій;
- перевірку дотримання Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні;
- перевірку своєчасності та повноти оприбуткування грошових коштів;
- перевірку законності витрачання грошових коштів;
- перевірку достовірності обліку й ефективності внутрішньогосподарського контролю грошових коштів;
- оцінювання стану синтетичного та аналітичного обліку коштів, якості відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку, облікових реєстрах та звітності [2].

Опанування методики аудиту касових операцій є важливим через те, що: грошові кошти являють собою

найбільш ліквідні активи клієнта, які мають масовий і поширений характер; рух готівки відбувається через касові операції, тому під час аудиту вони досліджуються суцільним методом. При цьому особливу увагу приділяють питанню забезпечення збереження грошей і дотримання касової дисципліни [1].

Предметом аудиту грошових коштів виступають господарські процеси та операції, які пов'язані з рухом грошових коштів та інших активів, а також відносини, що виникають при цьому як у суб'єкті господарювання, так і за його межами [2].

Аудит грошових коштів складається з трьох етапів: підготовчого, основного та завершального. Кожен із цих етапів складається з відповідних стадій, які можна побачити в табл. 1.

Основними джерелами інформації для проведення аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку можна віднести: Наказ про облікову політику, касову книгу, платіжні доручення, виписки банку, видаткові та прибуткові касові ордери, грошові чеки, Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів тощо.

Аудит грошових коштів у касі здебільшого починається зі спостереження аудитора за інвентаризацією готівки в касі. Ця процедура дає можливість перевірити, чи припускає зловживання управлінський персонал суб'єкта господарювання, чи допускаються крадіжки грошових коштів [3, с. 303].

Аудитор проводить процедури перевірки ефективності інвентаризаційної роботи щодо касових операцій, які включають:

- ознайомлення з наказами на проведення інвентаризації в касі;
- перевірку частоти проведення інвентаризації та склад інвентаризаційних комісій;
- перевірку якості оформлення актів інвентаризації каси;
- оцінку результатів інвентаризацій та їх відображення в обліку;
- проведення аудитором або працівником суб'єкта господарювання (у присутності аудитора) інвентаризації в касі та порівняння її результатів із результатами інвентаризацій, які проводилися протягом року [4, с. 70].

На основі отриманого завдання на проведення аудиту готівки і відповідно до програми аудитор

перевіряє, скільки операційних кас має підприємство. Необхідно провести одночасно інвентаризацію в усіх касах, при цьому з'ясувати, чи допускаються внутрішні переміщення готівки між касами у тих випадках, коли кошти передбачено здавати безпосередньо через інкасаторів. У таких випадках можуть виникати зловживання з боку управлінського персоналу, а саме крадіжки, тимчасове використання коштів тощо [3, с. 303].

Аудит грошових коштів на поточних рахунках у національній та іноземних валютах починається зі з'ясування, які рахунки й у яких банках має суб'єкт господарювання, при цьому аудитор повинен занести в робочі документи як номер рахунку, так і назву установи комерційного банку, в якому цей рахунок знаходиться та суму залишку на рахунок відповідно до виписки на кінець звітної періоду, за який проводиться аудит. Аудитор перевіряє всі операції по поточних рахунках у комерційних банках на предмет виявлення порушень, а саме: своєчасність оприбуткування коштів у касі, отриманих із рахунків в установах банків; перерахування коштів, особливо якщо ці кошти безпосередньо списано на рахунки витрат; перевірка виписки банку на предмет вилучення тих чи інших документів чи виписки за операціями на рахунок [3, с. 304].

Співставлення прибуткових та видаткових касових ордерів із касовою книгою та фінансовою звітністю дає змогу аудитором визначити, чи повністю було оприбутковано або використано відповідну суму грошей.

Приклади типових порушень, з якими найчастіше стикається аудитор під час здійснення аудиту грошових коштів, можна побачити в табл. 2.

Також аудитором можуть бути виявлені такі порушення:

- помилки в оформленні прибуткових і видаткових касових ордерів;
- помилки в розрахунках;
- перевищення ліміту каси та встановлених строків використання виданої під звіт готівки;
- зловживання службовим становищем (неоприбуткування і привласнення коштів, надлишкове списання коштів по касі тощо);
- невиконання або неякісне виконання службових обов'язків;
- неправильне складання кореспонденції рахунків тощо [5].

Таблиця 1

Етапи та стадії аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку

Етапи	Стадії
Підготовчий етап	Надсилання запиту підприємством до аудиторської фірми на проведення аудиторської перевірки; ознайомлення аудиторської фірми з бізнесом замовника; оцінка загального аудиторського ризику аудитором; укладання договору; складання плану та програми аудиторської перевірки
Основний етап	Безпосереднє проведення аудиту
Заключний етап	Узагальнення аудиторських доказів та складання аудиторського висновку

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Перелік типових порушень та помилок, які можуть бути виявлені під час проведення аудиту грошових коштів

Первинний документ, обліковий регістр	Характер порушення
Прибутковий касовий ордер	Наявність виправлення суми
Видатковий касовий ордер	Відсутність підпису головного бухгалтера
Касова книга	Невідповідність сум зі звітом касира
Виписка банку	Розбіжність платіжного документа та коду
Авансовий звіт	Неповне відображення сум виданої під звіт готівки
Чек на видачу готівки	Розбіжність сум із прибутковим касовим ордером

Джерело: розроблено автором

Здійснення аудиту грошових коштів у касі та на рахунку в банку являє собою дуже клопітливою та громіздкою роботою, яка передбачає охоплення багатьох операцій та документів для проведення перевірки. Така аудиторська перевірка потребує від аудитора достатньо практичних навичок та відповідних знань, знання нормативно-правової бази, якою регулюється здійснення обліку та аудиту грошових операцій. Велика увага приділяється вивченню й оцінці системи внутрішнього контролю, оскільки від неї багато в чому залежить довіра аудитора до суб'єкта господарювання, що перевіряється аудитором, і можливість покладатися на свідчення персоналу. Після отримання інформації аудитор планує подальшу роботу, складає програму аудиту та виконує основну частину перевірки.

Особливо важливим завданням аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку є визначення платоспроможності замовника. Щоб виконати це завдання, аудиторі слід самостійно розрахувати показники, які вказують на платоспроможність суб'єкта господарювання. До таких показників належать коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами, коефіцієнт автономії та коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Для того щоб удосконалити аудит грошових коштів у касі та на рахунках у банку, аудиторі також слід проводити аналіз надходження та вибуття грошових коштів суб'єкта господарювання. Саме цей аналіз дасть змогу аудиторі вивчити динаміку грошових коштів, визначити суму перевищення надходження над вибуттям, що дає змогу робити висновки про можливість внутрішнього самофінансування. Основною метою аналізу надходження та вибуття грошових коштів є виявлення причин дефіциту (надлишку) коштів і визначення джерел їх надходження та напрямів вибуття для контролю над поточною ліквідністю й платоспроможністю. Платоспроможність і ліквідність підприємства дуже часто залежать від реального грошового обігу у вигляді потоку грошових платежів, відображених на рахунках бухгалтерського обліку, тому важливість аналізу надходження та вибуття грошових коштів полягає у здійсненні значного доповнення методики оцінки платоспроможності й ліквідності підприємства. Це дасть змогу реально оцінити фінансово-економічний стан господарюючого суб'єкта [6].

Оцінка синхронності грошових надходжень є також дуже важливою під час проведення аудиту грошових коштів. Для розкриття інформації аудитором щодо реального руху грошових коштів ним повинно бути розглянуто всі напрями їх надходжень та вибуття. Тобто аудитор розглядає останні напрями руху грошових коштів під час операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. У Звіті про рух грошових коштів (Форма № 3) наводиться інформація щодо надходження та вибуття грошових коштів відповідно до трьох видів діяльності. Аудитор, використовуючи даний звіт, має змогу провести аналіз здатності суб'єкта господарювання генерувати надходження грошових коштів, а також напрями витрачання наявних коштів для оцінки необхідності в них у майбутньому.

За станом руху грошових потоків аудитор може робити висновок про якість управління суб'єктом господарювання. Його можна охарактеризувати як позитивний, якщо за результатами звітного періоду чистий рух грошових коштів від операційної діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної та фінансової діяльності – негативне. Це означає, що в результаті операційної діяльності, зокрема від реалізації продукції, суб'єкт господарювання отримує

достатньо коштів, щоб мати можливість інвестувати їх і погашати залучені кредити.

Якщо рух коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті операційної – негативне, то якість управління суб'єктом господарювання можна охарактеризувати як кризову. Суть такої структури грошових коштів: суб'єкт господарювання фінансує витрати операційної діяльності за рахунок надходжень від інвестиційної та фінансової діяльності. Така структура прийнятна тільки для новостворених суб'єктів господарювання.

Аудитор може зробити висновок, що якість управління суб'єктом господарювання буде перебувати на прийнятному рівні лише тоді, якщо буде мати позитивне значення рух грошових коштів у результаті операційної діяльності. Іншими словами, суб'єктом господарювання буде своєчасно отримуватися оплата за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги від покупців і замовників, а витрати суб'єкта, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), будуть менше отриманих доходів, тобто він буде отримувати прибуток.

Можна виділити такі основні проблеми аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку:

- недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю над готівкою;
- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів;
- відсутність типових форм документів з аудиту грошових коштів;
- відсутність методичних рекомендацій із питань комп'ютеризації аудиту грошових коштів [1];
- відсутність розробленого економічного механізму регулювання аудиту, що включає в себе великі штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської діяльності тощо;
- недосконала законодавча база [7].

Для подолання наявних проблем аудиту операцій із грошовими коштами можна запропонувати такі шляхи:

- впорядкування нормативної бази як з аудиту, так і з обліку грошових коштів у касі та на рахунках у банку;
 - проведення спеціальних курсів для аудиторів-початківців, які б змогли допомогти їм у практичній діяльності;
 - постійний контроль над проходженням аудиторів курсів підвищення кваліфікації;
 - вдосконалення комп'ютерних технологій з аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку;
 - залучення іноземних експертів із питань аудиту грошових коштів у касі та на рахунку в банку тощо.
- Також напрямами вдосконалення аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку можуть бути такі:
- вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію завдань, поставлених перед аудитом грошових коштів у касі та на рахунках у банку. Це дасть змогу значно полегшити роботу аудитора та спрямувати його увагу лише на необхідну ділянку перевірки;
 - розроблення та запровадження вдосконалених форм носіїв облікової інформації, найбільш адаптованих до структури, змісту та характеру інформації. За допомогою цього документи, які перевірятиме аудитор, будуть більш адаптованими до сучасних умов функціонування суб'єкта господарювання;
 - розроблення та запровадження раціональних схем документообігу, що дадуть змогу з найменшими

затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених перед аудитором завдань;

– використання узагальненого практичного досвіду роботи міжнародних та вітчизняних аудиторських фірм, розроблення типової методики аудиторської перевірки грошових коштів у касі та на рахунках суб'єктів господарювання у банках у розрізі галузей їхньої діяльності.

Необхідно також звернути увагу на вдосконалення автоматизації аудиту операцій із грошовими коштами. Відомо, що для ведення бухгалтерського обліку використовується багато різних автоматизованих програм, а спеціальної аудиторської програми немає. На нашу думку, це набагато ускладнює роботу аудитора. Необхідно створити таку програму, яка могла б згрупувати всю інформацію, яка необхідна аудитором для складання достовірного аудиторського висновку.

Ще одним напрямом удосконалення аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку є обмін досвідом із такого аудиту з іноземними фірмами.

Реалізація вищенаведених рекомендацій дасть змогу вдосконалити організацію та методику аудиту грошових коштів у касі та на рахунках підприємства в банку.

Висновки. Таким чином, аудит грошових коштів має велике значення для розуміння ефективності діяльності суб'єкта господарювання, адже завдяки

його результатам замовники аудиторських послуг мають можливість оцінити ефективність їх використання. Проте в його організації та проведенні є низка проблем, які потребують першочергового вирішення, адже саме під час здійснення операцій із грошовими коштами може відбуватися багато зловживань та різного роду порушень. Питання вдосконалення аудиту операцій із готівковими та безготівковими грошовими коштами є актуальним особливо зараз, адже Україна прагне стати членом ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальова О.В., Гришко Н.В. Проблеми аудиту грошових коштів та їх вирішення. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=25105>.
2. Радіонова Н.І. Концептуальний підхід до організації та методики проведення аудиту грошових коштів підприємства. URL: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektivna-ekonomika&send=5750>.
3. Виноградова М.О., Жидеєва Л.І. Аудит: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 654 с.
4. Організація та методика аудиту: посібник / Л.М. Ячнева та ін. Х.: Форт, 2014. 121 с.
5. Бондаренко Н.М., Таран В.В. Організація обліку і контролю грошових коштів. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/17_2017/46.pdf.
6. Аналіз надходження та вибуття грошових коштів підприємства. URL: http://pidruchniki.com/1164110553660/ekonomika/analiz_nadhodzhennya_vibuttya_groshovih_koshtiv_pidpriyemstva.
7. Самсонова К.В., Буряк В.О. Проблеми аудиту в Україні та шляхи їх подолання. URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_3/stat_10_3/62.pdf.

УДК 657.42

Слуцький Є.В.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ МАЙДАНЧИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ

Статтю присвячено систематизації господарських операцій для кожного етапу життєвого циклу основних засобів, документування яких відбувається за справедливою вартістю. Виокремлено переваги і недоліки кожного з наявних підходів до оцінки за справедливою вартістю. Вибрано найбільш прийнятний підхід для дослідження. Розглянуто функціонування електронних майданчиків в Україні, класифікацію активів за їх моральним і фізичним станом. Складено алгоритм оцінки за справедливою вартістю на електронних майданчиках. Визначено переваги нового інструменту оцінки за справедливою вартістю на підставі інформації, отриманої з електронних майданчиків та центральної бази даних системи «Прозоро».

Ключові слова: основні засоби, активний ринок, справедлива вартість, електронні майданчики, оцінка, переоцінка.

Слуцкий Е.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

Статья посвящена систематизации хозяйственных операций для каждого этапа жизненного цикла основных средств, документирование которых происходит по справедливой стоимости. Выделены преимущества и недостатки каждого из существующих подходов к оценке по справедливой стоимости. Выбран наиболее приемлемый подход для исследования. Рассмотрено функционирование электронных площадок в Украине и классификация активов по их моральному и физическому состоянию. Составлен алгоритм оценки по справедливой стоимости на электронных площадках. Определены предпочтения нового инструмента оценки по справедливой стоимости на основании информации, полученной из электронных площадок и центральной базы данных системы «Прозоро».

Ключевые слова: основные средства, активный рынок, справедливая стоимость, электронные площадки, оценка, переоценка.

Slutskiy Y.V. USE OF ELECTRONIC SITES FOR SALES OF ASSESSMENT OF MAIN MEANS FOR FAIR VALUE

The article is devoted to the systematization of business operations for each stage of the life cycle of main means, the documentation of which takes place according to the fair value. It is also shows the Identifying the advantages and disadvantages of each from the existing valuation approaches at fair value. The author has chosen the most appropriate approach for this study. The article touches the problems of consideration of the functioning of electronic platforms in Ukraine, classification of assets for their moral and physical condition, preparation of an algorithm for estimating fair value on electronic platforms. The advantages of the new valuation instrument at fair value are determined on the basis of information received from electronic platforms and the central database of the "transparent" system.

Keywords: main means, active market, fair value, electronic platforms, evaluation, revaluation.

Постановка проблеми. Зі змінами до Закону України «Про бухгалтерський облік» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV справедлива вартість як метод оцінки активів набуває особливого значення. Цей метод оцінки є одним із джерел формування балансової вартості активів підприємства. Своєю чергою, балансова вартість активів підприємства є одним із критеріїв віднесення підприємств до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств, що призводить до різного оподаткування та вимог до бухгалтерського обліку підприємств, установ, організацій. Збільшення випадків оприлюднення річної фінансової звітності на веб-сторінках вимагає від бухгалтерських органів поширення використання оцінки за справедливою вартістю, оскільки релевантною інформацією для користувачів може бути лише достовірна інформація. Збільшення переліку підприємств, що подають звітність за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, також доводить необхідність використання справедливої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду підходів до оцінки за справедливою вартістю приділялася увага в роботах таких науковців, як: В. Пасенко [1], В.І. Куцик [2], К. Безверхий [3], Р. Романів [4], В.В. Свіцельська [5], Г.Ю. Аніщенко [6], І.М. Іващенко [7], А.С. Воронцова [8].

Мета статті полягає у тому, щоб; систематизувати господарські операції для кожного етапу життєвого циклу основних засобів, документування яких відбувається за справедливою вартістю; виокремити переваги і недоліки кожного з підходів до оцінки за справедливою вартістю; вибрати найбільш прийнятний підхід для нашого дослідження; розглянути функціонування електронних майданчиків як аналог активного ринку; класифікувати активи за їх моральним і фізичним станом; скласти алгоритм оцінки за справедливою вартістю на електронних майданчиках; розробити систему коригуючих коефіцієнтів мережевої вартості для різних груп активи за їх моральним і фізичним станом; на підставі системи коригуючих коефіцієнтів розробити формули розрахунку справедливої вартості об'єктів оцінки; навести власне трактування терміну «ліквідаційна вартість»; визначити переваги нового інструменту оцінки за справедливою вартістю на підставі інформації, отриманої з електронних майданчиків та центральної бази даних системи «Прозоро».

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи набутий нами досвід під час аналізу зарубіжних моделей бухгалтерського обліку, кожної з

моделей бухгалтерського обліку розвинутих країн та країн, які показують стабільне економічне піднесення, а також той факт, що одним із критеріїв визнання активу основних засобом у національній моделі бухгалтерського обліку є вартісна ознака, оцінка за справедливою вартістю є невід'ємною частиною життєвого циклу основних засобів. Проте міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка за справедливою вартістю» не розкриває повного алгоритму послідовності дій для отримання справедливої вартості актив, а ті підходи, що наведені у самому стандарті, не конкретизують більшість господарських операцій та вимагають додаткового фінансового ресурсу на проведення заходів з оцінки або переоцінки за справедливою вартістю. Усвідомлюючи, що суб'єкти господарювання державного сектора економіки повинні ефективно використовувати свої доходи, витрачання додаткових коштів для цілей бухгалтерського обліку може стати додатковим видатковим тягарем та негативно впливати на фінансовий результат підприємства, установи, організації у цілому. Оскільки життєвий цикл основних засобів пов'язаний із відображенням його етапів у господарських операціях, виникає необхідність чіткого структурування можливих господарських операцій для кожного з етапів життєвого циклу, що будуть відображатися за справедливою вартістю, для розроблення чіткої методики оцінки за справедливою вартістю. Для більшої наочності структуруємо можливі господарські операції для кожного етапу життєвого циклу основних засобів, відображення яких доцільно здійснювати в бухгалтерському обліку підприємства за методом справедливої вартості (табл. 1).

Як видно з таблиці, діапазон господарських операцій досить широкий, що також підтверджує необхідність поліпшення такого інструменту бухгалтерського обліку, як оцінка за справедливою вартістю.

Враховуючи, що існує три загальновідомі підходи до оцінки немонетарних і монетарних активів за справедливою вартістю, а саме витратний, або майновий, дохідний, або прибутковий, та ринковий, або порівняльний, розгляд їх переваг і недоліків дасть змогу вибрати найбільш прийнятний підхід для нашого дослідження.

Для більшої наочності наведемо переваги і недоліки кожного з підходів у табл. 2.

Як видно з таблиці, спільним недоліком у всіх трьох підходах є те, що вони трудомісткі та громіздкі для розрахунку, а також те, що вони можуть застосовуватися до виробничих основних засобів.

Таблиця 1

Господарські операції, що притаманні кожному з етапів життєвого циклу основних засобів, для документування яких, відповідно до чинного законодавства, доцільно використовувати оцінку за справедливою вартістю

Назва етапу життєвого циклу	Можливі господарські операції з основними засобами, які доцільно здійснювати за справедливою вартістю
Первинний етап	Безоплатне отримання основного засобу внаслідок гуманітарної допомоги, відчуження, внаслідок отримання як трофейне майно. Внесення активу до статутного капіталу. Внаслідок обміну на інші немонетарні активи. Внаслідок об'єднання двох підприємств
Експлуатаційний етап	Переоцінка під час використання основного засобу внаслідок перевищення порогу суттєвості інформації зазначеного в обліковій політиці підприємства шляхом дооцінки або уцінки. Внаслідок втрати корисності, морального або технічного застарівання активу. В результаті модернізації, реконструкції, дообладнання активу. Внаслідок об'єднання двох підприємств
Ліквідаційний етап	Безоплатна передача основного засобу внаслідок обміну, гуманітарної допомоги, відчуження. Продаж активу на відкритому аукціоні. Внаслідок обміну на інші немонетарні активи. Внаслідок об'єднання двох підприємств

Джерело: розроблено автором на основі [17; 18]

Таблиця 2

Переваги і недоліків підходів до оцінки за справедливою вартістю

	Ринковий (порівняльний)	Витратний (майновий)	Дохідний (прибутковий)
Переваги	Застосовується для виробничих і невиробничих активів. Дає реальну ринкову оцінку активу. Дає змогу підготувати попередню інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Фактично показує рівноважну ціну активу Дає змогу врахувати під час оцінки унікальність кожного об'єкта. Простий і водночас легкий для застосування підхід.	Застосовується для виробничих і невиробничих активів. Більшою мірою враховує інтереси продавця. Інформаційна база ґрунтується на даних фінансової звітності. Легкість використання, особливо для підприємств із незначними нематеріальними активами. Можливість застосовувати за високих темпів інфляції. Дає змогу відобразити фактичні здійснені витрати підприємства.	Використання можливо лише для виробничих активів Враховує майбутній дохід. Дає змогу визначити вартість нематеріальних активів. Простота в розрахунках. Ураховує ринковий аспект через ставку дисконту. Враховує моральне і фізичне застарівання об'єкта оцінки.
Недоліки	Трудомісткість збору інформації про фактичні продажі. Залежність від активності ринку. Залежність від стабільності ринку. Громіздкість розрахунків.	Невідповідність балансової вартості ринковій вартості активу. Не враховує фінансові результати діяльності підприємства. Висока трудомісткість розрахунків. Не відображає потенційного прибутку. Не відображає максимальної користі активу в умовах застосування сучасного наукового технічного прогресу. Не враховує ефективність використання активів. Висока ступінь похибки під час отримання результату оцінки.	Громіздкість розрахунків Істотний суб'єктивний бік під час розрахунків дає високий ступінь ризику помилки в результатах. Не використовується до невиробничих активів. Складність отримання інформації для проведення перевірки розрахунків. Високий ступінь ризику. Не передбачувальні прибутки впливають на періодичність проведення переоцінки.

Джерело: розроблено та доопрацьовано автором на основі [2, с. 85]

На нашу думку, найбільш прийнятним для цілей бухгалтерського обліку може стати саме ринковий підхід. Оскільки перелік його переваг та недоліків компенсує один одного, порівняно з іншими підходами він є більш точним та простішим для застосування, а також він надає можливість оцінити як виробничі основні засоби, так і невиробничі основні засоби. Враховуючи, що використання цього підходу можливо лише за умови незначного коливання попиту та пропозиції на активному ринку, аналогом класичному активному ринку може стати саме мережа Інтернет разом із розміщеними у ній електронними майданчиками, що набули особливостей ринку.

Функціонування електронних майданчиків в Україні відбувається на підставі Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 24 лютого 2016 р. № 166. Згідно з цією Постановою, відбувається взаємодія всіх суб'єктів електронних закупівель: адміністратора електронної системи закупівель, оператора авторизованого електронного майданчика та користувачів. Відповідно до Постанови, оператор авторизованого електронного майданчика повинен забезпечувати та надавати на безоплатній основі доступ користувачам до інформації про закупівлі.

Але, на нашу думку, впровадження офіційного порталу оприлюднення інформації про публічні закупівлі України prozorro.gov.ua, що дає доступ до всієї інформації із центральної бази даних про електронні тендерні торги, які оголошено з 31 липня 2016 р., виводить на новий еволюційний рівень класичний ринок товарів, послуг та робіт України до електронних майданчиків у мережі Інтернет. Prozorro.gov.ua є центральною інформаційною базою і містить усю необхідну інформацію для визначення справедливої вартості активів. Придбання активів, робіт та послуг на електронних майданчиках призводить до активізації виробничих підприємств та підприємств, що здійснюють роботи та надають послуги, транспортно-логістичних ком-

паній та організацій, які займаються установкою, монтажем, налагодженням, що позитивно впливає на економічний розвиток держави у цілому та рівнює корумпованість під час здійснення електронних закупівель. Проаналізувавши міжнародні дослідження з розвитку корупції в країнах світу, ми дійшли висновку, що балансова вартість активів підприємств державного сектору економіки відрізняється від реальної справедливої вартості активів підприємств державного сектору економіки, у тому числі й на певний відсоток корумпованості у вартості під час здійснення державних закупівель.

Здійснивши спостереження укладених угод підприємств оборонної галузі, а саме авіабудування та авіаремонту, що належать до сфери управління державного концерну «Укроборонпром» за 2017 р., ми дійшли висновку, що чітко віднести закуплені товари, роботи, послуги до певної синтетичної групи основних засобів без аналітичних реєстрів досить складно. Натомість проводячи аналіз за допомогою індуктивних і дедуктивних аналітичних філософських методів розмірковування визначеної вибірки підприємств, ураховуючи чинну методологію віднесення нефінансових активів до синтетичних груп плану рахунків, вивчивши накази про їх облікову політику, первісна вартість активів сформувалася на підставі мережевої вартості. У подальшому первісна вартість трансформувалася у балансову вартість шляхом реєстрації накопичених первісних вартостей усіх витрат в акті введення до експлуатації основних засобів. Мережева вартість закуплених матеріальних засобів у переважній більшості вже включає суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони

придатні для використання із запланованою метою. Враховуючи вищевизначені складники мережевої вартості, її можна ототожити з оцінкою за справедливою вартістю, визначеною ринковим підходом або первісною вартістю, що за ідеальних умов є тотожною справедливою вартістю.

Отже, для більш чіткої побудови алгоритму оцінки активів за справедливою вартістю, використовуючи електронні майданчики як аналог активного ринку, на всіх етапах їх життєвого циклу виникає необхідність класифікації активів за їх станом для розуміння максимальної кількості проблематики, з якою може зіткнутися комісія з визначення справедливої вартості активів. На нашу думку, їх слід розділити на п'ять груп, які наведені в табл. 3.

Враховуючи вищевизначену класифікацію активів, виникає необхідність корегування результатів справедливої вартості залежно від морального і фізичного стану об'єкта оцінки. Алгоритм оцінки за справедливою вартістю на електронних майданчиках буде, на нашу думку, складатися з трьох етапів: підготовчого, коригуючого і заключного.

Під час підготовчого етапу алгоритму оцінки за справедливою вартістю основних засобів, використовуючи електронні майданчики, за об'єкт оцінки можна приймати, на нашу думку, виключно новий предмет закупівлі. По-перше, слід визначити, які елементи вартості активу нам невідомі, наприклад: необхідність сплати транспортних витрат, витрат на установку, монтаж, налагодження, інших витрат, безпосередньо пов'язаних із доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою, реєстраційних зборів, необхідність сплати державного мита та аналогічних платежів; необхідність здійснення витрат зі страхування ризиків доставки основних засобів. По-друге, слід визначити найбільш прийнятний цифровий код для об'єкта оцінки відповідно до державного класифікатора продукції та послуг ДК 016-2010, який також затверджений Наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації № 457 від 11.10.2010, або відповідно до єдиного закупівельного словника ДК 021:2015, електронні коди дадуть змогу звузити коло пошуку із загальної інформаційної бази даних. По-третє, за допомогою пошукової строки системи Prozorro провести моніторинг укладених угод, використовуючи для пошуку вже визначені коди. По-четверте, здійснити вибірку договорів. Слід наголосити, що під час здійснення вибірки укладених договорів не зайвим буде приді-

ляти увагу умовам про предмет договору. Відповідно до Господарського кодексу України, суб'єкт державного сектору економіки під час здійснення закупівель зобов'язаний оприлюднювати на веб-порталі звіт про укладення договору про закупівлю товарів, робіт і послуг за кошти підприємств, в якому, крім найменування, інформації про технічні та якісні характеристики товару та кількості товару, повинно міститися місцезнаходження постачальника та місце поставки, а також перелік робіт з установки, монтажу, налагодження, якщо вони передбачені в договорі, ціна за одиницю товару, що значно полегшує вибір найбільш оптимальних за нашим конкретним випадком договорів. Якщо нам невідомий такий елементи вартості активу, як транспортні витрати на доставку предмету закупівлі, найбільш прийнятним будуть договори з ідентичною місцевістю для спрощення механізму пошуку в пошуковій строці системи Prozorro відзначити відповідний регіон. Коли ідентичної місцевості не знайдено, еквівалентом її може стати вартість доставки з місцевості постачання до місцевості підприємства за вартістю наявних транспортних компаній. Якщо нам невідомий такі елементи вартості активу, як вартість установки, монтажу, налагодження основних засобів, також можна прийняти середнє значення вартості в договорах, які були знайдені в пошуку за відповідними цифровими кодами. Якщо вартість установки, монтажу, налагодження основних засобів не прописана в договорах, які підтягалися аналізу, еквівалентом їх може стати середня вартість робіт з установки, монтажу, налагодження інших підприємств. Найбільш оптимальною кількістю договорів для нашої вибірки, вважаємо, є діапазон від 3 до 5 з терміном давнини не більше ніж півроку.

Альтернативним варіантом підготовчого етапу визначення справедливої вартості активів може стати розміщення пропозиції у системі електронних аукціонів, що представлена у тестовому режимі системи Prozorro. У цьому разі регуляторами мережевої вартості активу, виставленого на аукціон, можуть стати самі учасники аукціону за умови, що їх буде достатня кількість. Але, вивчивши кількість проведених операцій на електронних аукціонах, ми дійшли висновку, що вони потребують популяризації серед користувачів.

Під час коригуючого етапу відбувається корегування визначеної справедливої вартості для кожної з груп активів. Слід зазначити, що результати підготовчого етапу дають можливість для подальшого

Таблиця 3

Класифікація активів за їх моральним і фізичним станом

Назва групи активів	Стисла характеристика активу
Перша	Новий (не був у використанні) актив, який відповідає своїм вимогам до технічних умов та відповідає стандартам експлуатації, з невичерпаним терміном експлуатації і повністю придатний для використання за призначенням.
Друга	Актив, який знаходиться/знаходився в експлуатації, придатний до використання за призначенням, відповідає всім вимогам експлуатаційної документації, і часові терміни експлуатації не вичерпані.
Третя	Актив, установлений часовий термін експлуатації якого закінчився, але за своїми технічними (якісними) характеристиками є придатним для використання за прямим призначенням після ремонту (потребує середнього ремонту) або без ремонту (для окремих видів активів може не встановлюватися) та вартість цього ремонту є економічно доцільною.
Четверта	Актив, що за своїми технічними (якісними) характеристиками потребує капітального ремонту, який є економічно доцільним.
П'ята	Актив, що є технічно несправним і за своїми якісними (технічними) характеристиками є непридатним для подальшого використання, морально і фізично застарілим, не відповідає вимогам технічних умов та відповідних стандартів, відновлення (ремонт) якого є технічно неможливим або економічно недоцільним.

Джерело: розроблено автором на основі [15]

документального оформлення тільки для нової групи активів. Для розширення методу оцінки за справедливою вартістю на підставі середньої мережевої вартості пропонуємо ввести систему корегуючих коефіцієнтів для нерозглянутих нами чотирьох груп активів за їх моральним і фізичним станом. Корируючий коефіцієнт для першої групи фізичного і морального стану активів дорівнює одиниці.

На нашу думку, коригуючий коефіцієнт залежить від двох основних факторів, а саме: мінімально допустимих строків амортизації та ліквідаційної вартості. Справедлива вартість активу не може бути менша за ліквідаційну вартість, тому слід зробити уточнення до терміну «оцінка за ліквідаційною вартістю». Ліквідаційна вартість – це вартість матеріалів, що економічно доцільно буде відправити на повторну переробку після повної ліквідації об'єкта. Натуральна кількість таких матеріалів визначена в технічних паспортах цих активів. Під економічною доцільністю ми розуміємо, що дохід від їх переробки буде перевищувати їх супутні витрати. Слід також додати, що вартість двох нових схожих за своїми функціями активів буде відрізнятися на вартість утилізації одного з них, якщо другому утилізація не потрібна. Якщо після ліквідації або розбраковки об'єкта основних засобів залишаються агрегати, вузли, механізми, що можна повторно використати, ліквідаційна вартість зменшується на суму ліквідаційної вартості справних агрегатів, вузлів, механізмів. А різниця між справедливою вартістю та ліквідаційною вартістю справних агрегатів, вузлів, механізмів повинна відображатися такою ж бухгалтерською кореспонденцією як результат дооцінки активів, раніше уціненних.

Квінтесенція мінімально допустимих строків амортизації, встановлених підпунктом 138.3.3 пункту 138.3 статті 138 Податкового кодексу України або наказом про організацію бухгалтерського обліку, полягає в акумулюванні достатньої кількості коштів на придбання нових аналогічних нефінансових активів, і за ідеальних умов із настанням повної амортизації активу відбувається його списання з обліку шляхом ліквідації. У нашому дослідженні саме мінімальні допустимі строки амортизації приймаються як еквіваленти нормального функціонування активів. Майже у кожній з аналітичних груп основних засобів та інших нефінансових активів закладена мінімальна кількість років нормального функціонування. Тобто, розглядаючи другу групу фізичного і морального стану активів на коригуючому етапі, слід дізнатися час їхнього фактичного перебування в експлуатації. Шляхом різниці між мінімально допустимими строками амортизації та кількістю фактично відпрацьованих років ми дізнаємося кількість років, протягом яких можна здійснювати повноцінне використання активу. Шляхом відношення можливої кількості повноцінного використання активу до мінімально допустимих строків амортизації ми дізнаємося коригуючий коефіцієнт. З нашої точки зору, коригуючий коефіцієнт для другої групи фізичного і морального стану активів розраховується за формулою:

коригуючий коефіцієнт для другої групи = (кількість мінімально допустимих років амортизації – кількість фактично відпрацьованих років) / кількість мінімально допустимих років амортизації.

Якщо фактична кількість років, що актив перебував в експлуатації, перевищує мінімально допустимі строки амортизації, визначені в законодавстві або в наказі з організації бухгалтерського обліку під-

приємства, то такі активи слід відносити до третьої групи фізичного і морального стану активів.

Тобто справедлива вартість для другої групи фізичного і морального стану активів буде розраховуватися за формулою:

справедлива вартість об'єкту оцінки = (середня мережева вартість нового об'єкту оцінки – ліквідаційна вартість) * коригуючий коефіцієнт для другої групи + ліквідаційна вартість.

Третя та четверта групи є досить ризиковими під час експлуатації, оскільки третя група в будь-який момент може зламатися, а у четвертій групі навіть після проведеного ремонту можуть вийти з ладу механізми, які не ремонтувалися і гарантія після ремонту на них не розповсюджується. Для розрахунку коригуючого коефіцієнту замість різниці між мінімально допустимими строками амортизації та кількістю фактично відпрацьованих років слід брати прогнозовану кількість років, що актив може повноцінно використовуватися. На нашу думку, найбільш прийнятною кількістю стане один рік, і він буде розраховуватися за формулою:

коригуючий коефіцієнт для третьої і четвертої груп активів = 1 / кількість мінімально допустимих років амортизації.

Справедлива вартість для третьої і четвертої груп фізичного і морального стану активів буде розраховуватися за формулою:

справедлива вартість об'єкту оцінки = (середня мережева вартість нового об'єкту оцінки – ліквідаційна вартість) * для третьої і четвертої груп активів + ліквідаційна вартість;

Справедлива вартість п'ятої групи фізичного і морального стану активів буде дорівнювати ліквідаційній вартості активу в тому розумінні, який ми навели вище.

Заключний етап полягає у документальному оформленні отриманих результатів проведеної оцінки за справедливою вартістю активів. Спеціалізована комісія для оцінки за справедливою вартістю або як її еквівалент комісія з інвентаризації активів, отримані результати справедливої вартості активу, повинні оформлюватися актом.

На підставі акту бухгалтерськими органами здійснюється відповідне документування у регістрах аналітичного і синтетичного обліку, під час якого відбувається трансформація середньої справедливої вартості з усіма необхідними елементами у балансову вартість активу.

На підставі проведеного дослідження для більшої наочності доцільно представити вищенаведений алгоритм оцінки справедливої вартості ринковим підходом на підставі електронних майданчиків (рис. 1).

Наведена нижче схема алгоритму оцінки за справедливою вартістю актуальна для кожного з етапів життєвого циклу основних засобів. Вона дає змогу поставити на бухгалтерський облік об'єкти, історична собівартість яких невідома, провести переоцінку основних засобів під час того, як активи перебувають в експлуатації, шляхом співставлення балансової вартості об'єкта переоцінки та мережевої вартості відкоригованої на відповідний коефіцієнт та дізнатися різницю між двома вартостями. Для ліквідаційного етапу оцінка мережевої вартості не менш важлива, ніж для всіх попередніх етапів, оскільки вона дає змогу не втратити можливий зиск у разі неякісних управлінських дій з активом.

Отже, використання електронних майданчиків для збору інформації про мережеву вартість

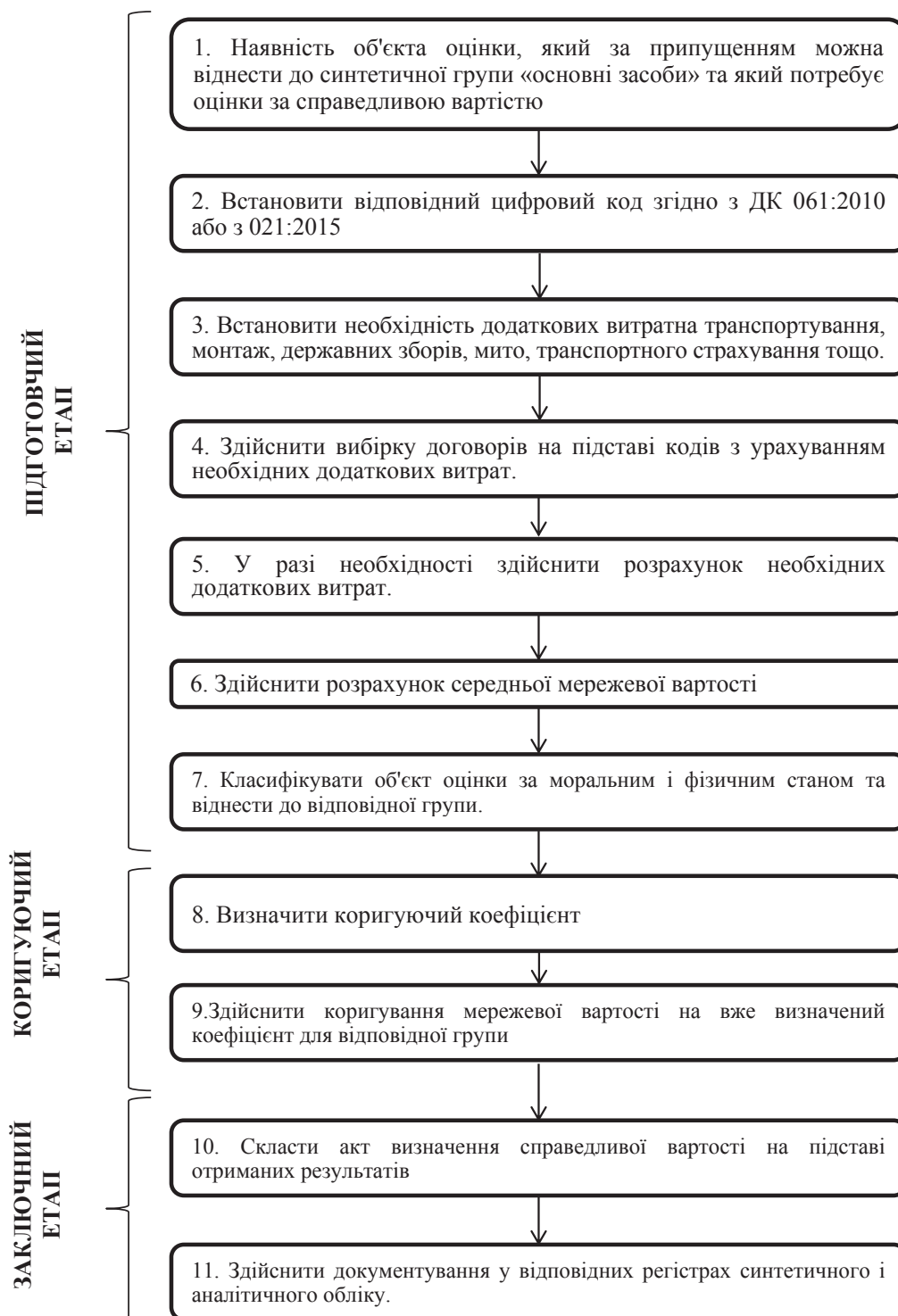


Рис. 1. Схема алгоритму оцінки справедливої вартості ринковим підходом на підставі електронних майданчиків

об'єкта оцінки усуває такі недоліки ринкового підходу оцінки, як трудомісткість пошуку інформації, а розроблена корегуюча система показників спрощує громіздкість розрахунків. Електронні майданчики як аналог класичного ринку більш стабільні та дають реальну можливість поширення такого методу оцінки основних засобів, як оцінка за справедливою вартістю. Мережева вартість за своєю суттю є справедливою вартістю, а за ідеальних

умов – і балансовою вартістю активів. Балансову вартість активів доречно переоцінювати до мережевої або до справедливої на дату річного балансу з урахуванням порогу суттєвості інформації. Враховуючи, що оператори електронних майданчиків зобов'язані надавати інформацію безкоштовно, буде доречним додати, що суб'єкти державного сектору економіки отримують додаткову можливість зекономити кошти на витратах із переоцінки активів

для цілей бухгалтерського обліку. Проте ця економія потребує затвердження у відповідних нормотворчих актах та змін у законодавстві України. Доречним буде також додати, що в ході визначення справедливої вартості, комісія з визначення справедливої вартості буде зовнішнім незалежним контролером проведених закупівель та може допомогти у відстеженні неправомірних угод, що також може позитивно вплинути на розвиток електронних майданчиків та економіки країни у цілому.

Висновки. У ході дослідження нами систематизовано господарські операції для кожного етапу життєвого циклу основних засобів, документування яких відбувається за справедливою вартістю. Виокремлено переваги і недоліки кожного з підходів до оцінки за справедливою вартістю. Вибрано найбільш прийнятний підхід для нашого дослідження. Розглянуто функціонування електронних майданчиків як аналог активного ринку. Класифіковано активи за їх моральним і фізичним станом. Складено алгоритм оцінки за справедливою вартістю на електронних майданчиках. Розроблено систему коригуючих коефіцієнтів мережевої вартості для різних груп активів за їх моральним і фізичним станом. На підставі системи систему коригуючих коефіцієнтів розроблено формули розрахунку справедливої вартості об'єктів оцінки. Надано власне трактування терміну «ліквідаційна вартість». Визначено переваги нового інструменту оцінки за справедливою вартістю на підставі інформації, отриманої з електронних майданчиків та центральної бази даних системи «Прозоро». Перспективним, на нашу думку, для подальшого дослідження є розроблення положення «Про порядок проведення переоцінки за справедливою вартістю для суб'єктів державного сектору економіки».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пасенко В. Вибір оцінки при первісному визнанні біологічних активів. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 36 (3). С. 44–48. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_36\(3\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_36(3)_10).
2. Куцук В.І., Явтуховська І.В. Методи та підходи до оцінки вартості підприємства: теоретичний аспект, проблеми їх використання. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2015. Вип. 48. С. 82–87. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_16.
3. Безверхий К., Бочуля Т. Методичні рекомендації з оцінки активів і зобов'язань для формування облікової звітності. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 9. С. 15–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2014_9_4.
4. Романів Р. Проблеми застосування у бухгалтерському обліку оцінки за справедливою вартістю та її вплив на світові економічні процеси. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 314–316.
5. Свіцельська В.В. Справедлива вартість у контексті МСФЗ 13 «Оцінка за справедливою вартістю». Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 1. С. 56–62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_ekon_2015_1_10.
6. Аніщенко Г.Ю. Облікові аспекти оцінки майна бюджетних установ. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2016. Вип. 88(2). С. 116–125. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2016_88\(2\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2016_88(2)_15).
7. Іващенко І.М. Визначення справедливої вартості при перевірці необоротних активів на зменшення корисності. Науковий вісник ХДУ. 2015. № 13. С. 142–145. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/120.pdf.
8. Воронцова А.С., Макаренко І.О. Справедлива вартість необоротних активів: сутність та процедура оцінювання. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. 2013. № 5.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 24 лютого 2016 р. № 166. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-%D0%BF>.
10. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості». URL: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
12. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики «Про затвердження та скасування національних класифікаторів» від 11.10.2010 № 457. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/rada/show/v0457609-10>.
13. Наказ Мінекономрозвитку «Про затвердження національного класифікатора України ДК 021:2015 та скасування національного класифікатора України ДК 021:2007» від 23.12.2015 № 1749. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a30f6c73-1a28-4f61-8dea-9524bead5f24&title=NakazMin ekonomrozvitkuVid23-12-2015-1749-proZatverdzhenniaNatsionalnoInogoKlasifikatoraUkrainiDk021-2015-TaSkasuvanniaNatsionalno goKlasifikatoraUkrainiDk021-2007->
14. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>.
15. Наказ Міністерства оборони України «Про затвердження Інструкції з обліку військового майна у Збройних силах України» від 17.08.2017 № 440. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1192-17>.
16. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
17. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 № 1202. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
18. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.



УДК 657.212:340.1

Струк Н.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту**Львівського національного університету імені Івана Франка***Дідик А.З.***здобувач ступеня магістра з обліку і оподаткування**Львівського національного університету імені Івана Франка*

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ДЕБІТОРАМИ В ДІЛОВИМУ ПАРТНЕРСТВІ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено дослідження системи обліку розрахунків із дебіторами на підприємствах України. Запропоновано вдосконалити методичний підхід до обліку дебіторської заборгованості як інструменту поліпшення фінансового стану підприємства. Вказано шляхи удосконалення організації обліку розрахунків із дебіторами, вирішення проблеми достовірної оцінки дебіторської заборгованості, формування та обліку резерву сумнівних боргів, перспективи відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку.

Ключові слова: безнадійна заборгованість, дебітори, дебіторська заборгованість, ділове партнерство підприємств, резерв сумнівних боргів, розрахунки, облікова політика.

Струк Н.С., Дідик А.З. ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ В ДЕЛОВОМ ПАРТНЕРСТВЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проведено исследование системы учета расчетов с дебиторами на предприятиях Украины. Предложено усовершенствовать методический подход к учету дебиторской задолженности как инструмента улучшения финансового состояния предприятия. Указаны пути совершенствования организации учета расчетов с дебиторами, решение проблемы достоверной оценки дебиторской задолженности, формирования и учета резерва сомнительных долгов, перспективы отражения дебиторской задолженности на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: безнадежная задолженность, дебиторы, дебиторская задолженность, деловое партнерство предприятий, расчеты, резерв сомнительных долгов, учетная политика.

Struk N.S., Didyk A.Z. PRIORITIES FOR DEVELOPMENT THE DEBTOR SYSTEM OF ACCOUNTING IN THE BUSINESS PARTNERSHIP OF ENTERPRISES

The authors carried out a study of the debtor system of accounting at Ukrainian enterprises. It is proposed to improve the methodical approach to the debtor's accounting as an instrument for improvement the financial condition of the enterprise. Authors present the ways of improving the organization of debtors' accounting, the solution to the problem of reliable assessment of debtors' liabilities, the formation and accounting of the reserve of doubtful debts and prospects of reflection the debtors' liabilities in accounting.

Keywords: bad debts, debtors, debtors' liability, business partnership of enterprises, reserve of doubtful debts, calculations, accounting policy.

Постановка проблеми. Розвиток системи обліку розрахунків із дебіторами має стратегічне значення для підприємств будь-якої форми власності. Підвищена увага до стану розрахунків із дебіторами пов'язана з потребою врахування змін бізнес-середовища, що змушує суб'єктів господарювання знаходити нові підходи до вдосконалення цього процесу, опрацювати нові форми обліку дебіторської заборгованості, розробляти систему оцінювання показників стану розрахунків із використанням новітніх досягнень у галузі сучасних інформаційних технологій для автоматизації обробки інформації про ділових партнерів на ринку та прийняття відповідних управлінських рішень.

Методика обліку розрахунків із дебіторами є невід'ємним складником системи бухгалтерського обліку підприємства. Її важливість супроводжується потребою адаптації теорії та практики вітчизняного бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів. Усі зазначені обставини доводять актуальність розкриття пріоритетів розвитку системи обліку розрахунків підприємства з дебіторами – діловими партнерами на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та пріоритети розвитку системи обліку розрахунків з дебіторами – суттєвий чинник підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни. Дослідженню таких питань

присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як: Г.Ф. Азаренков, Н.С. Акімова, С.Л. Береза, Ю.С. Глушач, О.О. Говоруха, О.М. Горбачова, Т.О. Євлаш, П.Б. Кватирка, С.А. Кузнєцова, А.А. Пилипенко, К.С. Сурніна, О.В. Топоркова та ін. Проте така проблематика потребує подальшого висвітлення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багатовекторність дослідження проблеми обліку розрахунків із дебіторами зумовлена суперечливим характером нормативних документів, а також рівнем розроблень окремих теоретичних і практичних аспектів методології обліку дебіторської заборгованості. Облік розрахунків із дебіторами є одним із найбільш складних та пріоритетних питань, що зумовлено актуальною для України проблемою недоотримання коштів підприємствами. Це відбувається, з одного боку, за рахунок збільшення величини заборгованості покупців та замовників, з іншого – за рахунок потреби погашення зобов'язань перед бюджетом за нарахованими податками чи виплати заробітної плати працівникам, тоді як безпосередній розрахунок із дебіторами ще не відбувся.

Найбільш гострими питаннями обліку розрахунків із покупцями і замовниками є: недосконалість обліку простроченої та безнадійної заборгованості; збільшення обсягу несплатежів; стан взаєморозрахунків із діловими партнерами підприємства; автоматизація бухгалтерського обліку та ін. Розв'язання

таких проблем потребує комплексного підходу, інтеграції облікової та управлінської систем підприємства. Така інтеграція можлива через удосконалення системи обліку розрахунків із дебіторами та трансформацію бухгалтерського обліку розрахунків із діловими партнерами відповідно до економічних відносин ринкового спрямування.

Мета статті полягає у розкритті пріоритетів розвитку системи обліку розрахунків підприємства з дебіторами – діловими партнерами на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі фінансово-господарської діяльності підприємство здійснює розрахунки зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Згідно з даними Державної служби статистики, динаміка зміни дебіторської заборгованості підприємств України за 2012–2017 рр. демонструє постійний ріст (рис. 1).

Вітчизняним нормативно-правовим документом, який регламентує відображення в обліку дебіторської заборгованості, є Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість трактується як «сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату» [2]. У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО) та фінансової звітності (МСФЗ) дебіторська заборгованість тлумачиться як «фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства» [3]. Таке тлумачення виведене з інформації, наведеної в МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів» (Presentation of Financial Statements), МСБО 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» (Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors), МСБО 11 «Будівельні контракти» (Construction Contracts), МСФЗ 18 «Дохід» (Revenue), МСФЗ 9 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» (Financial Instruments: Recognition and Measurement). Трактування «дебіторської заборгованості» у МСБО та вітчизняних стандартах відрізняється за змістом. Зокрема, розрізняють Accounts Receivable та Receivables. Accounts Receivable – дебіторська заборгованість, що відображає суми, які мають надійти від покупців та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не підтвержені векселями, траттами або акцептами, тобто сукупна сума, що має бути виплачена торговельними боржниками. Така дебіторська заборгованість є частиною поточних активів, якщо пред'явлені позови погашаються протя-

гом 12 місяців після звітного періоду. Receivables (торговельна дебіторська заборгованість) – вимоги до третіх осіб щодо отримання в майбутньому грошей, товарів, послуг. Така дебіторська заборгованість включає рахунки щодо отримання заборгованості від покупців із продажу за відтермінуванням платежу, заборгованості за векселями отриманими, заборгованість працівників, заборгованість страхових компаній щодо усунення майнових збитків [4].

Щодо науковців, то більшість (42%) дотримується погляду, що дебіторська заборгованість є боргом (заборгованістю), другу позицію (17%) займають автори з точкою зору стосовно дебіторської заборгованості як вимог (прав). На третьому місці – дебіторська заборгованість як фінансовий актив (13%) [5]. Отже, можемо резюмувати, що дебіторська заборгованість у діловому партнерстві підприємств – це сума грошової чи майнової заборгованості підприємству фізичних чи юридичних осіб, яка виникла в процесі їх взаємодії.

Серед основних аспектів обліку розрахунків із дебіторами, що потребує вдосконалення, – організація бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. Вона передбачає: визначення елементів облікової політики щодо дебіторської заборгованості покупців та замовників і закріплення їх відповідними розпорядчими документами; достовірне, своєчасне, повне та безперервне відображення господарських операцій, пов'язаних з дебіторською заборгованістю покупців та замовників; обробка даних щодо розрахунків із дебіторами за допомогою відповідних облікових процедур, прийомів та способів; складання звітності про стан дебіторської заборгованості покупців та замовників на основі отриманої та обробленої інформації. Правильно організований бухгалтерський облік розрахунків із дебіторами сприяє попередженню прострочення термінів платежів і зменшує ймовірність доведення заборгованості до стану безнадійної.

Розкриття елементів облікової політики є першим і важливим кроком організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами на підприємстві. Основним джерелом регулювання облікової політики на підприємстві є наказ про облікову політику. С.Л. Береза пропонує в наказі про облікову політику зазначити такі її елементи: віднесення заборгованості до сумнівної; розмежування видів діяльності; порядок створення резерву сумнівних боргів; порядок списання дебіторської заборгованості; порядок віднесення отриманих векселів до фінансових або товарних [6, с. 41]. На нашу думку, варто внести до цього переліку певні доповнення: форма ведення обліку розрахунків із дебіторами; критерії визнання та оцінки дебіторської заборгованості; класифікаційні групи дебіторської заборгованості; метод та період нарахування резерву сумнівних боргів. Такі доповнення до облікової політики повинні обов'язково знаходити своє відображення в наказі про облікову політику підприємства із зазначенням вибраних альтернатив за відповідними розрізами. До наказу потрібно складати відповідні додатки, серед яких повинні бути такі, що стосуються обліку розрахунків із дебіторами, зокрема: реєстри аналітичного обліку дебіторської

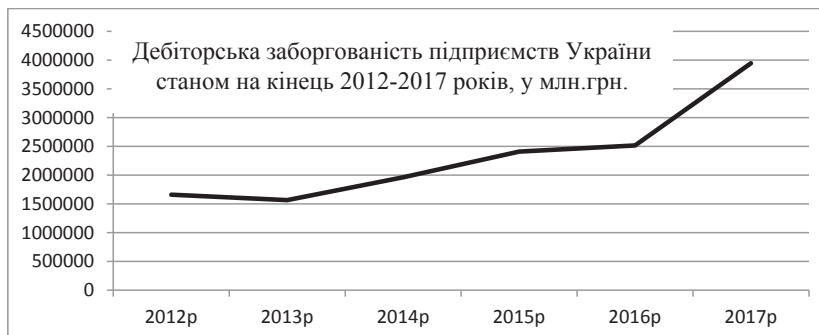


Рис. 1. Динаміка зміни дебіторської заборгованості підприємств України за 2012–2017 рр., млн.грн.*

* Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: сформовано авторами за [1]

заборгованості; робочий план рахунків; положення про ведення претензійно-позовної роботи; посадові інструкції бухгалтера щодо ведення розрахункових операцій; порядок створення та використання резервів підприємства (разом із резервом сумнівних боргів) та графік документообігу щодо розрахунків із діловими партнерами на ринку.

Ще одним аспектом обліку розрахунків із дебіторами, що потребує вдосконалення, є правильне визнання та оцінка поточної дебіторської заборгованості, адже це впливає на достовірність облікових даних та їх відображення у фінансовій звітності. Варто також наголосити на тому, що від дотримання умов визнання поточної дебіторської заборгованості, достовірності оцінки та своєчасності погашення залежить рівень платоспроможності підприємства. Бракує чіткого тлумачення порядку визнання дебіторської заборгованості в економічній літературі, хоча зустрічаються підходи, згідно з якими визнання дебіторської заборгованості активом пропонується здійснювати одночасно з визнанням доходу від реалізації. Проте утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди варто пов'язувати з доходом. Так, перерахування авансів за ще не передану продукцію призводить до виникнення дебіторської заборгованості, а доходу ще немає. Так, П.Б. Кватирка [7] вважає, що така ситуація вимагає внесення змін до законодавчої бази.

Характеризуючи поняття оцінки дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, передусім варто розпочати з її первісної вартості, яка є наближеною до справедливої. У момент здійснення операції ділові партнери аналізують ціни, що склалися на ринку, на певний вид товарів чи послуг. Первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію залежить від: повернення товарів від покупців; надання покупцеві торговельної знижки; надання покупцеві знижок після реалізації; періоду часу з дати відвантаження товарів до дати надходження коштів. Надання знижок є позитивним для обох сторін розрахункових відносин. Так, покупці можуть отримати продукцію, товари чи послуги за більш вигідною ціною, здійснюючи економію коштів для інших потреб, а продавці, вчасно отримавши кошти, можуть використати їх для забезпечення свого функціонування, наприклад для купівлі сировини. Проте продавець не може бути впевненим у тому, що покупець скористається знижкою. Від цього залежить її оцінка та виникає питання, як саме цю знижку відображати.

Для мінімізації відхилень розрахункової вартості боргу від її реальної величини С.А. Кузнецова запропонувала комплексний підхід до оцінювання дебіторської заборгованості, що базується на коригуванні первісної вартості дебіторської заборгованості відповідно до коефіцієнта часу [8]. Коефіцієнт часу дає змогу оцінити заборгованість суб'єкта господарювання у даний час з урахуванням зростання вартості в часі та зміни купівельної спроможності.

Ще більше проблем виникає під час оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги на дату балансу, адже, згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», вона є фінансовим активом (окрім придбаної та призначеної для продажу) і повинна відображатися за чистою реалізаційною вартістю. Тому питання визнання та оцінки дебіторської заборгованості розкривається у двох вітчизняних стандартах бухгалтерського обліку, зокрема у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти».

У таких положеннях відсутні взаємні посилання, які доречно було б додати.

На особливу увагу заслуговує порядок списання простроченої дебіторської заборгованості, оскільки існує прямий взаємозв'язок між списанням такої заборгованості та формуванням оподаткованої бази податком на прибуток. Основною відмінністю вітчизняного обліку дебіторської заборгованості від міжнародної практики є те, що він регламентований і не передбачає альтернативи для підприємства. У міжнародній системі обліку, навпаки, зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку. Успішний досвід західних країн свідчить, що питома вага дебіторської заборгованості в їх активах становить близько 20%, а наявність і частка сумнівної (безнадійної) дебіторської заборгованості може призводити до значного погіршення показників фінансової звітності. Знецінення дебіторської заборгованості виникає, якщо існує ризик не отримати від боржників грошові кошти.

За міжнародними стандартами створити резерв під знецінення доцільно, якщо є докази можливості неотримання коштів від боржників, на основі аналізу: величини дебіторської заборгованості, періоду простроченої заборгованості, ризику непогашення заборгованості. Розповсюдженими методами обліку безнадійної заборгованості в більшості країн є метод прямого списання (direct write-off) і метод нарахування резерву (Allowance method). В Італії дозволено щорічно відносити на резерв сумнівних боргів 0,5% загального обсягу дебіторської заборгованості, а коли обсяг резерву дорівнює 5%, подальше його збільшення забороняється [10]. В Естонії списання суми сумнівного боргу на витрати здійснюється незалежно від того, застосовані до неї заходи щодо стягнення чи ні. Компанії більшості країн англо-американської системи, крім резерву сумнівних боргів, можуть створювати й інші види резервів, зокрема резерв для покриття повернень товарів та знижок. Безнадійна заборгованість може бути попереджена ефективною політикою управління нею та отриманням векселя від покупця.

У вітчизняній практиці сума, що відображена на рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів», це не що інше, як сума, яка вираховується з відповідної активної статті дебіторської заборгованості, реальна величина якої менша активної на суму резерву, тому такий резерв не є самостійною обліковою категорією. Він пов'язаний з основною категорією, яка перебуває на протилежному активному боці балансу. Контрактивний рахунок резерву сумнівних боргів потрібно розглядати як «кредит» активного рахунку дебіторської заборгованості, а не як деяку пасивну категорію.

Оскільки обов'язковою умовою під час формування резервів є виділення в активі певної вартості, доцільно внести зміни до назви рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» шляхом його перейменування на «Резерв і регулятив сумнівних боргів», включивши до його складу два субрахунки: 381 «Резерв сумнівних боргів» та 382 «Регулятив сумнівних боргів». Такі зміни дадуть змогу відобразити основне призначення такого рахунку – коригування суми дебіторської заборгованості на певну дату, виділити частину, що покривається за рахунок грошових коштів підприємства.

Доречно також внести деякі зміни до чинного законодавства для стимулювання процесу створення підприємствами такого резерву, адже більшість підприємств не створює резерву сумнівних боргів, оскільки: це потребує вилучення з обігу коштів, що

можуть бути використані в інших сферах діяльності; суми, які резервуються, не включаються до валових витрат у податковому обліку, що, своєю чергою, не зменшує податок на прибуток; підприємства не хочуть нести додаткові трудові витрати на створення цього резерву [11].

Зауважимо, що для вдосконалення процедури обліку розрахунків із дебіторами варто контролювати законність та вірогідність розрахунків із діловими партнерами. Запропонований К.С. Сурніною методичний підхід до аналізу ґрунтується на зіставленні частот розподілу чисел за законом Бенфорда, що дає змогу виявити факти шахрайства, неефективної інкасаційної та кредитної політики, помилок у бухгалтерському обліку [12].

Велике значення має також удосконалення документування інвентаризаційного процесу в контексті забезпечення максимальної прозорості та достовірності відображення взаємних розрахунків між діловими партнерами на ринку. Неналежне документальне забезпечення інвентаризації призводить до суттєвого зниження її ефективності, сприяє формалізації інвентаризаційного процесу [13]. Своєчасний контроль над співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості та систематичне проведення інвентаризації дасть змогу побудувати ефективне ділове партнерство підприємства з контрагентами на ринку.

Висновки. Нами виокремлено основні пріоритети розвитку системи обліку розрахунків із дебіторами у діловому партнерстві підприємств. Зокрема, стосовно організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами варто внести запропоновані зміни до процесу формування елементів облікової політики щодо розкриття в обліку дебіторської заборгованості; стосовно визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості доцільно на законодавчому рівні внести взаємні посилання у два вітчизняні стандарти бухгалтерського обліку: П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»; стосовно порядку списання простроченої дебіторської заборгованості доречно внести зміни до назви рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» шляхом його перейменування на «Резерв і регулятив сумнівних боргів», включивши до його складу два субрахунки: 381 «Резерв сумнівних боргів» та 382 «Регулятив сумнівних боргів». Урахування зазначених пропозицій дасть змогу раціонально організувати

облік розрахунків із діловими партнерами на підприємстві.

Перспективою подальших досліджень є аналіз процесу управління дебіторською заборгованістю в системі розрахунків із дебіторами, своєчасного її повернення та недопущення безнадійних боргів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України: Обороти активи за видами економічної діяльності (Архів). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений Наказом Міністерства Фінансів України від 08.10.1999 № 237. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
3. Розвиток теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю і аудиту: монографія / Заг. ред. д. е. н., проф. А.А. Пилипенка та к. е. н., проф. Г.Ф. Азаренкова. Х.: ІНЖЕК, 2012. 640 с.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws>.
5. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: монографія / Н.С. Акімова, О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш, О.О. Говоруха. Х.: ХДУХТ, 2016. 285 с.
6. Береза С.П. Побудова облікової політики відображення грошових активів та дебіторської заборгованості. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2003. № 1. С. 35–44.
7. Кватирка П.Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення. Вісник Хмельницького національного університету. 2005. № 4. С. 87–90.
8. Кузнецова С. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Тернопіль: Терноп. акад. нар. госп-ва, 2002. 23 с.
9. Глушач Ю.С. Особливості обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах. Вісник НТУ «ХПІ». 2012. № 51(957). С. 152–158.
10. Горбачова О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення. Фінанси України. 2009. № 11. С. 152–155.
11. Сурніна К.С. Удосконалення дебіторської та кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. 21 с.
12. Струк Н.С. Обліково-правові основи інвентаризації розрахунків у діловому партнерстві підприємств. Формування ринкової економіки в Україні. 2011. Вип. 23. Ч. 2. С. 310–315.

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.43

Берегова Г.І.*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економіки та інформаційних технологій
Львівського інституту «Університету банківської справи»***Козицький В.А.***кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри математичної економіки та економетрії
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЇ: МОДЕЛЬ СИСТЕМНОЇ ДИНАМІКИ

У статті досліджено структурні взаємозв'язків між макроекономічними показниками ринку праці України, які формують міграційні потоки в різних напрямках. Розроблено імітаційну модель системної динаміки, що враховує причинно-наслідкові зворотні циклічні зв'язки між міграцією та низкою чинників. Зокрема, обґрунтовано вагомість впливу відмінностей між середньою заробітною платою, рівнем безробіття, рівнем життя, ВВП на особу в Україні та за кордоном.

Ключові слова: міграція; системна динаміка; модель; безробіття; заробітна плата.

Берегова Г.И., Козицкий В.А. ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ: МОДЕЛЬ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ

В статье исследованы структурные взаимосвязи между макроэкономическими показателями рынка труда Украины, которые формируют миграционные потоки в различных направлениях. Разработана имитационная модель системной динамики, учитывающая причинно-следственные обратные циклические связи между миграцией и рядом факторов. В частности, обоснована значимость влияния различий между средней заработной платой, уровнем безработицы, уровнем жизни, ВВП на человека в Украине и за рубежом.

Ключевые слова: миграция; системная динамика; модель; безработицы; заработная плата.

Beregova G.I., Kozitskyi V.A. MIGRATION PROBLEMS: THE SYSTEM DYNAMICS MODEL

The article investigates the structural relationships between macroeconomic indicators of the Ukrainian labor market that form migration flows in different directions. The model of system dynamics has been developed. The simulation modeling take into account causal and inverse cyclic relationships between migration and a number of factors. In particular, the importance of the influences in the differences between the average wages, the levels of unemployment, living standards, GDP per capita in Ukraine and abroad has been substantiated.

Keywords: migration; system dynamics; model; unemployment; salary.

Постановка проблеми. Впродовж останніх десятиліть в Україні відбувається значне скорочення загальної кількості населення, що спричинено низкою факторів. Погіршення загальної макроекономічної ситуації призводить до загострення прогріч у соціально-трудої сфері, посилення яких зумовлено відсутністю дієвих структурних змін у зайнятості [1], звуженням можливостей працевлаштування, неповним використанням зайнятої робочої сили [2], зниженням реальних доходів від зайняття. Економічні та демографічні відмінності в різних країнах впливають на форму мобільності робочої сили та напрями міграції. На сучасному етапі глобалізації посилення міграційних динамічних процесів спостерігається не тільки в Україні, але й в усьому світі. Зокрема, багаті суспільства в Європі відчувають швидке старіння населення, що зумовлює погіршення та скорочення їх внутрішнього трудового потенціалу. Брак робочої сили, особливо в сегменті низькокваліфікованого ринку праці, швидко збільшується. Крім того, статистичні дослідження засвідчують, що ефект старіння населення продовжуватиме зростати. Тому значна кількість країн намагаються подолати дефіцит робочої сили та послабити проблеми старіння суспільства

за допомогою використання міграційних ресурсів, зокрема зовнішньої мобільності робочої сили. Україна також характеризується значними проблемами щодо старіння населення та характеризується високим відсотком населення старшого віку (рис. 1). Водночас унаслідок низького рівня життя значна частина молодого населення стає трудовими емігрантами, що лише посилює негативні тенденції на вітчизняному ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ринку праці та міграції зокрема присвячують свої праці відомі українські та зарубіжні науковці. Вчені виявляють наявні проблеми нестабільності функціонування ринку праці [3], диспропорції у постійних коливаннях попиту та пропозиції [4], обґрунтовують наявність демографічних, інформаційних, структурних і ринкових диспропорцій у соціально-трудоїх відносинах [5; 6; 7], відзначають загрози відпливу висококваліфікованих кадрів за кордон та нелегальної трудової міграції. Науковці підтверджують, що дисбаланс між освітою робочої сили та потребами ринку праці в Україні приводить до неузгодженості та невідповідності між рівнем кваліфікації працівників і робочими місцями, які вони займають, до погіршення кількісної та якісної структури ринку

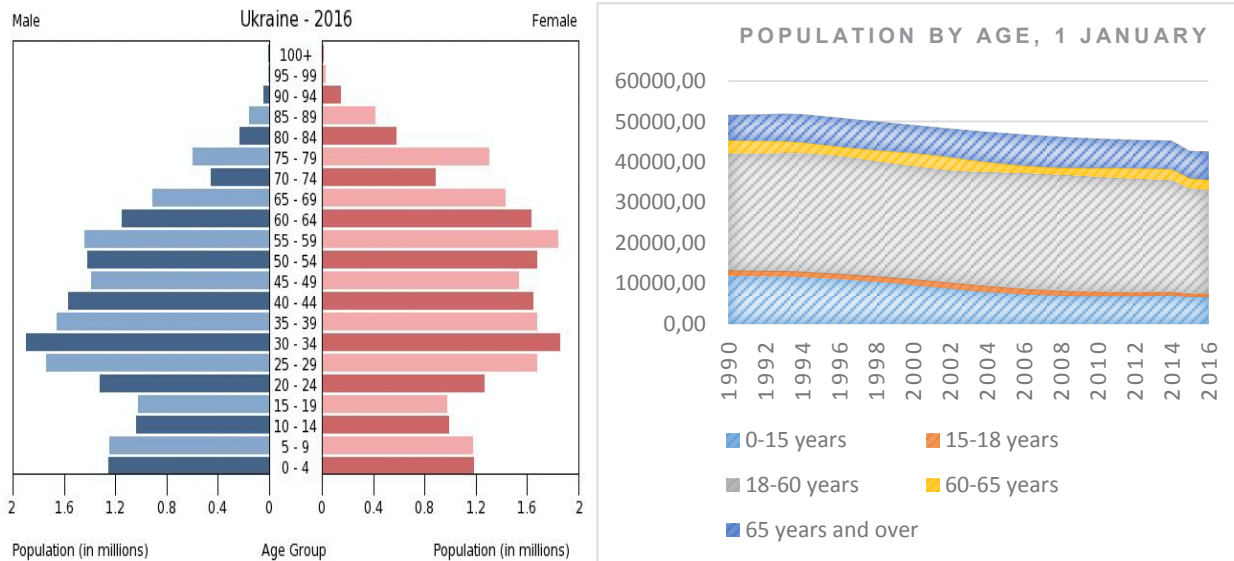


Рис. 1. Динаміка кількості населення України за віковими групами

Джерело: оцінки авторів (на підставі даних Державної служби статистики України)

праці [8]. Вивчаючи вплив на реальну економіку та зайнятість населення глобалізаційних та інтеграційних процесів, що відбуваються у фінансовому секторі [9; 10], дослідники визначають переваги та недоліки їх впливу, аналізують напрями та інтенсивність впливу процесів регіональної економічної інтеграції на зайнятість і доходи населення, визначають залежність інтеграційних ефектів у сфері зайнятості від рівня економічного розвитку країни та її галузевої спеціалізації [11].

Водночас недостатньо дослідженими залишаються проблеми та моделювання міграційних динамічних процесів, їх вплив на процеси українському ринку праці на підставі застосування системних підходів, поєднання засобів статистики, економічної теорії та математики, що дають змогу описати довгострокову динаміку і короткострокові коливання змінних.

Постановка завдання. Метою статті є системне дослідження чинників міграції робочої сили та розроблення моделі системної динаміки, що дасть змогу описати динаміку та структуру міграційних процесів, які характеризують національний ринок праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою емпіричного моделювання взаємозв'язків між чинниками еміграції слугуватиме певна модифікація макроекономічної економіко-математичної моделі еміграції. Емпірична модель враховує основні макроекономічні показники трудової сфери, зокрема середню заробітну плату, рівень безробіття, ВВП на душу населення. Ряди даних цих показників названі відповідно: ряд еміграції – *emigr*, середня заробітна плата – *avr_wage*, рівень безробіття – *unempl_r*, ВВП на душу населення – *gdp_p_c*. Тобто розглядатимемо явище еміграції як функцію від цих чинників $emigr = f(avr_wage, unempl_r, gdp_p_c)$. Моделювання базовано на статистичних даних з 1996 року по 2016 рік.

Для емпіричного моделювання проблем міграції використано підхід системної динаміки [12]. Системна динаміка як метод стратегічного моделювання поведінки на основі теорії систем зворот-

ного зв'язку використовує емпіричні підходи до діагностики, кількісного оцінювання та дослідження процесів, що описують динаміку соціальних, технічних, природних і біологічних систем. Методи системної динаміки знайшли широке застосування у вивченні процесів організаційних перетворень, управління проектами та вдосконалення процесів в макроекономіці, дослідженні економічних циклів, змін клімату, епідеміології, еволюції екосистем, організації систем охорони здоров'я та медичних дослідженнях.

Аналітичний інструментарій системної динаміки охоплює методи оцінювання динамічних моделей, методи оптимізації та динамічного програмування, методи прийняття рішень та базується на ідеях формалізації структурних взаємозв'язків між змінними, що описують запаси та потоки в системі. Підхід системної динаміки характеризується акцентом на ендогенності пояснення динамічних явищ. Динаміка пояснюється як та, яка виникає насамперед внаслідок взаємодій між елементами та суб'єктами в системі в окреслених дослідником межах моделі, а не внаслідок екзогенних впливів. Водночас модель описує причинно-наслідкові зв'язки реалістично, базуючи кількісні висновки на наявних статистичних даних.

Математично основна структура моделі системної динаміки визначається системою нелінійних диференціальних (або інтегральних) рівнянь першого порядку

$$\frac{d}{dt} x(t) = f(x, p), \quad (1)$$

де x характеризує вектор рівнів (запасів), p є набором параметрів, а f – нелінійна вектор-функція. Кількісні результати отримано на підставі розбиття часового періоду, для якого проводиться моделювання, на дискретні інтервали довжиною dt . Значення змінних у кожному періоді обчислено на підставі попередніх значень та швидкостей зміни $x'(t)$:

$$x(t) = x(t - dt) + x'(t - dt) * dt. \quad (2)$$

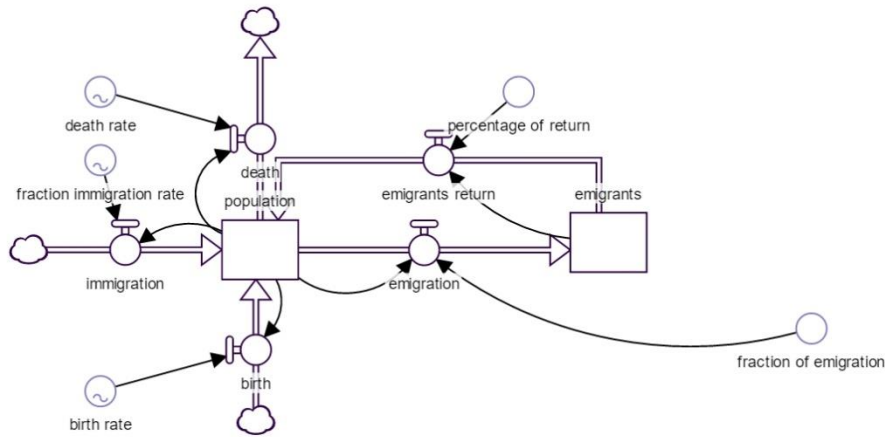


Рис. 2. Базова структура моделі системної динаміки

Джерело: розроблено авторами.

визначається як відношення між *Ukraine to world wage* і *Normal difference in wage*. Водночас *Ukraine to world wage* характеризує відношення *Ukraine's average wage* і *World wage*, а *Ukraine's average wage* – відношення між *Nominal wage* і *Employment*. *Nominal wage* – це добуток *GDP* і *Labor income share*.

Ще один ефект *Effect of difference in the unemployment rate* (рис. 3) визначено як співвідношення між *Ukraine to world unemployment rate* і *Normal difference in the unemployment rate*. Змінну *Ukraine to World unemployment rate* обчислено як відношення між *Unemployment rate* в Україні і в світі. Рівень безробіття *Ukraine's unemployment rate* – це відношення кількості безробітних *Unemployment* до кількості робочої сили *Labor force*. Робоча сила *Labor force* визначена як добуток кількості економічно активного населення (у віці від 15 років до 65) і коефіцієнта участі в робочій силі *Labor force participation*.

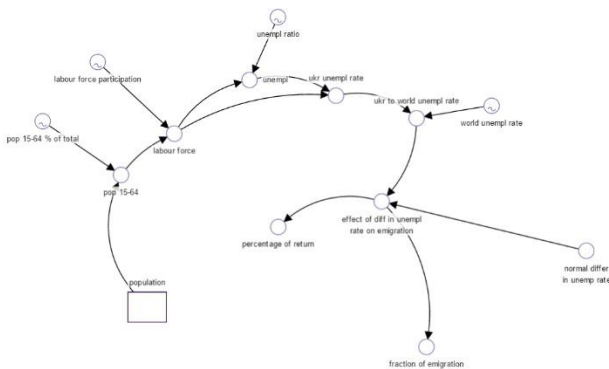


Рис. 3. Ефект різниці у рівнях безробіття на еміграцію

Джерело: розроблено авторами

Модель також враховує *Effect of difference in GDP per capita on emigration* (рис. 4), що визначається як відношення між середнім ВВП на душу населення у світі *World to Ukraine GDP per capita* і *Normal difference in GDP per capita*. Змінна *World to Ukraine GDP per capita* характеризує відношення між *GDP per capita in the world* і в Україні. *Ukraine's GDP per capita* визначається як відношення *GDP* до *Population*.

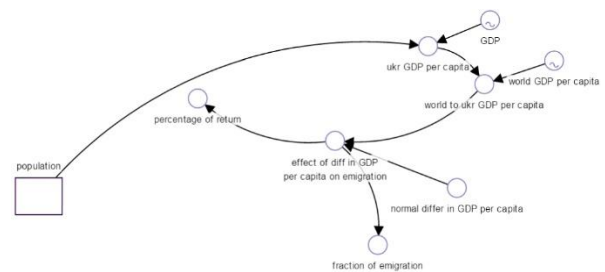


Рис. 4. Ефект різниці у рівні ВВП на душу населення на еміграцію

Джерело: розроблено авторами

Також розглянуто *Effect of the average cost of living on emigration*, що обчислюється як відношення між *Ukraine to world-price wage ratio* і *Normal difference in average cost of living*. Змінну *Ukraine to world price-wage ratio* отримано внаслідок ділення *Ukraine to world price ratio* на *Ukraine to world wage*. Загальну схему моделі, яка враховує зазначені ефекти впливу, подано на рис. 5.

Тестування побудованої моделі базовано на кількісних оцінках здатності моделі відтворити поведінку системи, а також широкому спектрі діагностичних тестів. Зокрема, у процесі дослідження було проведено оцінювання адекватності структури моделі, протестовано поведінку системи за екстремальних умов, перевірено модель на здатність до відтворення поведінки основних індикаторів, досліджено вплив випадкових збурень, проведено аналіз чутливості моделі до зміни її параметрів.

Висновки. Ринок праці залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, може спостерігатися або як окрема складна система із змінною структурою, або як підсистема більш складної системи з нечітко визначеними структурами в динаміці. Складність його функціонування стимулює дослідження адекватних математичних інструментів, базованих на принципах системної динаміки, зокрема макромоделей ринку праці різних рівнів складності, реалізація яких дасть змогу побудувати та вивчити сценарії соціально-економічного розвитку в різних поєднаннях інструментів регулювання ринку праці. Розроблена модель системної динаміки дає змогу провести

УДК 336:351.72

Приходченко О.Ю.
асистент кафедри фінансів
Національної металургійної академії України

АНАЛІЗ ІНДИВІДУАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ УЧАСТІ В ДЕРЖАВНІЙ ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ

У статті розглянуто методологічні засади аналізу стратегій участі людини в державній пенсійній системі та їх вплив на тіньову економіку. На основі інтерпретованої моделі Алінггема-Сендмо досліджено поведінку суб'єктів щодо ухилення від сплати податків та участі в пенсійній системі. Виявлено основні важелі впливу на детінізацію заробітної плати. Розроблено методологію щодо аналізу індивідуальних стратегій участі в солідарній пенсійній системі з використанням методів теорії ігор. Проведені дослідження виявили необхідність більш детального моделювання накопичувальної пенсійної системи з урахуванням особливостей продуктів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та банків.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійні внески, заробітна плата, тіньова економіка

Приходченко О.Ю. АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ УЧАСТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ

В статье рассмотрены методологические основы анализа стратегий участия человека в государственной пенсионной системе и их влияние на теневую экономику. На основе интерпретированной модели Алинггема-Сэндмо исследовано поведение субъектов относительно уклонения от уплаты налогов и участия в пенсионной системе. Выявлены основные рычаги влияния на детенизацию заработной платы. Разработана методология проведения анализа индивидуальных стратегий участия в солидарной пенсионной системе с использованием методов теории игр. Проведенные исследования выявили необходимость более детального моделирования накопительной пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионные взносы, заработная плата, пенсия из солидарной и с накопительной системы, теневая экономика.

Prykhodchenko O.Yu. ANALYSIS OF INDIVIDUAL STRATEGIES OF PARTICIPATION IN THE STATE PENSION SYSTEM

The article deals with the methodological principles of the analysis of the strategies of human participation in the state pension system and their influence on the shadow economy. The behavior of tax evasion and participation in the pension system is investigated based on the interpreted Alingham-Sandmo model. The main levers of influence on the "shadowing" of wages have been identified. A methodology has been developed for the analysis of individual strategies for participation in the Pay-as-you-go pension system using game theory. The conducted studies have revealed the need for a more detailed modeling of the accumulative pension system.

Keywords: pension system, pension contributions, wages, pension from Pay-as-you-go and accumulation system, shadow economy.

Постановка проблеми. Пенсійна система країни поєднує працююче на непрацююче населення, впливає на рівень доходів громадян та їх участь у державних та недержавних програмах соціального забезпечення. Різні принципи накопичення пенсійних прав покладені в солідарний та накопичувальний складники пенсійної системи, що дає змогу диверсифікувати ризики. Актуальним питанням постає участь у державних пенсійних програмах, оскільки офіційний рівень заробітних плат визначає не тільки розмір призначених власних пенсій, а й наповненість солідарного пенсійного фонду. Оскільки ланка недержавного пенсійного забезпечення в Україні існує порівняно недовго, більшість нинішніх пенсіонерів отримує пенсії лише з державного Пенсійного фонду. Для майбутніх пенсіонерів необхідно знати всі можливості розподілу зароблених коштів протягом життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам реформування пенсійної системи, виведення заробітних плат із тіні, питанням, пов'язаним із функціонуванням суб'єктів системи недержавного пенсійного забезпечення присвячено праці Ю.В. Вітки, В.М. Данича, М.В. Лазебною, Е.М. Лібановою, О.Й. Ткача, В.С. Юровського, Л.М. Якимовою та ін. У монографії за редакцією О.П. Кириленко розглядаються теоретичні та практичні питання пенсійного страхування в умовах реформ та трансформації економіки [1].

Оскільки ставка внеску до Пенсійного фонду має ознаки податку на заробітну плату, то заслуговує на увагу модель Алінггема-Сендмо, яка дає змогу оцінювати поведінку суб'єкта щодо приховування частини доходів, а також сплати податків [2; 3]. Незважаючи на досить широке коло досліджень, потребує більш детального розгляду взаємозв'язок системи

пенсійного забезпечення та тіньової економіки внаслідок індивідуальних стратегій суб'єкта пенсійної системи.

Мета статті полягає у розробленні математичної моделі, яка оцінює індивідуальні стратегії участі в державній пенсійній системі та їх вплив на тіньову економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для моделювання участі людини в пенсійній системі приймаються припущення, як у моделі покоління, що перетинаються [4]. Кожний індивід живе впродовж двох періодів (трудового та пенсійного), тобто в кожний момент часу в економіці співіснують два покоління. Треба зазначити, що є третій період, який починається від народження і закінчується з початком праці, але у цей період людина не має своїх коштів, а її споживання входить до розміру споживання батьків. У перший період життя людина працює та отримує заробітну плату, з якої виплачуються внески у пенсійну систему. У другому періоді, пенсійному, людина отримує пенсію з державної пенсійної системи. Внески визначаються як процент від доходу, який отримує людина, зокрема заробітної плати. Також можливий прибуток від збережень протягом обох періодів. Отримані кошти протягом обох періодів індивід намагається максимізувати, тобто:

$$k_u^z \sum_{t=1}^{T_1} (z_t * (1 - alltax)) + k_u^p \sum_{t=1}^{T_2} p_t + \sum_{t=1}^{T_1+T_2} s_t \rightarrow max, \quad (1)$$

де k_u^z, k_u^p – коефіцієнти корисності заробітної плати та пенсії відповідно, z_t, p_t – зарплата та пенсія у час t , s_t – прибуток від заощаджень в час t , $alltax$ – загальна ставка податків, які сплачуються із заробітної плати людиною, T_1, T_2 – час отримання зарплати та пенсії відповідно. Коефіцієнти корис-

ності заробітної плати та пенсії визначаються не лише індивідуальними психологічними факторами, а й соціальними нормами суспільства, економічним становищем узагалі та в регресивності.

Ставка внеску до пенсійної системи зменшує безпосередній дохід людини у першому періоді, якщо виплачується із заробітної плати, та збільшує дохід у другому періоді у вигляді пенсійної виплати. Якщо внески сплачуються роботодавцями, то ефект зміни ставки проявиться тільки на розмірі доходу в другому періоді. Для аналізу ухилення від сплати коштів на пенсійне забезпечення як основу візьмемо модель Алінггема-Сендмо [2; 3] та інтерпретуємо її так, щоб урахувати внески в пенсійну систему та майбутню користь від них. Отже, можна виділити три варіанти поведінки.

1) Не приймати участі в державній пенсійній системі, тоді дохід у разі невикриття податковими органами буде $N_1 = k_u^z \sum_{t=1}^{T_1} (z_t) + \sum_{t=1}^{T_1+T_2} s_t$, а в разі викриття – $C_1 = k_u^z \sum_{t=1}^{T_1} (z_t) + \sum_{t=1}^{T_1+T_2} s_t - F_1$, де F_1 – величина штрафу, а середній дохід з урахуванням імовірності викриття $D_1 = (1-p) * N_1 + p * C_1$, де p – імовірність викриття.

2) Приховувати частину доходу: в разі невикриття дохід $N_2 = k_u^z \sum_{t=1}^{T_1} ((z_t - z_t') * (1 - alltax) + z_t') + k_u^p \sum_{t=1}^{T_2} (p_t - p_t') + \sum_{t=1}^{T_1+T_2} s_t$, у разі викриття дохід зменшується на величину штрафу

$C_2 = k_u^z \sum_{t=1}^{T_1} ((z_t - z_t') * (1 - alltax) + z_t') + k_u^p \sum_{t=1}^{T_2} (p_t - p_t') - F_2 + \sum_{t=1}^{T_1+T_2} s_t$, де z_t' – тіньова частина заробітної плати, p_t' – недоотримана пенсія з державної пенсійної системи, F_2 – штрафні санкції, а середній дохід з урахуванням імовірності викриття $D_2 = (1-p) * N_2 + p * C_2$, де p – імовірність викриття.

3) Отримувати «білу» заробітну плату, тоді дохід за весь період буде $D_3 = k_u^z \sum_{t=1}^{T_1} (z_t * (1 - alltax)) + k_u^p \sum_{t=1}^{T_2} p_t + \sum_{t=1}^{T_1+T_2} s_t$.

Кінцевий дохід першого та другого варіантів буде залежати від результатів перевірки податковими органами та ефекту впливу прихованих доходів на збільшення майбутньої пенсії. Тобто якщо прибуток від самостійних заощаджень гарантовано більше, ніж розмір державної пенсії, адміністрування податків низьке, то заклик декларувати весь розмір заробітної плати не може бути дієвим. Тому, по-перше, потрібні державні гарантії достатнього рівня пенсії, та, по-друге, контроль над коштами на всіх етапах. Отже, у розпорядженні державних органів управління для зменшення тінізації заробітної плати основними важелями виступатимуть: зміна розміру обов'язкових ставок внесків у пенсійну систему та формули розрахунку пенсії, розміру штрафів та імовірність викриття, а також узагалі податкова політика у сфері пенсійного забезпечення.

Для аналізу стратегій людини щодо участі в пенсійній системі України необхідно виділити три основні рівні відповідно до законодавства [5; 6]. Фактично працюють перший – обов'язковий солідарний та третій – необов'язкове недержавне пенсійне забезпечення. Другий рівень передбачає накопичувальні принципи аналогічно третьому, але має обов'язковий характер.

Майбутня пенсія людини із солідарної системи залежить не тільки від її внесків у Пенсійний фонд, а й від середньої зарплати в Україні, з якої сплачуються внески [5] й яка не залежить від індивідуальної, тому має місце невизначеність економічної ситуації щодо розміру пенсії. Це дає підстави використати методи

теорії ігор, а саме ігор із природою, для визначення оптимальних стратегій стосовно участі у пенсійній системі. Особою, яка буде приймати рішення, є індивідуум, який працює та робить внески у пенсійну систему. «Природою» виступає відношення мінімальної зарплати до середньої зарплати, з якої сплачувалися внески. Для Пенсійного фонду солідарної системи через розмір середньої заробітної плати, з якої сплачуються внески, можна визначити розмір доходів. Якщо брати Пенсійний фонд як гравця, то він повинен максимізувати різницю між доходами та витратами фонду. Але мінімальна зарплата не належить до чинників, на які впливає Пенсійний фонд, тому робиться припущення, що в парі гравців «людина – природа» Пенсійний фонд виступає опосередковано та не впливає на значення гравця «природа».

Стратегії людини представимо так, щоб вони безпосередньо залежали від значення мінімальної заробітної плати. У загальному випадку зарплата людини у час t $z_t = \mu_1 * z_t^{min} + z_t'$, де μ_1 – коефіцієнт, який показує, у скільки разів офіційна зарплата вище за мінімальну z_t^{min} , z_t' – неофіційна частина зарплати, $z_t' = \mu_2 * z_t^{min}$, μ_2 – коефіцієнт, який показує, у скільки разів неофіційна зарплата вище за мінімальну. Отже, $z_t = (\mu_1 + \mu_2) * z_t^{min}$.

1. Людина отримує мінімальну зарплату $z_t = z_t^{min}$, $\mu_1 = 1$, $\mu_2 = 0$.

2. Людина отримує офіційно зарплату в μ_1 разів вище за мінімальну $z_t = \mu_1 * z_t^{min}$, $\mu_1 > 1$, $\mu_2 = 0$.

3. Людина отримує офіційно мінімальну зарплату та частину – «сіру» $z_t = z_t^{min} + z_t'$, $\mu_1 = 1$, $\mu_2 > 0$.

4. Людина не є учасником пенсійної системи.

Потрібно формалізувати перший рівень пенсійної системи країни відповідно до законодавства, використовуючи перелічені вище припущення та позначення [5]. Для визначення розміру майбутньої пенсії у формулі стоїть індивідуальний коефіцієнт заробітної плати, який розраховується як співвідношення розміру отримуваної зарплати та середньої зарплати, з якої сплачувалися внески. Отже, можна визначити цей коефіцієнт як $\mu_1 \frac{z_t^{min}}{Z_t^p}$, де z_t^p – зарплата, з якої обчислюють пенсію у солідарній системі в період t .

Тоді розмір пенсії із солідарної системи у перший рік після призначення розраховується за формулою:

$$p_t^c = \bar{z}_t^p * \left(\mu_1 \sum_{t=1}^{T_1} \frac{z_t^{min}}{z_t^p} : T_1^c \right) * \left(T_1^c * \frac{k}{12} \right), \quad (2)$$

де \bar{z}_t^p – середня зарплата працівників, зайнятих у галузях економіки України за три попередні роки, що передують року звернення за призначенням пенсії, T_1^c – страховий стаж у солідарній системі (в місяцях), k – величина оцінки одного року страхового стажу. Таким чином, другий множник, представлений у перших дужках, – індивідуальний коефіцієнт заробітної плати – K_z^{ind} , а третій множник, що в других дужках, – коефіцієнт страхового стажу K_c .

Треба зазначити, по-перше, зменшення величини оцінки одного року страхового стажу з 1,35% до 1% з 01.01.2018 [5]. По-друге, збільшення нормативного страхового стажу в солідарній системі. Проаналізуємо статистичні дані щодо розподілу розміру пенсії за попередній рік, які представлені на рис. 1.

Таким чином, переходячи до позначень, у середньому за 2017 р. офіційну заробітну плату менше за мінімальну, тобто при $\mu_1 < 1$ мали 8,625%, $1 \leq \mu_1 < 1,25$ – 24,175%, $1,25 \leq \mu_1 < 1,875$ – 24,7%, $1,875 \leq \mu_1 < 3,125$ – 24,95%, $3,125 \leq \mu_1$ – 17,55%.

Виходячи з даних, більше половини, а саме 57,5% працівників мають заробітну плату меншу,

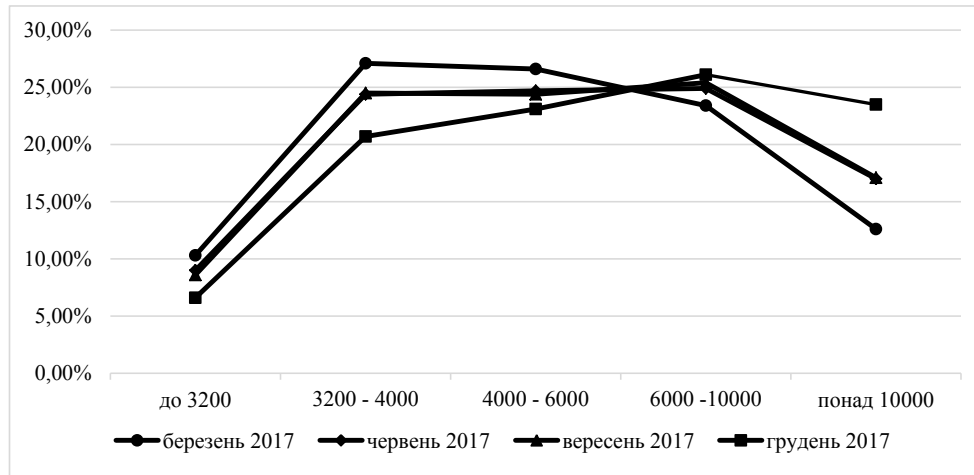


Рис. 1. Розподіл кількості штатних працівників за рівнем заробітної плати [7]

ніж 6 тис. грн. Середня заробітна плата за 2017 р., з якої обчислюють пенсію, становила 6 273,45 грн. [8]. Розподіл кількості штатних працівників за рівнем заробітної плати має схожість із нормальною функцією розподілу, що може бути використано для знаходження вірогідностей під час вибору оптимальних стратегій.

У табл. 1 розраховано матрицю розподілу добутку $K_z^{ind} * K_c$ за страхового стажу 40 років відповідно до припущень моделі. Значення добутку $K_z^{ind} * K_c$ можна інтерпретувати як величину, яка показує співвідношення майбутньої пенсії та середньої зарплати працівників, зайнятих у галузях економіки України, за три попередні роки. Він подібний до коефіцієнту заміщення заробітної плати пенсією.

Наприклад, за мінімальної заробітної плати та співвідношення мінімальної заробітної плати до середньої для визначення пенсії 0,5 розмір призначеної пенсії в 2018 р. дорівнює $((3661,41+4482,35+6273,45)/3)*0,2=961,14$. Це навіть менше мінімальної норми, яка становить на 1.01.2018 1 373 грн., тому людині розраховану величину збільшать [12].

Для того щоб проаналізувати розмір пенсії із солідарної системи, доцільно розрахувати середньозважене значення: $\bar{p}_i^c = z_i^p \sum_{k=1}^k (\theta_k * K_z^{ind} * K_c)$, де θ_k – імовірність k-го варіанту імовірності кожного варіанту відношення мінімальної заробітної плати до середньої для визначення пенсії за весь страховий період.

Інше питання, наскільки тіньова частина зарплати поліпшує добробут індивіда в момент отримання та в майбутньому. Якщо ці кошти використовуються одразу, тобто на споживання, не будуть накладені штрафні санкції, то зазначений варіант стратегії може бути оптимальним за такого розміру загальної зарплати, яка дає право лише на мінімальний розмір пенсії. У такому разі за рівних виплат у другому періоді, у першому періоді за часткового ухилення

від податків буде більший дохід. Звідси випливає, що для відносно невеликих заробітних плат немає стимулів повністю декларувати дохід в умовах лише солідарної системи. Звичайно, чим більша заробітна плата, тим більше буде пенсія із солідарної системи. Але в сучасному світі є більш ефективні засоби забезпечення себе у пенсійному періоді. Саме цим та ставками інших податків можна пояснити мотиви «тінізації» заробітних плат узагалі.

Розподіл доходу між споживанням та накопичуванням залежить від купівельної спроможності зарплати. Якщо загальна величина доходу людини дає змогу накопичувати на майбутнє хоча б частину незадекларованого доходу, то це підвищує ймовірність збільшення доходів у другому періоді життя. Неспроможність солідарної пенсійної системи задовільнити гідний рівень життя повинна компенсуватися пенсією з накопичувального рахунку. Для економіки на макrorівні важливо мати ефективний механізм перерозподілу коштів не тільки між поколіннями, а й у часі. Зі зміною факторів економічного середовища та правового законодавства суб'єкт може змінювати стратегії протягом першого періоду життя. Отже, важливим важелем є грамотна політика держави.

Метод визначення пенсійної виплати з накопичувальної системи залежить від виду учасника, куди вкладаються кошти. Найпоширенішим видом є недержавні пенсійні фонди, які теж можуть мати особливості залежно від пенсійних планів: із визначеними внесками або з визначеними виплатами. Страхові компанії можуть запропонувати договори страхування довічної пенсії, а в банках передбачено запровадити пенсійні депозити в межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб [6].

Для оцінки рівня пенсії з накопичувального рахунку доцільно використати модель, приведену в

Таблиця 1

Розподіл $K_z^{ind} * K_c$ за страхового стажу 40 років відповідно до припущень моделі

μ_1	Відношення мінімальної заробітної плати до середньої для визначення пенсії за весь страховий період								
	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
1	0,08	0,12	0,16	0,2	0,24	0,28	0,32	0,36	0,4
1,25	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3	0,35	0,4	0,45	0,5
1,875	0,15	0,225	0,3	0,375	0,45	0,525	0,6	0,675	0,75
3,125	0,25	0,375	0,5	0,625	0,75	0,875	1	1,125	1,25

роботі Т.В. Меркулової та Ю.Г. Тимошенко [13]. Припустимо, що заробітна плата та пенсія змінюються у часі з певним темпом росту, що дасть можливість урахувати індексацію та фактор інфляції. Таким чином, заробітна плата індивіда та пенсія з накопичувального рахунку визначаються як $z_t = z_1 * g^{t-1}$ та $p_t^u = p_1^u * h^{t-1}$. Загальний розмір пенсії дорівнює: $p_t = p_t^c + p_t^u$, де p_t^c – розмір пенсії із солідарної системи; p_t^u – розмір пенсії з накопичувальної системи; g – темп росту заробітної плати індивіда; h – темп росту пенсійної виплати з накопичувального фонду. Нехай кожен індивід протягом T_1^u місяців трудової діяльності відраховує частину від свого доходу за фіксованою ставкою β . Сума, яка накопичується, капіталізується, а на поточний залишок у кожний період дискретного часу $t = 1, 2, \dots$ нараховуються відсотки за річною ставкою r згідно з дохідністю Пенсійного фонду. Після закінчення трудової діяльності з накопиченого фонду виплачуються пенсійні виплати, розраховані з певними умовами: кількість місяців виплат T_2^u , залишок на рахунку.

$$p_1^u = \frac{\beta * z_1 * \left((1+r)^{T_1^u-1} + g \frac{(1+r)^{T_1^u-1} - g^{T_1^u-1}}{1+r-g} \right) * (1+r)^{T_2^u}}{(1+r)^{T_2^u} + h(1+r) \frac{(1+r)^{T_2^u-1} - h^{T_2^u-1}}{1+r-h}} \quad (3)$$

Як видно з формули, накопичення більшою мірою залежать від індивідуальних внесків, ніж за солідарної пенсійної системи. Це може бути стимулом для «детінізації» заробітних плат. Але на їх розмір та купівельну спроможність впливають ставка дохідності та рівень інфляції. Якщо рівень дохідності буде нижче росту інфляції, то майбутні накопичення втрачатимуть реальну вартість. Тому за обов'язкового накопичувального рівня потрібні ще більші гарантії та контроль із боку держави.

Якщо кошти накопичуються у банку на депозиті, то r – ставка банківського відсотку. Для страхової компанії як r можна взяти гарантований інвестиційний дохід на рівні 4% [10]. Оскільки недержавні пенсійні фонди не мають установлених ставок дохідності, як банківські депозити, то пропонується для аналізу використовувати сценарний підхід, щоб окреслити можливий діапазон накопичень. За сучасного ведення справ за допомогою новітніх технологій перевагою участі в накопичу-

вальної системі можна назвати наявність інформації щодо коштів протягом накопичення та можливість управління ними.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті побудови та аналізу стратегій участі людини в пенсійній системі виявлено фактори, які впливають на мотиви людини щодо приховування частини доходів, та основні важелі, через які держава може впливати на поведінку громадян. Розроблено методологію щодо аналізу індивідуальних стратегій участі в солідарній пенсійній системі з використанням методів теорії ігор. Обґрунтовано, що на «детінізацію» заробітних плат може мати вплив введення обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи. На основі проведених досліджень виявлено необхідність більш детального моделювання накопичувальної пенсійної системи з урахуванням особливостей продуктів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монографія / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, О.В. Петрушка та ін.; за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. Тернопіль: THEU, 2013. 350 с. ISBN 978-966-654-350-2.
2. Allingham M.G., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. Journal of Public Economics. 1972. № 1. P. 328–338.
3. Федірко Н.В., Єфремов Д.П. Електронний текст лекцій науки «Економіка суспільного сектору». К.: КНЕУ, 2014. 140 с. URL: http://feu.kneu.edu.ua/ua/depts/k_makroekonomiky_ta_derzhavnogo_upravlinnja/disciplines_of_bachelor_level_mdu/econom_publ_sector/.
4. David de la Croix, Philippe Michel. A Theory of Economic Growth: Dynamics and Policy in Overlapping Generations. Cambridge: University Press, 2002.
5. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.
6. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
7. Розподіл працівників за розмірами заробітної плати. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Пенсійний фонд у цифрах. URL: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95535.
9. Меркулова Т.В., Тимошенко Ю.Г. Моделирование пенсионных сбережений. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Серія «Економіка». 2009. № 851. С. 189–195.
10. Закон України «Про страхування». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

УДК 656.025.4

Скрильник І.І.*старший викладач кафедри економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Деменко Л.Д.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Олешко А.О.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено прогнозуванню вартості реалізації продукції фермерського господарства «Рудич». За результатами моделювання побудовано прогноз даного економічного показника на 2018 р. На основі дисперсійного методу аналізу тренду досліджено отримані результати та доведено адекватність побудованої моделі.

Ключові слова: модель, критерій, тренд, дисперсія, часовий ряд.

Скрыльник И.И., Деменко Л.Д., Олешко А.О. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена прогнозированию стоимости реализации продукции фермерского хозяйства «Рудич». По результатам моделирования построен прогноз данного экономического показателя на 2018 г. На основе дисперсионного метода анализа тренда исследованы полученные результаты и доказана адекватность построенной модели.

Ключевые слова: модель, критерий, тренд, дисперсия, временной ряд.

Skrylnik I.I., Demenko L.D., Oleshko A.A. FORECASTING THE COST OF REALIZATION OF THE PRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to forecasting the cost of selling the products of the Rudych farm. Based on the modeling results, the forecast of this economic indicator for 2018 is constructed. Based on the dispersion method of trend analysis, the results obtained are investigated and the adequacy of the constructed model is proved.

Keywords: model, criterion, trend, variance, time series.

Постановка проблеми. Сільське господарство є однією з основних галузей народного господарства, оскільки виробництво продуктів харчування – перша умова життя безпосередніх виробників. Водночас воно є сировинною базою легкої та харчової промисловості. Попит на сільськогосподарську продукцію постійно зростає. Для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства спеціалістам-аналітикам необхідно використовувати економіко-математичні методи та моделі, що допомагає прогнозувати економічні та фінансові показники підприємства, моделювати виробничу та інвестиційну діяльність, оптимізувати систему управління. У зв'язку з тим, що суть економічної діяльності будь-якого підприємства полягає в отриманні прибутку, то прогнозування обсягів реалізації продукції, її вартості є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існує велика кількість наукових праць українських та зарубіжних учених, присвячених дослідженню, прогнозуванню економічних та фінансових показників підприємства. Проблемам системного аналізу та моделювання економічних процесів присвячено роботи В.В. Вітлінського [1], О.О. Піддубної [2], В.Б. Середюка [3], А.В. Монахова [4] та ін. Цими авторами розроблено моделі та методи дослідження економічних систем. Питанню розроблення та застосування економіко-математичних моделей у сільському господарстві присвячена праця Ю.В. Синявіної [5, с. 384–393]. Методи і моделі прогнозування розглядалися у роботах О.Є. Ширягіна [6, с. 251–263],

І.С. Кондіуса [7]. Прогнозуванню показників економічної діяльності присвятили свої праці К.І. Редченко [8, с. 142–148], Т.В. Головка [9, с. 150], Ю.І. Ільєнко, Г.В. Шершньова [10], Н.Ф. Алексєєва [11, с. 120–123], О.І. Яшкіна [12, с. 210–213].

Мета статті полягає у тому, щоб за заданими значеннями фермерського господарства «Рудич» (табл. 1) побудувати прогноз вартості реалізації зерна кукурудзи (у грошовому вираженні без дотацій та ПДВ) на 2018 р.; на основі дисперсійного методу аналізу тренду дослідити отримані результати; довести адекватність моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час побудови прогнозу вартості реалізованої продукції підприємством було здійснено аналіз ряду динаміки заданого економічного показника: перевірку наявності тренду, визначення виду моделі часового ряду, виділення його сезонного складника, визначення виду функції тренду та оцінку її параметрів.

Перевірку наявності тренду в часовому ряді було здійснено за допомогою методу рангової кореляції. Його суть полягає у тому, що на основі статистичних даних обчислено коефіцієнт r , значення якого вказує на наявність або відсутність тренду в ряді динаміки

$$r = 1 - \frac{4 \cdot Q}{n \cdot (n - 1)}, \quad (1),$$

де Q – число пар рівнів числового ряду, у яких $y_t > y_{t+1}$ ($i = 1, 2, \dots, n - 1$) для всіх $t = 1, 2, \dots, n - 1$, n – число рівнів ряду. Значення r , що близьке до -1 , говорить про наявність від'ємного тренду, близьке до

+1 – додатного тренду, близьке до 0 – про його відсутність. Виконані розрахунки підтверджують наявність додатного тренду у заданому ряді динаміки (рис. 1), оскільки значення коефіцієнту є додатним і наближається до 1, $r = 0,833$. У заданому ряді спостерігаємо динаміку постійного зростання показника.

Видалення циклічного складника з часового ряду здійснювалося за допомогою згладжування заданого ряду методом ковзної середньої за трьома послідовними його рівнями (рис. 1).

Визначення виду моделі часового ряду (адитивна чи мультиплікативна) проводилося на основі виділення циклічного складника у заданому ряді динаміки за формулою:

$$C_t = Y_{t-1} - \tilde{Y}_{t-1}, t = 2, 3, \dots, n-1, \quad (2)$$

де Y_{t-1} – рівні ряду спостереження, \tilde{Y}_{t-1} – рівні згладженого ряду. Оскільки циклічний складник має періодичний характер зміни своїх значень (рис. 2, 3), то заданий ряд динаміки описується адитивною моделлю часового ряду:

$$Y_t = U_t + C_t + V_t + \varepsilon_t, t = 1, 2, 3, \dots, n. \quad (3)$$

Видалення та видалення сезонного складника з часового ряду виконано на основі розрахунків абсолютних відхилень у сезоні – оцінок сезонних коливань. Абсолютне відхилення обчислено за кожним роком, усереднюючи циклічний складник. Для адитивної моделі повинна виконуватися вимога, що сума оцінок сезонних коливань дорівнює нулю:

$$\sum_{i=1}^m C_{T_i} = 0, \quad (4)$$

де m – кількість досліджуваних років. За отриманими розрахунками сума таких оцінок дорівнює -3675,03, що не підтверджує вимогу (4), тому було розраховано виправлені абсолютні відхилення за кожним роком та знову знайдено їх суму:

$$\sum_{i=1}^m C_{T_i} = \sum_{i=1}^m (C_{T_i} - C_{T_i}) = 0, \quad (5)$$

де C_{T_i} – виправлені абсолютні відхилення за кожним роком; C_{T_i} – середні абсолютні відхилення за кожним роком. У результаті розрахунків сума виправлених абсолютних відхилень за кожним роком дорівнює нулю.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	рік	квартал	t	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн	Ряд ковзної середньої	Циклічна складова	Абсолютне відхилення у сезоні (оцінка сезонних коливань)	Виправлене абсолютне відхилення у сезоні (оцінка сезонних коливань)	Ряд з видаленою сезонною компонентою, Yt
1									
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	2012	1	1	17837			-2397,11	-1784,61	19621,61
4		2	2	18345	18760,67	-415,67			20129,61
5		3	3	20100	20315,00	-215,00			21884,61
6		4	4	22500	29060,67	-6560,67			24284,61
7	2013	1	5	44582	49455,33	-4873,33	1595,00	2207,50	42374,50
8		2	6	81284	79755,33	1528,67			79076,50
9		3	7	113400	114338,00	-938,00			111192,50
10		4	8	148330	137667,33	10662,67			146122,50
11	2014	1	9	151272	152331,33	-1059,33	-1063,58	-451,08	151723,08
12		2	10	157392	157379,67	12,33			157843,08
13		3	11	163475	166003,00	-2528,00			163926,08
14		4	12	177142	177821,33	-679,33			177593,08
15	2015	1	13	192847	198224,00	-5377,00	-415,08	197,42	192649,58
16		2	14	224683	221960,00	2723,00			224485,58
17		3	15	248350	261234,67	-12884,67			248152,58
18		4	16	310671	296792,67	13878,33			310473,58
19	2016	1	17	331357	330437,33	919,67	261,42	873,92	330483,08
20		2	18	349284	351893,67	-2609,67			348410,08
21		3	19	375040	382389,67	-7349,67			374166,08
22		4	20	422845	412759,67	10085,33			421971,08
23	2017	1	21	440394	441210,00	-816,00	-1655,67	-1043,16	441437,16
24		2	22	460391	462523,33	-2132,33			461434,16
25		3	23	486785	488803,67	-2018,67			487828,16
26		4	24	519235					520278,16

Рис. 1. Результати розрахунків видалення циклічного складника та сезонної компоненти ряду динаміки

Таблиця 1

Вартість реалізації зерна кукурудзи фермерським господарством за 2012–2017 рр.

Квартали	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	грн.					
1	17837	44582	151272	192847	331357	440394
2	18345	81284	157392	224683	349284	460391
3	20100	113400	163475	248350	375040	486785
4	22500	148330	177142	310671	422845	519235

Видалення сезонного складника проводилося шляхом віднімання від рівнів заданого часового ряду відповідної оцінки сезонного складника $Y_t - C_t$ (рис. 2).

Визначення виду функції тренду. Правильний вибір кривої для аналітичного вирівнювання ряду динаміки визначає результати екстраполяції тренду. Під час вибору форми тренду використано критерій найменшої суми квадратів відхилень емпіричних та теоретичних значень рівня часового ряду, який обчислюємо як $\sum (Y_t - \bar{Y}_t)^2$. Чим менше значення даної величини, тим функція краще описує тенденцію заданого ряду динаміки. Але спочатку на основі методу візуального вибору кривої було відібрано та досліджено три функції на основі графічного зображення ряду динаміки:

$$Y_t = a_0 \cdot a^t - \text{експоненційна крива}; \quad (6)$$

$$Y_t = a_0 + a_1 t - \text{лінійна функція}; \quad (7)$$

$$Y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 - \text{поліном другого ступеня}. \quad (8)$$

За такого вибору можливий суб'єктивізм дослідника, але за відносно простої конфігурації та з урахуванням результатів змістового аналізу візуальний вибір дає непогані результати.

Оцінку параметрів трендів на основі функцій (6–8) було виконано за допомогою вбудованої у Microsoft Excel функції ЛИНЕЙ() та додатку «Пошук рішень». За проведеними розрахунками встановлено, що сума квадратів відхилень теоретичних значень від фактичних є найменшою для полінома другого степеня. Отже, тенденцію вартості реалізованої продукції підприємства можна представити поліномом другого степеня (9):

$$Y_p = -6324,13 + 11242,39 \cdot t + 460,53 \cdot t^2. \quad (9)$$

Аналіз якості побудованої моделі часового ряду. Для підтвердження правильного вибору кривої зростання використано дисперсійний метод аналізу тренду, який засновується на порівнянні дисперсій. Суть методу полягає у такому: загальна дисперсія ряду ділиться на дві частини: варіація внаслідок тенденції $V_{f(t)}$; випадкова варіація V_ε .

$$V_{заг.} = V_{f(t)} + V_\varepsilon. \quad (10)$$

Загальна варіація визначається як сума квадратів відхилень емпіричних значень рівнів ряду Y_t від середнього рівня вихідного часового ряду \bar{Y} , тобто:

$$V_{заг.} = \sum_{t=1}^n (Y_t - \bar{Y})^2. \quad (11)$$

Випадкова варіація – це сума квадратів відхилень емпіричних значень рівнів Y_t від теоретичних, отриманих за рівнянням тренду \bar{Y}_t , і визначається за формулою:

$$V_\varepsilon = \sum_{t=1}^n (Y_t - Y_p)^2. \quad (12)$$

Варіація внаслідок тенденції визначається як різниця загальної та випадкової варіацій із виразу:

$$V_{f(t)} = V_{заг.} - V_\varepsilon. \quad (13)$$

На основі розглянутих показників варіації розглядають різні види дисперсій:

– загальна дисперсія:

$$\sigma_{заг.}^2 = \frac{V_{заг.}}{n-1} = \frac{\sum (Y_t - \bar{Y})^2}{n-1}; \quad (14)$$

– дисперсія випадкової компоненти:

$$\sigma_\varepsilon^2 = \frac{V_\varepsilon}{n-k} = \frac{\sum (Y_t - Y_p)^2}{n-k}, \quad (15)$$

де k – число параметрів рівняння тренду;

– дисперсія тренду:

$$\sigma_{f(t)}^2 = \frac{V_{f(t)}}{k-1} = \frac{V_{заг.} - V_\varepsilon}{k-1} = \frac{\sum (Y_t - \bar{Y})^2 - \sum_{t=1}^n (Y_t - Y_p)^2}{k-1}. \quad (16)$$

Перевіряється гіпотеза про те, підходить чи не підходить рівняння тренду (11), що розглядається, для опису тенденції вихідного часового ряду. Гіпотеза перевіряється на основі F-критерія Фішера – Снедекора, розрахункове значення якого визначається за формулою:

$$F_p = \frac{\sigma_{f(t)}^2}{\sigma_\varepsilon^2}, \text{ якщо } \sigma_{f(t)}^2 > \sigma_\varepsilon^2. \quad (17)$$

Критичне (табличне) значення визначається за таблицею табульованих значень так:

$$F_{таб.} : \begin{cases} \alpha \\ v_1 = k - 1 \\ v_2 = n - k \end{cases}. \quad (18)$$

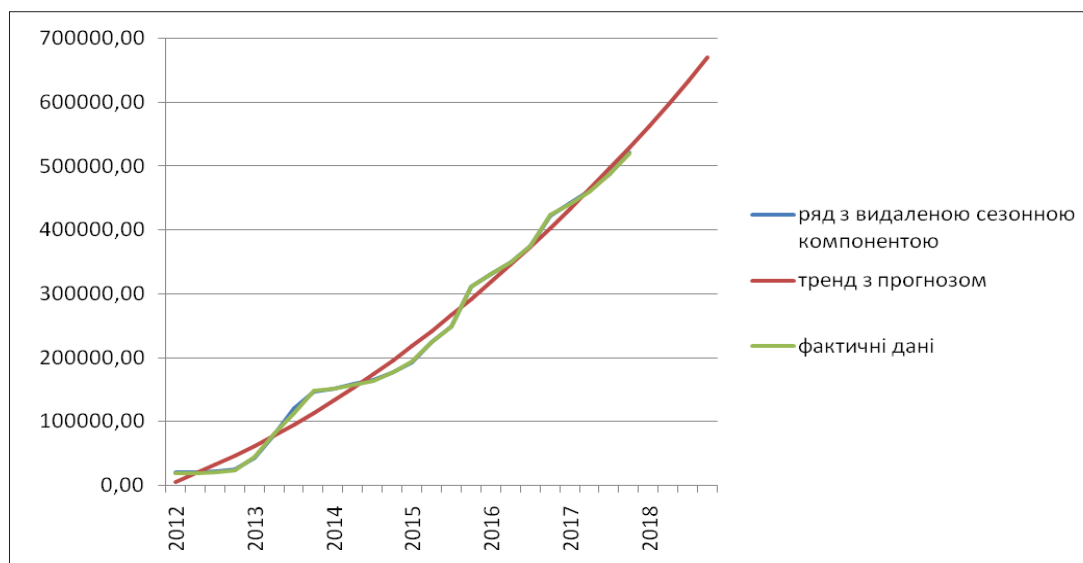


Рис. 2. Графічна інтерпретація побудованої моделі вартості реалізованої продукції підприємства

Якщо $F_p > F_{таб.}$ за заданого рівня значимості α та числі ступенів свободи $\nu_1 = k - 1$ та $\nu_2 = n - k$, то рівняння тренду підходить для відображення тенденції вихідного часового ряду. Результати обчислень представлено в табл. 2.

За проведеним дисперсійним методом аналізу тренду отримано, що $F_p > F_{таб.}$ за заданого рівня значимості $\alpha = 0,05$ та числа ступенів свободи $\nu_1 = 2$ та $\nu_2 = 21$. Це означає, що рівняння тренду підходить для відображення тенденції вихідного часового ряду.

Трендова модель Y_p вважається адекватною, якщо залишкова компонента $\varepsilon_t = Y_t - Y_p$ ($t = 1, 2, 3, \dots, n$) задовольняє таким вимогам:

- рівність нулю математичного сподівання;
- випадковість виникнення окремих відхилень від тренду;
- відсутність автокореляції у відхиленні моделі;
- відповідність ряду залишків нормальному закону розподілення.

Всі вимоги повинні виконуватися без винятку.

Перевірка рівності нулю математичного сподівання. Під час дослідження висунуто основну гіпотезу $H_0: M_{\varepsilon_t} = 0$, тобто перевірено $\bar{\varepsilon} = 0$ та розраховано випадкову величину Стьюдента за формулою:

$$t_{кр.} = \frac{|\bar{\varepsilon}|}{S} \sqrt{n}, \quad (19)$$

де S_{ε} - незміщене середньоквадратичне відхилення ряду залишків. За таблицею розподілу Стьюдента за $\alpha = 0,05$ (заданого) знайдено $t_{таб.}(\alpha, n)$. Якщо $t_{таб.} > t_{кр.}$, то вважають, що $M_{\varepsilon_t} = 0$, у противному випадку $M_{\varepsilon_t} \neq 0$. Для перевірки цієї вимоги стосовно прийнятого тренду визначено середнє значення залишків $\bar{\varepsilon} = 374,98$, незміщене середньоквадратичне відхилення ряду залишків $S = 16155,51$, випадкову величину Стьюдента $t_{розн.} = 0,11$, а також $t_{таб.} = 2,07$. Оскільки $t_{таб.} > t_{розн.}$, то $M_{\varepsilon_t} = 0$.

Перевірка умови випадковості виникнення окремих відхилень від тренду. Було використано метод поворотної точки. Загальне число поворотних точок у ряді залишків дорівнює $p = 8$. Обчислено критичне значення p для критерія випадковості відхилення від тренду за формулою:

$$p_{кр.} = \left[\bar{p} - 1,96 \sqrt{\sigma_p^2} \right], \quad (20)$$

де $\bar{p} = \frac{2}{3}(n - 2)$, $\sigma^2 = \frac{16n - 29}{90}$. Якщо виконується нерівність $p > p_{кр.}$, то трендова модель вважається адекватною. За розрахунками отримано, що $p_{кр.} = -46$, отже, нерівність виконується.

Перевірка наявності або відсутності автокореляції у відхиленні моделі. Наявність автокореляції перевіряється за допомогою критерія Дарбіна - Уотсона:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{\sum_{t=2}^n \varepsilon_t^2}. \quad (21)$$

За розрахунками отримано, що $d = 2,32$, $d_1 = 1,1$, $d_2 = 1,66$ (при $k = 3$). Отримане значення d знаходиться в інтервалі від 2 до 4, це свідчить про від'ємний зв'язок, і необхідно зробити перетворення $d = 4 - d$. Отже, маємо $d = 1,68$ ($d > d_2$). Це дає право стверджувати про відсутність автокореляції у залишках та адекватність визначеної моделі.

Відповідність ряду залишків нормальному закону розподілення. Для встановлення такої відповідності використано RS -критерій:

$$RS_{сност.} = \frac{\varepsilon_{\max} - \varepsilon_{\min}}{S_{\varepsilon}}; \quad de \quad S_{\varepsilon} = \sqrt{\sum \varepsilon_t^2 / (n - 1)}, \quad (22)$$

який за розрахунками дорівнює $RS_{сност.} = 3,59$. Табличні дані нижньої та верхньої критичних границь визначеної величини мають відповідно такі значення: $r_1 = 3,48$, $r_2 = 4,89$. Отже, $r_1 < RS_{сност.} < r_2$, тобто виконується відповідність ряду залишків нормальному закону розподілення.

Всі умови адекватності виконуються одночасно (табл. 3). Отримана модель є адекватною.

Визначення точкового прогнозу та його верифікація. За отриманою моделлю (9) побудовано точковий прогноз вартості реалізованої продукції підприємства на 2018 р. Точність визначення прогнозної моделі становить 92%.

Проведено верифікацію побудованої моделі. У таблиці представлено відносну похибку прогнозу вартості реалізованої продукції підприємства порівняно з фактичними даними за 2017 р. та розраховано інтервали довіри для прогнозних значень (табл. 4).

Графічна інтерпретація побудованої моделі часового ряду. Побудовано графіки фактичних даних вартості реалізованої продукції підприємства, тренду з прогнозом на 2018 р., ряду з видаленою сезонною компонентою (рис. 2).

Висновки. Отже:

- побудовано прогноз вартості реалізації зерна кукурудзи фермерським господарством «Рудич» на 2018 р. на основі методів трендового аналізу;
- досліджено на основі наукових принципів адекватності отриманих результатів;
- розраховано інтервали довіри для прогнозних значень вартості реалізованої продукції (кукурудзи) фермерським господарством «Рудич» на 2017 р. та встановлено, що отримані річні показники не виходять за критичні межі;
- обчислено відносні похибки прогнозних та фактичних значень вартості реалізованої продукції (кукурудзи) фермерським господарством «Рудич».

Дослідження мають практичне застосування на виробництві, відпрацьована методика може бути використана для прогнозування вартості іншої реалізованої продукції. Методи та їх результати можуть бути використані під час вивчення студентами дисципліни «Прогнозування соціально-економічних процесів».

Таблиця 2

Результати обчислення показників дисперсійного методу аналізу тренду

$V_{заг.}$	V_{ε}	$\sigma_{заг}^2$	$\sigma^2 \varepsilon$	$\sigma_{f(t)}^2$	F_p	$F_{таб.}$
14933368918	6,10428E+11	26540354654	268229534,9	3,02398E+11	1127,38	3,47

Таблиця 3

Перевірка адекватності прогнозної моделі

Модель	Умова випадковості залишків	Умова рівності математичного сподівання 0	Нормальне розподілення рівнів залишків	Відсутність автокореляції
Поліном другого степеня	Виконується. $p=8$, $T > -46$.	Виконується. трозн. < табл., $0,11 < 2,07$.	Виконується. $R/S_{сност.} = 3,59$, $3,48 < 3,59 < 4,89$.	Виконується. $d=1,68$; $d_1=1,1$; $d_2=1,66$. $1,68 > 1,66$.

Таблиця 4

Відносна похибка прогнозу вартості реалізованої продукції підприємства порівняно з фактичними даними за 2017 р.

Фактична вартість реалізованої продукції підприємства на 2017 р., грн.	Прогноз вартості реалізованої продукції підприємства на 2017, грн.	відхилення прогнозу, грн.	відносна похибка, %	Верхня межа точкового прогнозу на 2018 р., грн.	Нижня межа точкового прогнозу на 2018 р., грн.	Належність фактичних значень до інтервалу довіри
440394	432860,36	7533,640	1,71	434918,66	424913,91	–
460391	463905,59	-3514,59	0,76	465963,89	444910,91	+
486785	495871,89	-9086,89	1,87	497930,19	471304,91	+
519235	528759,24	-9524,24	1,83	530817,55	503754,91	+

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 408 с.
- Піддубна О.О. Економіко-математичне моделювання в управлінні виробничим потенціалом. Економіка та держава. 2009. № 12. С. 49–50.
- Середюк В.Б. Застосування економіко-математичних методів для розв'язання економічних задач. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. № 1(52).
- Монахов А.В. Математические методы анализа экономики. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 176 с.
- Синявіна Ю.В. Економіко-математичне моделювання оптимізації виробництва продукції. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2015. № 3. URL: http://knau.kharkov.ua/uploads/visn_econom/2015/3/48.pdf.
- Ширягіна О.Є. Автоматизація моделей прогнозування прибутку. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 11(101). С. 251–263.
- Кондіус І.С. Конспект лекцій за темою: «Прогнозування соціально-економічних процесів» (частина 1 навчально-методичного комплексу «Прогнозування соціально-економічних процесів»): методичні матеріали з питань самостійної роботи із спеціальною літературою. Т. 1. Севастополь: Севастопольський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації, 2013. 76 с.
- Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. Львів: Новий Світ – 2000, 2003. 272 с.
- Головко Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2002. 198 с.
- Ільєнко Ю.І., Шершньова Г.В. Особливості прогнозування економічних показників на підприємствах туристичного бізнесу. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Туган-Барановського. 2013. № 3(59). URL: <http://journals.urau.ua/visdonnuetec/article/view/20700>.
- Алексєєва Н.Ф. Методи прогнозування взаємопов'язаних показників соціально-економічного розвитку України. Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. 2008. № 48. Ч. 1. С. 120–123.
- Яшкіна О.І. Прогнозування соціально-економічних показників по коротких рядах динаміки. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Трансформація ринкових відносин в Україні: організаційно-правові та економічні проблеми»; ОНУ. Одеса, 2003. С. 210–213.



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 29

Частина 2

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 24,41.
Підписано до друку 27.06.2018.
Замов. № 0618/59. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.