

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 30
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:

Тюхтенко Наталія Анатоліївна, кандидат економічних наук, (професор кафедри менеджменту і адміністрування, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи 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).

Кузнєцов 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 31.08.2018 № 1)**

**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

Соколюк С.Ю.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ..... 9

Тимошенко М.М.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ СОЦІАЛЬНИХ УМОВ ТА РІВНЯ ЖИТТЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ.....13

Тищенко О.С., Кушнір С.О.

ІНВЕСТИЦІЙНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ..... 20

Степасюк Л.М., Тітенко З.М.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА МОЛОКО 24

Ушкаренко Ю.В., Соловійов А.І.

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ НЕПРИВУТКОВОГО СТАТУСУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....29

Циган Р.М., Онищенко О.В., Шахмаєва А.О.

МЕТОД ТРАНСЛЯЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....34

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Деркач Т.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ОЦІНКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....40

Ілляшенко К.В., Ілляшенко Т.О.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ..... 45

Кальченко С.В., Кібенко К.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ПРИНЦИПАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ..... 49

Тульчинський Р.В.

АСИМЕТРИЧНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКОМ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ..... 53

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Дубовіч І.А., Сенета З.Я.

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ..... 57

СЕКЦІЯ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Федоришина Л.М.

ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ЗДОРОВ'Я ДИТЯЧОГО НАСЕЛЕННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....61

СЕКЦІЯ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бутенко В.В., Дідик А.О.

СПІВВІДНОШЕННЯ ПРЯМИХ ТА НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ68

Гернего Ю.О.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ72

Коць О.О., Мартинюк Д.Я., Прокопчук В.В. ОБОВ'ЯЗКОВІ РЕЗЕРВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ	76
Марич М.Г., Марич А.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВОГО ОБОРОТУ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	79
Онищенко Ю.І., Коробченко М.О. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	84
Перепелиця М.О. СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО КОНФЛІКТУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ДОЮРИСДИКЦІЙНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ.....	89
Підчоса Л.В. ДІЄВА МОДЕЛЬ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ.....	93
Полчанов А.Ю. КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ У ПОСТКОНФЛІКТНИХ УМОВАХ.....	97
Романовська Ю.А., Саєнко Я.А. ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ «ТАС».....	101
Рубан М.О. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	104
Ситник І.П., Шірінян Л.В., Фомина В.С. КРИПТОВАЛЮТА І БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ В СУЧАСНИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМАХ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	109
Стеценко Б.С. ІНСТИТУЦІЙНА КОМПОНЕНТА ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ВИЗНАЧЕННЯ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ	113
Кузнецова Л.В., Ящук Х.М. ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	117
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Гордієнко Н.І. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ РОЗРАХУНКИ З ПРАЦІВНИКАМИ.....	121
Зюкова М.М., Вороніна В.Л., Сироштан І.О. ОБЛІК ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ ІЗ КЛІЄНТАМИ.....	124
Коріненко А.І. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗЕМЕЛЬНИХ АКТИВІВ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ ТА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	128
Лабунська С.В., Погрібняк Д.С. ФОРМУВАННЯ СИГНАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	134
Сахаров П.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ.....	140
Аверкина М.Ф., Тихонюк К.О. СУЧАСНІ КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	143
Михайленко О.В., Скоморохова С.Ю., Чернова А.О. УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КРИТЕРІЄМ МІНІМІЗАЦІЇ ЙОГО ВАРТОСТІ.....	147
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Іжевський П.Г. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК У ПРОЦЕСАХ МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ	152



Синявіна Ю.В., Проценко Н.М., Красовська О.Ю. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СУЧАСНІЙ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ.....	156
Цеслів О.В., Козюра А.О. ПОБУДОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ЗАСНОВНИКА СТАРТАПУ ІЗ ІНВЕТОРОМ	160

CONTENTS

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Sokolyuk S.Yu. THE ESSENCE AND PECULIARITIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE RURAL SECTOR.....	9
Tymoshenko M.M. VALUATION OF THE MODERN STATE OF SOCIAL CONDITIONS AND THE LEVEL OF LIVING RURAL POPULATION.....	13
Tyshchenko O.S., Kushnir S.O. INVESTMENT CHARACTERISTICS OF ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE.....	20
Stepasuk L.M. Titenko Z.M. ECONOMIC ASPECTS FORMING PRICES FOR MILK.....	24
Ushkarenko Y.V., Soloviev A.I. INTERPRETATION OF THE NON-FORMAL STATUS OF COOPERATIVE ENTERPRISES.....	29
Tsygan R.M., Onyshchenko O.V., Shakhmaieva A.O. BROADCAST METHOD AS A TOOL OF IMPROVING THE QUALITY OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.....	34

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Derkach T.V. CONCEPTUAL BASES FOR FORMING THE STRATEGY OF EVALUATION OF STRUCTURAL CHANGES IN THE REGIONAL ECONOMY.....	40
Illyshenko K.V., Illyashenko T.A. SPECIFICITY OF INFRASTRUCTURE PROJECTS FINANCIAL PROVISION AT LOCAL LEVEL.....	45
Kalchenko S.V., Kibenko K.A. CONCEPTUAL BASES FOR DEVELOPMENT OF SELF-EMPLOYED HOUSEHOLDS ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY.....	49
Tulchinsky R.V. ASYMMETRIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE BY THE INDICATOR OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT	53

SECTION 6

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Dubovych I.A., Seneta Z.Ya. CURRENT THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF RURAL GREEN TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	57
--	----

SECTION 7

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Fedoryshyna L.M. ASSESSING OF FACTORS FORMING OF THE CHILDREN'S POPULATION HEALTH IN THE REGIONS OF UKRAINE.....	61
---	----

SECTION 8

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Butenko V.V., Didyk A.A. CORRELATION OF DIRECT AND INDIRECT TAXES IN FORMING THE INCOMES OF THE CONSOLIDATED BUDGET IN UKRAINE.....	68
Gernego Iu.O. ORGANIZATIONAL BASIS FOR FINANCIAL MECHANISMS OF SUSTAINABLE HUMAN DEVELOPMENT IMPROVING.....	72



Kots O.O., Martynyuk D.Ya., Prokopchuk V.V. REQUIRED RESERVE RATIO AS AN INSTRUMENT OF MONETARY POLICY OF CENTRAL BANKS: ESSENCE, FUNCTIONS AND OBJECTIVES.....	76
Marych M.G., Marych A.V. PECULIARITIES OF NON-CASH CIRCULATION ORGANIZATION IN UKRAINE IN MODERN MANAGEMENT CONDITIONS.....	79
Onyshchenko Y.I. Korobchenko M.O. PROBLEMS OF BANK RESOURCE BASE FORMATION IN UKRAINE.....	84
Perepelitsa M.A. THE ESSENCE OF THE TAX CONFLICT AND THE PROSPECTS FOR ITS PRE – LEGAL SETTLEMENT.....	89
Pidchosa L.V. EFFICIENT INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS STANDARD AS A CONDITION FOR EFFECTIVE BUDGETING.....	93
Polchanov A.Yu. CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE STATES' FINANCIAL POTENTIAL IN THE POST-CONFLICT CONDITIONS.....	97
Romanovskaya Yu.A., Saenko Ya.A. FINANCIAL INDICATORS OF ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE TAS INSURANCE COMPANY	101
Ruban M.O. FORMATION OF THE LOCAL BUDGETS' REVENUES: THE EUROPEAN EXPERIENCE	104
Sytnyk I.P., Shirinyan L.V., Fomyna V.S. CRYPTOCURRENCY AND BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN MODERN PAYMENT SYSTEMS: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	109
Stetsenko B.S. INSTITUTIONAL COMPONENT OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE: IDENTIFICATION ON MACRO- AND MICROLEVEL.....	113
Yashchuk K.M., Kuznetsova L.V. INFLUENCE OF STATE BANKS ON THE ECONOMY OF UKRAINE.....	117
SECTION 9	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Gordiyenko N.I. COMPARATIVE ANALYSIS OF ACCOUNTING STANDARDS REGULATING THE CALCULATIONS WITH THE EMPLOYEES	121
Zyukova M.M, Voronina V.L, Siroshtan I.O. ACCOUNTING DEPOSIT OPERATIONS OF BANKS WITH CUSTOMERS.....	124
Korinenko A.I. ACCOUNTING FOR LAND ASSETS: THE RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DOMESTIC PRACTICE AND FOREIGN EXPERIENCE.....	128
Labunska S.V. Pogribnyak D.S. FORMATION OF SIGNAL INDICATORS OF ADAPTIVE MANAGEMENT IN BUSINESS ASSOCIATION ACCOUNTING SYSTEM.....	134
Saharov P.O. IMPROVEMENT OF ACCOUNTING-ANALYTICAL PROCESS IN THE SYSTEM OF CALCULATION OPERATIONS MANAGEMENT	140
Averkyna M.F., Tykhoniuk K.O. CURRENT COMPUTERS SYSTEMS OF ACCOUNTING IN UKRAINE.....	143
Mikhailenko O.V., Skomorokhova S.Yu., Chernova A.O. MANAGEMENT OF THE CAPITAL STRUCTURE OF THE ENTERPRISE ON THE CRITERION OF MINIMIZING VALUE.....	147
SECTION 10	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Izhevskiy P.G. MODELING SYSTEMS OF AGRICULTURAL COMPANY MANAGEMENT IN NETWORK INTERACTION PROCESSES	152

Synyavina Y.V., Protsenko N.M., Krasovska O.Y. INFORMATION TECHNOLOGY IN THE MODERN TOURISM INDUSTRY.	156
Tseliv O.V., Koziura A.O. BUILDING OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF START-UP FOUNDER AND INVESTOR COOPERATION.....	160

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.341.1

Соколюк С.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності**Уманського національного університету садівництва*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

У статті досліджено взаємозв'язок та взаємозалежність основних категорій інноваційного розвитку. Обґрунтовано семантичний зміст дефініцій «інновації», «розвиток», «підприємство», які становлять сутнісну основу інноваційного розвитку підприємства. Розглянуто структурні складники інноваційного розвитку, прояви його результатів, а також зовнішні та внутрішні фактори впливу на нього.

Ключові слова: інновації, розвиток, підприємство, інноваційний процес, інноваційна діяльність, складники інноваційного розвитку, прогрес, регрес.

Соколюк С.Ю. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

В статье исследована взаимосвязь и взаимозависимость основных категорий инновационного развития. Обосновано семантическое содержание дефиниций «инновации», «развитие», «предприятие», которые составляют сущностную основу инновационного развития предприятия. Рассмотрены структурные составляющие инновационного развития, проявления его результатов, а также внешние и внутренние факторы влияния на него.

Ключевые слова: инновации, развитие, предприятие, инновационный процесс, инновационная деятельность, составляющие инновационного развития, прогресс, регресс.

Sokolyuk S.Yu. THE ESSENCE AND PECULIARITIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE RURAL SECTOR

The semantic content of the definitions "innovation", "development", "enterprise", which constitute the essential basis of the innovative development of an enterprise, is substantiated. The interrelation and interdependence of the main categories of innovation development are examined. Structural components of an innovation development, manifestations of its results, as well as its external and internal factors are considered.

Keywords: innovation, development, enterprise, innovation process, innovative activity, components of innovation development, progress, regress.

Постановка проблеми. Зростаюча внутрішня та зовнішня конкуренція підвищують значення нововведень та змін у процесі виробничо-господарської діяльності підприємств аграрного сектору, втілення яких у нові технології забезпечує необхідний рівень економічної стійкості відповідних господарюючих суб'єктів. Тому особливої актуальності набуває перехід аграрно-промислового виробництва на інноваційний шлях розвитку. Адже широке впровадження інновацій в усіх напрямках діяльності підприємств аграрного сектору забезпечує їх успішне функціонування і надає конкурентні переваги на довготривалу перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку та його структурних складників приділено значну увагу у працях О. Адамко, А. Касс, К. Вергал, Л. Волощук, О. Гука, Д. Крамського, О. Мороза, В. Найдюк, М. Рогози, Л. Федулової та ін. Аспектам інноваційного розвитку, у яких досліджено інструменти, системні фактори та чинники впливу на нього, присвячені роботи П. Гаврилко, І. Дегтярьової, О. Князя, Л. Кобрини, І. Підкамінного, В. Ціпуринди, А. Череп та ін. Розвиток інноваційного процесу у сфері аграрно-промислового виробництва розглядали В. Амбросов, О. Дадій, О. Крисальний, М. Кропивко, Ю. Нестерчук, П. Саблук, О. Шубравська та ін.

Однак багато питань, пов'язаних з дослідженням особливостей інноваційного розвитку, його складників, регресивних та прогресивних проявів, пов'язаних з інноваційною діяльністю у межах підприємств аграрного сектору, потребують подальшого вивчення задля забезпечення позитивних зрушень в інноваційній сфері.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні сутності поняття «інноваційний розвиток підприємства», аналізі його структурних складників, оцінці перспектив розвитку підприємств аграрного сектору на інноваційних засадах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивна необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного аграрно-промислового виробництва та забезпечення продовольчої безпеки країни нерозривно пов'язана з подальшим розвитком та активізацією інноваційних процесів. Інноваційна модель розвитку економіки загалом і аграрно-промислового виробництва зокрема передбачає динамічний розвиток усіх ланок аграрного сектору для підвищення ефективності виробничого процесу, оскільки практика успішної господарської діяльності суб'єктів підприємництва включає в себе інноваційний процес і відбувається на основі інноваційної діяльності. Тому інноваційний розвиток під-

приємств будь-якої форми власності у межах певної галузі економіки передбачає постійне здійснення інноваційної діяльності задля забезпечення підвищення показників ефективності їхнього функціонування (рис. 1).

Інноваційний процес із чіткою орієнтацією на кінцевий результат покликаний забезпечувати технічний і соціально-економічний ефект виробничо-господарської діяльності підприємств. Здійснення їхньої інноваційної діяльності повинно бути логічно побудоване та утворювати комплексну систему зв'язків задля досягнення поставлених цілей впровадження інновацій. А інноваційний розвиток повинен відображати постійне та послідовне впровадження найефективніших нововведень з можливістю вибору оптимального варіанту стратегічного розвитку підприємств у забезпеченні їх інноваційної активності.

Для надання дослідженню цілеспрямованого характеру необхідно обґрунтувати сутнісну основу категорійно-понятійного апарату інноваційного розвитку підприємства, яку становлять дефініції «інновації», «розвиток», «підприємство», та розкрити їх семантичний зміст. Так, інновацією вважаємо кінцевий результат інноваційної діяльності, спрямованої на розроблення нового або вдосконалення властивостей реалізованого продукту або технологічного процесу виробництва.

Розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів. Як загальнонаукову категорію розвиток розглядають із трьох позицій, а саме: закону, принципу та явища [1]. Дослідження дефініції розвитку у межах економічних систем різних рівнів були поглиблено проведені в наукових працях С. Мочерного [2, с. 135] та Г. П'ятницької [3], в яких слушно визначено що:

– розвиток є керованим та необоротним процесом, який робить неможливим його повернення до попереднього стану;

– сутність та значення розвитку зводиться до якісних та кількісних змін, а також отримання нових властивостей, нового складу, нової структури;

– зміни, які виникають внаслідок розвитку, підвладні основним законам діалектики.

Складником розвитку є економічний розвиток, який формується з таких елементів [4]: розвитку економічної системи, розвитку галузі, розвитку підприємства, розвитку окремих видів капіталів. Слід зазначити, що економічний розвиток підприємств аграрного сектору забезпечується його динамічною гармонією росту і стійкості. У сучасних ринкових умовах відбуваються значні зміни, коли успішний розвиток суб'єктів господарювання аграрно-промислового виробництва і саме їх функціонування безпосередньо залежать від розробленої стратегії на інноваційній основі та методів її впровадження, особливо на мікрорівні, тобто на рівні окремих підприємств.

Відповідно до Господарського кодексу України підприємством вважається самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [5].

Розвиток сучасного підприємства будь-якої форми власності є процесом систематичних динамічних перетворень у межах визначених стратегічних цілей об'єктів і суб'єктів управління через їх узгодженість та гармонізацію для забезпечення сталого інноваційного розвитку.

Аналіз авторських підходів до трактування поняття «інноваційний розвиток підприємства» дає змогу стверджувати, що погляди вчених-економістів є неоднорідними, а сутність досліджуваного явища розглядається через: інновації як джерело інноваційного розвитку, розгортання інноваційного процесу, ототожнення з інноваційною діяльністю, здійснення якісних змін у межах підприємства та тісний взаємозв'язок з його інноваційним потенціалом [6–11]. Такі підходи до визначення інноваційного розвитку підприємства, на нашу думку, пов'язані із сформованими поглядами щодо його складників.



Рис. 1. Взаємозв'язок та взаємозалежність основних категорій інноваційного розвитку

Джерело: розроблено автором

О. Адаменко [6] інноваційний розвиток підприємства пов'язує з такими складниками: інноваційним процесом, який починається від генерування ідеї і закінчується дифузією інновацій, та інноваційною діяльністю підприємства, яка забезпечує постановку цілей впровадження інновацій, налагодження, координацію та контроль інноваційного процесу. А. Касс [7, с. 15], розробивши алгоритм інноваційного розвитку підприємства, включив до нього низку заходів, які є його складниками: концентрація ресурсів, генерування інноваційних ідей, створення нового товару, виведення товару на ринок, отримання та розподіл доходу від інноваційної діяльності.

М. Рогоза та К. Вергал [8, с. 18] виокремлюють інноваційний потенціал та інноваційні процеси як складники інноваційного розвитку підприємства. О. Мороз [9] пропонує аналогічний підхід щодо трактування поняття «інноваційний розвиток», проте уточнює, що інноваційний потенціал підприємства доцільно розглядати як сукупність його інноваційної сприйнятливості та ступеня інноваційності.

Л. Волощук [10] слушно вважає, що основними складниками інноваційного розвитку підприємства є інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, якісні зміни стану підприємства (рис. 2). Ці структурні складники досить тісно взаємопов'язані між собою у процесі інноваційного шляху розвитку та можуть бути самостійними об'єктами управління й аналізу, оскільки їх призначення та наповнення різне.

Виокремлені складники інноваційного розвитку підприємства характеризують цілеспрямовану діяльність економічних суб'єктів для формування інноваційного продукту і створення певного внутрішнього інноваційного середовища. Результати інноваційної діяльності можуть проявлятися в таких показниках, як інноваційна активність, інноваційні витрати, ефективність інноваційних проектів тощо.

Процес формування та використання інноваційного потенціалу є окремим об'єктом управління, у межах якого здійснюється його оцінка та аналіз. Якісні зміни, що відбуваються в процесі діяльності підприємства, забезпечують покращення його фінансового стану, реорганізацію системи управління та ринкових зв'язків задля формування інноваційного потенціалу та здійснення ефективної діяльності на інноваційній основі. Результати таких змін мають

безпосередній вплив на розвиток підприємства на засадах здійснення інноваційної діяльності, а саме впровадження інновацій повинно віддзеркалюватися у підвищенні ефективності його діяльності, укріпленні ринкових позицій тощо.

Таким чином, інноваційний розвиток є основним складником діяльності підприємств будь-якої форми власності, що з метою підвищення ефективності його функціонування сприяє змінам у складі та структурі суб'єктів господарювання в часі. Однак процес інноваційного розвитку має певний напрям і може мати наслідком як покращення ефективності діяльності підприємства, так і її погіршення [10], звідки може спостерігатися прогрес або регрес такого розвитку.

Інноваційний прогрес вносить радикальні зміни в традиційні методи здійснення виробничо-господарської діяльності, а найпомітнішими його проявами у межах підприємств аграрного сектору економіки України починаючи з 2000 р. є:

- збільшення обсягів виробництва продукції сільськогосподарства за рахунок підвищення врожайності основних сільськогосподарських культур і продуктивності сільськогосподарських тварин, що забезпечує істотне розширення присутності нашої держави на світовому аграрно-продовольчому ринку;

- підвищення ресурсовіддачі на фоні триваючої загальної деградації матеріально-технічної бази підприємств аграрного сектору та у зв'язку з використанням окремими сільськогосподарськими товаровиробниками ефективніших видів технічних засобів;

- зростання ролі великих аграрних підприємств та аграрно-промислових формувань у забезпеченні позитивної динаміки виробництва продукції в галузі, а також їх структурних змін внаслідок переважно експортної орієнтації таких підприємств;

- динамічний розвиток підприємств сектору екологічно-орієнтованого сільськогосподарського виробництва;

- підвищення енергозбереження, а особливо у сфері промислової переробки продукції аграрно-промислового виробництва за рахунок переходу окремих підприємств аграрного сектору на використання альтернативних видів палива з відходів їхньої основної діяльності [13].

Регресивними проявами результатів інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору слід

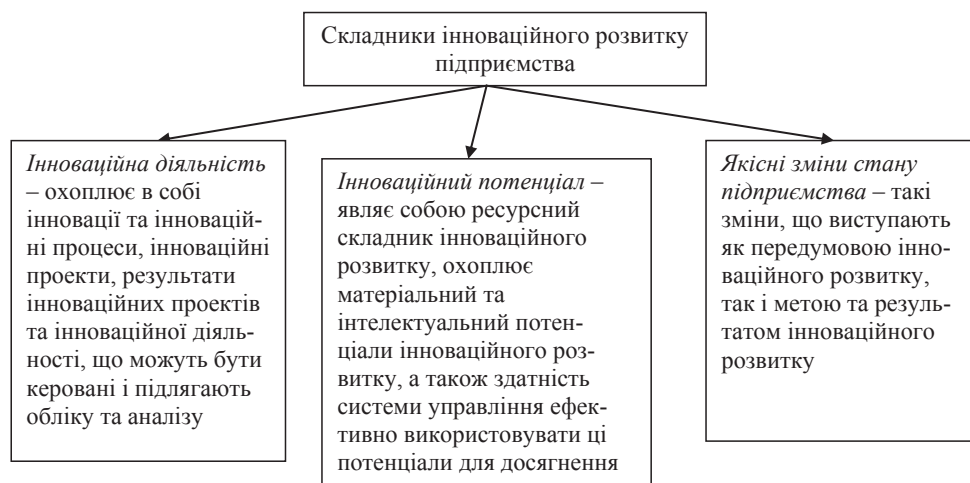


Рис. 2. Основні складники інноваційного розвитку підприємства

Джерело: сформовано автором з використанням [11; 12]

вважати подальше погіршення стану земельних і водних ресурсів аграрного виробництва внаслідок широкого застосування інтенсивних технологій виробництва сільськогосподарської продукції, недотримання необхідної пропорційності у розвитку галузей рослинництва і тваринництва, а також порушення польових сівозмін; загострення проблем безпечності продовольства і невизначеності щодо аграрно-продовольчої продукції, що має інноваційний складник; зростання цін на продовольство.

Таким чином, розвиток підприємств аграрного сектору на інноваційній основі пов'язаний не лише з позитивними змінами в обсягах і структурі виробництва аграрно-промислової продукції, рівнів ресурсівіддачі та енергозбереження у процесі виробництва, але й несе в собі зміни у гірший бік, протилежний прогресу. Адже прагнення до нарощування обсягів виробництва та експорту певних видів сільськогосподарської продукції (в тому числі з використанням технологій, безпечність яких не підтверджено належним чином) передбачає виникнення загроз для здоров'я населення країни і стану її природних ресурсів у зв'язку з посиленням антропогенного навантаження внаслідок інтенсифікації агропродовольчої діяльності та неконтрольованого використання у сільськогосподарському виробництві недостатньо перевірених інноваційних технологій. Стрімке та глобальне розширення сфер біоенергетики та органічного виробництва також провокує зростання цін на аграрно-промислову продукцію внаслідок зменшення пропозиції продовольства, а також випереджаючого зростання цін на екологічно чисту продукцію порівняно зі звичайною.

Ефективна діяльність підприємств будь-якої форми власності у межах окремої галузі виробництва можлива лише за умов систематичного і цілеспрямованого нововведення. Таке нововведення є змістом інноваційної діяльності, а його результати покращують виробничі процеси та формують напрями інноваційного розвитку суб'єктів господарювання на довгострокову перспективу. Результативність розвитку підприємств на інноваційній основі зумовлюється

взаємозалежністю основних чинників: потенціалу науки, нових ідей, відкриттів і розробок; структури і потреб виробництва; ресурсної бази інноваційного розвитку; наявності ефективної системи управління, адекватної вимогам часу; вдосконалення системи кадрового складу, взаємодії відділів, підрозділів і працівників [14].

На рівень інноваційного розвитку підприємства впливає велика кількість факторів, які слід класифікувати на внутрішні і зовнішні, позитивні і негативні, прямі і непрямі, постійно та тимчасово діючі, регульовані та нерегульовані [15]. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства повинні бути взаємопов'язані між собою, забезпечуючи при цьому високі фінансові результати та зростаючі прибутки. Адже такі перспективи щодо функціонування підприємств будь-якої форми власності повною мірою відповідають стратегічній меті їхньої діяльності.

Перелік факторів, що належать до внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та мають безпосередній вплив на його інноваційний розвиток, наведений на рис. 3.

Слід зазначити, що внутрішні фактори, що впливають на інноваційний розвиток підприємств, за різних умов можуть мати як позитивну (сприятливо впливають на діяльність підприємства), так і негативну дію. Щодо факторів зовнішнього впливу, то їх доцільно розглядати з погляду прямого і опосередкованого, позитивного і негативного, постійного і періодичного впливу на ефективність діяльності підприємств, що обрали інноваційний шлях розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, успішна діяльність підприємств аграрного сектору в сучасних ринкових умовах багато в чому залежить від їх здатності до інноваційного розвитку. Формування і вибір стратегічних напрямів інноваційної діяльності базується на результатах всебічного аналізу й оцінки складових інноваційного розвитку, а також визначенні внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на нього та інноваційних можливостей окремих підприємств.



Рис. 3. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства

Джерело: сформовано автором з використанням [15; 16]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Погорелов Ю.С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю.С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2012. Вип. 27, т. 1. С. 30–34.
2. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження : моногр. / С.В. Мочерний. Львів : Світ, 2001. 416 с.
3. П'ятницька Г.Т. Інноваційний розвиток організацій: невід'ємні складові та чинники впливу / Г.Т. П'ятницька // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 3. С. 251–263.
4. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / В. Кифяк // Економічний аналіз. 2011. Вип. 8, ч. 2. С. 190–194.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>.
6. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці НУХТ. 2010. № 35. С. 5–10.
7. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами: монография / М.Е. Касс. Н. Новгород: ННГАСУ, 2011. 159 с.
8. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. –136 с.
9. Мороз О.С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О.С. Мороз // Економіка Крима. 2012. № 3 (40). С. 263–266.
10. Крамської Д.Ю. Аналіз та удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток / Д.Ю. Крамської, В.А. Кучинський // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2013. № 22. С. 22–32.
11. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток промислового підприємства: сутність та проблеми аналітичного забезпечення в умовах індикативного управління / Л.О. Волощук // Бізнес Інформ. 2014. № 11. С. 75–79.
12. Гук О.В. Інноваційний потенціал як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства / О.В. Гук, О.С. Дейнека, Р.І. Лексін // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 14. С. 348–351. URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/72.pdf>.
13. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України. 2012. № 1. С. 27–35.
14. Норкіна Т.П. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств будівельної галузі / Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун // Економіка будівництва і міського господарства. 2013. Т.х9, № 1. С. 55–62.
15. Князь О.В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємств / О.В. Князь // Економіка промисловості. 2006. № 3. С. 128–135.
16. Підкаміний І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І.М. Підкаміний, В.С. Ціпуринда // Ефективна економіка. 2011. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=480>.

УДК 331.59:364.2(477):338.43

Тимошенко М.М.*кандидат економічних наук, доцент,
директор Житомирського агротехнічного коледжу***ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ СОЦІАЛЬНИХ УМОВ
ТА РІВНЯ ЖИТТЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ**

Проаналізовано основні складники рівня життя сільського населення Західного Полісся України: рівень зайнятості, ринок праці, матеріальне становище та соціальне середовище. Визначено особливості та проблеми кожного складника рівня життя з урахуванням особливостей та специфіки розвитку соціально-економічних процесів у сучасних умовах господарювання досліджуваного регіону. Обґрунтовано необхідність розроблення організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій, обґрунтованої політики зайнятості сільського населення, формування та функціонування ринку аграрної праці. Здійснено прогноз кількості найманих працівників у сільському господарстві та суміжних галузях України, а також оплати їхньої праці на період до 2020 року.

Ключові слова: сільське населення, рівень життя, матеріальне становище, умови проживання, розвиток сільських територій.

Тимошенко Н.Н. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ И УРОВНЯ ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Проанализированы основные составляющие уровня жизни сельского населения Западного Полесья Украины: уровень занятости, рынок труда, материальное положение и социальная среда. Определены особенности и проблемы каждой составляющей уровня жизни с учетом особенностей и специфики развития социально-экономических процессов, в современных условиях ведения хозяйства исследуемого региона. Обоснована необходимость разработки организационно-экономического механизма реализации стратегии устойчивого развития сельских территорий, обоснованной политики занятости сельского населения, формирования и функционирования рынка аграрного труда. Осуществлен прогноз количества наемных работников в сельском хозяйстве и смежных отраслях Украины, а также оплаты их труда на период до 2020 года.

Ключевые слова: сельское население, уровень жизни, материальное положение, условия проживания, развитие сельских территорий.

Tymoshenko M.M. VALUATION OF THE MODERN STATE OF SOCIAL CONDITIONS AND THE LEVEL OF LIVING RURAL POPULATION

The article deals with the analysis of main components of the living standard of the rural population of Western Polissya of Ukraine: level of employment, labor market, financial situation and social environment. Attention is drawn to the features and problems of each component of the living standard are determined, taking into account the features and specifics of the development of socioeconomic processes in the contemporary economic conditions of the studied region. Recommendations are given to the necessity of elaboration of organizational and economic mechanism of realization strategy of sustainable development of rural territories, rational employment policy of rural population, formation and functioning of agrarian labor market is substantiated. The forecast of the number of hired workers in agriculture and related industries of Ukraine, as well as their wages for the period up to 2020, is conducted.

Keywords: rural population, standard of living, financial situation, living conditions, development of rural areas.

Постановка проблеми. Гармонізація та взаємодія процесів соціально-економічного, демографічного та екологічного відтворення в кожному з регіонів України значною мірою залежить від розвитку сільських територій як економічної бази забезпечення життєдіяльності третини населення країни й незамінного виробника продуктів харчування і сировини для промисловості. Ефективність заходів щодо підвищення рівня розвитку сільських територій можлива на основі використання соціально-економічної інформації про життєвий рівень селян. З огляду на вищевказане, пріоритетного значення набувають дослідження рівня життя сільського населення України, аналіз його особливостей та чинників формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження рівня життя населення, в тому числі й сільського, займаються такі вчені, як І. Борейко, О. Бородіна [1], Е. Лібанова, Г. Луньова [3], В. Мандибура, І. Прокопа [1, 3], В. Рябоконь [7], М. Татаревська, Л. Черенько, К. Якуба [10] та інші. Вони вважають, що нині розроблення організаційно-економічного механізму зростання життєвого рівня населення на селі є нагальним завданням з огляду на поглиблення диспропорцій людського розвитку, загострення суперечностей між різними верствами населення, дестабілізацію як політичної, так і соціально-економічної ситуації. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених рівню життя населення, та певні успіхи в дослідженнях його соціальних та економічних аспектів, механізмів регулювання та методики оцінки, окремі питання, що стосуються зазначеної проблеми в контексті розвитку сільських територій, залишаються невирішеними і потребують детальнішого вивчення.

Метою статті є комплексний аналіз окремих соціально-економічних складників життєвого рівня населення сільських територій Західного Полісся України з урахуванням специфіки та особливостей розвитку соціально-економічних процесів досліджуваного регіону.

Вклад основного матеріалу дослідження. Ученими та статистиками розроблені та пропонуються різноманітні підходи до трактування поняття «життєвий рівень». У контексті цього дослідження варто використати визначення, запропоноване Г.М. Луньовою, яка вважає, що рівень життя населення – це сукупність соціально-економічних відносин та умов, що визначають досягнутий у суспільстві ступінь задоволення різноманітних потреб населення та оцінюються показниками, які характеризують матеріальні основи, стан та добробут населення [3, с. 27].

Матеріальний добробут населення, як відомо, визначається рівнем грошових та натуральних надходжень до сімейного бюджету: оплати праці; доходів від підприємницької діяльності; доходів від особистого господарства; доходів від власності; без-

готівкових пільг та субсидій; пенсій; стипендій; різних видів допомоги (зокрема, грошової допомоги та грошової оцінки негрошової допомоги від родичів та інших осіб) тощо. Сума доходів сільського населення безпосередньо залежить від рівня його зайнятості. У табл. 1 наведено показники, які характеризують динаміку сільського населення України за економічною активністю протягом 2010–2016 рр.

Наведені дані свідчать, що із загальної чисельності сільського населення держави у 2016 р. питома вага осіб працездатного віку становила 95,2%, а за досліджуванний період вона зросла на 8,8%, що пояснюється змінами до Пенсійного законодавства. Крім того, з 1 січня 2013 р. набрав чинності Закон України № 5067-VI «Про зайнятість населення», який визначає правові, економічні та організаційні засади державної політики у сфері зайнятості населення, гарантії держави щодо захисту прав громадян на працю та реалізації їхніх прав на соціальний захист від безробіття. Згідно з цим Законом, до зайнятого населення належать особи, які працюють за наймом на умовах трудового договору або інших умовах, передбачених законодавством, особи, які забезпечують себе роботою самостійно (*у тому числі члени особистих селянських господарств*), проходять військову чи альтернативну (невійськову) службу, на законних підставах працюють за кордоном та мають доходи від такої зайнятості, а також особи, що навчаються за денною формою у загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладах та поєднують навчання з роботою [5].

Варто зазначити, що зайняте населення поділяється на працюючих за наймом, самозайнятих, роботодавців та безоплатно працюючих членів сім'ї. Загалом у Західному Поліссі України станом на 01.01.2017 р. було зайнято 1788,7 тис. осіб, що становить 10,9% до загальної чисельності зайнятих працівників. У сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві ці показники становили відповідно 337,9 тис. осіб, або 18,9% (рис. 1).

Звуження можливостей працювати за наймом активізувало процеси самозайнятості як трудової діяльності, для якої на сільських територіях Західного Полісся нині склалися об'єктивні та суб'єктивні соціально-економічні умови. Відповідно до зменшення кількості зайнятого населення щороку зменшується кількість найманих та штатних працівників підприємств, установ, організацій сільського господарства та суміжних галузей як зони Західного Полісся, так і України загалом, про що свідчать дані табл. 2.

У контексті цього дослідження О.М. Бородіна та І.В. Прокопа справедливо зазначають, що праця в сільському господарстві за наймом дедалі стає для сільського населення або малодоступною, або малоприйнятною. Якщо у 1990-ті роки це було зумовлено економічною кризою, яка супроводжувалася спадом

Таблиця 1

Динаміка зайнятого сільського населення України (у віці 15–70 років), тис. осіб

Показники	Роки					2016 р. до 2010 р., %, +/-
	2010	2013	2014	2015	2016	
Усе населення, тис. осіб, з нього:	19180,2	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	84,9
– працездатного віку, тис. осіб	17451,5	17 889,4	17188,1	15742,0	15626,1	89,5
– питома вага, %	90,9	92,6	95,1	95,7	96,0	+5,1
Сільська місцевість, тис. осіб, з нього:	6108,0	6033,5	5292,4	5134,2	5098,4	83,5
– працездатного віку, тис. осіб	5278,1	5339,8	4924,4	4872,5	4854,6	91,9
– питома вага, %	86,4	88,5	93,1	94,9	95,2	+8,8

Джерело: розраховано за даними [4, с. 23]

виробництва в аграрних формуваннях, де працювали сільські жителі, то упродовж 2001–2010 рр. сільгосп-підприємства, звужуючи спеціалізацію та інтенсифікуючи виробництво, вдавалися до скорочення чисельності працівників. Вивільнені особи переміщались у фермерські та головним чином – в особисті селянські

господарства, а загальна кількість та частка зайнятих в аграрному виробництві зменшувалася [1, с. 138–139].

Аналіз динаміки чисельності найманих працівників у сільському господарстві дав змогу здійснити прогностичні розрахунки по Україні на перспективу різними методами. На рис. 2. наведено поліноміальну

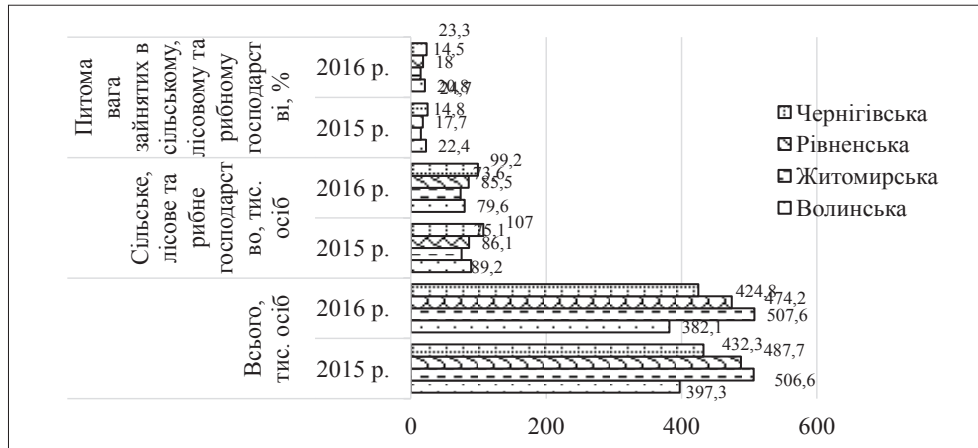


Рис. 1. Кількість зайнятого населення Західного Полісся України у сільському господарстві та суміжних галузях у 2015–2016 рр.

Джерело: розраховано за даними [9, с. 57]

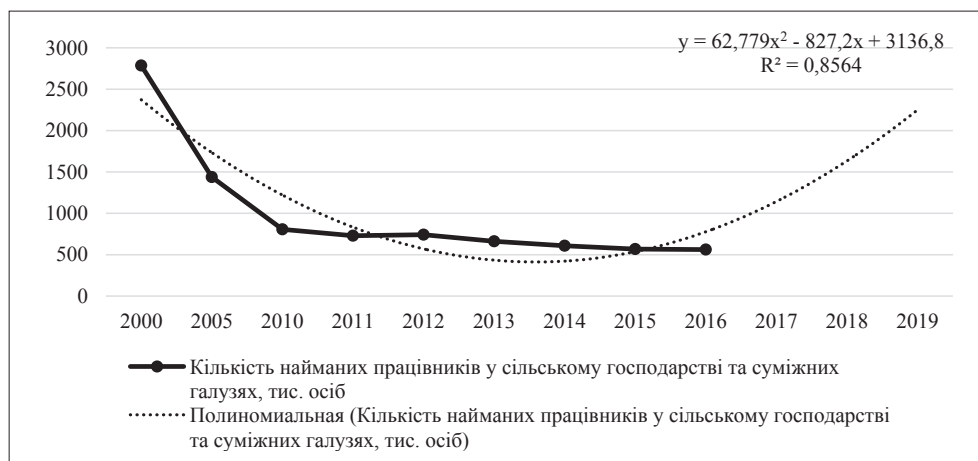


Рис. 2. Прогноз кількості найманих працівників у сільському господарстві та суміжних галузях України на період до 2020 р.

Розраховано автором

Таблиця 2

Кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій сільського господарства та суміжних галузей у Західному Поліссі України в 2015-2016 рр.

Країна/області	Всього, тис. осіб			Сільське, лісове та рибне господарство, тис. осіб			Питома працівників підприємств сільського, лісового та рибного господарства, %		
	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2015 р., +/-	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2015 р., +/-	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2015 р., +/-
Україна	9501,1	9330,2	-170,9	568,5	562,3	-6,2	5,9	6,0	0,1
Західне Полісся, всього, в т.ч. області:	976,0	963,6	-12,4	78,6	77,1	-1,5	8,1	8,0	-0,1
Волинська	213,1	214,5	1,4	11,7	11,9	0,2	5,5	5,5	0,0
Житомирська	282,7	278,2	-4,5	22,6	23,1	0,5	7,9	8,3	0,4
Рівненська	231,0	226,5	-4,5	12,8	13,1	0,3	5,5	5,8	0,3
Чернігівська	249,2	244,4	-4,8	31,5	29,0	-2,5	12,6	11,9	-0,5
Західне Полісся до України, %	10,3	10,3	0,0	13,8	13,7	-0,1	x	x	x

Джерело: розраховано за даними [9, с. 61]

лінію тренду, яка свідчить про те, що у 2020 р. кількість найманих працівників досліджуваної галузі становитиме 465,8 тис. осіб, що на 131,5 тис. осіб менше, ніж у 2016 р.

На рис. 3 наведено частку штатних працівників підприємств, установ, організацій сільського господарства та суміжних галузей в областях Західного Полісся та України в 2016 р. яка є критично низькою та коливається від 3,2% у Рівненській до 11,3% – у Чернігівській. Як наслідок, структура зайнятих в аграрній сфері Західного Полісся у 2016 р. має вигляд: наймані працівники підприємств сільського, лісового та рибного господарства – 77,1 тис. осіб (22,8%), самозайняті у фермерських та особистих селянських господарствах – 260,8 тис. осіб (77,2%).

Найвища питома вага самозайнятих спостерігається у Волинській області – 85,1%, найнижча – у Житомирській – 68,6% – табл. 3.

Проведене дослідження засвідчило загострення проблеми сільського безробіття у регіоні. В.П. Рябоконь справедливо зазначає, що важливою методологічною посилюючою формування ринку праці на селі можна вважати наявність двох взаємозв'язаних проблем: соціально-демографічної та виробничої. Соціально-демографічна проблема полягає в тому, що село як вихідний елемент територіальної поселенської структури забезпечує оптимальні умови життєпроживання і відтворення лише за певної чисельності населення; виробнича – в тому, що аграрне виробництво за техніко-технологічною суттю розвивається з чітко вираженою тенденцією до зменшення робочих місць

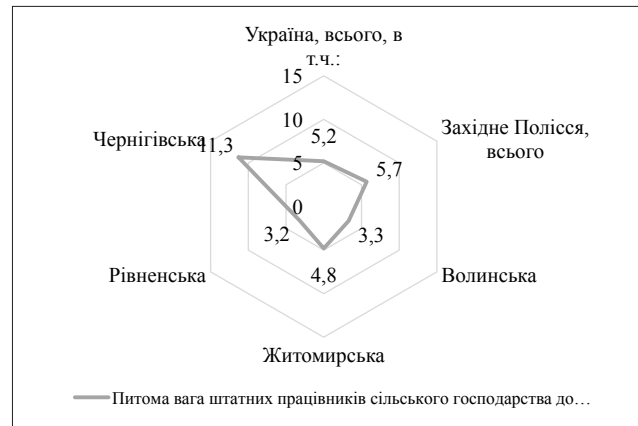


Рис. 3. Пітома вага штатних працівників сільського господарства та суміжних галузей у Західному Поліссі України в 2016 р., %

Джерело: розраховано за даними [4, с. 82–86]

і різкого скорочення потреб у праці, особливо жінок, із цілорічною зайнятістю [7, с. 96–97]. Статистичні дані, які відображають динаміку попиту і пропозиції робочої сили на ринку аграрної праці Західного Полісся у 20105–2016 рр., наведено в таблиці 4.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що на сільських територіях Західного Полісся України області досить низький офіційний попит на робочу силу працівників аграрного сектору.

Таблиця 3

Склад та структура зайнятих в аграрній сфері Західного Полісся України у 2015-2016 рр.

Країна/області	Зайняті в сільському, лісовому та рибному господарстві, тис. осіб		Наймані працівники підприємств сільського, лісового та рибного господарства, тис. осіб		Питома вага найманих працівників підприємств, %		Питома вага самозайнятих (в фермерських господарствах і ОСГ), %	
	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.
Україна	2870,6	2866,5	568,5	562,3	19,8	19,6	80,2	80,4
Західне Полісся, всього, в т.ч.:	357,4	337,9	78,6	77,1	22,0	22,8	78,0	77,2
Волинська	89,2	79,6	11,7	11,9	13,1	14,9	86,9	85,1
Житомирська	75,1	73,6	22,6	23,1	30,1	31,4	69,9	68,6
Рівненська	86,1	85,5	12,8	13,1	14,9	15,4	85,1	84,6
Чернігівська	107,0	99,2	31,5	29,0	29,4	29,2	70,6	70,8
Західне Полісся до України, %, +,-	12,4	11,8	13,8	13,7	2,2	3,2	-2,2	-3,2

Джерело: розраховано за даними [9, с. 57- 61]

Таблиця 4

Попит на робочу силу в сільському, лісовому та рибному господарстві Західного Полісся України у 2015-2016 рр.

Країна/області	Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), осіб						Питома потреби працівників підприємств сільського, лісового та рибного господарства, %		
	Всього			В сільському, лісовому та рибному господарстві			2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2015 р., +,-
	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2015 р., +,-	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2015 р., +,-			
Україна	25926	36044	10118	1186	1546	360	4,6	4,3	-0,3
Західне Полісся, всього, в т.ч. області:	3378	4907	1529	176	245	69	5,2	5,0	-0,2
Волинська	782	1648	866	27	44	17	3,5	2,7	-0,8
Житомирська	1255	1621	366	57	72	15	4,5	4,4	-0,1
Рівненська	704	890	186	25	35	10	3,6	3,9	0,3
Чернігівська	637	748	111	67	94	27	10,5	12,6	2,1
Західне Полісся до України, %	13,0	13,6	0,6	14,8	15,8	1,0	x	x	x

Джерело: розраховано за даними [9, с. 75]

У 2016 р. загальна потреба роботодавців у працівниках сільського, лісового та рибного господарства для заміщення вільних робочих місць становила 245 осіб, що на 69 осіб (39,2%) більше, ніж у 2015 р., і свідчить про деяке покращення ситуації на регіональному ринку праці.

За даними Держкомстату України, починаючи з 2000 р. чисельність зареєстрованих безробітних на селі перевищує 400 тис. осіб, найвищим цей показник був у зафіксований у 2004 р. – 560,7 тис. осіб, або 8,4% від загальної чисельності сільського населення (рис. 4).

У 2016 р. в Україні було зареєстровано 390,8 тис. безробітних, з них у сільському господарстві – 90,9 тис. (23,3%). Основними причинами незайнятості сільського населення були: вивільнені з економічних причин – 37,7%; звільнені за власним бажанням – 32,6%; демобілізовані з військової строкової служби – 0,3%; не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації – 16,5%; звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю – 0,9%; звільнені у зв'язку із закінченням строку контракту – 7,5%; інші причини

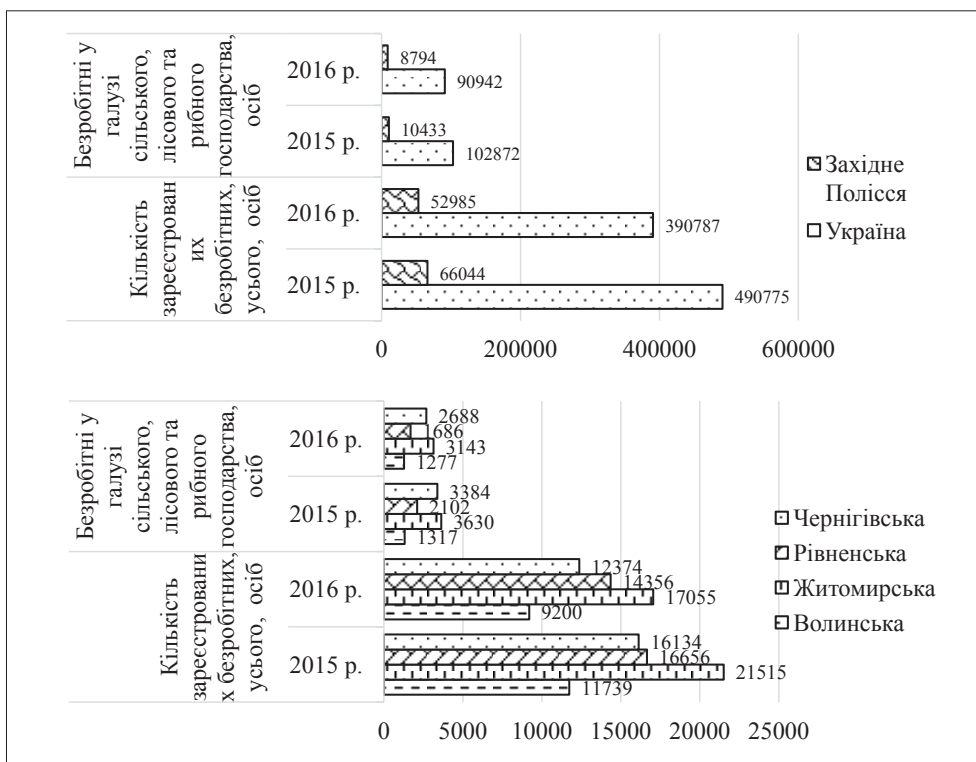


Рис. 4. Кількість зареєстрованих безробітних у сільському, лісовому та рибному господарстві Західного Полісся України

Джерело: розраховано за даними [9, с. 69]

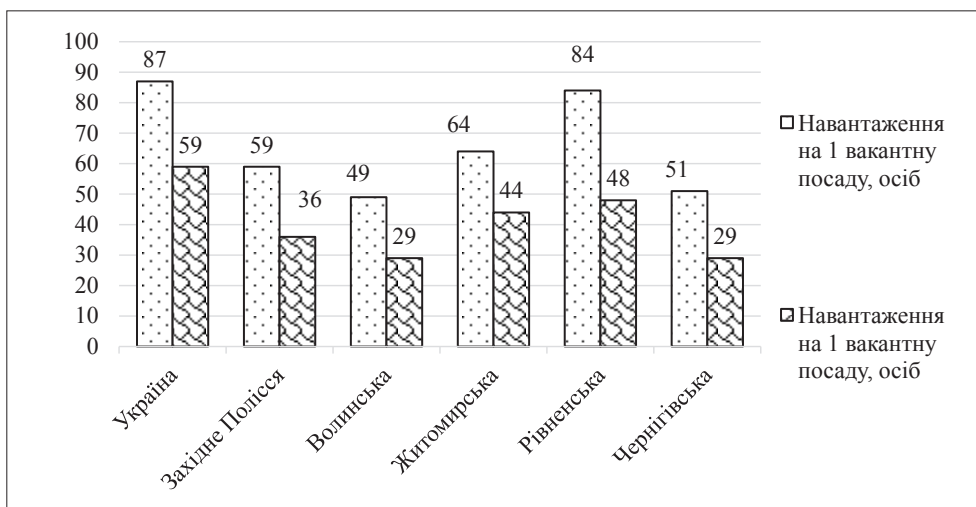


Рис. 5. Навантаження безробітних на 1 вакантну посаду в сільському господарстві та суміжних галузях Західного Полісся у 2015–2016 рр.

Джерело: розраховано за даними [9, с. 69; с. 75]

безробіття – 4,5%. У 2016 р. зросла середня тривалість незайнятості, яка становила 12 місяців, також збільшилася середня тривалість пошуку роботи.

Проведене дослідження свідчить про те, що у сфері життєзабезпечення на сільських територіях Західного Полісся мали місце в основному негативні зміни. Варто зазначити, що аграрний сектор Волинської, Житомирської, Рівненської та Чернігівської областей упродовж досить значного періоду працював збитково, що стало причиною незначної динаміки росту заробітної плати та низького її рівня відносно інших галузей. З огляду на низький рівень оплати, праця в сільському господарстві залишається непрестижною, особливо для молоді. Заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві регіону залишається однією з найнижчих: у 2016 р. вона була на 11,9% нижчою, ніж у середньому серед видів економічної діяльності, та на 7,6% меншою, ніж у сільському господарстві по Україні (табл. 5).

Оцінюючи структуру заробітної плати, слід відмітити, що в сільськогосподарських підприємствах досліджуваного регіону протягом 2012–2016 рр. значних структурних змін у формуванні фонду заробітної плати не відбулося. Головним складником залишається фонд основної заробітної плати, на який припадає 80,0–82,6% від загальної величини оплати; додаткова оплата в структурі займає 15,2–15,7%, а на інші види приходиться всього 1,7–4,8%.

Найнижча середньомісячна заробітна плата одного працівника в галузі сільського господарства у 2016 р. була у Рівненській області – 3071 грн, а найвища у Чернігівській – 4144 грн (рис. 6). Крім того, за даними Держкомстату України, частка домогосподарств у сільській місцевості Західного Полісся, у складі яких немає працюючих осіб, становить 39,6%, а з однією працюючою особою – 48,3% [2, с. 102–128]. Учені НДІ «Агропромпродуктивність» вважають, що значний вплив на диференціацію у рівнях заробітної плати мають такі групи чинників, як різна рентна оцінка землі; природно-кліматичні умови; обсяги виробництва продукції, у тому числі з розрахунку на одного працюючого; рівень продуктивності праці та регіональна політика [8, с. 200].

Заборогованість із заробітної плати станом на 1.01.2017 р. у сільськогосподарських підприємствах досліджуваного регіону становила 0,2 млн грн. За прогнозними розрахунками (рис. 7), середньомі-

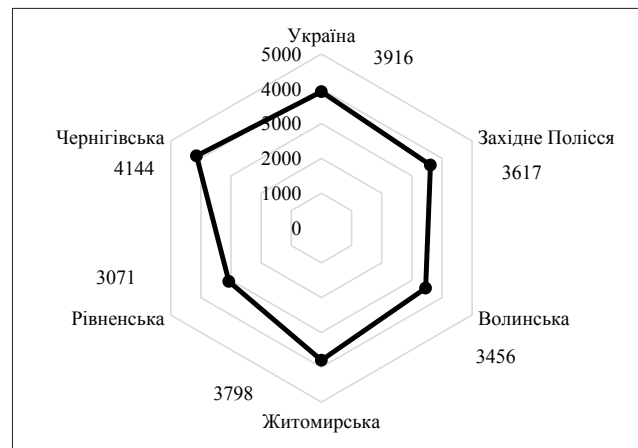


Рис. 6. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників у сільському господарстві Західного Полісся України у 2016 р., в середньому на 1 працівника, грн

Джерело: розраховано за даними [4, с. 106, с. 175]

сячна заробітна плата одного працівника сільського господарства у 2020 р. становитиме 4845,7 грн, що вже нині є нижчим від середнього рівня заробітної плати в економіці на 337,3 грн. Варто зазначити, що від суми грошових та негрошових доходів сільського населення залежить рівень його освітньо-інтелектуального рівня, забезпечення матеріальними та культурними благами, стан здоров'я і відтворення робочої сили, тому пріоритетним напрямом розвитку сільських територій має стати підвищення оплати праці в сільській місцевості. А трансформаційні перетворення економічних аспектів життя сільського населення не можуть відбуватися осторонь від соціальних, без яких неможливо забезпечити загальний позитивний результат.

Висновки з проведеного дослідження. Вищенаведені результати дослідження свідчать, що відсутність ефективного організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій, обґрунтованої політики зайнятості сільського населення, формування та функціонування ринку аграрної праці в Україні призвело до таких негативних наслідків, як: скорочення робочих місць; збільшення самозайнятості; зани-

Таблиця 5

Динаміка середньомісячної номінальна заробітна плата працівників сільського господарства Західного Полісся України, в середньому на 1 працівника, грн

Країна/області	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2012 р.,	
						+,-	%, рази
Україна, в середньому	3026	3265	3480	4195	5183	2157	171,3
– в галузі сільського господарства	2026	2270	2476	3140	3916	1890	193,3
Західне Полісся, всього, в т.ч.:	2397	2622	2801	3357	4103	1706	171,2
– в галузі сільського господарства	1747	1964	2181	2923	3617	1870	в 2,1 рази
Області							
Волинська	2339	2580	2721	3291	4047	1708	173,0
– в галузі сільського господарства	1542	1816	2060	2810	3456	1914	в 2,2 рази
Житомирська	2369	2561	2763	3271	4000	1631	168,8
– в галузі сільського господарства	1779	2039	2316	3125	3798	2019	в 2,1 рази
Рівненська	2575	2844	3033	3573	4364	1789	169,5
– в галузі сільського господарства	1833	1929	1928	2468	3071	1238	167,5
Чернігівська	2308	2504	2690	3295	4002	1694	173,4
– в галузі сільського господарства	1836	2072	2422	3292	4144	2308	в 2,3 рази

Джерело: розраховано за даними [9, с. 102–128]

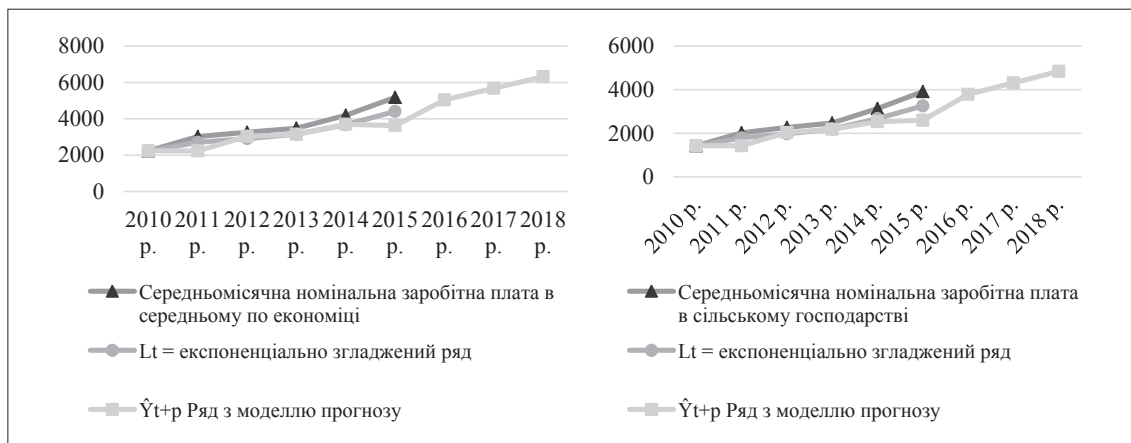


Рис. 7. Прогноз середньомісячної заробітної плати в середньому по економіці та в сільському господарстві України

Розраховано автором

ження вимог щодо якості робочої сили; зростання нелегальної трудової міграції та соціальної напруги на селі. Проте в зоні Західного Полісся збережено значний потенціал трудових ресурсів, у тому числі працездатного віку, які можуть бути задіяні як безпосередньо у сільськогосподарському виробництві, так і в соціальній та культурно-побутовій сфері, торгівлі, лісовому господарстві, реалізувати себе як підприємці у започаткуванні неаграрних видів діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородіна О.М. Село і селянство на роздоріжжі можливостей і перехресті надій / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа // Економіка і прогнозування. 2016. № 2. С. 132–147.
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. бюлет. част. III. Економ. райони: Поліський економ. район / відп. за вип. І. І. Осипова. Київ: Держстат, 2017. 156 с.
3. Луньова Г.М. Статистичний аналіз рівня життя сільського населення України / Г.М. Луньова // Статистика України. 2016. – № 2. С. 27–34.
4. Праця України у 2016 р.: стат. збірник / Державна служба статистики України, Київ ТОВ Видавництво «Август Трейд», 2017. 220 с.
5. Про зайнятість населення: Закон України № 5067-VI від 5 липня 2012 р. // Голос України. 2012. № 153 154. 18 серпня.
6. Прокопа І. В. Життєзабезпечення сільського населення: наслідки старих та орієнтири нових реформ / І.В. Прокопа // Економіка і прогнозування. 2015. №1. С. 121–131.
7. Рябоконт В. П. Соціально-економічні проблеми зайнятості сільського населення / В. П. Рябоконт // Економіка АПК. 2012. № 12. С. 95–99.
8. Соціально-трудовий потенціал українського села. Стан, проблеми, шляхи вирішення / Ю.Ф. Мельник, Б.К. Супіханов, Ю. Я. Лузан та ін. К.: НДІ «Агропромпродуктивність», 2007. 352 с.
9. Статистичний збірник «Регіони України 2016» Statistical publication «Regions of Ukraine 2016» / За ред. І.Є. Вернера. Част. I. Київ, 2017. 611 с.
10. Якуба К.І. Ознаки тривалості життя українського селянства / К.І. Якуба // Вісник аграрної науки. 2011. № 2. С. 60–64.

УДК 338.45:664:330.322(477)

Тищенко О.С.
студентка

Запорізького національного університету

Кушнір С.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості. Середовище України сприятливе для розвитку харчової галузі, тому за умови раціонального використання інвестицій можливо досягнути відповідного рівня конкурентоспроможності. Наявність інвестиційно-інноваційної діяльності сприяє ефективному економічному розвитку.

Ключові слова: інвестиції, харчова промисловість, конкурентоспроможність, розвиток, інвестиційний клімат.

Тищенко О.С., Кушнір С.О. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу инвестиционной деятельности предприятий пищевой промышленности. Украина – благоприятная среда для развития пищевой отрасли, поэтому при условии рационального использования инвестиций возможно достичь соответствующего уровня конкурентоспособности. Наличие инвестиционно-инновационной деятельности способствует эффективному экономическому развитию.

Ключевые слова: инвестиции, пищевая промышленность, конкурентоспособность, развитие, инвестиционный климат.

Tyshchenko O.S., Kushnir S.O. INVESTMENT CHARACTERISTICS OF ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE

Article is devoted to the analysis of investment activities of the enterprises of the food industry. Ukraine – the favorable environment for development of food branch therefore, on condition of rational use of investments, it is possible to reach appropriate level of competitiveness. Existence of investment and innovative activity contributes to the effective economic development.

Keywords: investments, food industry, competitiveness, development, investment climate.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки необхідно зосереджувати інвестиції на тих галузях промисловості, які є найбільш пріоритетними та вагомими. Так, сектор харчової промисловості впродовж багатьох років займає одне з провідних місць в економіці України. Розвиток цієї галузі в останні роки був досить нестабільним, що пояснюється політичною та економічною ситуацією в Україні. Варто приділити більшу увагу розвитку промисловості та визначити пріоритетні напрями розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання ефективної діяльності підприємств харчової промисловості було актуальним завжди. Розвиток різних підгалузей харчової промисловості на окремих етапах досліджували такі вчені, як П.П. Борщевський, Г.Ю. Гейдройц, Л.В. Дейнеко, Б.Й. Пасхавер, К.О. Прокопенко, О.В. Шубравська та інші.

Мета статті – проаналізувати обсяги інвестицій у харчову промисловість України. Виявити проблеми та перспективи розвитку харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з важливих галузей економіки України є харчова промисловість, оскільки вона має всі необхідні можливості, щоб конкурувати з аналогічними галузями розвинених країн, але сьогодні галузь харчової промисловості потребує інвестицій у технології, техніку та інновації.

Упродовж багатьох років харчова промисловість є найважливішою, життєво необхідною галуззю для країн Європи. Виробництво продукції харчового типу тісно пов'язане з іншими галузями виробництва: хімічною, машинобудівною, нафтопереробною; тому зміни, які відбуваються в інших галузях промисловості, прямо пропорційно відображаються в діяльності харчової промисловості. Також прямий

вплив на харчову галузь має рівень життя в країні, рівень платоспроможності громадян.

В Україні є всі необхідні умови для розвитку інноваційної діяльності, але перешкодою є те, що не створені умови для впровадження конкурентоспроможних розробок, також удосконалення потребує інноваційна діяльність підприємств харчової промисловості.

Прикладом недостатнього рівня розвитку інвестиційної діяльності в Україні є те, що інвестиційними ресурсами для харчової промисловості є позикові і власні кошти самих підприємств.

Україна має досить велике розмаїття в харчовій галузі: виробництво молока, олії, хліба, цукру, кондитерських виробів, м'яса та інших продуктів. У XIX та XX столітті серед основних країн-експортерів продукції харчування Україна займала перші місця. Також Україна входила в п'ятірку найбільших експортерів цукру, зерна, м'яса, яєць та меду.

Розвиток харчової промисловості в Україні був досить складним, певна стабільність виробництва відбулася з 1999 року. Становлення харчового виробництва було повільним, тому лише в 2005 р. показники в галузі досягли рівня виходу з кризового стану. Та вже в 2008 р. на підприємствах харчової промисловості знову спостерігається поступове зниження обсягів виробництва, що пов'язано з початком світової кризи. Зменшилося виробництво всіх видів харчової продукції, світова економічна криза привела до скорочення ринків збуту і поступового зниження прибутків вітчизняних харчових підприємств. У подальшому діяльність харчових підприємств знову піддалася негативному впливу економічно-політичних подій, які відбувалися в 2013–2014 рр.

Після вступу України до Світової організації торгівлі і підписання Угоди про асоціацію з країнами Європей-

ського Союзу сучасна харчова промисловість вимушена конкурувати з дешевшою продукцією сусідніх країн. Питання про підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості набуває все більшої актуальності. Покращення виробництва можливе через використання нових технологій, якими користуються на провідних підприємствах світу. Також можливим варіантом є розширення наявних підприємств, що передбачає будівництво нових і збільшення потужностей діючих об'єктів на наявних або прилеглих до них територіях. Реконструкція діючих підприємств зумовлює перебудову, пов'язану з удосконаленням виробництва і підвищенням його техніко-економічного рівня на основі науково-технічного прогресу. Реконструкція потребує комплексного проекту, який передбачає розширення виробничих потужностей, поліпшення якості та асортименту продукції (в основному без збільшення чисельності працюючих), поліпшення умов праці та охорони навколишнього середовища [1].

Такі оновлення потребують значних грошових вкладень. Зважаючи на недостатність власних ресурсів для здійснення подібних заходів, актуальним стає питання залучення інвестицій.

Розглянемо розміри загальних інвестицій у промисловість України та конкретно у виробництво харчових продуктів за період 2010–2017 рр. (табл. 1)

Для наочності динаміки інвестицій сформуємо графік (рис. 1):

Аналіз наведених даних свідчить про зростання загальних інвестицій у

промисловість за 2010–2013 рр. Суттєвий відтік інвестицій у 2014 році пояснюється політично-економічною ситуацією в країні, та починаючи з 2015 року знову спостерігається поступове зростання обсягів інвестицій, особливо в 2017 році порівняно з попереднім – на 15%.

У частині інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів спостерігається аналогічна динаміка, але найбільше зростання було в 2016 році – на 34%, на 30 097,6 млн. грн. порівняно з 2015 р., а 2017 рік мав суттєвий відтік інвестицій на 28%, що становило 3346,2 млн. грн.

Виявимо фактори, що вплинули на таку динаміку інвестицій у галузі.

З цією метою проведемо більш детальний аналіз показників економічної діяльності підприємств харчової промисловості за останні роки (табл. 2.):

Проведений аналіз свідчить, що за досліджуваний період обсяги реалізації харчової промисловості збільшилися на 188 975 млн. грн. (+93%).

Кількість підприємств, які отримали прибуток, залишалася фактично на одному рівні та була в два рази більшою за кількість підприємств, які отримали збиток.

Загальна частка прибуткових підприємств порівняно з 2010 роком збільшилася на 8,3%. Але це не покращило становище з прибутковістю. До 2012 року чистий прибуток мав позитивну динаміку росту, але в наступний період 2014–2016 рр. темп зниження прибутку становив у середньому 3,1% щорічно. Найбільш збитковим для галузі став 2015 рік.

Рентабельність операційної діяльності була на середньому рівні, в загальній тенденції до зростання з 2010 по 2015 рік на 1% щорічно, крім 2016 року.

Основними причинами зниження інвестиційної активності в харчовій промисловості в останні роки були: економічна криза, інфляційні процеси скорочення інвестиційних витрат бюджету за зростання фінансування інвестицій із власних і залучених коштів підприємств, нестійкий фінансовий стан підприємств харчової промисловості, відсутність державної інвестиційної стратегії, недосконалість законодавства.

Криза в інвестиційному середовищі виявляється також у вигляді розпорошення інвестицій, відсталості їх технологічної структури, тривалості інвестиційного циклу, скорочення інвестицій у галузях харчової промисловості, пов'язаних із випуском нових технологій та прогресивної техніки, що у довгостроковій перспективі закріплює технологічне відставання України від розвинутих країн світу

Практика свідчить: найбільш ефективні напрями капіталовкладень у харчовій промисловості – реконструкція і технічне переоснащення виробництва. Це

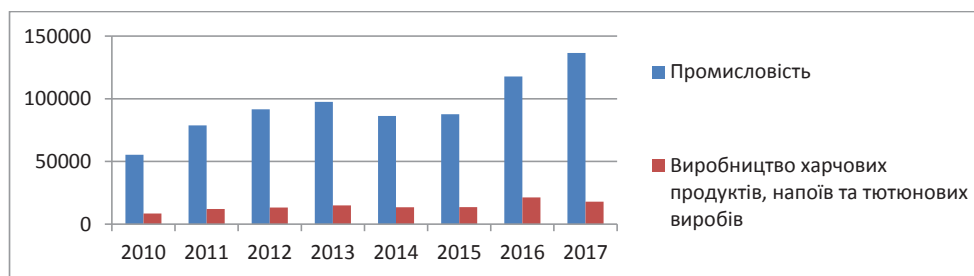


Рис. 1. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2010–2017 роки, млн. грн.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2010–2017 роки, млн. грн.

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Зміни 2017 до 2016, %
Промисловість	55384,4	78725,8	91598,4	97574,1	86242	87656	117753,6	136490,1	1,15
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів.	8510,2	12061,5	13279,7	14941,3	13486,7	13548,5	21291	17944,8	0,84
Частка інвестицій в харчову пр-сть від загальних, %	15,4	15,3	14,5	15,3	15,6	15,5	18,1	13,1	0,72

Джерело: [2]

Таблиця 2

Динаміка основних показників економічної діяльності підприємств харчової промисловості за 2010–2017 роки

Назва показника	Роки							Зміни 2017 до 2016, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Кількість підприємств, тис.	6551	6559	5768	6407	5528	5502	5198	0,94
Підприємства, які одержали прибуток, %	60,3	59,5	61,7	62,9	62,4	72,3	68,6	0,95
Підприємства, які одержали збиток, %	39,7	40,5	38,3	37,1	37,6	27,7	31,4	1,13
Дохід від реалізації, млн. грн.	192154	222388	254459	261784	302392	398023	381129	0,96
Чистий прибуток (збиток) тис. грн.	2238,8	2303,6	7183,9	6531,7	-16906	-16553	-14601	0,88
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	419,2	427,2	417	404,1	350,8	321	315	0,98
Середньомісячна ном. заробітна плата одного штатного працівника, грн.	2137	2542	2898	3110	3380	4184	6069	1,45
Продуктивність праці, (тис. грн. на рік)	458,3	520,5	610,2	647,8	862	1239	1008	0,81
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %	4,5	4,2	6,4	6,1	5,1	6,1	3,8	0,62
Загальний рівень рентабельності (збитковості) діяльності, %	0,9	0,8	2,5	2,3	-4,5	-3,3	-3,6	1,09

Джерело: [2]

Таблиця 3

Продукція сільського господарства за категоріями господарств (млн. грн.)

	Господарства усіх категорій			У тому числі					
	Продукція с/г	з неї		сільськогосподарські підприємства			господарства населення		
		Продукція рослин-ва	Продукція тваринництва	Пр-ція с/г	з неї		Пр-ція с/г	з неї	
					Пр-ція р-цтва	Пр-ція тв-цтва		Пр-ція р-цтва	Пр-ція тв-цтва
2010	194886.5	124554.1	70332.4	57997.7	45791.0	12206.7	100797.5	57741.4	43056.1
2013	252859.0	175895.2	76963.8	72764.7	55677.0	17087.7	116268.1	72767.4	43500.7
2014	251427.2	177707.9	73719.3	94089.0	66812.7	27276.3	112368.8	72178.4	40190.4
2015	239467.3	168439.0	71028.3	136590.9	103127.8	33463.1	107548.7	68854.3	38694.4
2016	254640.5	185052.1	69588.4	139058.4	105529.5	33528.9	109521.5	71659.5	37862.0

Джерело: [2]

дає змогу в коротші строки, з меншими затратами оновлювати матеріально-технічну базу, освоювати нові потужності [3].

Проаналізуємо переваги України як виробника харчової продукції, до яких належать:

- значна площа – 603 628 кмІ; країна – одна з найбільших, територія якої повністю знаходиться в Європі;

- вигідне геополітичне розміщення – Україна має вихід до Чорноморського басейну; розташована на перехресті транспортних шляхів Європа – Азія, Північ – Південь;

- висока родючість ґрунтів. Україна є однією з найбагатших країн на чорноземі, які становлять 9 відсотків світових запасів та 30 відсотків – європейських. Якщо порівнювати зі світовими масштабами, то всього таких ґрунтів є близько 300 мільйонів гектарів, а в Україні використовується близько 24 мільйонів гектарів чорноземів;

- високий рівень природно-ресурсної забезпеченості;

- помірний клімат України, який є сприятливим для здійснення трудової діяльності та для вирощування сільськогосподарських культур.

- історично сформована сільськогосподарська діяльність.

Отже, на території України є всі необхідні умови для розвитку харчової промисловості: сприятливі кліматичні умови, що є важливим, та вигідне географічне розташування. Ці два фактори ніяк не залежать від впливу людини і, відповідно, є безцінними, тому за розумного вкладення коштів у розвиток харчової діяльності можна досягти неабияких економічних результатів.

Зважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови в Україні, проаналізуємо стан розвитку сільського господарства (табл. 3).

З наведених статистичних даних можна дійти таких висновків: у 2016 році загальний обсяг продукції сільського господарства досяг максимального рівня – 254 640,5 млн. грн., найбільшу частку в продукції сільського господарства займає продукція рослинництва, а якщо порівнювати сільськогосподарські підприємства та господарства населення, то обсяги продукції сільськогосподарських підприємств переважають. У 2014 році, як уже зазначалося, у більшій частині економіки України спостерігається

Таблиця 4

Фактори, які впливають на інвестиційний клімат України в харчовій промисловості

Низький рівень інфляції	Інвестуючи кошти в певний проект чи виробництво, інвестор розраховує на максимальний прибуток, на який впливає рівень інфляції. Тому чим менший рівень інфляції, тим привабливішим є середовище для інвестування.
Проста і зрозуміла система оподаткування	Податки мають вплив на інвестиційну діяльність, тому надання податкових пільг для інвесторів може бути значною мотивацією.
Фінансова стійкість підприємств	Фінансовий стан підприємства повністю характеризує його інвестиційну привабливість. Ризик щодо вкладення коштів саме в це підприємство повинен бути мінімальним.
Стабільна політична ситуація в країні	Політична нестабільність негативно впливає на вибір інвесторів.
Конкурентоспроможність підприємств	Інвестиційно привабливим та вигіднішим є те підприємство, яке здатне підтримувати здорову конкуренцію.
Судова система; Рівень корупції	Основна проблема України з погляду іноземних інвесторів – не в економічній кризі, а в слабких та корумпованих інституціях, що заважають бізнесу інвестувати та розвиватися. Головне, що повинна зробити влада, – продемонструвати ефективність у боротьбі з корупцією та свавіллям силових органів [5].
Контроль за цільовим використанням наданих інвестицій	Не завжди спрямовані інвестиції використовуються за призначенням, тому необхідне вдосконалення системи за контролем інвестиційної діяльності, що буде кроком до покращення інвестиційної статистики.

спад обсягів виробництва та прибутку. Отже, спостерігається загальна динаміка до збільшення продукції сільського господарства, тому майбутні прогнози щодо розвитку с/г підприємств, а відповідно, і щодо підприємств харчової промисловості, мають позитивні характеристики.

Інвестиції в харчову промисловість завжди будуть актуальними, але є питання щодо раціональності їх використання. Життя суспільства невід'ємно пов'язане з харчовою промисловістю. У розрізі стану сучасної екології, розвитку людства все більшим стає прагнення до вживання натуральної продукції.

Так, за підсумком наймасштабнішої виставки харчових інгредієнтів Європи у Франкфурті – Food Ingredients Europe 2017, яка відбулася в кінці листопада 2017 року, в галузі харчової промисловості набувають актуальності питання щодо максимально здорового харчування, виготовлення якісної продукції, що забезпечується новими технологіями. Абсолютно більшість компаній-учасниць виставки вкладають величезну кількість зусиль у виробництво нових інгредієнтів, а провідні світові виробники продукції охоче їх використовують. У майбутньому розробленню нових інгредієнтів буде приділятися ще більше уваги, а їх застосування надасть продуктам цілий спектр нових корисних особливостей. Одне з головних прагнень сучасного виробника харчової продукції – так званий “Clean Label”, який гарантує, що продукт є натуральним і не містить хімічних компонентів. Це саме правило працює і для виробників інгредієнтів [4].

Аналіз харчової галузі України показує, що значна частина підприємств не відповідає сучасним стандартам розвитку, що зумовлюється невідповідністю сучасним європейським вимогам. Тому галузь потребує інвестицій, спрямованих на покращення та оновлення виробництва.

Також вкладень потребують підгалузі тваринництва та рослинництва, які є основою для харчової промисловості.

Проведений аналіз свідчить про гостру необхідність вкладень у харчову промисловість України. Країна має покращити рівень інвестиційної привабливості. Фактори, що впливають на формування інвестиційного клімату в харчовій промисловості України, проаналізовано в таблиці 4.

Загалом інвестиційна привабливість країни характеризується не одним окремо взятим чинником, а загальною ситуацією політично-економічного стану країни та діяльністю підприємств цієї країни.

Для інвестиційної привабливості країни потрібно постійно створювати та вдосконалювати умови ведення економічної діяльності, наприклад:

- ефективна антикорупційна діяльність (включаючи кримінальне переслідування посадових осіб будь-якого рангу та суддів за корупцією);
- забезпечення верховенства закону для правоохоронних органів;
- реформа та перезапуск судової системи;
- вчасне виконання програм МВФ.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз стану залучення інвестицій до України показує, що за останні роки частка інвестицій в харчову промисловість дещо збільшилася, різкий зріст інвестицій (18,1%) було виявлено в 2016 році. Україна, зважаючи на природно-кліматичні умови, має досить потужні можливості для розвитку як рослинництва, так і тваринництва. Тому з практичного погляду Україна є інвестиційно привабливою для потенційних інвесторів.

Середовище України сприятливе для розвитку харчової галузі. За умови раціонального використання інвестицій можливо досягнути відповідного стану розвитку, який відповідатиме сучасним вимогам та стандартам, що забезпечить можливий вихід на світовий ринок та зайняття ніші провідної країни в харчовій промисловості.

Без підтримки держави, вкладень вітчизняних та зарубіжних інвесторів утримувати та нарощувати виробництво сільськогосподарської продукції, яка є основою харчової промисловості, практично неможливо. Тому держава має розробити та втілити реформи, які би стимулювали надходження інвестицій в аграрний сектор.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руденко В. В. Світові тенденції інвестиційної діяльності на підприємствах харчової промисловості / В.В. Руденко / Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2013. Вип. 9 (1). С. 138–142.
2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) // Державна служба статистики України. // URL: www.ukrstat.gov.ua.
3. Товста Т.Л. Інвестиційний фактор розвитку харчової промисловості України / Товста Т.Л.: зб. наук. пр // Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 2. С. 18–20. Бібліогр.: (5 назв).
4. Основні тренди харчової промисловості. URL : https://biz.nv.ua/ukr/experts/shulmeyster_d/5-trendiv-holovnoji-vistavki-kharchovikh-inhredijentiv-jevropi-2442836.html
5. Центр економічної стратегії. URL: <http://ces.org.ua/inozemni-investory-korupciya-ta-nedovira/>

УДК 338.51:637.12.3

Степасюк Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
підприємства імені проф. І.Н. Романенка
Національного університету біоресурсів
та природокористування України*

Тітенко З.М.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів
Національного університету біоресурсів
та природокористування України*

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА МОЛОКО

Розглянуто стан розвитку молочного скотарства в Україні та проблеми формування закупівельних цін на молоко. Досліджено основні фактори, що впливають на рівень цін на молочну сировину. Визначено шляхи удосконалення системи ціноутворення на ринку молока.

Ключові слова: молоко, ціна, концентрація, сезонність, рентабельність.

Степасюк Л.М., Тітенко З.М. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА МОЛОКО

Рассмотрено состояние развития молочного скотоводства в Украине и проблемы формирования закупочных цен на молоко. Исследованы основные факторы, влияющие на цены на молочную продукцию. Определены пути совершенствования системы ценообразования на рынке молока.

Ключевые слова: цена, концентрация, сезонность, рентабельность, молочная продукция.

Stepasuk L.M. Titenko Z.M. ECONOMIC ASPECTS FORMING PRICES FOR MILK

The state of development of dairy cattle breeding in Ukraine and the problems of formation of milk purchasing prices are considered. The main factors influencing prices for dairy products are investigated. The ways of perfection of the pricing system on the milk market are determined.

Keywords: price, concentration, seasonality, profitability, dairy products.

Постановка проблеми. Стабільний розвиток ринку молока і молокопродуктів є заставою продовольчої безпеки і задоволення потреби в групі найважливіших продовольчих продуктів. Скорочення обсягів виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах значною мірою зумовлене зниженням економічної ефективності його виробництва, а зростання його собівартості зумовлює підвищення оптових та роздрібних цін на кінцеву молочну продукцію, що за низької купівельної спроможності населення приводить до зменшення її споживання.

Молочна галузь України займає 10 місце з виробництва молока в світі (близько 2%) та вагоме місце в структурі харчової промисловості України є провідною ланкою у вирішенні продовольчої проблеми країни. Адаптивне молоко як один із головних базових продуктів харчування є важливим складником здорового раціону.

На сучасному етапі функціонування підприємств молокопродуктового підкомплексу поставлені високі вимоги щодо безпечності, ефективності та прибутковості виробництва молока і молокопродуктів належної якості, що вимагає від переробних підприємств постійного удосконалення матеріальної бази, своєчасної заміни та модернізації морально застарілого та фізично спрацьованого обладнання, впровадження нових технологій, інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та прикладним питанням вивчення ефективності виробництва молока, а також факторів, що зумовлюють її підвищення, присвячені роботи вітчизняних учених-економістів: В.Г. Андрійчука, С.І. Дем'яненка, С.М. Квапі, Ю.С. Коваленка, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка, Т.О. Осташко, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та ін. Незважаючи на глибокі дослідження, багато проблем залишаються невирішеними. Тому необхідно детальніше проана-

лізувати фактори, що мають визначальний вплив на формування попиту на молоко і молочну продукцію.

Метою статті є оцінка тенденцій розвитку підприємств молочної галузі й аналіз основних факторів, які впливають на рівень ціни продукції, а також обґрунтування практичних рекомендацій щодо її підвищення.

Виклад основних результатів дослідження. Молокопродуктовий підкомплекс АПК України займає одне з найважливіших місць в економіці країни, він охоплює виробництво, заготівлю, переробку та реалізацію молока. Молочна промисловість України включає 440 підприємств із переробки молока, в тому числі 254 – з виробництва масла і 111 – з виробництва жирного сиру. У сімнадцяти областях України створені спеціалізовані формування, які в основному здійснюють сервісне обслуговування підприємств.

Молоко і молочні продукти є надзвичайно цінними та незамінними продуктами харчування, особливо для дітей і людей похилого віку. У молоці містяться усі необхідні для людського організму поживні речовини в легкозасвоюваній формі. Особливість багатьох складників цього продукту полягає в тому, що вони унікальні і не зустрічаються в інших природних продуктах харчування.

Функціонування ринку молока залежить від багатьох факторів, найважливішими з яких є стан виробництва, наявність якісної сировинної бази, платоспроможність покупців, ринкова інфраструктура.

Розширення ринків збуту у вітчизняному та світовому економічному просторі, підвищення іміджу України та підприємств зокрема вимагають прискорення процесу гармонізації національного законодавства відповідно до європейських та світових вимог. Проте цілком логічно, що в теперішній ситуації дефіциту сировини переробників більше турбує не стільки

якість, скільки проблема отримання її в достатній кількості і за прийнятною ціною. Але варто зазначити, що для економіки загалом підвищення якості продукції означає посилення позицій вітчизняних підприємств на внутрішньому ринку та розширення можливостей для виходу на зовнішні ринки.

Вітчизняні товаровиробники не приділяють належної уваги підвищенню якості продукції, що пояснюється насамперед недостатнім стимулюванням з боку держави. Варто відзначити, що в сільському господарстві лише 53% діючих стандартів відповідають вимогам Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), а ситуація у харчовій та переробній галузях є навіть гіршою – лише 28% [3, с. 317]. Так, із 54 чинних стандартів тільки 23 ідентифіковано до вимог ISO. З цієї групи продукції не відповідають міжнародним вимогам якості: молоко коров'яче питне під час його закупки, сиркові вироби, кефір, сметана, консерви молочні тощо [4, с. 249]. Відсутні гармонізовані стандарти щодо термінів зберігання, технічних умов заготівлі молокопродуктів, у тому числі для дитячого харчування, методів визначення жиру, чистоти води, мікробіологічного аналізу та інші.

Якість молока в Україні регулюється ДСТУ № 3662-97 «Молоко та молочні продукти. Вимоги при закупівлі», відповідно до якого загальне бактеріальне обсіменіння молока ґатунку екстра становить менше 100 тис./см³, вищого сорту – менш ніж 300, першого – менш ніж 500 і другого – менш ніж 3000 тис./см³. Проте відповідно до Постанови Європейського Парламенту № 853/2004 від 29 квітня 2004 р. «Стосовно специфічних гігієнічних правил щодо гігієни харчових продуктів» цей показник

повинен становити не більше 100 тис./см³. Кількість соматичних клітин за ДСТУ 3662-97 має бути не більше ніж 400, 600 та 800 тис./см³ для екстра, вищого, першого та другого ґатунків відповідно, а за Регламентом (ЄС) № 853/2004 вона не має перевищувати 400 тис./см³ (табл. 1). Отже, лише молоко ґатунку екстра відповідає європейським стандартам.

Порівнюючи нормативні показники якості молока з фактичними (рис. 1), встановлено, що якість молока коров'ячого незбираного, купленого переробними підприємствами за ДСТУ 3662-97, є досить низькою. Так, найбільшу питому вагу у сільськогосподарських підприємствах займає молоко першого ґатунку – 39,4%. Якість молочної сировини, що надходить для переробки від господарств населення, є зовсім іншою, більшість молока відповідає другому ґатунку (87,2%), що за європейськими стандартами не може бути використане для харчових потреб.

Незважаючи на те, що господарства населення виробляють більшу питому вагу в загальному виробництві молока, якість цієї продукції є значно нижчою. Основними показниками якості молока є жирність і вміст білка. Порівнюючи нормативні показники якості (вміст білка 4%, жирність 3,4%) молока сільськогосподарських підприємств і господарств населення з фактичними, встановлено, що якіснішим є молоко, яке надходить від сільськогосподарських підприємств (табл. 2).

Низька якість молока у господарствах населення, на наш погляд, зумовлена незадовільними санітарно-біологічними умовами в первинній ланці виробництва. Достатній рівень жиру і білка насам-

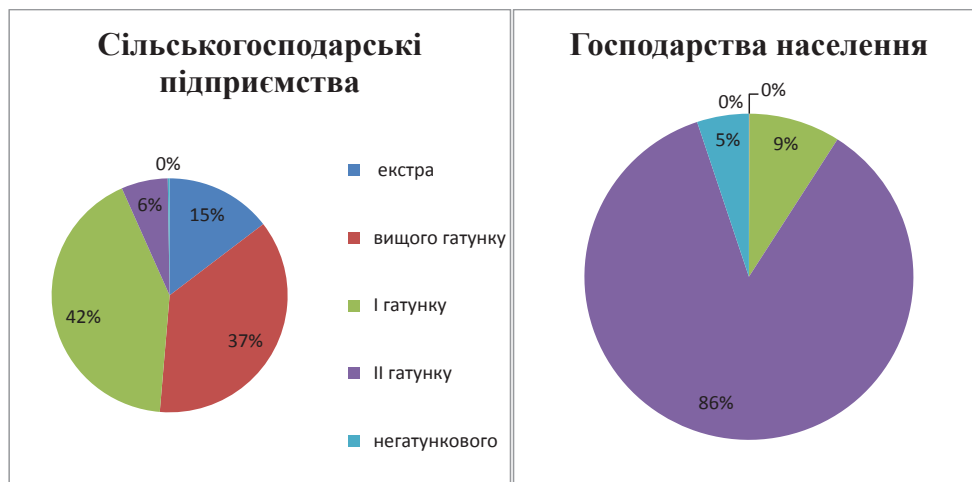


Рис. 1. Структура молока, купленого переробними підприємствами у 2016 році

Таблиця 1

Порівняльні параметри якісних показників молока українських та європейських нормативів

Назва документа	Ґатунок	Кислотність, °Т	Ступінь чистоти за еталонною групою	Загальне бактеріальне обсіменіння, тис./см ³	Температура, °С	Масова частка сухих речовин, %	Кількість соматичних клітин, тис./см ³
ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране Вимоги при закупівлі»	Екстра	16,0–17,0	I	<100	<6	>12,2	<400
	Вищий	16,0–17,0	I	≤300	≤8	≥11,8	≤400
	Перший	≤19	I	≤500	≤10	≥11,5	≤600
	Другий	≤20	II	≤3000	≤10	≥10,6	≤800
Постанова (ЄС) № 853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 р. «Стосовно специфічних гігієнічних правил щодо гігієни харчових продуктів»				<100 ¹	≤6		≤400 ²

перед залежить від якості та правильного співвідношення соковитих, грубих та концентрованих кормів, а також біодобавок у раціонах тварин, адже оптимальне їх співвідношення в раціоні забезпечує підприємствам одержання молока високого ґатунку.

Аналіз свідчить, що у сільськогосподарських підприємствах за рахунок вищої якості забезпечується вищий рівень цін. Так, за 9 місяців 2017 р. ціна реалізації молока у них становила 6803,8 грн/т, а у господарствах населення – лише 4788,8 грн/т. Варто відзначити позитивну динаміку зростання цін на

молоко як у сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення протягом досліджуваного періоду (рис. 2).

Майже всі сільськогосподарські підприємства зіштовхуються з проблемою сезонності обсягів виробництва молока. Дефіцит сировини в кінці року зумовлює ріст закупівельних цін на молоко. Проблеми сезонних коливань продуктивності худоби та цін на молоко були і будуть завжди, особливо в країнах, розташованих далі від екватора. Причини криються у тривалості світлового дня.

Із загальної сукупності факторів, які мають безпосередній вплив на формування ціни реалізації молока, виокремлюється обсяг виробництва. Так, дослідження свідчать, що зі збільшенням обсягів реалізації продукції зменшується ціна, і навпаки (рис. 3).

Аналіз стану економічних відносин у молокопродуктовому підкомплексі свідчить про відсутність зацікавленості товаровиробників у співпраці з переробними підприємствами, оскільки наявна система цін не забезпечує відшкодування витрат сільськогосподарських виробників.

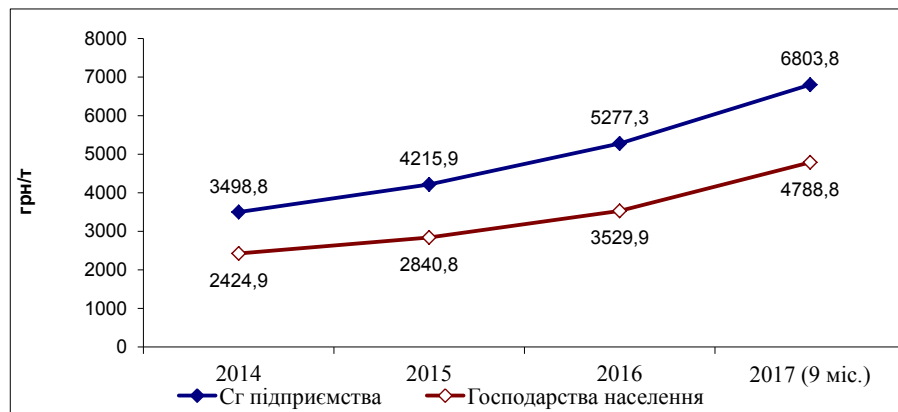


Рис. 2. Співвідношення цін на молоко у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення

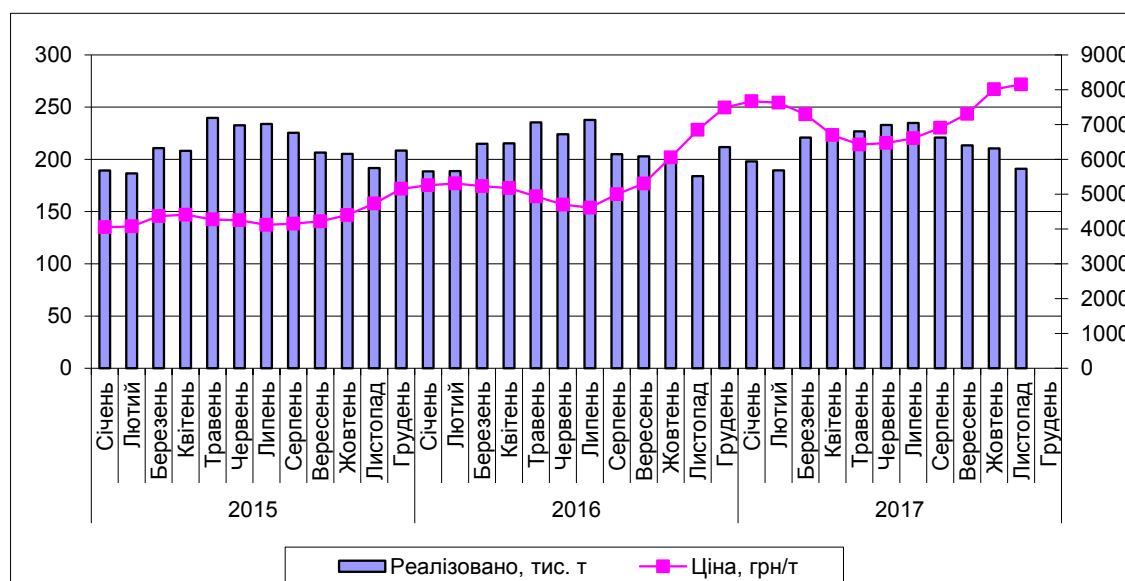


Рис. 3. Коливання цін на молоко залежно від обсягів реалізації сільськогосподарськими підприємствами

Таблиця 2
Якість молока коров'ячого незбираного, купленого переробними підприємствами, за ДСТУ 3662-97

	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р. (9 міс.)	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р. (9 міс.)
	С.-г. підприємства				Господарства населення			
Маса молока коров'ячого сирого	2297,9	2286,9	2375,4	1951,3	1699,1	1311,5	1161,4	985,4
Охолоджене до 10 °С	1648,2	1651,5	1760,1	1438,1	805,4	629,2	489,4	428,9
питома вага, %	71,7	72,2	74,1	73,7	47,4	48,0	42,1	43,5
Масова частка у купленому молоці коров'ячому сирому, %								
жиру	3,59	3,59	3,6	3,58	3,48	3,49	3,49	3,47
білка	3,07	3,05	3,06	3,07	2,93	2,92	2,92	2,94

Вирішення проблеми встановлення справедливих цін для всіх учасників інтегрованого об'єднання вимагає пошуку обґрунтованих шляхів поєднання зусиль як сільськогосподарських товаровиробників, так і молокопереробних підприємств. Ціновий механізм у молокопродуктовому підкомплексі як засіб задоволення інтересів членів інтегрованого виробництва має ґрунтуватися на двох вимогах: забезпечення відшкодування виробничих витрат кожного партнера на всіх етапах виробничого циклу та одержання кожним учасником певної частини запланованого прибутку. Саме недотримання цих вимог є основною причиною стримування розвитку ефективних відносин в АПК.

Аналіз динаміки закупівельних, оптово-відпускних та роздрібних цін свідчить, що роздрібна ціна перевищує закупівельну у понад два рази (рис. 4). Зазначимо, що в умовах сьогодення за рахунок участі посередницьких структур закупівельна ціна на молочну продукцію зростає на 15–20%. При цьому залежно від асортименту та відповідних доплат за вхідження молочної продукції до продажу у торговельній мережі оптова ціна підприємства на продукцію зростає на 25–60 відсотків. Роздрібна торгівля реалізує споживачам продукцію зі своєю торговельною націнкою, а виробники не мають іншої альтернативи у реалізації молочної продукції.

Встановлено, що підвищення цін на молоко та молокопродукцію протягом останніх років зумовлене зростанням витрат на всіх етапах виробництва. Аналіз свідчить, що підвищення закупівельних цін на молокопродукцію не покриває витрат, спричинених подорожчанням техніки, палива, мінеральних добрив, комбікормів тощо.

У результаті недосконалості виробничих відносин молокопереробних заводів із сільськогосподарськими товаровиробниками порушився зв'язок «виробництво – переробка – реалізація» в межах єдиної сировинної зони.

На сучасному етапі серед численних факторів, які негативно впливають на формування прибутковості виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах, виокремлюється низька купівельна спроможність населення. Тому особливо важливого значення набуває пошук можливостей зниження собівартості виробництва продукції, адже саме в такому напрямі діють виробники молока провідних країн світу.

Аналіз свідчить, що зі збільшенням доходу споживачі купують більш якісну і, відповідно, вищу за ціною продукцію (рис. 5). Для більш детального аналізу сформовано рівняння регресії $Y = 4,126 + 0,00433X$, яке свідчить, що зі збільшенням середньомісячного доходу на одну особу на 100 грн ціна молока зростає на 0,43 грн.

Одним із факторів, що впливає як на ефективність

діяльності підприємства загалом, так і на ціну молока, є концентрація виробництва.

В економічній науці розуміння сутності концентрації виробництва трактується як зосередження виробництва одного або кількох споріднених видів продукції у підприємствах в межах певного регіону. Так, незважаючи на значну різницю в обсязі виробництва молока на одну особу, ціна реалізації змінюється несуттєво (рис. 6). Аналізом встановлено, що зі збільшенням виробництва молока на 1 особу на 1 кг ціна реалізації зростає на 0,716 грн.

Отже, встановлено, що вплив концентрації не є однаковим і статичним, а навпаки, в різні періоди часу тією чи іншою мірою на ефективність впливає різний набір факторів. Так, більш детальне дослідження впливу концентрації поголів'я корів на економічну ефективність виробництва молока показує, що за рахунок збільшення обсягів реалізації молока повна собівартість зменшується, а ціна при цьому зростає (рис. 7). Це пов'язано з тим, що більший обсяг реалізації молока дає можливість підприємству встановлювати вищі ціни.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що в Україні ціни на молочну сировину формуються під впливом таких основних чинників: сезонності виробництва, купівельної спроможності населення, якості продукції, собівартості продукції та концентрації виробництва. Враховуючи короткий термін зберігання молока, сільськогосподарські підприємства не мають змоги впливати на рівень ціни на ринку. Тому для забезпечення прибутковості галузі вони намага-

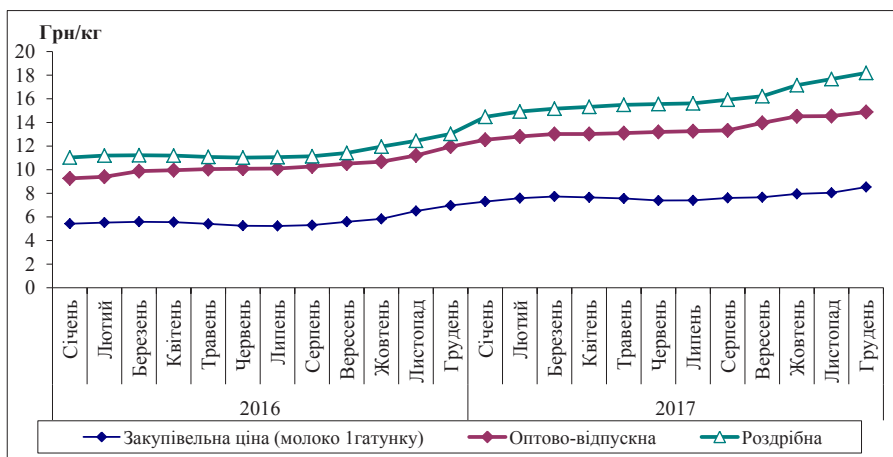


Рис. 4. Співвідношення закупівельних, оптово-відпускних та роздрібних цін

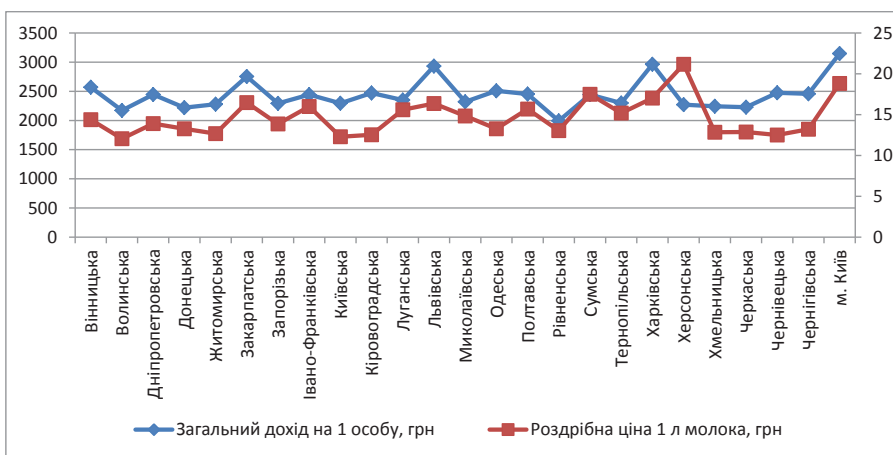


Рис. 5. Вплив купівельної спроможності населення на ціну молока

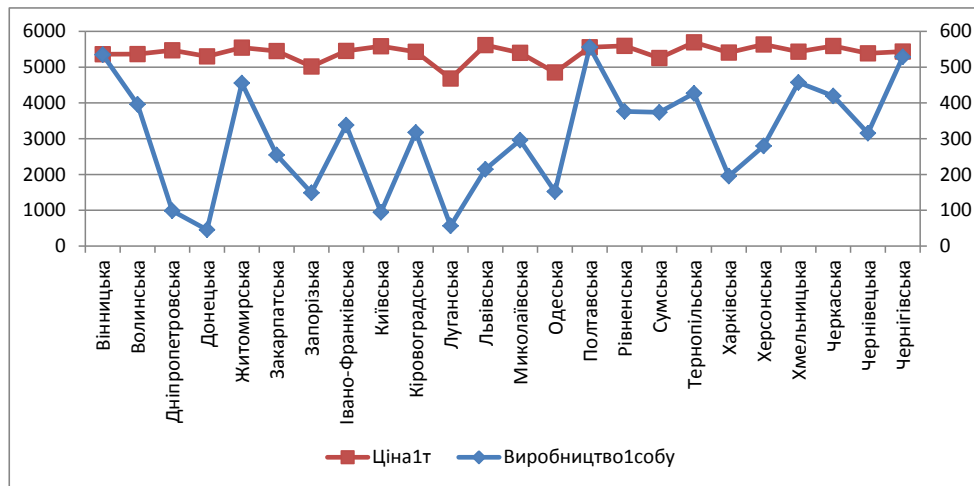


Рис. 6. Вплив концентрації виробництва молока на ціну

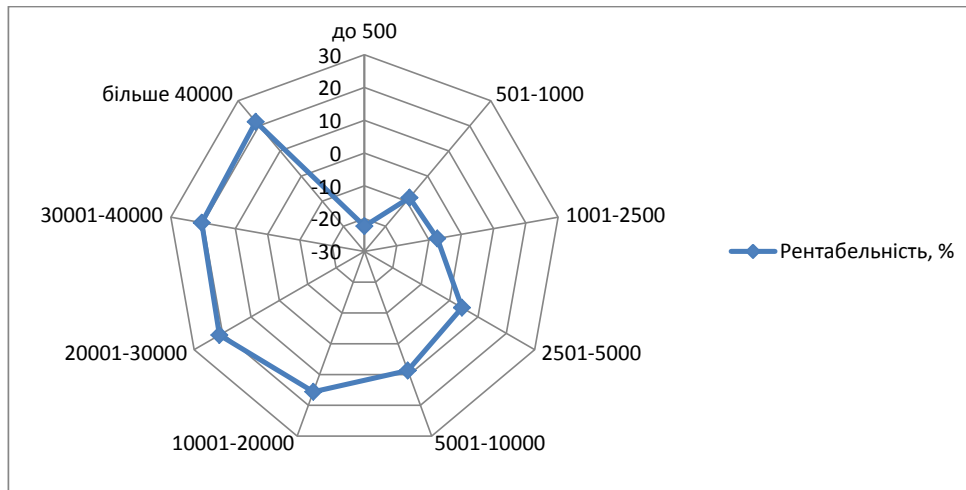


Рис. 7. Залежність ціни від обсягів реалізації молока у с.-г. підприємствах України, 2016 р.

ються організувати своє виробництво так, щоб собівартість одиниці продукції була нижчою, ніж її закупівельна ціна.

Недосконалість системи ціноутворення на ринку молока приводить до того, що значна кількість виробників молочної сировини є збитковими. Тому для того, щоб рівень ціни забезпечував прибуток, особливу увагу необхідно приділяти удосконаленню системи організації виробництва та підвищенню якості продукції. В кінцевому результаті зазначені заходи приведуть до покращення кон'юнктури вітчизняного ринку молочних продуктів як для кінцевих споживачів, так і для молокопереробних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діагностика сектора перероблення молока і виробництва молочно-копродуктів, виконана маркетинговою дослідницькою компанією "InMind" на замовлення проекту БІЗПРО. URL: www.bizpro.org.ua.
2. Рутхурак М.В. Підвищувати ефективність виробництва та рівень споживання молока. Економіка АПК. 2005. № 10. С. 80–83.
3. Бородіна О.М., Бетлій М.В. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: Монографія. Ужгород: ІВА, 2008. 547 с.
4. Грабчук І.Ф. Якість молока та м'яса сільськогосподарських підприємств Житомирського регіону в контексті євроінтеграційних вимог. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2008. № 7. С. 248–251.

УДК 631.115

Ушкаренко Ю.В.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету***Соловйов А.І.***доктор економічних наук, доцент,
декан факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ НЕПРИБУТКОВОГО СТАТУСУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена питанню інтерпретації неприбуткового статусу обслуговуючих кооперативів. Удосконалено теоретичне підґрунтя принципу неприбутковості обслуговуючих кооперативів. Встановлено, що до неприбуткових обслуговуючих кооперативів відносять лише ті, що у своєму статуті ставлять за мету надання послуг своїм членам, а не одержання прибутку; серед членів мають лише сільськогосподарських товаровиробників; обслуговують переважно своїх членів; розподіляють кошти, які в звичайних підприємствах можуть мати форму прибутку.

Ключові слова: кооперація, кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, неприбутковий статус, собівартість.

Ушкаренко Ю.В., Соловйов А.І. ІНТЕРПРЕТАЦІЯ НЕПРИБЫЛЬНОГО СТАТУСА КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Стаття посвящена вопросу интерпретации неприбыльного статуса обслуживающих кооперативов. Усовершенствованы теоретические основы принципа неприбыльности обслуживающих кооперативов. Установлено, что к неприбыльным обслуживающим кооперативам относят только те, что в своем уставе ставят целью предоставление услуг своим членам, а не получение прибыли; среди членов имеют только сельскохозяйственных товаропроизводителей; обслуживают преимущественно своих членов; распределяют средства, которые в обычных предприятиях могут иметь форму прибыли.

Ключевые слова: кооперация, кооператив, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, неприбыльный статус, себестоимость.

Ushkarenko Y.V., Soloviev A.I. INTERPRETATION OF THE NON-FORMAL STATUS OF COOPERATIVE ENTERPRISES

The article is devoted to the interpretation of the non-profitable status of serving cooperatives. The theoretical basis for the principle of non-profit service cooperatives has been improved. It has been established that only non-profitable service cooperatives are those that in their statute set the goal of providing services to their members, rather than making a profit; among members only agricultural producers; serve mainly their members; distribute funds that in ordinary enterprises can take the form of profits.

Keywords: cooperation, cooperative, agricultural servicing cooperative, non-profitable status, prime cost.

Постановка проблеми. Особливий статус неприбуткової організації є ознакою справжнього сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу як особливого типу підприємницької структури. Поняття неприбутковості кооперативу впливає з кінцевої мети – надавати послуги клієнтам-власникам для задоволення їхніх економічних потреб за собівартістю. Він не має на меті отримання прибутку для себе, а прагне збільшити прибуток господарств своїх членів.

До неприбуткових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів доцільно віднести лише ті, що: у своєму статуті ставлять за мету надання послуг своїм членам, а не одержання прибутку; серед своїх членів мають лише сільськогосподарських товаровиробників; обслуговують переважно своїх членів; розподіляють кошти, які в звичайних підприємствах можуть мати форму прибутку. Визнання неприбуткового статусу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу необхідне для формування ставлення до них, як до організацій самопомогичі сільськогосподарських товаровиробників. Неприбутковий характер їх діяльності – економічна основа для об'єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників для підвищення ефективності та прибутковості їх виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів досліджували такі вітчизняні економісти-аграрники, як В.В. Гончаренко, Ф.В. Горбонос, В.В. Зіновчук, П.К. Канінський, О.В. Крисальний, Л.В. Молдован, М.Й. Малік

та ін. Твердження, що кооперація створюється для сумісного здійснення господарських операцій на неприбутковій основі, поділяє немало вчених і кооператорів: В. Гончаренко, М. Гриценко, В. Зіновчук, М. Малік, О. Нечипоренко та ін. На їхню думку, учасникам справжнього кооперативу далеко прагнення до прибутку й наживи. «Їхня вигода, – вважає професор О. Соболев, – не виражається в невідмінному здобутті більшого прибутку на вкладений у справу капітал. Вони знаходять у кооперативі інтерес навіть у тому випадку, якщо результатом їхнього об'єднання є просто економія у витратах або інші вигоди для них» [1, с. 322].

Постановка завдання. Єдиної точки зору щодо того, якими є сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – прибутковими чи неприбутковими, не досягнуто. Для встановлення неприбуткового статусу обслуговуючих кооперативів необхідно звернутися до теорії кооперації, положень сучасної економічної науки та вивчити поняття «неприбутковості» сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато вчених твердження О. Чайнова про несумісність кооперативної діяльності з високою прибутковістю приймають як належне. Посилаючись на приклад діяльності кооперативного молокоперобного заводу, О. Чайнов вважав, що на відміну від приватного власника, капітал, який вкладено в завод, ставить одержання чистого прибутку на друге місце. Суть проблеми не в одержанні кооперативною структурою прибутку, а у «...вигоді тих селян, які доставляють молоко на завод, і які спільними зусиллями побуду-

вали цей завод для обслуговування своїх господарств» [2, с. 9]. Непереконаливим є судження О. Чайнова, що «... завод кооперативний може не давати ні однієї копійки баришу на затрачений на його будівництво капітал, але він буде вигідним селянам, якщо, дякуючи йому, вони одержать за доставлене ними молоко значно більшу виручку, ніж та, яку б могли б виручити, продавши молоко в чужі руки» [2, с. 10].

З економічної точки зору «більша виручка» є не що інше як прибуток, що одержують селяни лише в разі одержання нормального прибутку самим молокопереробним заводом, який продав молоко за справедливою ринковою ціною, що вироблене з меншими матеріальними затратами. Таким чином, його діяльність націлена на одержання вищих прибутків, що включають нормальний прибуток.

Як «чужорідне» тіло розглядав прибуток для кооперативу М. Туган-Барановський [3, с. 38]. На його думку, головною визначальною ознакою кооперативу, його основною відмінністю від капіталістичного підприємства є відсутність економічного прибутку як мети функціонування. Згідно з його поглядами, кооперативне підприємство створюється не для одержання прибутку на вкладений капітал, а для «... збільшення, завдяки загальному веденню господарства, трудових доходів своїх членів, зменшення їхніх витрат на споживчі нестатки» [3, с. 38]. І тому він вважав, що це є найбільш характерною рисою будь-якого кооперативу.

Дехто з сучасних учених [4, с. 20-24; 5] інколи не займає чіткої позиції щодо неприбуткової діяльності кооперативу і, щоб згладити такі підходи, намагається розглядати, що мету одержати прибуток має не кооператив, а його члени. Тоді виникає суперечність: як можуть бути зацікавлені господарі в одержанні найвищої економічної вигоди, тобто найбільшого прибутку й у той же час кооператив не може бути зацікавлений в цьому. Професор В. Зіновчук стверджує, що «...кооператив є неприбутковою організацією, підприємством особливого типу...» [6, с. 52] та пропонує розрізнити поняття «безприбутковість» як неотримання прибутку, хоча мета одержання прибутку й ставилася, а «неприбутковість» – відсутність прибутку як мети діяльності.

Вітчизняний дослідник В. Гончаренко вважає, що кооператив відрізняється тим і від інших організаційних структур, «...що він є формою взаємодопомоги та самозахисту людей, його діяльність спрямована не на отримання прибутку, бо він надає послуги виключно своїм членам, які є його рівноправними власниками. Кооперативи є окремою специфічною формою господарської діяльності, яка спрямована не на отримання прибутку, а на обслуговування потреб членів кооперативу, котрі одночасно є його власниками та клієнтами» [7, с. 85]. Але поряд з цим він визнає, що «...отримання прибутку є не метою, а можливим результатом діяльності, яка не втрачає сенсу при наданні послуг навіть за собівартістю» [7, с. 86], якою включає втрачену вигоду, або «нормальний прибуток». Фактично ним визнається, що від господарської діяльності будь-який кооператив мав би одержати позитивний результат у вигляді прибутку, якби не сплата кооперативних виплат.

Принциповою ознакою, яка відрізняє обслуговуючі кооперативи не лише від виробничих, а й від інших видів підприємств, є їхня господарська діяльність, спрямована на «...надання послуг переважно своїм членам-клієнтам заради зменшення їхніх витрат у сфері, що кооперуються, і не ставлять за мету отримання економічного прибутку»

[8, с. 13]. Але, оскільки обслуговуючі кооперативи можуть надавати послуги й не членам кооперативу, то О. Могильний стурбований загрозою перетворення обслуговуючих кооперативів «...у підприємницьку структуру, яка постійно віддалятиметься від реалізації їхніх економічних інтересів і потреб» [8, с. 13]. Цим самим він визнає, що в умовах ринкових відносин діяльність обслуговуючих кооперативів може забезпечити одержання прибутку.

О. Нечипоренко вважає, що «... прибутковість обслуговуючого кооперативу не є самоціллю, а зумовлена, як правило, недоліками прогнозування через економічну нестабільність на ринку товарів і послуг» [9, с. 26]. При цьому він заперечує можливість отримання прибутку кооперативом: «Оскільки головна мета будь-якого кооперативу полягає у збільшенні доходів його членів, то всі послуги надаються членам кооперативу за собівартістю. Це – основна відмінність кооперативного підприємства від підприємницької організації, для якої головне полягає в отриманні прибутку для її власників» [9, с. 27].

Питання неприбуткової діяльності кооперативу розглядається не лише в економічній літературі сучасними науковцями, а й у прийнятих нормативних актах, хоча й у них є суперечності. Так, у ст. 2 п. 2 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» зазначено, що виробничі кооперативи здійснюють свою діяльність на принципах підприємництва з метою отримання доходу. Тоді, як п. 3 ст. 2 цього ж закону встановлює, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, здійснюючи обслуговування своїх членів, не ставлять за мету отримання прибутку [10].

Міжнародним кооперативним альянсом у 1988 р. дано визначення кооперативу, згідно з яким він визнається як суб'єкт ринку й повинен орієнтуватися на отримання економічного прибутку, що є основою здорової конкуренції та платоспроможності будь-якої ринкової господарюючої структури. Ця дефініція по суті відмінна раніше прийняте положення, що «... діяльність кооперативу визнається, як правило, неприбутковою ...» [11, с. 156].

Проте останнім часом домінуючою точкою зору сучасних кооперативів є принцип прибутковості, тому що в умовах ринкової економіки кооперативи не можуть бути неприбутковими [12, с. 3; 13, с. 95; 14, с. 4]. Наприклад, Г. Бистров вказує на те, що, оскільки кооператив є об'єднанням капіталу, він не може не переслідувати мети отримання прибутку. Разом з тим, оскільки в кооперативі об'єднуються як засоби (майно), так і зусилля (діяльність) його членів для досягнення поставленої мети, то він не може не враховувати їхні економічні інтереси [15, с. 60].

Цю точку зору поділяють багато кооперативів, причому як практики, так і теоретики. Нездійсненою і дивною мрією назвав один із них, академік І. Буздалов, кооперативи, які не одержують прибутку [16, с. 26-56]. Він вважає, що зміст, функції, механізм діяльності кооперативів мірою переходу від початкових, примітивних, форм до більш досконалих, сучасних, адекватних якісно новому стану економічних відносин і рівню розвитку матеріального виробництва, постійно змінюються. Якщо раніше в кооперативи об'єднувалися, щоб кожному й усім разом вижити, то надалі в умовах ринкової економіки їхня діяльність починає носити все більш підприємницький характер. Автор стверджує, що деяка загальна «вигода» або мета «задоволення певних потреб» трансформуються в справжню економічну вигоду й реально відчутну мету – здобуття

найбільшого прибутку. Інакше, застерігає він, кооперативи випадають зі сфери ринкової конкуренції, а отже, і ринкових стосунків взагалі. Аналогічної думки дотримуються й сучасні кооператори-практики, що вважають серйозною теоретичною помилкою і помилкою законодавців твердження, що прибуток для кооперації не є головною метою її діяльності. «Якщо немає прибутку, то головне завдання – обслуговування членів кооперативу – стає недосяжним» [17, с. 140].

Мета отримання прибутку як основа діяльності кооперативу в умовах ринкової економіки, отримала підтримку деяких учених-правознавців. Так, на думку Г. Бистрова, «кооперативами визнаються такі підприємства, які підпорядковані цілям досягнення прибутку. Вони діють за законами ринкової економіки та вкладають частину прибутку в підприємництво» [18, с. 266]. На підтвердження цього наводиться точка зору економічного й соціального комітету ЄС, який кооперативами визнає підприємства, мета діяльності яких – одержання прибутку [15, с. 60, 61].

Термін «неприбутковість», як зауважує Е. Павлова, зовсім не означає відмову від отримання прибутку. Але одержання останнього не є самоціллю (метою) кооперативу та його членів [19, с. 44]. Така точка зору не є новою. Справа в тому, що ще в дореволюційних роботах із кооперації заперечувалася правомірність використання терміну «прибуток» щодо кооперативу й пропонувалося замінити його терміном «економія» [20, с. 91], тому що кооператив є передусім об'єднанням праці, а не капіталу. Неприбутковість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зумовлюється тим, що вони утворюються на принципах кооперації: взаємодопомоги і поєднання в одній особі члена та клієнта кооперативу.

Окрім вищезазначених, існують й інші погляди щодо піднятої проблеми. Дехто з науковців підкреслює, що не можна відносити кооператив до підприємницької організації, тому що основною метою діяльності будь-якого кооперативу є не отримання прибутку та його розподіл матеріальних, соціальних та інших потреб своїх членів [21, с. 37]. Однак прибуток, одержаний від діяльності, необхідний як виробничому, так і обслуговуючому кооперативу як засіб досягнення поставленої мети [22, с. 26]. Адже розвиток виробництва, розширення діяльності неможливі без вкладення коштів, капіталів. Звичайно, прибуток (доход) є одним із показників ефективності господарської діяльності кооперативу, а його отримання є лише проміжною ціллю, яка допомагає досягнення мети кінцевої, доконечної – задоволення різноманітних потреб членів кооперативу. І саме ефективність задоволення останніх є показником ефективності діяльності кооперативу [23, с. 97].

Виділено групи кооперативів, які в своїй господарській практиці по-різному відносяться до формування прибутку. До першої групи відносяться кооперативи, які незалежно від законодавства і переконань теоретиків фактично заробляють прибуток і прагнуть до рентабельної роботи для них, – необхідна умова успіху.

Інакший стан справ в чисельних споживчих кооперативах. Саме їх мав на увазі О. Чайнов, коли писав: «Кооператив буде вельми корисний, якщо він навіть зовсім не приносить ніякого чистого прибутку як підприємство, але зате збільшить доходи своїх членів. І навпаки, кооператив буде шкідливий, якщо, наприклад, він дає 10 тис. прибутку, проте

завдяки його невмілому веденню селяни недоотримують 40 тис. свого трудового доходу. Успіх кооперативів вимірюється зростанням доходів її членів, а не прибутками самого кооперативу. Дохід кооперативу є дохід його членів – і більше нічого» [24, с. 113].

Дійсно, сума доплати за підсумками року, що видається членам, наприклад сільськогосподарського кооперативу зі збуту молока (зерна, картоплі й іншої продукції), на перший погляд здається прибутком її одержувачів. Проте для селян-членів кооперативу отримані ними суми прибутком не є, оскільки при виробництві продукції в їхніх індивідуальних родинних господарствах експлуатації чужої праці не було; члени кооперативу отримують лише дохід як компенсацію своїх матеріальних витрат і оплати своєї праці, витраченої кожним із них у своєму господарстві для виробництва молока (зерна, картоплі й т. д.).

Якщо кооператив придбав у селян молоко (зерно, картоплю й ін.) за однією ціною, то після переробки продукції він може реалізувати її за вищою ціною й отримати дохід. У бухгалтерському балансі кооперативу він напевно буде відображений як прибуток. Частина доходу розподіляється між членами кооперативу у вигляді кооперативних виплат. Це означає, що кооператив зробить лише перерахунок раніше встановленої закупівельної ціни. Дохід даного сільськогосподарського кооперативу, що здається прибутком, насправді таким не є.

По-третє, у різних країнах існує значна група кооперативів неприбуткових у буквальному розумінні слова. Це – не лише соціальні кооперативи (з догляду за дітьми й літніми людьми, захисту соціально уразливих верств населення) на Заході, але також чисельні садівничі споживчі, гаражні й інші кооперативи в Україні, які не переслідують мети отримання прибутку, до нього не прагнуть і зазвичай його не отримують. Такий стан речей влаштовує членів цих кооперативів.

Неприбутковий характер кооперативу реалізується через обслуговування його клієнтів-власників за собівартістю. Під цим поняттям розуміють максимально можливе зниження ціни обслуговування клієнтів-власників, що не дозволяє отримувати прибуток. Якщо комерційне підприємство, яке працює для одержання прибутку, продає товар фермеру, то в ціну товару закладається, крім відшкодування всіх витрат (придбання товару, транспортування, заробітна плата, банківський процент, амортизація обладнання, податки, накладні витрати), ще й певна сума чистого прибутку. Чим вищий прибуток, тим нижчу ціну отримує товаровиробник за свою продукцію. Якщо кооператив краще спрацював і отримав додаткові кошти, то ці кошти він розподіляє між своїми клієнтами-власниками пропорційно господарській участі й не має підстави вважати його прибутковим підприємством, тобто статус кооперативу як неприбуткової організації стосується не ефективності роботи кооперативу, а розподілу коштів, які в некооперативному підприємстві вважаються прибутком.

Принцип неприбутковості кооперативу реалізується через розподіл його доходів. Схема розподілу доходів досить проста й доступна для розуміння і є загальною для більшості країн світу. В основі розподілу доходів кооперативу лежить загальна вартість реалізованої продукції за звітний рік. Якщо врахувати знижки та надбавки до реалізаційних цін, то ця визначена сума називається чистою реалізацією. З неї відшкодовуються витрати, безпосередньо пов'язані з реалізацією продукції, наприклад витрати на її при-

дбання, зберігання. Сума, що залишилась, становить валовий дохід кооперативу. З нього відшкодовуються загальні витрати. До них відносять амортизацію, страхування, податки, постачання, транспортування, комунальні послуги. Далі відшкодовуються поточні витрати (заробітна плата найманого персоналу, нарахування у фонд зайнятості, витрати на доставку, рекламу та просування продукції), адміністративні витрати, банківське обслуговування тощо. Решту валового доходу, яка називається операційним доходом, за мінусом усіх інших можливих витрат, таких, як виплата процентів за кредит та інших боргових зобов'язань, вважають чистим доходом кооперативу, що підлягає оподаткуванню.

Подальший розподіл доходів залежить від того, чи визнано сільськогосподарський кооператив неприбутковою організацією. Якщо кооператив визнано та зареєстровано неприбутковою організацією, то застосовується єдине оподаткування, відповідно до якого дохід кооперативу, що підлягає розподілу, не є об'єктом оподаткування, а податок на дохід сплачують окремі його члени. Проте можливість єдиного оподаткування надається лише тим кооперативам, які забезпечують виконання певних вимог. Ці вимоги встановлюють, щоб пересвідчитись, що кооператив є справді організацією взаємодопомоги товаровиробників, яка заснована на кооперативних принципах і не ставить метою заробляти прибуток, а лише надавати послуги своїм клієнтам-власникам.

Розмір економічного результату діяльності кооперативу визначається після всіх бухгалтерських записів операцій з його членами та третіми особами. Але операції з членами кооперативу на цьому не закінчуються. Вони повинні отримати кооперативні виплати, що є складовою частиною ціни за поставлену продукцію чи оплати за отримані товари та послуги. Тому економічний результат діяльності кооперативу, який на перший погляд здається прибутком, має принципово іншу економічну природу. Він є не метою діяльності, а наслідком того, що неможливо точно визначити собівартість послуг кооперативу до закінчення фінансового року. Якщо виявляється, що плата членів за послуги кооперативу перевищила її собівартість, то члени кооперативу самі вирішують, як використати цей економічний результат.

У кінці року кооператив приймає рішення про розподіл отриманого результату за трьома можливими напрямками: резервний фонд; нарахування на паї; кооперативні виплати. Резервний фонд є таким централізованим фондом, який необхідний для покриття можливих збитків, а також як джерело вільних коштів. Кошти для резервного фонду можуть надходити як від основної діяльності кооперативу, так і від додаткових джерел доходу – оренди, відсотків за надані кредити тощо. Щоб уникнути подвійного оподаткування, кооперативи направляють до резервного фонду весь чистий дохід, отриманий від операцій, які не є основними для кооперативу.

Кооператив повинен забезпечувати свій розвиток шляхом самофінансування необхідних вкладень і збільшення оборотних коштів. Він також має заощаджувати кошти на випадок виникнення несприятливих обставин. Тому формування резервного фонду є необхідним для кооперативів. Рекомендується, щоб хоча б частина резервних коштів надходила до неподільного фонду. Такий підхід зменшує ризик при виході члена з кооперативу й полегшує прийняття нових членів.

За своєю природою нарахування на паї не є дивідендами. Вони повинні бути обмежені, навіть якщо

розмір економічного результату дуже значний. Адже великий економічний результат не обов'язково означає, що кооператив провів вигідні операції завдяки капіталу. Він може також свідчити про те, що попередня ціна, встановлена для членів, була не вигідною. Якщо результат діяльності кооперативу значний, то розмір нарахувань не повинен перевищувати ринкової ставки на ринку капіталів. Частина економічного результату, що виділяється для нарахувань на паї, обмежена законом до 20% [10]. У деяких випадках нарахування можуть робитися лише на додаткові паї та на паї асоційованих членів. Ця система є справедливою, тому, що такі паї не дають права на отримання послуг.

Пріоритетним напрямом використання економічного результату є кооперативні виплати. За економічною природою кооперативні виплати – це повернення членам коштів, отриманих кооперативом понад собівартість наданих послуг, або надбавки до попередньо встановлених цін реалізації продукції членів кооперативу. Як правило, загальна сума, що призначається для розподілу у вигляді кооперативних виплат, встановлюється загальними зборами, але частка, що припадає на кожний вид діяльності, визначається рішенням голови. За рішенням загальних зборів частина кооперативних виплат може бути перерахована у пайовий фонд.

Втрата статусу неприбуткової організації можлива за таких умов:

- кооператив приймає до свого складу членів, що не є сільськогосподарськими товаровиробниками, починає діяльність з обслуговування сільськогосподарського виробництва або починає переважно обслуговування не членів кооперативу;
- кооператив відкрито декларує статус прибуткового;
- недосконале національне законодавство не визначає неприбутковий характер кооперативу. При цьому проходить подвійне оподаткування сільськогосподарського кооперативу; спочатку чистий прибуток кооперативу, а потім індивідуальні частини, визначені кожному клієнту-власнику.

Податкові служби не завжди дотримуються принципу неприбутковості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Використовуючи неузгодженості окремих норм Законів України «Про сільськогосподарську кооперацію» та «Про оподаткування прибутку підприємств», а також відсутність чітких норм щодо визначення статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій, податкові органи прийняли рішення про те, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не можуть бути включені до реєстру неприбуткових організацій і установ, а отже, скористатися податковими пільгами [25, с. 53]. Такі реалії, що склалися навколо законодавчого врегулювання принципу неприбутковості обслуговуючих кооперативів, є загальними для всієї України.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що неприбутковий характер кооперативу реалізується через обслуговування його клієнтів-власників за собівартістю. Тобто максимально можливе зниження ціни обслуговування клієнтів-власників не дозволяє отримувати прибутки. Якщо кооператив краще спрацював і отримав додаткові кошти, то ці кошти він розподіляє між своїми клієнтами-власниками пропорційно господарській участі. Тому не має підстав вважати його прибутковим підприємством. Статус кооперативу як неприбуткової організації

стосується не ефективності роботи кооперативу, а розподілу коштів, які в некооперативному підприємстві вважаються прибутком. Неприбутковий статус є основою створення таких умов роботи обслуговуючих кооперативів, які найефективнішим чином сприяють підтримці вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, його захищеності від агресивного ринкового середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соболев А.В. Модель потребительской кооперации в рыночной экономике / А.В. Соболев. – М., 1998. – 477 с.
2. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации / А.В. Чаянов – М.: Кооперат. изд-во, 1925. – 78 с.
3. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний / М.І. Туган-Барановський – К.: Наук. думка, 1994. – 263 с.
4. Баян А.В. Досвід фермерської кооперації та перспективи її розвитку в Україні / А.В. Баян // Економіка АПК – 2006. – № 9. – С. 20-24.
5. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения / А.П. Макаренко – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2002. – 328 с.
6. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Вид. друге: доп. і перероб. / В.В. Зіновчук – К.: Логос, 2001. – 380 с.
7. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація. Форма економічної самопоміги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В.В. Гончаренко – К.: Глобус, 1998. – 330 с.
8. Могильний О.М. Нормативно-правове забезпечення обслуговуючих кооперативів / О.М. Могильний // Економіка АПК. – 2000. – № 10. – С. 9-16.
9. Нечипоренко О.М. Економічні відносини між партнерами при кооперуванні / О.М. Нечипоренко // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 24-28.
10. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261. – С. 683-695.
11. Крашенинников А.И. Международный кооперативный альянс / А.И. Крашенинников – М.: Экономика, 2000. – 230 с.
12. Суханов Е. Производственный кооператив как юридическое лицо / Е. Суханов // Хозяйство и право. – 2008. – № 3. – С. 3-8.
13. Стативка А.Н. Новые виды договорных отношений с участием аграрных товаропроизводителей / А.Н. Стативка – Харьков.: Право, 1999. – 124 с.
14. Пантелеев П.А. Производственные кооперативы / П.А. Пантелеев – М.: Инфра – М., 2006. – 64 с.
15. Быстров Г.Е. Вопросы теории аграрного права и методика его преподавания в юридических вузах / Г.Е. Быстров // Государство и право. – 2008. – № 11. – С. 58-71.
16. Буздалов И.Н. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт / И.Н. Буздалов – М.: Наука, 2007. – 254 с.
17. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / И.А. Минаков – М.: Колос С, 2007. – 264 с.
18. Быстров Г.Е. Правовое положение сельскохозяйственных кооперативов: проблемы и перспективы развития кооперативного законодательства / Г.Е. Быстров // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України XXI століття: Зб. наук. пр. учасників конференції – К.: Укоопосвіта, 2001. – С. 263-272.
19. Павлова Э.И. Обслуживающие кооперативы в предпринимательской деятельности крестьян / Э.И. Павлова // Государство и право. – 2007. – № 11. – С. 42-51.
20. Палладина М.И. Закон о сельскохозяйственной кооперации – значительное ли правовое достижение? / М.И. Палладина // Государство и право. – 2006. – № 6. – С. 88-100.
21. Минина Е.Л. Сельскохозяйственная кооперация: правовое регулирование / Е.Л. Минина // Государство и право. – 2007. – № 11. – С. 32-41.
22. Новое законодательство о кооперативах. Проблемы и перспективы кооперативного движения // Государство и право. – 2006. – № 5. – С. 25-39.
23. Ременева Л. Развитие процессов занятости (влияние кооперативных форм хозяйствования) / Л. Ременева // Бизнес-информ. – 2008. – № 23-24. – С. 96-98.
24. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.В. Чаянов – М.: Наука, 1991. – 456 с.
25. Гриценко М.П. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання / М.П. Гриценко, М.Й. Малік, В.А. Пулім // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 51-58.

УДК (657.37+336):004.4'4

Циган Р.М.*старший викладач кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Онищенко О.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Шахмаєва А.О.***магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

МЕТОД ТРАНСЛЯЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню актуальних питань формування консолідованої фінансової звітності. Виявлено основні проблеми, що виникають при адаптації консолідованої фінансової звітності з національних стандартів у міжнародні стандарти. Проведено аналіз існуючих методів консолідації звітності, виявлено їх переваги та недоліки. Запропоновано метод трансляції даних, як спосіб оптимізації процесу формування звітності згідно М(С)ФЗ. Розроблено рекомендації щодо його запровадження підприємствами України.

Ключові слова: консолідована фінансова звітність, методи складання консолідованої звітності, консолідація, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Цыган Р.Н., Онищенко О.В., Шахмаева А.А. МЕТОД ТРАНСЛЯЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов формирования консолидированной финансовой отчетности. Выявлены основные проблемы, возникающие при адаптации консолидированной финансовой отчетности из национальных стандартов в международные стандарты. Проведен анализ существующих методов консолидации отчетности, определены их преимущества и недостатки. Предложен метод трансляции данных, как способ оптимизации процесса формирования отчетности согласно М(С)ФО. Разработаны рекомендации относительно его реализации предприятиями Украины.

Ключевые слова: консолидированная финансовая отчетность, методы составления консолидированной отчетности, консолидация, международные стандарты финансовой отчетности.

Tsygan R.M., Onyshchenko O.V., Shakhmaieva A.O. BROADCAST METHOD AS A TOOL OF IMPROVING THE QUALITY OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.

The article is devoted to research on topical issues of formation of the consolidated financial statements. The main problems that arise when adapting consolidated financial statement from national standards to international standards are identified. Analysis of existing methods of consolidation of financial statement was carried out, their advantages and disadvantage were identified. The method of data translation was proposed as a way of optimizing the process of forming statements by IFRS. Recommendations for its implementation by Ukrainian enterprises were developed.

Keywords: consolidated financial statements, methods of drawing up consolidated financial statements, consolidation, International Financial Reporting Standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнє десятиріччя, під впливом технічного прогресу та загостреної конкуренції, стало визначним для поширення тенденцій глобального розвитку та створення антикризових механізмів, саме тому суб'єктам господарювання вже недостатньо функціонувати в межах окремих господарських одиниць. Для реалізації поставлених завдань та для максимізації прибутку більшість підприємств створюють різні форми об'єднань. В умовах постійної конкуренції підприємства мають оперативно реагувати на зміну ринкового середовища, тому методика складання консолідованої фінансової звітності має бути оптимізована та автоматизована, що дозволить керівництву постійно контролювати економічний стан, визначати перспективи розвитку та залучати внутрішні та зовнішні інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації обліку, складання фінансової звітності, застосування облікової політики в об'єднаних підприємствах України відповідно до міжнародних стандартів вивчали такі науковці, як: О.С. Гера-

сименко [2], О.О. Сахно [13], Л.І. Лежненко [8], В.М. Костюченко, О.А. Шаповал [15], В.М. Костюченко [6], М.Р. Лучко [9], Р.М. Циган [14], А.О. Касич [5], О.В. Онищенко [11] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійну увагу з боку науковців до цієї проблеми, ще й досі залишається питання формування актуальної та дієвої методики складання консолідованої фінансової звітності.

Формулювання цілей статті. Отже, метою статті є визначення основних проблем, що виникають під час складання консолідованої фінансової звітності, аналіз та порівняння існуючих методів консолідації звітності, формування рекомендацій щодо оптимізації процесу формування звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія формування об'єднань підприємств у світі доволі тривалий процес, який розпочався ще у XIX ст. в США для подолання фінансових та операційних проблем. Дозвіл на створення холдингових компаній та об'єднань підприємств, що мали ознаки холдингової системи з перших днів їх становлення надавав Анти-

монопольний комітет України. З початком процесу перетворень і виходом України із системи соціалістичних республік більшість цих підприємств опинилася в ситуації економічної невизначеності, оскільки не змогла пристосуватись до ринкових умов [2].

На даний час в Україні існує чимало об'єднань підприємств різних видів. Це детально зображено на відповідному графіку (рис. 1).

Реформаційні процеси економіки України зумовили вдосконалення старих та виникнення нових форм об'єднань підприємств. Найпоширенішими для України є асоціації та корпорації (корпорація «ТАСКО», корпорація ДТЕК, асоціація «ІТ Україна»). Їх визначна ознака – стійкість до кризових умов господарювання.

Такі підприємства у зв'язку з їх обсягами господарського обороту та чисельністю працівників є одними з основних платників податків місцевого та державного бюджетів. Тому постає питання контролю за діяльністю об'єднань підприємств з боку держави, контролюючих органів, ради засновників та суспільства. Виникає потреба в інформації про результати діяльності та фінансово-господарський стан цих суб'єктів.

Організація та підготовка консолідованої фінансової звітності вимагає чіткої методики, для можливості проведення її аналізу, визначення стратегічних планів та цілей.

Сучасні законодавчо-нормативні документи з бухгалтерського обліку виділяють два види фінансової звітності для об'єднань підприємств – зведена та консолідована. Дуже часто ці поняття ототожнюють, але вони неоднакові і базуються на різних методиках та принципах складання.

Зведена звітність має ієрархічну структуру: підприємство – об'єднання – відомство – міністерство. Цей вид звітності постає як інструмент контролю за виконанням народногосподарських планів та інструмент статистичного узагальнення показників за галузевим принципом. Необхідність подання конкретного виду звітності визначається за видом економічної діяльності, а також за організаційно-правовою формою об'єднань підприємств.

Методика складання консолідованої фінансової звітності є досить складною, оскільки пов'язана з необхідністю елімінації статей, тобто наслідки з реалізації угод між членами корпоративної групи

не включають у консолідовану звітність, показують тільки активи й зобов'язання, доходи і витрати від операцій із третіми особами. Отже, для отримання достовірної інформації про діяльність групи потрібно впровадити єдині облікові та контрольні процедури для цілей консолідації на рівні групи [1].

На даному етапі розвитку міжнародних відносин існують проблеми у складанні консолідованої фінансової звітності. Однією з найважливіших проблем є існування відмінностей у законодавстві різних країн, які змушують дочірні підприємства складати два варіанти звітності: для державних податкових органів та для користувачів інформації міжнародних корпорацій.

Загалом всі проблеми складання консолідованої фінансової звітності можна поділити на дві групи: організаційні та методологічні (рис. 2).

Вибір методу консолідації впливає на наповненість та достовірність фінансових звітів об'єднання компаній, тому необхідно розглянути існуючі підходи.

Авторами статті пропонується наступна класифікація методів консолідації звітності (рис. 3).

Особливу увагу слід звернути на методи консолідації залежно від способу підготовки інформації. Найпоширенішими серед них є метод паралельного обліку та метод трансформації.

Трансформацію звітності використовує більшість компаній через простоту, зрозумілість та економічність. Але разом з тим, цей підхід на дає точних даних, у його процесі коригуються лише суттєві статті. Керівництво підприємства не має змоги отримати оперативні дані стосовно об'єднання, що є негативною тенденцією для подальшого прийняття управлінських рішень.

Що ж до методу паралельного обліку, то наразі для більшості компаній він є неефективним через значну вартість програмного забезпечення. Для автоматизації даного виду обліку необхідно створити дві бази даних: першу за національними стандартами, а другу – за міжнародними. Всі операції стосовно об'єднання мають одночасно відображатись в двох базах за відповідними вимогами законодавства. Цей вид обліку потребує розширення штату висококваліфікованих спеціалістів-обліковців, що підвищує трудомісткість та витрати на заробітну плату підприємства. Проте, саме цей метод дозволяє отримати

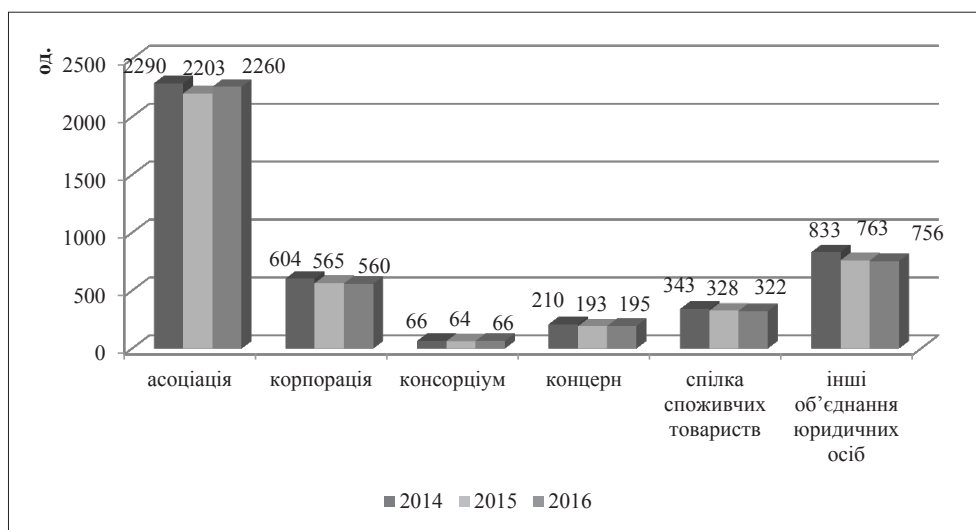


Рис. 1. Зміни в кількості об'єднаних підприємств в Україні [3]

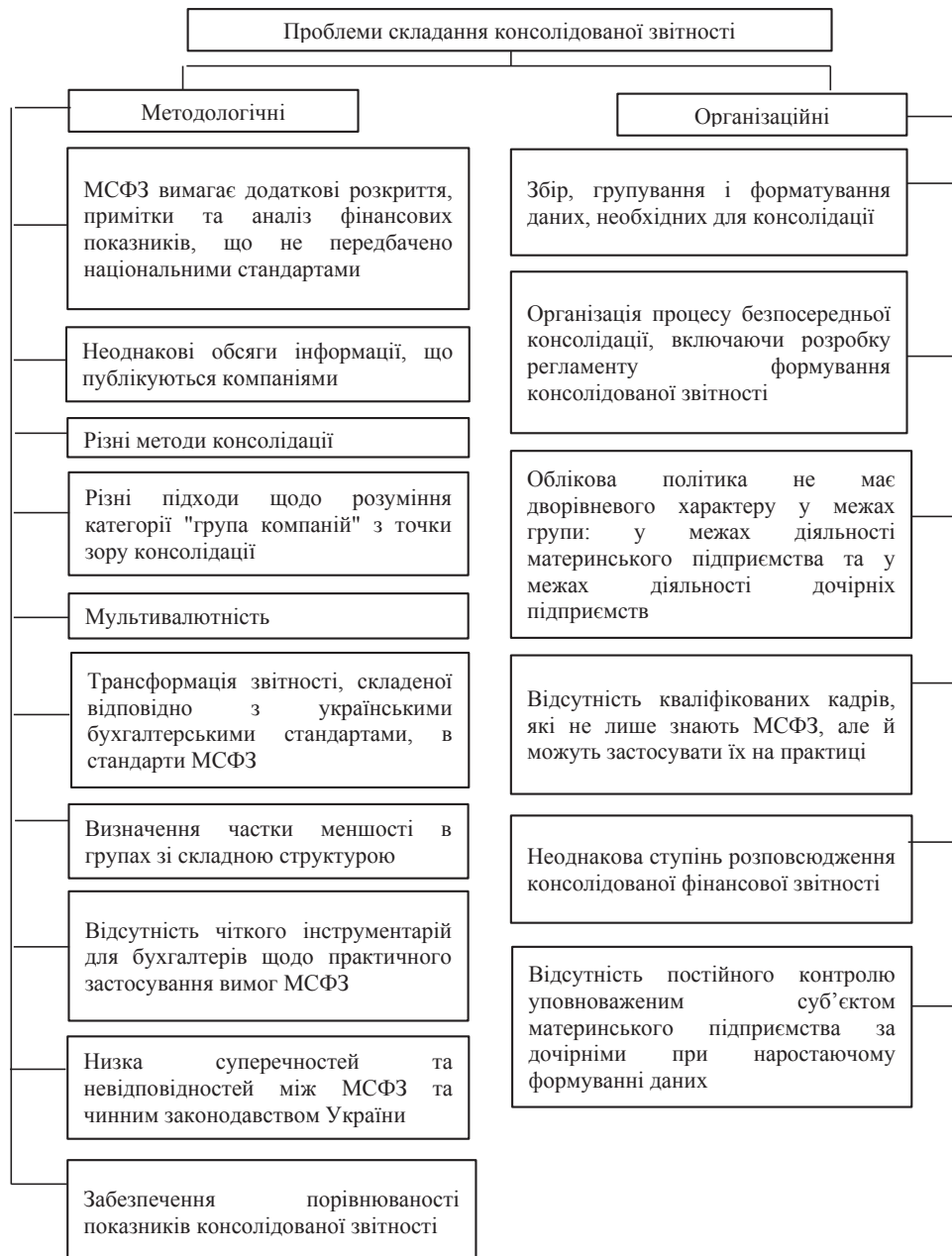


Рис. 2. Проблеми складання консолідованої фінансової звітності

Джерело: узагальнено авторами за [7; 10]

оперативні дані як з обліку за національними стандартами, так і за міжнародними.

Тому, для оптимального рішення даних проблем цих методів, авторами статті пропонується метод трансляції даних. Для цього методу є характерним перенос однієї системи обліку та плану рахунків за національними стандартами в іншу систему обліку – за міжнародними стандартами. Автоматична передача даних виконується на основі таблиць відповідності рахунків українського бухгалтерського обліку та рахунків міжнародного обліку. Конвертація даних виконується повністю в автоматичному режимі без залучення спеціалістів зі знаннями МСФЗ і дозволяє отримати 65-85% від загального обсягу бухгалтерських проводок.

Для трансляції даних з національних стандартів у міжнародні застосовують 3 способи:

1. трансляція (конвертування) проводок – автоматичний перенос даних з бухгалтерського обліку за національними стандартами на план рахунків обліку за МСФЗ, згідно правил відповідності, що задаються в програмі;

2. для ділянок обліку, що не підлягають конвертації (серед таких слід виділити основні засоби, лізинг, формування собівартості, знецінення фінансових активів тощо), доречним є незалежне ведення обліку. Тобто для подібних операцій слід застосувати паралельний облік, саме за допомогою нього об'єднання уникне ризику спотворення даних. Для цих ділянок обліку не обов'язковим є окреме програмне забезпечення, зручним і доречним буде ведення обліку у електронних таблицях або базах даних (наприклад, MS Excel);

3. операції, що не конвертуються з П(С)БО і для яких недоцільно реалізовувати спеціальний



Рис. 3. Класифікація методів консолідації звітності

Джерело: узагальнено авторами за [4; 6; 7]

функціонал, підлягають відображенню ручними операціями.

Підготовка консолідованої звітності за методом трансляції може проводитися на двох рівнях: на рівні окремих компаній і на рівні загального об'єднання компаній (рис. 4).

Використовуючи метод трансляції на даному рівні слід звернути увагу на етап розробки консолідованого плану рахунків за національними стандартами. Принцип його створення дуже простий – всі плани рахунків локальних баз об'єднані в один, тобто сальдо рахунків материнської компанії об'єднуються з дочірніми. Відмінності між ними є незначними і в процесі скоригуються на останньому етапі. Для запобігання помилок і неточностей при такому перенесенні слід дотримуватись рекомендацій:

- створювати однакові рахунки і субрахунки на локальних базах будь-якої одиниці об'єднання;
- бухгалтерські рахунки, які не використовуються в локальних базах, не включати до консолідованого плану рахунків.

Рівень окремих компаній відрізняється від загального рівня об'єднання компаній тим, що для трансляції використовується не консолідований звіт за національними стандартами, а індивідуальна фінансова звітність окремого підприємства (рис. 5).

Основними етапами підготовки до трансляції для двох цих рівнів є:

- розробка консолідованого плану рахунків за МСФЗ. Принципи кодування в такому випадку використані ті самі. Головна мета при такому виді трансляції – це отримання консолідованого фінансового звіту, тому субрахунки за національним планом рахунків було зведено лише до синтетичних. Якщо ж підприємство потребує аналітичних даних, то доречним буде застосування додаткових субконто або субрахунків, які дозволять деталізувати дані звітності;

- формування для швидкої автоматизації уніфікованої структури довідників та класифікаторів. Ці дані знайдуть відображення у примітках до консолідованої звітності та спростять обробку даних за розрахунками з контрагентами, видами та станом основних засобів та нематеріальних активів тощо. Для деяких довідників слід прописати додаткові реквізити, які не містяться в картках довідників, але необхідні формування звітності за МСФЗ. Це може бути, наприклад, інформація для нарахування амортизації або дані про рекласифікацію активу;

- створення карти відповідності відображення господарських операцій між національними стандартами та міжнародними стандартами (так званий, мепінг). Він містить умови, за яких дані перено-

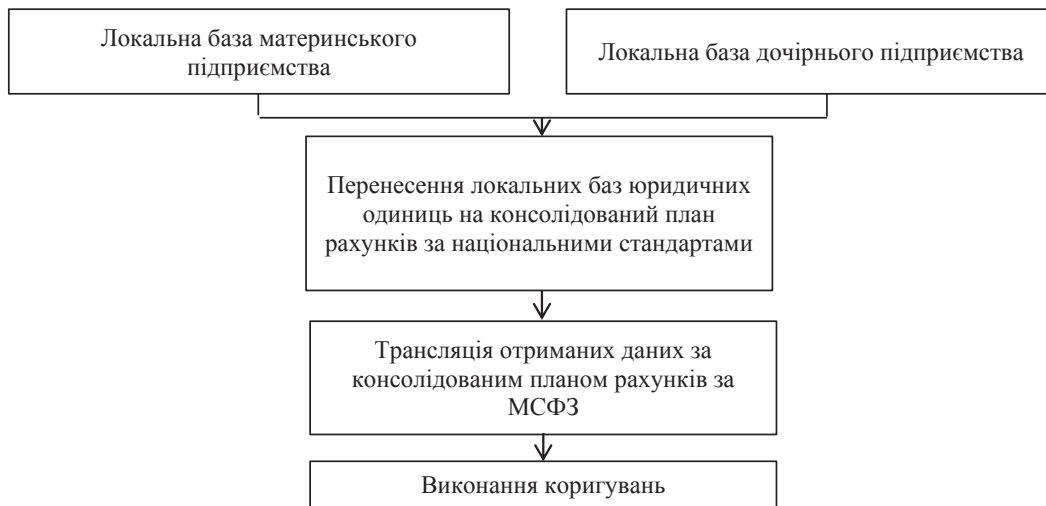


Рис. 4. Сутність виду трансляції на рівні загального об'єднання компаній

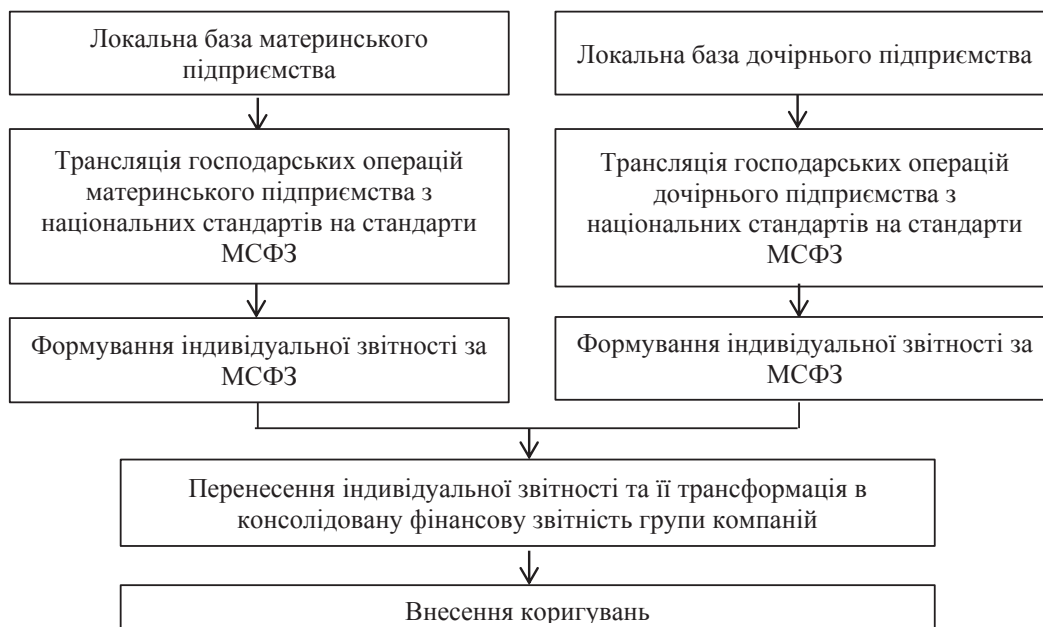


Рис. 5. Сутність виду трансляції на рівні окремих підприємств

сяться з рахунку на рахунок, та умови для даних, які не підлягають відображенню в звітності. Крім того, дані умови формуються і для всіх субконто та довідників. Цей етап є найважчим і потребує залучення висококваліфікованих кадрів як з обліку, так і з програмування. Вони внесуть відповідні коригування до консолідованої бази даних, що в подальшому дозволить автоматично, без втручання сторонніх осіб, транслювати інформацію в будь-який час;

– виділення тих ділянок бухгалтерського обліку, які не можуть бути автоматично конвертовані у міжнародні стандарти, а потребують додаткового коригування і обробки. Цей етап може проводитися за допомогою повністю ручного коригування, де фахівець з обліку самостійно формує відповідний документ, розраховує всі відповідні дані та додає їх в базу даних, або за допомогою проформи. Проформа – це документ, який формує всі необхідні дані, які підлягають лише перевірці та внесенню корективів;

– створення необхідних форм консолідованої звітності. На цьому етапі застосовують загальноприйняті форми, проте при необхідності доповнюють їх відповідно до специфіки та галузі діяльності підприємства. Крім цього, підприємство може автоматизувати і формування приміток до консолідованої звітності;

– оформлення карти функціонального покриття. Це карта, яка містить аналіз минулих періодів діяльності підприємства та виділяє перелік типових господарських операцій за ділянками обліку та опис обраного способу переведення даних з національних стандартів на міжнародні (тобто автоматична трансформація, введення даних самостійно або за допомогою проформи).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для складання високоінформативної якісної фінансової звітності необхідні:

– власний підрозділ з формування консолідованої звітності. Це рішення дозволяє скоротити кіль-

кість посередників в передачі та обробці інформації і, таким чином, зменшити терміни формування звітності. Разом з цим керівництво отримує можливість в будь-який час отримати відповідні дані для оцінки становища підприємства. Фахівці мають бути висококваліфіковані, з відповідним рівнем знань та досвідом. Перевагою також буде наявність міжнародних сертифікатів ACCA, CFA тощо. Проте, основним недоліком є значні витрати на утримання такого персоналу;

– єдина облікова політика. Материнське та дочірні підприємства повинні обрати однакові принципи визнання доходів, витрат, визначення собівартості, методи визнання та списання запасів тощо. Якщо підприємство групи використовує іншу облікову політику, то при поданні консолідованої звітності материнське підприємство має здійснити відповідні коригування, які є доволі складними, тому при таких виправленнях часто виникають помилки та невідповідності;

– єдиний план рахунків консолідації. Для швидшої уніфікації даних план рахунків може містити аналітичні субрахунки, які будуть відображати внутрішні обороти групи компаній, наприклад, рахунки розрахунків, рахунки доходів та витрат;

– єдині форми звітності. На всіх рівнях консолідованої групи підприємств мають бути введені однакові форми внутрішньої звітності, що значно скорочує термін опрацювання та розшифровки даних. Найчастіше для цього застосовують загальноприйняті форми (консолідований баланс, консолідований звіт про фінансові результати тощо), доповнюючи його для внутрішніх користувачів аналітичними статтями;

– єдина уніфікована система статей та довідників. Сюди можна віднести статті доходів, витрат, номенклатура виробів, довідники контрагентів, договорів тощо;

– періодичність формування. На кожному дочірньому підприємстві має бути розроблений та введений в дію графік обробки та подання індивідуальної звітності материнському підприємству. В свою чергу материнське підприємство має визначити терміни опрацювання такої інформації та створення на її основі консолідованої звітності.

У подальшому, авторами статті будуть досліджуватися питання застосування оцінок у консолідованих фінансових звітах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: Посібник для вузів / Чебанова Н.В., Василенко Ю.А. К.: Академія, 2002. 672 с.
2. Герасименко О.С. Методика складання консолідованої фінансової звітності та аналіз ефективності діяльності дочірніх підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. (за видами економічної діяльності)». Київ, 2007. 22 с.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Карецкий А.Ю. Принципы и подходы к формированию консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Международный бухгалтерский учет. 2013. № 14.
5. Касич А.О., Яковенко Я.Ю. Проблеми впровадження МСФЗ в Україні та шляхи їх вирішення. Облік і фінанси. 2013. № 1 (59). С. 22-27.
6. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: теорія і практика. Х.: Фактор, 2009. 512 с.
7. Кучер С.В. Основні проблеми складання консолідованої фінансової звітності. Науковий вісник ХДУ. 2016. № 2 (19). С. 148-151.
8. Лежненко Л.І. Організаційно-правові аспекти складання зведеної та консолідованої фінансової звітності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 350–354.
9. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови: [монографія]. К., 2007. 263 с.
10. Люшнина С.В. Проблемы формирования консолидированной отчетности. URL: <http://sisupr.mrsu.ru/wp-content/uploads/2015/02/Lushnina.pdf>
11. Онищенко О.В., Касич А.О. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. Вип. 1/2013 (78). С. 172-180.
12. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.
13. Сахно О.О., Букало Н.А. Методичні аспекти складання консолідованої фінансової звітності. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1.
14. Циган Р.М., Компанієць І. О. Адаптація методів консолідації фінансової звітності до міжнародних стандартів. Облік і фінанси АПК: наук.-вироб. журн. 2011. № 1. С. 72-75.
15. Шаповал О.А. Консолидированная отчетность: особенности ее составления. Международный бухгалтерский учет. № 1. 2005. С. 29-37.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.122

Деркач Т.В.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ОЦІНКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглядаються теоретичні засади формування стратегії оцінки структурних змін у регіональній економіці. Метою статті є дослідження теоретичних засад формування стратегії оцінки структурних змін у регіональній економіці. Обґрунтовано виділення етапів удосконалення господарської системи регіону. Пропонуються й докладно розглядаються конкретні напрями й заходи з удосконалення структури економіки регіону з урахуванням тенденцій розвитку макро- і мегаекономіки в умовах глобалізації. Проаналізовано найбільш значимі концепції, зокрема комплексного розвитку регіонів, стабільності, а також самозабезпеченості: Досліджено сучасні методики використання систем показників, що відображають соціально-економічний розвиток для різних цілей.

Ключові слова: методики використання систем, регіональна інфраструктура, індикатори економічної забезпеченості соціальних витрат, стратегія.

Деркач Т.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ОЦЕНКИ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются теоретические основы формирования стратегии оценки структурных изменений в региональной экономике. Целью статьи является исследование теоретических основ формирования стратегии оценки структурных изменений в региональной экономике. Обосновано выделение этапов совершенствования хозяйственной системы региона. Предлагаются и подробно рассматриваются конкретные направления и мероприятия по совершенствованию структуры экономики региона с учетом тенденций развития макро- и мегаэкономики в условиях глобализации. Проанализированы наиболее значимые концепции, в частности комплексного развития регионов, стабильности, а также самообеспеченности. Исследованы современные методики использования систем показателей, отражающих социально-экономическое развитие для различных целей.

Ключевые слова: методики использования систем, региональная инфраструктура, индикаторы экономической обеспеченности социальных расходов, стратегия.

Derkach T.V. CONCEPTUAL BASES FOR FORMING THE STRATEGY OF EVALUATION OF STRUCTURAL CHANGES IN THE REGIONAL ECONOMY

The article discusses the theoretical foundations of the formation of the strategy for assessing structural changes in the regional economy. The purpose of the article is to study the theoretical foundations for the formation of a strategy for assessing structural changes in the regional economy. Allocation of stages of improvement of economic system of the region is proved. The concrete directions and actions for improvement of structure of economy of the region taking into account tendencies of development macro – and mega-economy in the conditions of globalization are offered and in detail considered. The most significant concepts are analyzed, namely the concept of integrated regional development, the concept of stability, as well as the concept of self-sufficiency. Investigated the current practices of the system of indicators reflecting socio-economic development for different purposes.

Keywords: methods of using systems, regional infrastructure, indicators of economic security of social spending, strategy.

Постановка проблеми. Структура економіки відіграє велику роль для збалансованості національного господарства, підвищення темпів економічного зростання, забезпечення досягнення конкурентоспроможності господарського механізму. Структуру економіки (як явище багаторівневе і багатоаспектне) можна досліджувати з різних концептуальних позицій, що показують співвідношення різних елементів господарської системи.

Під час розгляду типів структур економіки необхідно виділити особливо результативні й актуальні з них за критерієм найбільш істотного впливу на якісну динаміку макроекономіки й на забезпечення конкурентоспроможності національного господарства країни у світі, економічної стабільності, енерго- і ресурсоефективності. Галузь і регіон виступають найважливішими складниками національного господарства й галузевої й регіональної структури, є ключовими в дослідженні структурних змін в економіці.

Сучасний етап розвитку української економіки має свою специфіку, характеризується залежністю від експорту сировини, технологічної багатокладності й неоднорідності.

Аналіз останніх досліджень. Систематизуючи існуючі в літературі [4; 9; 11] численні підходи до визначення сутності й значеннєвого простору структури економіки, можна виділити таку дефініцію цієї категорії: структура економіки – складна, динамічна внутрішня будова економіки, що має кількісні і якісні характеристики, різні рівні функціонування, визначену для кожного історичного етапу розвитку сукупність різних елементів у взаємозв'язку й взаємодії, що забезпечують цілісність і стабільність економічної системи за різних внутрішніх і зовнішніх змін. На її становлення, специфіку й особливості функціонування впливають різні фактори. Функціонування економіки на різних рівнях виступає вихідною методологічною основою для розгляду різних аспектів її структури, наприклад, структури регіо-

нальної економіки, що є складником національної економіки.

Метою статті є дослідження теоретичних засад формування стратегії оцінки структурних змін у регіональній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з проведеним аналізом літературних джерел, регіон – це самобутня одиниця територіально-макро-економічної структури національного господарства, що має природні й національно-культурні особливості, власну структуру, що включає взаємозалежні елементи й макропідсистеми (регіональне господарство з відповідною інфраструктурою, агропромисловий комплекс, виробничу, соціальну, фінансово-економічну, управлінську сфери) і здійснює власний відтворювальний процес. Економіці регіону властива внутрішня господарська цілісність.

Структура економіки регіону – це сукупність системних елементів, складних взаємозв'язків і відносин між економікою підприємств, виробництв, галузей і видів економічної діяльності в господарстві регіону, між відтворювальними, інвестиційними, ресурсними, фінансовими, інноваційними й іншими процесами, що зумовлюють цілісність мезоекономіки й збереження нею основних властивостей і ключових функцій в умовах впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Специфіка, якісне функціонування й позитивна динаміка структури економіки регіону залежать і від макроекономічних процесів і від визначення стратегічних напрямів розвитку економіки регіону, що забезпечують її збалансованість і стійкий розвиток.

Як відомо, аналіз структури економіки і її типології є предметом активної дослідницької уваги як із боку закордонних, так і вітчизняних учених. Залежно від вибору структуроутворюючих елементів можна говорити про різні типології структури економіки. Типологія структури економіки є основою для осмислення функціонування системи, виявлення диспропорцій у розвитку національної економіки й визначення перспективних напрямів її розвитку. Найпоширеніші й активно використовувані в сучасній українській економічній думці типи структури економіки, що стали результатом систематизації вже існуючих типологій за різними класифікаційними ознаками як продуктивної наукової основи для дослідження: відтворювальною, галузевою, технологічною, організаційно-економічною, соціально-економічною, територіальною, регіональною.

Відтворювальна (натуральна) структура виступає співвідношенням процесів виробництва, розподілу, обміну й споживання.

Галузева структура – розподіл часток валового продукту, національного доходу, основних виробничих фондів і т.д. між сферами виробництва й галузями національного господарства.

Організаційно-економічну структуру характеризує система пропорцій між частинами суспільного продукту, створеними господарськими ланками, згрупованими за рівнем спеціалізації або концентрації виробництва.

Соціально-економічна структура визначається, по-перше, диференціацією доходів різних верств і груп населення; по-друге, внеском підприємств різних форм власності у виробництво суспільного продукту.

Територіальна структура національної економіки зумовлена поділом системи національного господарства за економічними районами, зв'язаними у єдиній системі національної економіки.

Регіональна структура економіки пов'язана з вирішенням таких завдань: формування повноцінних

економічних комплексів і господарюючих суб'єктів у всіх регіонах України, вирівнювання умов життя в регіонах.

Із метою кількісного визначення рівня спеціалізації регіонів, для якого застосовуються різні показники, використовується коефіцієнт локалізації (зосередження) галузі на території регіону, що розраховується на основі зіставлення галузевої структури господарства регіону з аналогічною структурою господарства країни в цілому, і коефіцієнт душевого виробництва, що обчислюється відношенням питомої ваги галузі регіону у відповідній структурі галузі країни до питомої ваги населення регіону в чисельності населення країни.

Проблемні (відсталі й депресивні) регіони розвиваються переважно на основі дотацій із державного бюджету й через те, що фінансова підтримка носить, як правило, порівняльний характер, адже у регіонів немає стимулу до ефективного економічного зростання й до самостійного розвитку, використовуючи внутрішні резерви й можливості. Лідерами українського постіндустріального розвитку сьогодні є Київ, Харків, до них поступово почали «підтягуватися» провідні регіони: Дніпропетровськ, Запоріжжя, Львів. Що стосується регіонів із моноструктурною економікою, то вони вимагають глибоких структурних змін і проведення диверсифікацій, спрямованих на розвиток інноваційних і наукомістких виробництв, що випускають конкурентоспроможну продукцію.

Ефективність структури економіки визначається тим, наскільки динаміка економічних процесів відповідає об'єктивним пріоритетам якісного суспільного розвитку. Структура економіки може бути визнана ефективною, якщо має місце підвищення основних параметрів функціонування економіки, відповідність закономірностям розвитку постіндустріальної економіки, сучасним критеріям розвитку мегаекономіки в умовах глобалізації, а також відповідність виробленої продукції потребам суспільства. Удосконалення структури економіки регіону передбачає зсув акцентів із розвитку галузей, що втратили свою порівняльну перевагу, на галузі, здатні забезпечити довгострокові стимули розвитку, стабілізувати економіку, ініціювати її подальший динамічний розвиток, а також перерозподіл ресурсів із безперспективних у стратегічному плані галузей, що визначені перспективними і пріоритетними [6].

Необхідність побудови регіональної економіки нового типу, заснованої на інноваціях, зумовлена як прямою залежністю благополуччя регіону від запасів сировинних ресурсів, так і неконкурентоспроможністю виробленої продукції.

Можна виділити етапи вдосконалення господарської системи регіону. До пріоритетів структурної політики регіону належать ті напрями, у яких він має конкурентні переваги: транспорт, харчовий і сільськогосподарський комплекси, машинобудування, низка високотехнологічних напрямів та ін. Економіка галузі, що має сировинну спрямованість, повинна (поряд із розвитком «старого» сировинного сектора) інтенсивно розвивати «нову», інноваційну економіку. Удосконалювання структури економіки регіону передбачає скорочення частки й модернізацію сировинного сектора на основі використання інноваційних технологій, орієнтацію на розширення виробництва кінцевої продукції; підвищення частки обробних галузей, що випускають продукцію з високою часткою доданої вартості, особливо машинобудування, харчової індустрії; підвищення якості сфери послуг; використання енерго- і ресурсозберіга-

ючих, екологічно безпечних технологій; оптимальне поєднання великих, середніх і малих підприємств; прискорений розвиток підприємств середнього й малого бізнесу, сфери послуг; підвищення підприємницької ініціативи й культури ведення бізнесу й господарювання.

Пропонуються й докладно розглядаються конкретні напрями й заходи з удосконалення структури економіки регіону з урахуванням тенденцій розвитку макро- і мегаекономіки в умовах глобалізації: розвиток промисловості; підтримка сільського господарства й тих його галузей, які мають порівняльні переваги й мають глибокі коріння в традиційному господарстві; розширення співробітництва регіону з іншими країнами за поставкою зерна і м'ясної продукції, що відкриває широкі перспективи для розвитку м'ясної галузі; розвиток обробних виробництв з упровадженням сучасних технологій виробництва, що випускають кінцеву конкурентоспроможну продукцію; орієнтація паливно-сировинного комплексу на випуск кінцевої продукції з використанням сучасних інноваційних технологій перероблення для більш глибокого перероблення сировини; формування перспективного туристичного бізнесу в регіоні; розвиток легкої промисловості, зокрема на основі створення спільних підприємств в обробленні шкіри для пошиття верхнього одягу, взуття, аксесуарів; розширення якісних послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, організації відпочинку й дозвілля, високодуховної культури й спорту; удосконалення фінансових, банківських, ефективної податкової системи; стимулювання науки й техніки, а також досліджень і розробок у сфері нанотехнологій і наноматеріалів [3].

Під час оцінки диференціації регіонального розвитку необхідно враховувати три аспекти: базу оцінки, еталон (ідеал) розвитку й масштаби диференціації.

На практиці найбільш використовуваним підходом є методика, заснована на складанні рейтингу розвитку регіонів. Цей рейтинг складається на основі статистичних показників, що характеризують регіональний розвиток за трьома напрямками: економіка, інфраструктура (соціальна й економічна), соціальна сфера.

Стосовно нашої проблематики може бути використана ентропійна характеристика Шеннона:

$$H = -\sum_{i=1}^n p_i \log p_i \quad (1)$$

де n – загальне число подій;

p_i – частка i -го компонента в сукупності ($\sum_{i=1}^n p_i = 1$); за підставу логарифма береться число 2.

Головними властивостями ентропійної характеристики, які визначили її використання, є граничні значення: за максимальної однорідності $H_{\min} = 0$; за максимальної неоднорідності $H_{\max} = \log n$.

Так само поряд з абсолютним значенням ентропійної характеристики (H) обчислюється відносна ентропійна характеристика Нот:

$$\text{Нот} = H_i / H_{\max} \quad (2)$$

Цей показник більш зручний при порівнянні неоднорідності розподілу, інтервалу зміни в межах $[0; 1]$.

Ще один метод виміру регіональної асиметрії передбачає використання декількох груп показників. На макrorівні використовуються «індикатори розвитку соціальної сфери» [10]. Рівень розвитку соціальної сфери, а також її галузей у державному й регіональному розрізах відображається в системі національних рахунків. На основі цих показників

здійснюється розрахунок сукупного обсягу виробництва соціальних благ і послуг за регіонами і в країні в цілому. На їх основі можна визначити показники обсягу вироблених благ і послуг комерційного й некомерційного секторів соціальної сфери. Для оцінки ступеня соціальної асиметрії розраховуються показники, що показують структуру надаваних послуг у розрізі галузей соціальної сфери. Для цих цілей використовується модель «середній стандарт», у якій оцінюються відхилення від середньої величини:

$$\Delta_i = g_i^r - \bar{g}_i, i \in I, r \in R \quad (3)$$

де i – ознака (галузь послуг, обсяг послуг на душу населення);

r – регіон, для якого виконуються розрахунки (або район регіону);

g_i^r – обсяг або питома вага показника для регіону (або його району);

\bar{g}_i – обсяг або питома вага показника для країни (або регіону) у цілому.

Ще однією групою показників є набір «індикаторів розподілу повноважень у бюджетній сфері між різними рівнями влади по вертикалі» [5]. У цю групу включаються показники розподілу соціальних витрат за вертикаллю влади, а також показники, що відображають виділення бюджетних коштів у різні галузі соціальної сфери на різні рівні влади.

У наступну групу показників входять «індикатори соціально-економічної асиметрії регіонального розвитку». Із назви виходить, що ця група показників показує відхилення й розриви в рівнях регіонального соціально-економічного розвитку. У розрахунках використовуються дані про бюджетні витрати й доходи, а також дані про виробництво ВРП. За умов виявлення асиметрії на основі згаданих показників можливе застосування моделей «середнього» й «мінімального» стандарту.

У цю групу входить також і підгрупа «індикаторів економічної забезпеченості соціальних витрат». Показники цієї підгрупи ґрунтуються на даних про соціальні витрати й виробництво ВРП. Алгоритм розрахунку витрат такий:

– розраховується рівень соціальних витрат (загальний обсяг витрат мінус витрати на цілі розвитку економіки для кожного регіону);

– на цій основі розраховується обсяг бюджетних витрат на душу населення.

Наведені вище методики найпоширеніші для підрахунку індикаторів соціальної й економічної асиметрії, а також для характеристики розвитку регіональних соціально-економічних систем.

На практиці під час аналізу регіонального розвитку нерідко виникають ситуації, коли дані в загальному масиві інформації мають різну розмірність. Для приведення їх у розмірний вид застосовується коефіцієнт варіації (процентне відношення середньоквадратичного відхилення до середнього значення показника):

$$K^t = \frac{1}{k^t} \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (k_i^t - k^t)^2} \quad (4)$$

де K^t – коефіцієнт варіації в році t ;

k^t – середнє значення показника по Україні на душу населення в році t ;

k_i^t – значення показника в регіоні i на душу населення в році t ;

N – число регіонів.

Однак ця методика, а також всі розглянуті підходи до оцінки територіального розшарування не дають можливості виразити масштаб розшарування в натуральних величинах.

Суть нової методики повинна полягати не в тих показниках, які фіксують числові значення диференціації в статистичних показниках, а в тому, щоб відібрані показники відображали сутність і природу розходжень.

Перший блок повинен включати базові або економічні показники. До них належать такі: ВРП; обсяг випуску промислової, сільськогосподарської продукції; інвестиції в основний капітал; обіг роздрібною торгівлю; обсяг платних послуг.

Ці показники дають можливість оцінити об'єктивні розходження в базових економічних показниках. Від них залежать загальні умови проживання й господарська діяльність. Саме ці показники відображають потенціал саморозвитку й повинні застосовуватися під час формування стратегії розвитку регіону.

Другий блок включає цільові показники або соціально-економічні. До них належать такі: рівень безробіття; реальні доходи на душу населення; показники розвиненості соціальної інфраструктури (кількість медичних установ, освітніх і культурно-масових установ і т.д.). Ці показники є цільовими й відображають бажані рівні соціально-економічного розвитку регіону.

Третій блок включає оціночні показники. До них належать такі: частка прибуткових підприємств; обсяг податкових надходжень у бюджети; кількість очисних споруджень; використання свіжої води (м³); відновлення лісового масиву (га) і т.д. Ці показники є індикаторами еколого-економічної ситуації в регіоні. Показники, що входять у третій блок, є найбільш динамічними, характеризують поточні процеси й змінюються за короткий проміжок часу.

Типовим недоліком методик визначення ступеня диференціації є невизначеність ідеального або цільового показника. В умовах, коли територіальне розширення дуже велике, цей «ідеальний» показник повинен вирішувати дві проблеми: давати оцінку розмаху диференціації; не сприяти зниженню зацікавленості керівництва регіонів у високих індикаторах розвитку.

Відповідно до закону нормального розподілу, «еталоном» виступає величина середня арифметична. Але внаслідок того, що варіація ознак, які показують рівень соціально-економічного розвитку територій, досить велика, і низка показників, такі як рівень розвитку м. Києва, аномально високі, то важливими є такі фактори:

1) еталоном повинна виступати нижня межа припустимого інтервалу (середня – середньоквадратичне відхилення). Тоді близько 50% показників будуть знаходитися в межах рівня нормального розвитку;

2) сильне позитивне відхилення від середнього значення не слід вважати аномальним, тому що високий рівень розвитку хоч і говорить про високий ступінь диференціації, але за своєю природою є позитивним моментом.

Таким чином, ми розглянули сучасні методики використання систем показників, що відображають соціально-економічний розвиток для різних цілей. Порівняння регіонів є не простим методичним завданням. Сьогодні сформовані різні системи показників оцінки рівня соціально-економічної диференціації. Систематизація статистичних методів багатомірного порівняльного аналізу показує, що існуючі недоліки й переваги тієї або іншої методики кількісної оцінки стабільності розвитку регіонів. Різноманіття методів говорить про те, що жоден метод сьогодні не може претендувати на універсальність і вважатися єдино

правильним. Удосконалення цих методів є завданням для широкого спектра фахівців, що займаються вивченням питань стійкого розвитку.

Найбільш значимими є концепції комплексного розвитку регіонів, концепція стабільності, а також концепція самозабезпеченості:

1) виділяється п'ять основних підходів до проблеми комплексного розвитку регіонів, заснованих на тісних галузевих і виробничих зв'язках між підприємствами регіону (технологічний підхід); принципі замкнутого самозабезпеченого регіонального господарства; цілісному й раціональному поєднанні галузей регіону; задоволенні соціальних потреб (відтворувальний підхід); формуванні територіальних соціально-економічних комплексів (економіко-географічний підхід).

Якщо за радянської системи управління «комплексність» розумілася методологією централізованого управління економікою, то в сучасних умовах ринку формується принципово інші механізми, що сприяють комплексному розвитку регіонів, засновані на саморегуляції. Таким чином, комплексний розвиток тісно переплітається з можливостями самозабезпеченості регіонів. Іншими словами, «комплексний розвиток» відображає масштаби розвитку території;

2) концепція забезпечення стійкого розвитку сьогодні придбала популярність у науці й стала одним із швидкокорозвинених напрямів на міжнародному рівні.

Стабільність – це одна з головних умов забезпечення висхідної спрямованості траєкторії розвитку системи. Із множини визначень поняття «стабільність» [1; 2] можна визначити «стійкий економічний розвиток» – розвиток, що забезпечує відтворення економічної системи. Стійким варто називати такий розвиток, коли система здатна швидко повертатися до первісного стану або ж переходити в якісно новий, більш високий за рівнем розвитку стан.

Ця концепція, як і концепція комплексності розвитку, визначає характер розвитку, розглядає процес і результат, але не містить у собі основи такого розвитку, тобто незрозумілі джерела. Таким чином, «комплексний розвиток» відображає масштаби розвитку, а «стійкий розвиток» відображає характер самого процесу розвитку. Зазначимо, що це не суперечить сучасним концепціям територіальної трансформації;

3) цільовою характеристикою, що виражає ефективність розвитку будь-якої території, виступає «самодостатність». Здійснювані сьогодні заходи в межах економічної політики повинні бути спрямовані на досягнення певного рівня самостійності регіонів, за якого використовуються всі наявні ресурси, перерозподіляються функції управління між державним центром і регіональними органами управління.

Ця концепція є наймолодшою з розглянутих. Уперше вона була запропонована у 2003 році, а вже через кілька років представниками різних рівнів влади було визнано, що з фінансової точки зору регіони фактично не є незалежними, однак формально фінансова незалежність ніби існує [8].

На нашу думку, самодостатність регіону можна розглядати з декількох сторін, по-перше, як закриту самодостатню систему й, по-друге, як відкриту самодостатню систему.

Спочатку під самодостатністю розумілася наявність ресурсного потенціалу на території, однак сьогодні наявність одних лише ресурсів не здатна вивести територію на самозабезпечення. Для цього необхідна також наявність розвинутої інфраструктури, фінансової незалежності, тобто територія повинна мати свої можливості.

Сьогодні зберігається та ситуація, за якої керівництво регіонів не сильно зацікавлене у створенні передумов для зростання бюджету в майбутньому. В умовах, коли значна частина податкових надходжень перерозподіляється на користь центру, регіони не мають відповідних стимулів.

У межах діючих правил усі регулюючі податки не сприяють скороченню регіональної диференціації, а іноді й закріплюють нерівність регіонів. Очевидно, що для стимулювання розвитку регіонів необхідно дати можливість регіонам збільшувати власні доходи.

Аналіз концепцій, а також економічні процеси, що відбуваються в Україні, визначили інший підхід до розроблення й реалізації механізмів вирівнювання регіональної соціально-економічної диференціації, в основі якого лежать принципи самодостатності розвитку регіонів (як відкритих систем) [7].

Функціонування систем регіональної інфраструктури передбачає не тільки внутрішні, але й зовнішні зв'язки елементів. Регіональна інфраструктура є одним із факторів підвищення якості життя населення й ефективним інструментом згладжування рівня розвитку територій. У цьому контексті вся територія України є єдиним регіональним господарством, багаторівневою організаційно-економічною системою, що включає об'єкти соціальної, інституціональної, інтелектуальної, економічної, виробничої й невиробничої, а також інфраструктури життєзабезпечення. Ці об'єкти пов'язані між собою транспортними комунікаціями, лініями й каналами електро-, телефонного й мобільного зв'язку, нафто- і газопроводами та ін., що забезпечує безперервний потік товарних, сировинних, трудових, фінансових, інвестиційних, інформаційних ресурсів, трансформуючи ринкове господарство, сприяючи адаптації регіонів до змін ринкової кон'юнктури.

Висновки з проведеного дослідження. Розвинена інфраструктура – індикатор рівня суспільного розвитку, що визначає рівень розвитку території. У межах регіональних економічних систем відбувається взаємодія таких частин, як система регіональної інфраструктури й система якості життя населення.

Одним зі способів зниження диференціації розвитку регіонів, а також базисом для розвитку вузь-

коспеціалізованих регіонів є розміщення на цих територіях інфраструктурної системи. Інфраструктурне забезпечення повинне базуватися на принципах єдності й спеціалізації. Перший принцип має на увазі те, що територія регіону забезпечена єдиною інфраструктурною системою. Другий принцип спеціалізації є таким, відповідно до якого у межах кожної території повинна розташовуватися власна інфраструктурна система, що буде сприяти функціонуванню всієї території як одного цілого з огляду на специфіку цього регіону.

Подальші дослідження слід спрямовувати на обґрунтування методологічних засад пріоритетів міжрегіональної взаємодії в умовах просторової трансформації економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вачевський М. Маркетинг для менеджера. Київ: Правіка, 2008. 174 с.
2. Виханский О., Наумов О. Регионально-административный менеджмент: учебник. 3-е изд. Москва: Гардарики, 1999. 528 с.
3. Денисенко М. Возможности активизации инвестування в сучасних умовах. Економіка України, 2003. № 1. С. 31.
4. Завадський Й. Менеджмент: Management. Київ: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. Т.1. 1997. 543 с.
5. Качур П. Міжбюджетні відносини в Україні. Економічні реформи сьогодні. 2000. № 31. С. 50–53.
6. Кифяк В. Транскордонне співробітництво у контексті формування політики регіонального розвитку. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v2/NV-2013-V2_17.pdf – Назва з монітора.
7. Кулік О. Перспективи регіональної економічної політики на межі ХХ та на початку ХХІ століть. Український географічний журнал. 1999. № 1. С. 10–15.
8. Луніна І. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи. Економіка України. 2006. № 1. С. 23–31.
9. Мікула Н. Організаційні та фінансові чинники формування євро регіонів. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід Європейського Союзу та його адаптація до умов України: зб. наук. пр.; під ред. М. Долішнього; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. Львів: ІРД НАН України, 2003. Ч. 2. С. 92–103.
10. Панасюк Б. Прогнозування та регулювання розвитку економіки. Київ: Поліграфкнига, 1998. 303 с.
11. Терещенко Т. Теоретичні засади транскордонного співробітництва. Формування ринкових відносин в Україні. 2004. № 3. С. 82–87.

УДК 336.763

Ілляшенко К.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
ННІ ФЕМ імені О.Ф. Балацького
Сумського державного університету

Ілляшенко Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
ННІ ФЕМ ім. О.Ф. Балацького
Сумського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Статтю присвячено аналізу проблем і перспектив фінансового забезпечення розвитку інфраструктури міст України. Авторами детально досліджено недоліки механізму пайової участі забудовників у розвитку інфраструктури міста. Запропоновано алгоритм удосконалення зазначеного механізму.

Ключові слова: урбанізація, соціальна інфраструктура, інженерно-транспортна інфраструктура, якість життя населення, пайовий внесок забудовника.

Ильяшенко К.В., Ильяшенко Т.А. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

Статья посвящена анализу проблем и перспектив финансового обеспечения развития инфраструктуры городов Украины. Авторами подробно исследованы недостатки механизма долевого участия застройщиков в развитии инфраструктуры города. Предложено алгоритм совершенствования указанного механизма.

Ключевые слова: урбанізація, соціальна інфраструктура, інженерно-транспортна інфраструктура, якість життя населення, пайовий внесок забудовника.

Ilyshenko K.V., Ilyashenko T.A. SPECIFICITY OF INFRASTRUCTURE PROJECTS FINANCIAL PROVISION AT LOCAL LEVEL

The article is devoted to the analysis of problems and prospects of infrastructure financing process at the local level. The authors have researched in detail the shortcomings of the share participation mechanism of developers in the infrastructure projects. An algorithm of improving the contribution fee for developers is proposed.

Keywords: urbanization, social infrastructure, engineering and transport infrastructure, quality of life of the population, development contribution fee.

Постановка проблеми. До середини ХХ століття майже у всьому цивілізованому світі окреслилася дуже серйозна й актуальна проблема, яка не знаходить свого логічного розв'язку і сьогодні: некерована урбанізація та неконтрольоване розростання міст. Якщо процес урбанізації можна трактувати як невідворотній еволюційний процес посилення ролі та значення міських поселень у забезпеченні поступового зростання якості життя населення країни, який не завжди призводить до негативних наслідків, то розростання міст, як правило, тягне за собою системні та глибокі проблеми, які майже завжди породжують диспропорції як окремо у соціальній, екологічній чи економічній сферах життєдіяльності людини, так і у всіх них одночасно. Міста не завжди можуть забезпечити своїм жителям належний рівень фізичної безпеки, високі стандарти медичного обслуговування й освіти у віддалених від центру районах. Постійні затори на нерозрахованих на нові умови інтенсивного руху існуючих дорогах та неможливість забезпечити екологічно небезпечні умови для проживання громадян на периферії є далеко не повним переліком тих наслідків урбанізації, з якими органи місцевого самоврядування стикаються сьогодні [1; 2]. Місто – це складна соціально-економічна система, а збалансованість цієї системи є необхідною запорукою та передумовою її сталого розвитку.

Ключову роль у створенні належних умов для такого розвитку міста у майбутньому відіграє наявність відповідної соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури [3]. Високорозвинена інфра-

структура стає важливим фактором інтенсифікації та підвищення ефективності функціонування міста, формування інвестиційно привабливої локальної економіки, створення передумов для економічного зростання і підвищення соціального рівня життя населення. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання належного фінансового забезпечення як процесів адаптації і модернізації існуючої, так і створення нової сучасної інфраструктури міст України, яка б повністю відповідала викликам сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектні процеси урбанізації та динамічного розвитку міст знаходяться сьогодні у фокусі уваги багатьох як закордонних дослідників, так і вітчизняних учених. Чисельні сучасні праці Д. Блека і В. Хендерсона, Д. Голіна і Д. Волрата, Р. Джемварда та інших науковців, зокрема у складі цілих авторських колективів, присвячено дослідженню концептуальних засад процесу урбанізації та прикладних аспектів розвитку сучасного міста.

Безпосередньо проблемним питанням як функціонування інфраструктури міста в цілому, так і фінансового забезпечення її розширеного відтворення в межах реалізації концепції сталого розвитку міста було присвячено роботи таких учених, як М. Фей, С. Халтен, І. Беннета та багатьох інших. Не менш вагомий внесок у розроблення методологічних питань оцінки ефективності інфраструктурних проектів та належного забезпечення їх фінансування зробили вітчизняні дослідники [11; 12; 13; 17].

Аналізуючи згадані вище наукові праці, можна дійти висновку, що достатньо добре у методологічному плані розроблено теорію фінансового забезпечення реалізації у містах великих, соціально значущих проєктів як за рахунок бюджетного фінансування, так і шляхом залучення коштів бізнесу, зокрема через схему публічно-приватного партнерства у багатьох існуючих сьогодні її різновидах. Водночас невиправдано мало уваги вчених було приділено питанню формування та використання централізованих коштів місцевих бюджетів, за рахунок яких мали би фінансуватися у майбутньому виключно інвестиційні проєкти, пов'язані з функціонуванням інфраструктури міста. Офіційно затверджений державою механізм формування місцевих фондів пайової участі інвесторів у розвитку соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури міст України є недосконалим та таким, що скоріше створює додаткове навантаження на бізнес, ніж сприяє забезпеченню фінансовими ресурсами бюджетів розвитку місцевих громад. Ставки зазначеного збору, що діють у більшості міст України є необґрунтованими; механізм адміністрування, закладений на рівні законодавчих та інших нормативно-правових актів є настільки недосконалим, що сплачують зазначені кошти до місцевих бюджетів фактично лише ті, хто не може або не хоче «домовитися про індульгенцію» із корумпованим чиновництвом на місцях. Саме аналізу зазначених вище проблем, пов'язаних із наповненням та використанням коштів фондів розвитку інфраструктури міст України і присвячено цю статтю.

Метою статті є удосконалення методологічного апарата створення та використання коштів централізованих фондів місцевих бюджетів інвестиційного спрямування із застосуванням сучасного передового досвіду зарубіжних країн щодо питань гармонізації місцевого розвитку в контексті реалізації домінуючої сьогодні у всьому світі парадигми сталого розвитку урбанізованих територій.

Інформаційною базою для розроблення відповідних удосконалень методологічного апарату повинні стати, з одного боку, результати глибокого системного аналізу наявних проблем, що виникають на місцях із формуванням фондів пайової участі інвесторів, а з іншого – сучасна передова практика муніципального менеджменту в зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурно-логічна схема дослідження передбачає поетапну реалізацію декількох взаємопов'язаних проміжних завдань. На першому етапі нами буде проаналізовано види інфраструктури, яка обслуговує населення міст України, характер функціонування таких об'єктів у межах урбанізованого простору, їхню роль та значення для сталого розвитку населених пунктів. На наступному етапі повинні бути проаналізовані сучасні методи та інструменти, які дозволяють здійснювати фінансування відповідних інвестиційних проєктів за кордоном. Далі очікується, що будуть досліджені проблемні питання фінансування інфраструктурних проєктів, що реалізуються на території міст України: неузгодженість напрямів інвестування із пріоритетними завданнями місцевого розвитку; необґрунтованість розміру «соціального навантаження» на інвестора; відсутність будь-якого логічного взаємозв'язку між здійсненими інвестором внесками до місцевого фонду пайової участі та розміром і характером компенсації, яку отримує локальна громада від додаткового навантаження на інфраструктуру у зв'язку з реалізацією відповідного інвестиційного проєкту. Заключ-

ним етапом дослідження повинна стати формалізація пропозицій та рекомендацій щодо удосконалення існуючого механізму фінансового забезпечення реалізації інвестиційних процесів інфраструктурного характеру на місцевому рівні.

Спрощено для цілей нашого аналізу всю існуючу в місті інфраструктуру можна поділити на три основні групи (точність та коректність такого поділу на остаточні висновки не впливає):

- об'єкти соціальної сфери (культура, освіта, охорона здоров'я, установи ЖКГ, спортивні та фізкультурно-оздоровчі установи, установи сервісу та соціального захисту);

- об'єкти інженерно-транспортної інфраструктури (електропостачання, водопостачання, каналізація, газопостачання, міського та зовнішнього транспорту і т.д.);

- об'єкти «зеленого» і рекреаційного призначення.

Роль та значення перелічених вище об'єктів інфраструктури для місцевої громади стає зрозумілою під час ретельного дослідження сучасного інструментарію кількісних оцінок ефективності функціонування міста, що напрацьовані світовою науковою спільнотою сьогодні. Автори десятків змістовних наукових праць, сотень індексів, параметрів, рейтингів та інших індикаторів успішності окремих муніципалітетів змагаються між собою за лідерство у розробленні єдиного та універсального математичного апарата, що дозволяв би порівнювати між собою та оцінювати в абсолютному вимірі ефективність функціонування кожної окремої громади в межах реалізації основних принципів сталого розвитку. Результатом такої конкуренції стала поява розгалуженої методологічної бази, яка налічує десятки методик та рейтингів [14], кожен із яких має певні переваги і недоліки. Єдиним, що їх об'єднує, є домінуюча орієнтація на покращення добробуту жителів міських поселень, який виступає своєрідним мірилом успішності локальної соціокультурної системи. Ключовими факторами, що визначають добробут населення міст виступають такі: якість життя мешканців, продуктивність економіки, стан інфраструктури, наявний капітал (природний, людський, фінансовий та ін.) та екологічна стійкість урбанізованих територій. Визначальна роль та значення об'єктів інфраструктури для сталого розвитку міст стає очевидною, зважаючи на її присутність у багатьох ключових індексах і показниках згадуваного вище методологічного апарата.

Світова економічна практика класифікує всі існуючі механізми фінансування інфраструктурних проєктів на інституційні та позаінституційні: ресурси місцевих бюджетів (податки, збори, неподаткові надходження: оренда, внески до цільових фондів) і бюджетів вищого рівня; інвестиційні, кредитні та грантові ресурси; механізми державно-приватного партнерства. Остання група джерел фінансування, зважаючи на значну питому вагу залучених у такий спосіб ресурсів, є більш поширеною.

Як свідчать статистичні дані, у більш ніж сорока містах України бюджети розвитку більш ніж на половину формуються за рахунок пайових внесків інвесторів у фонд розвитку інфраструктури міста. Окрім того, є взагалі унікальні випадки, коли бюджет розвитку міста повністю формується за рахунок таких неподаткових надходжень. Отже, пайові внески до фонду розвитку місцевої інфраструктури є вагомим і стабільним джерелом фінансового забезпечення реалізації інвестиційних проєктів, пов'язаних із відновленням інфраструктурного потенціалу території. Зазначена ситуація в цілому характерна для

Києва, Дніпра, Харкова, Одеси, Львова та інших міст України.

Зважаючи на зазначене, особливої актуальності набувають питання, пов'язані з оцінкою переваг і недоліків застосування такого інструментарію органами місцевого самоврядування в Україні з урахування можливих перспектив його удосконалення, зважаючи на прогресивну практику застосування його аналогів у бюджетному менеджменті інших країн світу.

Для того, щоб зрозуміти сильні та слабкі сторони механізму пайової участі, розберемося для початку в нормативному регулюванні адміністрування цього платежу в Україні та його природі. Законодавством України, зокрема ст. 40 ЗУ «Про регулювання містобудівної діяльності», передбачено, що Замовник, який має намір забудови земельної ділянки у відповідному населеному пункті, зобов'язаний взяти участь у створенні й розвитку інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населеного пункту, крім випадків, визначених Законом. Цією ж статтею Закону визначено граничні розміри пайової участі інвестора на рівні 4 і 10% від загальної кошторисної вартості будівництва об'єкта (для житлових будинків і нежитлових будівель та споруд). Порядок розрахунку розміру коштів пайової участі встановлюють органи місцевого самоврядування. Саме в цьому, на нашу думку, і полягає ключове джерело майже усіх провалів (недоліків) начебто ідеального механізму взаємодії влади та бізнесу. Локальна формула розрахунку розміру пайової участі (далі – РПУ) віддзеркалює ступінь розуміння його природи місцевою владою. У таблиці 1 нижче подано територіальні особливості алгоритму розрахунку пайового внеску інвестора у фонд розвитку інфраструктури міста.

Аналіз наведених вище алгоритмів розрахунку величини пайового внеску до фонду розвитку інфраструктури міста дозволяє зробити такі висновки:

– на місцях існує тенденція до спрощення алгоритму розрахунку пайового внеску, що нівелює його стимулюючу та регулюючу функцію, ігноруючи при цьому реальне навантаження об'єкта на інфраструктуру міста;

– РПУ жодним чином не пов'язаний із компенсацією витрат бюджету міста на розширене відтворення соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури, яке буде здійснюватися в разі реалізації проекту будівництва;

– РПУ визначається без урахування соціально-економічного значення проектів для міста;

– зрівнялівка під час визначення РПУ не створює сприятливі умови для залучення інвестицій в економіку міста.

Певні недоліки існуючого механізму залучення фінансових ресурсів інвесторів для розбудови потужної і сучасної інфраструктури міста не можливо з'ясувати лише аналізуючи формули. Їх розкриває практика функціонування зазначеного інструментарію. Так, дилема використання механізму визначення РПУ для м. Києва у старій редакції Порядку полягала у тому, що, з одного боку, існуюча станом на 2016 рік система розрахунку створювала корупційні ризики на місцях і знижувала привабливість Києва для інвесторів, оскільки такі платежі значно перевищували аналогічні внески інвесторів у інших європейських столицях, а з іншого – система розрахунків максимально повно враховувала всі можливі фактори і чинники впливу інвестиційного проекту на інфраструктуру міста. Сума боргу перед бюджетом міста за пайову участь у м. Київ становила майже 2 млрд. грн., при тому, що щорічні надходження оцінювались на рівні 160–230 млн. грн. Крім того, пайовий внесок у розвиток інфраструктури міста визначається як неподатковий вид надходжень, тому контроль за його цільовим використанням не є пріоритетним для контролюючих органів, що може поро-

Таблиця 1

Територіальні особливості алгоритму розрахунку розміру пайового внеску у фонд розвитку інфраструктури міста

Населений пункт	Формула для розрахунку
м. Суми	2% – для індивідуальних житлових будинків, площа яких перевищує 300 квадратних метрів; 4% – для багатоквартирних житлових будинків; 5% – для нежитлових будівель та споруд.
м. Харків	$РПУ = K (В \text{ буд. заг.} - В \text{ буд. інші} - С \text{ буд. бюд.}) - В \text{ буд. інж. мер.}$, де: РПУ – розмір пайової участі у грошовому виразі (тис. грн.); K – коефіцієнт (0,1 або 0,04) залежно від призначення об'єкта; В буд. заг. – загальна кошторисна вартість будівництва об'єкта; В буд. інші – витрати на придбання та виділення земельної ділянки, звільнення будівельного майданчика від будівель, споруд та інженерних мереж, влаштування внутрішніх і позамайданчикових інженерних мереж і споруд та транспортних комунікацій; С буд. бюд. – сума бюджетних коштів, використана на будівництво об'єкта містобудування; В буд. інж. мер. – кошторисна вартість будівництва замовником необхідних інженерних мереж або об'єктів інженерної інфраструктури
м. Одеса	$РПУ = (КВБкв - Ввід - Вбм) \times 4\% + КВБпр \times 10\%$, де КВБкв – кошторисна вартість будівництва/реконструкції житлової частини будинку, (грн.); КВБпр – кошторисна вартість будівництва/реконструкції нежитлової частини, (грн.); Ввід – витрати, пов'язані з відселенням громадян, (грн.); Вбм – витрати, пов'язані зі звільненням будівельного майданчика від будівель, споруд та інженерних мереж, що включають також вартість придбання знесеного майна, якщо витрати враховані у зведеному кошторисному розрахунку (грн.);
м. Київ (до 15.11.2016 р.)	$V_o^b = n_j \times s \times k$, де V_o^b – РПУ при реалізації проекту будівництва в j-й галузі народногосподарського комплексу міста; n_j – норматив РПУ з урахуванням оцінки соціально-економічного значення проектів будівництва для міста в j-й галузі народногосподарського комплексу, їх функціонального призначення; s – загальна площа об'єкта, для якого визначається розмір внеску; k – узагальнюючий корегуючий коефіцієнт, де $k = k_s \times I_i$, k_s – зональний коефіцієнт; I_i – індекс, що враховує інфляцію.
м. Київ (після 15.11.2016 р.)	$РПУ = ЗКВжитл \times 4\% + ЗКВнежитл \times 4\%$, де РПУ – розмір пайової участі об'єкта (грн.); ЗКВжитл – загальна кошторисна вартість житлової частини об'єкта будівництва; ЗКВнежитл – загальна кошторисна вартість нежитлової частини об'єкта будівництва.

джувати безкарність у разі недотримання цільового характеру використання ресурсів спеціального фонду місцевого бюджету.

Більшість наведених у таблиці 1 формул розрахунку РПУ не сприяють належній оцінці громадою функціонального призначення об'єкта інвестування. Ситуація, що склалася, не дозволяє диференціювати розмір внеску пайової участі залежно від того, наскільки потрібним для містян є той чи інший об'єкт капіталовкладень із точки зору максимізації якості життя/добробуту населення міста. Напрямок і соціальна значущість інвестиційного проекту (ступінь наближення до стану, який найбільшим чином відповідає змісту концепції сталості розвитку міста) повинні обов'язково враховуватись під час визначення РПУ. При цьому доречним, на наш погляд, було б застосування принципу стимулювання/дестимулювання інвестора, який би дозволяв збільшувати розмір пайової участі інвестора у формуванні фонду розвитку місцевої інфраструктури (тобто робити менш ефективним його проект із точки зору рентабельності за рахунок додаткових витрат) у випадках, коли реалізація такого інвестиційного проекту є небажаною для міста. Так, чим більш небажаною для міста є реалізація певного інвестиційного проекту, тим більш високою повинна бути плата за право реалізувати такий проект у межах певної урбанізованої території.

Із метою виправлення зазначеного недоліку нами пропонується використовувати такий коефіцієнт:

$$k_{c.зн.} = \prod_{i=1}^n e^{(x_{ij np} / x_{ij onm} - 1)}, \quad (1)$$

де $k_{c.зн.}$ – коефіцієнт соціальної значущості проекту;

$x_{ij np}$ та $x_{ij onm}$ – значення j -го індивідуального показника, що входить до складу інтегрального індексу якості життя населення, що зазнає змін у результаті реалізації будівельного проекту проектне та оптимальне для зазначеної території, відповідно;

i – кількість груп показників, що входять до складу індексу якості життя населення та зазнають змін у результаті реалізації проекту.

Економічний зміст наведеного вище коефіцієнту полягає в тому, що у разі реалізації проекту у сфері суспільного життя міста, де вже досягнуто значних результатів ($x_{ij np}$ наближається до $x_{ij onm}$), його значення наближається до одиниці, а вплив такого коефіцієнта в цілому є нейтральним. Коли ефекти від реалізації будівельного проекту досягаються там, де значення будь-якого складника інтегрального показника якості життя населення далекі від оптимальних, то він відіграє стимулюючу роль, приймаючи значення менші за одиницю.

Окремо слід зазначити, що інтегральним показником ефективності функціонування міста може бути обрано будь-який із наведених у роботі багатовекторних показників.

Визначення РПУ (відповідно до наведених вище у таблиці формул) повністю позбавляє інвестора будь-яких стимулів щодо покращення найближчого до об'єкта інвестування простору. Заплативши місту «данину» у вигляді пайового внеску, інвестор вимушений окремо вести переговори із місцевими активістами та додатково компенсувати останнім можливі незручності, влаштуовуючи дитячі майданчики, асфальтуючи під'їзні шляхи і т.д. Це все іноді призводить до локальних конфліктів між забудовником та місцевими жителями і практично завжди – до додаткових витрат бізнесу. Зазначений недолік пропонуємо

компенсувати застосуванням коефіцієнта локалізації витрат в фонд розвитку інфраструктури міста.

$$k_{л.с.} = 1 - \frac{1}{1 + e^{\frac{np}{макс}}}, \quad де \quad (2)$$

$k_{л.с.}$ – коефіцієнт локалізації витрат;

ρ_{np} та $\rho_{макс}$ – щільність соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури у місці реалізації проекту та максимальне по місту, відповідно.

Співвідношення фактичної щільності інженерно-технічної та соціальної інфраструктури до її максимального значення повинне впливати на долю внеску інвестора у фонд фінансування інфраструктури міста таким чином, щоб до певної межі ці внески залишалися на місцях і спрямовувалися на реалізацію локальних інфраструктурних проектів навколишнього середовища.

З урахуванням зазначених пропозицій формула розрахунку розміру пайової участі забудовника у розвитку інфраструктури міста за нового будівництва набуває такого вигляду:

$$РПУ = H_i \times S_j \times k_{c.зн.} \times k_{л.с.}, \quad (3)$$

де H_i – базовий норматив розміру пайового внеску інвестора з урахуванням соціально-економічного значення інвестиційних проектів.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах децентралізації влади в Україні особливої актуальності набувають питання пошуку та оптимізації власних ресурсів для фінансування інфраструктурних проектів органами місцевого самоврядування. При цьому існуючий механізм їх формування та забезпечення максимальної ефективності використання повинен розглядатись крізь призму необхідності забезпечення реалізації ключових принципів концепції сталого місцевого розвитку, а тому потребує детального дослідження та вдосконалення.

Запропонований авторами статті варіант удосконалення існуючого алгоритму розрахунку РПУ покликаний кардинально змінити роль, яку повинен відігравати зазначений інструментарій у фінансовому забезпеченні інфраструктурних інвестиційних проектів на місцевому на шляху до сталого розвитку території. При цьому дієвість та практичність використання наведеного алгоритму потребує подальшого детального дослідження в процесі його імплементації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Brueckner, J., David, A. (1983). The Economics of Urban Sprawl: Theory and Evidence on the Spatial Size of Cities. *Review of Economics and Statistics*, 65, 479–482. <https://dx.doi.org/10.2307/1924193>
2. Burchfield, M., Henry, G., Diego, P., Matthew A. (2006). Causes of Sprawl: A Portrait from Space. *Quarterly Journal of Economics*, 121, 587–633. <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.587>
3. Duranton, G., & Turner, M. (2012). Urban Growth and Transportation. *Review of Economic Studies*, 79, 1407–1440. <https://doi.org/10.1093/restud/rds010>
4. Black, D., and V. Henderson. 1999. A Theory of Urban Growth. *Journal of Political Economy* 107(2): 252–284.
5. Gollin, D., R. Jedwab, and D. Vollrath. 2016. Urbanization with and without Industrialization. *Journal of Economic Growth* 21(1): 35–70.
6. Jedwab R., L. Christiaensen, and M. Gindelsky. 2015. Demography, Urbanization and Development: Rural Push, Urban Pull And... urban Push? *Journal of Urban Economics*, forthcoming.
7. United Nations. 2014. *World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights*. New York, NY: UN.
8. Fay, M., and T. Yepes. Investing in Infrastructure: What is Needed from 2000 to 2010? *World Bank Working Paper WPS 3102*. Washington, DC: The World Bank.

9. Hulten, C. R. 1994. Optimal Growth with Infrastructure Capital: Theory and Implications for Empirical Modeling. Working Paper. College Park, MD: University of Maryland.
10. Bennet E. Public-Private-Partnership for the Urban Environment: Options and Issues. New York, 1999. Vol. 1.
11. Буряченко А. Є. Урбанізаційні фактори економічного росту Ринок цінних паперів України. 2013. № 7–8. С. 79–91.
12. Методи та механізми фінансування місцевого економічного розвитку: звіт. 2012. URL: http://www.mled.org.ua/media/docs/Financial_Methods_and_MechanismsReportKyiv2012.pdf
13. Сучасні проблеми урбанізації в контексті національної безпеки України: аналітична записка / Нац. ін-т стратегічних досліджень при Президентові України. 2013. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1165/#_tnref8
14. Science for Environment Policy. Indicators for sustainable cities. In-depth Report produced for the European Commission DG Environment by the Science Communication Unit, Bristol: European Union; 2015.
15. Nelson, Arthur C., Liza Bowles, Julian Juergensmeyer, and James Nicholas. 2008. A guide to impact fees and housing affordability. Washington, DC: Island Press.
16. Burge, Gregory S., Arthur C. Nelson, and John Matthews. 2007. Effects of proportionate-share impact fees. Housing Policy Debate 18 (4): 679–710.
17. Соколов М. Вдосконалення управління регіональним соціально-економічним розвитком в умовах транзитивної економіки: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня д.ек.н.: 08.02.03; ХНУ імені В.Н. Каразіна. Суми, 2006. 38 с. URL: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/100/3/opr041OE.pdf>

УДК 339.564

Кальченко С.В.*доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки**Таврійського державного агротехнологічного університету***Кібенко К.А.***аспірант**Таврійського державного агротехнологічного університету*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ПРИНЦИПАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Статтю присвячено аналізу перспектив розвитку селянських господарств на засадах соціальної відповідальності. Авторами доведено визначальну роль, що відіграють селянські господарства в системі соціально-економічних відносин на рівні сільських територій. Сформульовано основні положення Концепції розвитку селянських господарств на засадах соціальної відповідальності.

Ключові слова: селянське господарство, соціальна відповідальність, сільські території, аграрне підприємництво, соціальне партнерство, концепція розвитку.

Кальченко С.В., Кібенко К.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИНЦИПАХ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Статья посвящена анализу перспектив развития крестьянских хозяйств на принципах социальной ответственности. Авторами доказано определяющую роль, которую играют крестьянские хозяйства в системе социально-экономических отношений на уровне сельских территорий. Сформулированы основные положения Концепции развития крестьянских хозяйств на принципах социальной ответственности.

Ключевые слова: крестьянское хозяйство, социальная ответственность, сельские территории, аграрное предпринимательство, социальное партнерство, концепция развития.

Kalchenko S.V., Kibenko K.A. CONCEPTUAL BASES FOR DEVELOPMENT OF SELF-EMPLOYED HOUSEHOLDS ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY

The article is devoted to the analysis of the prospects of development of peasant farms on the basis of social responsibility. The authors prove the decisive role played by peasant farms in the system of socio-economic relations at the level of rural areas. The basic provisions of the Concept of development of peasant farms on the basis of social responsibility are formulated.

Keywords: peasant economy, social responsibility, rural territories, agrarian entrepreneurship, social partnership, concept of development.

Постановка проблеми. Сьогодні зросло значення селянських господарств – складника вітчизняного аграрного виробництва, а також фактора, що суттєво впливає на соціально-економічні процеси в системі сільських територій. Водночас варто вказати на практичну відсутність реальних заходів із боку державних інститутів у напрямі стимулювання представників цього сегмента аграрного сектора до інституціоналізації, набуття статусу юридичної особи-підприємця та легальної участі в економічній діяльності на рівні регіону. Також необхідно зазначити, що невід’ємним складником ефективного функціонування національної економіки для провідних країн світу є переведення соціально-економічних відносин на засади соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення розвитку аграрних відносин на засадах соціальної відповідальності (як складника аграрної сфери) досліджувалася в роботах І. Ігнатенко [2; 3], А. Колот [7], В. Кужель [5] та ін. Специфіка господарської діяльності суб’єктів дрібногосподарного сектора аграрного виробництва розглядалася в дослідженнях В. Дієсперова [1], О. Чайнова [8] та ін. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення особливості організації системи соціально відповідальних відносин в аграрному секторі за участю селянських господарств.

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад забезпечення розвитку селянських господарств на принципах соціальної відповідальності як запо-

руки ефективного здійснення процесу розбудови сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «соціальної відповідальності» є досить широким та охоплює комплекс сучасних соціально-економічних відносин на макро-, мезо- і макрорівнях. У загальному значенні під цим поняттям розуміється система зобов'язань, які добровільно приймають на себе фізичні та юридичні особи, погоджуючись виконувати санкційні заходи у разі їх порушення. На практиці соціальна відповідальність реалізується у формі політичної, релігійної, моральної та корпоративної відповідальності. Остання форма найбільш активно вивчається вітчизняними та закордонними науковцями, оскільки саме активна участь суб'єктів підприємницької діяльності в системі соціально-економічних відносин є невід'ємним складником функціонування національної економіки на засадах ста-лого розвитку.

Формування системи соціально відповідальних відносин на рівні національної економіки передбачає створення механізму взаємодії між державними інститутами, представниками бізнес-середовища та населенням. Кожен з учасників має взяти на себе чітко визначені зобов'язання, зумовлені його статусом та соціально-економічною природою. Так, на загальнодержавній та місцевій органи влади покладається комплекс зобов'язань щодо створення належної нормативно-правової бази для ефективного функціонування підприємницького середовища, а також функції контролю щодо рівня відповідності використання робочої сили, природних ресурсів (трудове та екологічне законодавство) та ін. Діяльність представників бізнесу має не тільки відповідати нормам чинного законодавства, а й сприяти поліпшенню соціального клімату на рівні конкретного населеного пункту, а також забезпечувати професійне зростання найманих працівників за умов комфортної життєдіяльності їх та їхніх родин (соціальна відповідальність бізнесу).

Як наслідок, сільське господарство є певною мірою способом життя, який формує специфічну ментальність та власну систему цінностей. Наявність тісних особистих та родинних зв'язків між мешканцями сільських територій об'єднує їх у єдиний цілісний організм із власними поглядами та потребами, додає цим відносинам певного консерватизму та повільності у сприйнятті революційних змін, а також сприяє створенню організаційних формувань, де власник майнових, трудових ресурсів, як і власник кінцевого результату, ототожнюються. Саме тому, на нашу думку, більш повно відбиває специфіку економічної діяльності цих суб'єктів господарювання термін «селянське господарство». Це поняття об'єднує мікроекономічну специфіку домогосподарств із селянським способом господарювання, який не є тотожним сільськогосподарському виробництву

Ознаками селянського господарства є:

- індивідуальна (сімейна) власність на засоби виробництва та вироблений продукт;
- мінімальне використання найманої праці;
- дрібнотоварний характер виробництва;
- переважне використання власних засобів виробництва;
- трудоспоживчий баланс як мотиваційна основа господарської діяльності.

Селянські господарства використовують переважно працю членів родини і власні земельні площі. Тому, на відміну від підприємницьких структур, у цих господарств уникають застосування небезпеч-

них для здоров'я людини технологічних прийомів. Водночас від особистих селянських господарств та сільських домогосподарств ця категорія виробників відрізняється товарним характером виробництва, можливістю діяльності у містах, а також дотриманням положень теорії трудоспоживчого балансу як такої, що визначає спосіб використання ресурсного потенціалу. Земля в селянських господарствах використовується засобом виробництва, з яким селянин працює основний період робочого часу.

Унікальність селянських господарств у цьому аспекті зумовлюється їхньою подвійною природою, оскільки вони є родиною, що мешкає здебільшого у сільській місцевості та інтегрована у відповідні соціально-економічні процеси. Водночас економічною базою функціонування селянського господарства є ефективна виробнича діяльність в аграрній сфері, яка забезпечує прийнятний для членів-власників господарства рівень задоволення матеріальних та духовних потреб. Таким чином, ми бачимо, що об'єкт дослідження поєднує в собі дві моделі соціально відповідальної економіки. Унікальний статус селянських господарств зумовлює необхідність залучення цього складника аграрного виробництва до участі у вирішенні як проблем розвитку галузі, так і питань, пов'язаних із забезпеченням процесу розбудови сільських територій.

На відміну від звичайного суб'єкта підприємництва, діяльність селянського господарства (особливо особистих селянських господарств) визначається впливом неправових складників, серед яких важливе місце займає моральна соціальна відповідальність (рис. 1)

Наявність сприятливого сімейного клімату, адекватного сприйняття усіма членами родини загального вектора діяльності, а також необхідності власної особистої участі є обов'язковими умовами функціонування селянського господарства як споживчого, так і товарного типів. Ще одним важливим фактором, який значною мірою визначає характер формування моральної соціальної відповідальності цього сегмента аграрного виробництва, є особливості взаємовідносин у межах сільської общини, ступінь інтеграції селянського господарства та його членів у систему соціально-економічних відносин на рівні населеного пункту. Ефективну діяльність селянського господарства (як споживчого, так і товарного типів) неможливо здійснювати в умовах соціального вакууму, ігноруючи діючі правила між особистих стосунків.

Важливим напрямом розвитку селянських господарств на засадах соціальної відповідальності є формування системи соціального партнерства за участю сільських громад, представників товарного та дрібнотоварного сегментів аграрного виробництва, а також органів державної та місцевої влади. Прийняття положень декларації соціального партнерства дозволить чітко зафіксувати перелік взаємних зобов'язань та сприятиме поліпшенню співпраці держави та аграріїв.

У цьому аспекті набуває особливого значення вирішення проблеми їхньої статусної невизначеності, оскільки досі у нормативно-правовій та статистичній площинах селянські господарства розглядаються з різних позицій, що відображає відсутність реального намагання державних інституцій перевести дрібнотоварний сектор аграрного виробництва із статусу об'єкта різних заходів реформування на статус активного суб'єкта соціально-економічних процесів, пов'язаних із використанням земель сільськогосподарського призначення.

Слід зазначити, що натепер не існує реально функціонуючої загальнонаціональної системи заходів, метою яких має бути створення умов для стимулювання соціально відповідальної поведінки державних інститутів, бізнес-структур та населення. Останнім програмним документом, що визначав принципи та орієнтири функціонування національної економіки на засадах соціальної відповідальності, був Проект «Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні», який передбачав здійснення відповідних заходів у період 2010–2015 рр. І хоча практична її реалізація була унеможливлена комплексом об'єктивних і суб'єктивних причин, сам факт існування цього документа свідчить про намагання владних інститутів трансформувати систему національних соціально-економічних відносин відповідно до світових трендів, а зміст Концепції може бути предметом аналізу. Найбільш важливим у цьому аспекті, на нашу думку, є такі складники:

1) мета. Створення підґрунтя (як комплексу норм, правил, окремих організаційних механізмів) та сприятливих умов для інтеграції СВБ у діяльність компаній задля сталого розвитку України, зростання суспільного добробуту;

2) основні завдання. Розвиток СВБ як фактора модернізації економіки, запровадження єдиних підходів до розуміння соціальної відповідальності бізнесу в Україні всіма групами зацікавлених осіб; розвиток системи нефінансового звітування, удосконалення системи державно-приватного партнерства, формування системи соціального і громадського діалогу, створення умов для соціальних гарантій, розвиток програм ресурсозбереження, розвиток процесів ділового удосконалення;

3) очікувані результати. У короткостроковій перспективі: розвиток системи корпоративних соціальних відносин формування механізмів соціального діалогу, розширення кращих практик соціально відповідального бізнесу, збільшення кількості нефінансових звітів, розроблення державних механізмів стимулювання системи соціальної відповідальності, інтеграція до європейської системи соціально відповідальних відносин. У довгостроковій перспективі: забезпечення сталого розвитку, розвиток соціальної відповідальності бізнесу в суспільстві, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, прискорення інтеграції до європейського соціально-економічного простору, активізація інвестиційно-інноваційних процесів [4].

Основними недоліками цієї Концепції, на нашу думку, є такі.

1) відсутність реальних механізмів формування системи соціально відповідальних відносин між бізнесом, державою та населенням (трипатризм);

2) відсутність належної адаптації Концепції до сучасних умов функціонування національної еконо-

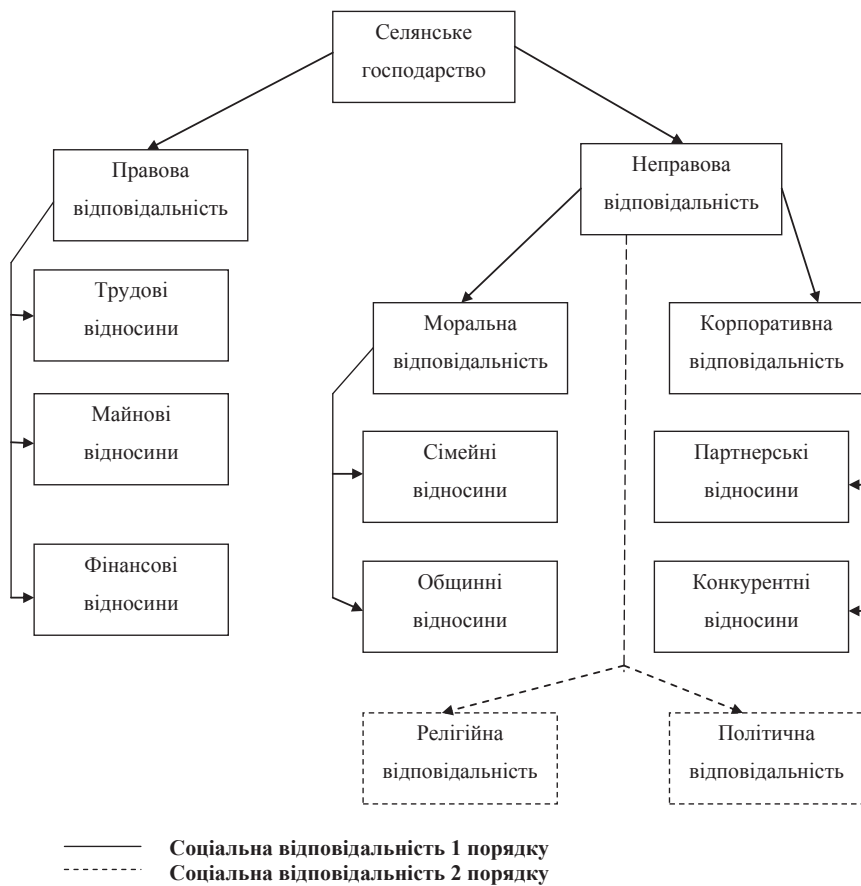


Рис 1. Реалізація механізмів соціальної відповідальності в селянських господарствах

Джерело: дослідження авторів

міки (галузева структура, тенденції та особливості розвитку окремих галузей тощо);

3) надмірний вплив зовнішнього глобалізаційного складника у характеристиці сучасної ситуації та визначенні пріоритетів подальшого розвитку;

4) недостатній розвиток інформаційно-інфраструктурного складника системи соціально відповідальних відносин, що стає на заваді практичної реалізації заходів із розбудови корпоративної соціальної відповідальності.

Беручи до уваги вказані недоліки, нами було розроблено проект Концепції розвитку селянських господарств України на період до 2025 року. У її основу закладається необхідність трансформації цього складника аграрного виробництва, створення умов для її інституціоналізації та перетворення у повноцінного учасника регіональних соціально-економічних відносин. Основні положення цієї Концепції окреслюють генеральні напрями діяльності та визначають прогнозовані результати від реалізації системи заходів, що відповідають кожному з них (табл. 1).

Запропоновані заходи базуються на використанні наявного ресурсного потенціалу, розглядаючи представників місцевих бізнес-структур основою розвитку сільських територій. Важливою проблемою, яка стає на заваді активного запровадження методів соціально відповідального ведення бізнесу є низький рівень інформованості щодо її сутності та форм як серед підприємницької спільноти, так і серед голів сільських громад. Водночас за умов надання належної інформаційної підтримки, що може проводитися

Таблиця 1

**Основні положення проекту Концепції розвитку селянських господарств
на засадах соціальної відповідальності**

Завдання	Механізми реалізації	Очікувані результати
Розвиток системи соціально відповідальних відносин як фактора інституціоналізації селянських господарств	Загальнодержавні та регіональні просвітницькі заходи з метою надання інформації представникам підприємницької спільноти та сільських громад щодо сутності, напрямів та вигід соціально відповідального ведення діяльності.	Набуття селянськими господарствами споживчого та товарного типів статусу регіонального соціально-економічного інституту.
Формування постійно діючої системи соціального партнерства на рівні сільських територій	Сприяння обміну досвідом та позитивними практиками серед представників підприємницької спільноти та сільських громад, активізація практики оформлення відносин між представниками бізнесу та громадськості на засадах соціального партнерства.	Формування взаємовідносин між представниками бізнес-структур та сільських громад на базі декларації соціального партнерства
Розвиток ресурсозберігаючих та екологічно спрямованих технологій у виробничій та господарській діяльності юридичних та фізичних осіб у системі сільських територій	Забезпечення стимулювання використання природо-та ресурсозберігаючих технологій у виробничій та господарській діяльності.	Підвищення рівня екологічної безпеки в системі сільських територій.
Підвищення рівня соціальних стандартів для мешканців сільських населених пунктів	Розвиток об'єктів соціальної інфраструктури, підвищення рівня інформаційного забезпечення сільських територій.	Зростання рівня добробуту сільського населення, зупинення процесів депопуляції в системі сільських територій.
Інтеграція селянських господарств у систему соціально-економічних відносин на рівні регіону	Забезпечення участі місцевих представників аграрного підприємництва у формуванні бюджетів сільських громад, стимулювання процесу розвитку сімейних фермерських господарств.	Збільшення кількості селянських господарств, які мають статус суб'єкта підприємницької діяльності, активізація міжгосподарської співпраці на засадах споживчої кооперації.

Джерело: дослідження авторів

на базі регіональних науково-навчальних центрів у формі безкоштовних бізнес-семінарів та семінарів-тренінгів, на нашу думку, формування взаємовигідних відносин у межах «трипатризму» є цілком реальним.

Висновки з проведеного дослідження. Установлено, що за сучасних умов селянські господарства є важливим складником аграрного виробництва, а також значним селюформуючим та селюотворюючим фактором. Наголошується на необхідності формування соціально відповідальної моделі національної економіки за участю представників цієї групи аграріїв. Зазначається, що залучення селянських господарств до вирішення економічних та соціальних проблем у розвитку галузі та сільських територій передбачає вирішення питання невідомості інституційного та правового статусу. На основі аналізу положень Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні було розроблено Концепцію розвитку селянських господарств України на засадах соціальної відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Дієсперов В. Тенденції розвитку сільських домогосподарств. Економіка АПК. 2015. № 5. С. 70–79.
- Ігнатенко М. Соціальна відповідальність бізнесових структур у діяльності харчових підприємств. Економіка АПК. 2015. № 3. С. 65.
- Ігнатенко М. Теоретичні засади та практичні напрями формування корпоративної соціальної відповідальності аграрних і харчових підприємств. Економіка АПК. 2015. № 1. С. 78.
- Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні (проект). URL <http://svb.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>
- Кужель В. Маркетинг у підвищенні соціальної відповідальності аграрних підприємств. Економіка АПК. 2015. № 4. С. 41.
- Мармуль Л. Методичні підходи до розвитку сільських територій на засадах децентралізації. Економіка АПК. 2016. № 7. С. 80.
- Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / А. Колот, О. Грішнова та ін. Київ: КНЕУ, 2012. 501 с.
- Чаянов А. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / редкол. сер.: Л. Абалкин (пред.) и др. Москва: Экономика, 1989. 492 с.
- Ярова В. Соціальна відповідальність у вирішенні проблем сучасного землекористування. Економіка АПК. 2013. № 1. С. 83.

УДК 330.3:338.49

Тулчинський Р.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Міжнародного науково-технічного університету
імені академіка Юрія Бугая*

АСИМЕТРИЧНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКОМ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ

У статті проведено аналіз валового регіонального продукту, а саме проаналізовано індекс фізичного валового регіонального продукту у цінах попереднього року, валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу; питому вагу регіонів у обсязі створення валового регіонального продукту за 2009-2016 рр. В результаті аналізу встановлено, що асиметрія розвитку регіонів України за валовим регіональним продуктом останнім часом поглиблюється. Асиметричність розвитку регіонів за валовим регіональним продуктом вимагає змін у проведенні регіональної економічної політики та соціально-економічної політиці держави в цілому. Обґрунтовано, що одним із напрямів подальшого розвитку економіки України може бути становлення нового регіоналізму в Україні.

Ключові слова: асиметрія розвитку, валовий регіональний продукт, макроекономічний показник, регіон, новий регіоналізм.

Тулчинский Р.В. АСИММЕТРИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

В статье проведен анализ валового регионального продукта, а именно, проанализированы: индекс физического валового регионального продукта в ценах предыдущего года, валовой региональный продукт в расчете на одного человека, удельный вес регионов в объеме создания валового регионального продукта за 2009-2016 гг. В результате анализа установлено, что асимметрия развития регионов Украины по валовому региональному продукту последнее время углубляется. Асимметричность развития регионов по валовому региональному продукту требует изменений в проведении региональной экономической политики и социально-экономической политике государства в целом. Обосновано, что одним из направлений дальнейшего развития экономики Украины может быть становление нового регионализма в Украине.

Ключевые слова: асимметрия развития, валовой региональный продукт, макроекономический показатель, регион, новый регионализм.

Tulchinsky R.V. ASYMMETRIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE BY THE INDICATOR OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT

The article analyzes the gross regional product, namely the index of physical gross regional product in the prices of the previous year, the gross regional product per one person; the specific weight of the regions in the volume of gross regional product production for 2009-2016. As a result of the analysis it was established that the asymmetry of the development of regions of Ukraine by gross regional product has recently been deepening. Asymmetric development of regions in terms of gross regional product requires changes in the regional economic policy and socio-economic policy of the state as a whole. It is substantiated that one of the further development directions of the Ukrainian economy may be the formation of a new regionalism in Ukraine.

Keywords: asymmetry of development, gross regional product, macroeconomic indicator, region, new regionalism.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток регіонів України характеризується асиметричністю розвитку. Одним із макроекономічних показників, що характеризує асиметричність розвитку є валовий регіональний продукт (ВРП). Глобальні економічні процеси призвели до виникнення нових теорій та парадигм у світовій науці, що спрямовані на вирішення асиметричності розвитку територій. На заміну традиційним підходам, які могли забезпечити сталий розвиток регіонів в минулому, приходять розроблення та впровадження підходів, здатних сприяти модернізації економіки регіонів за рахунок розвитку власного потенціалу. Так, трансформаційні процеси розвитку ЄС у другій половині ХХ ст. призвели до появи моделі «Європа через регіони», спрямованої, у тому числі, на вирішення проблеми асиметричності розвитку регіонів ЄС. Отже, питання асиметричності розвитку регіонів є актуальним для України та вимагає розроблення заходів та напрямів його подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням асиметричності розвитку регіонів України, у тому числі, за рахунок аналізу динаміки і структури такого макроекономічного показника як ВРП, присвячені наукові доробки багатьох українських науковців: І. Багратяна, І. Барановського, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, В. Кравченко М. Савлука, О. Дзюблюка, І. Манцурова, А. Савченка та ін.

Проблемам становлення нового регіоналізму в Україні присвячено роботи І. Бураковського, М. Бутко, Є. Василькова, Б. Губського, В. Ємельянова, А. Жицького, І. Зварича, Т. Кальченка, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, В. Рокочої, О. Чугрина, В. Чужикова, Г. Щедрова, І. Яковюка й ін.

Надаючи належне науковому доробку вчених, необхідно звернути увагу на те, що проблематика подолання асиметричності розвитку регіонів України за рахунок становлення нового регіоналізму в Україні залишається недостатньо розробленою та вимагає проведення подальших досліджень.

Формування цілей статті. Метою статті є аналіз розвитку регіонів України за валовим регіональним продуктом. Для досягнення поставленої мети було проаналізовано: індекс фізичного валового регіонального продукту у цінах попереднього року, валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу; питому вагу регіонів у обсязі створення валового регіонального продукту за 2009-2016 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із основних макроекономічних показників оцінки соціально-економічного розвитку регіональних економічних систем є валовий регіональний продукт (ВРП), який дає можливість проаналізувати вартість створених товарів та послуг на певній території. Розрахунки ВРП здійснюються відповідно до методології системи національних рахунків, а всі наведені дані як по ВРП так і по іншим макроекономічним показ-

никам починаючи з 2014 року, надаються без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Дані валового регіонального продукту за 2009-2016 рр., наведені у табл. 1, засвідчують, що індекс фізичного ВРП у цінах попереднього року зростає з 2009 р. по 2011 р. і у 2011 р. він становив 105,2 % у цінах попереднього року, у 2012 р. зростання уповільнилося і становило 100,2 %. У 2014-2015 рр. тенденція змінилася на протилежну і у 2014 р. індекс фізичного ВРП становив 93,4 %, а у 2015 р. – 90,2 %.

Загальне падіння індексу фізичного ВРП та показників ВРП у розрахунку на одну особу у 2013 р. можна пояснити загальносвітовими тенденціями та світовою економічною кризою.

У 2016 р. індекс фізичного ВРП становив 102,4 % у цінах 2015 р. Зростання спостерігалось у 15 регіонах, але протилежна тенденція спостерігалась у Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Львівській, Полтавській, Сумській, Тернопільській, Чернівецькій областях. Необхідно відзначити, що індекс фізичного ВРП розраховується по відношенню до цін попереднього року, а не одного якогось року, прийнятого за базовий, що дозволяє робити методологія системи національних рахунків. Інфляційна складова таким чином все одно впливає на отримані показники індексу фізичного ВРП.

На наш погляд, за рахунок того, що індекс фізичного ВРП розраховується у цінах попереднього року, він більш реально ілюструє картину стану регіо-

нальних економічних систем, ніж розрахунки ВРП на одну особу (див. табл. 2), оскільки нівелюється інфляційне зростання цін. Якщо проаналізувати ВРП у розрахунку на одну особу, то за 2009-2016 рр. спостерігалось зростання цього показника з 19832 грн. у 2009 р. до 55899 грн. у 2016 р. Винятком за цей період є показники Донецької та Луганської областей за 2013-2015 рр. У 2013 р. також не спостерігалось зростання ВРП на одну особу у таких областях, як: Закарпатська, Запорізька, Київська та Львівська. У 2016 р. ВРП на одну особу у м. Києві становило 191736 грн., що є найбільшим значенням по Україні, а у Луганській області 14251 грн., що є найменшим значенням. Різниця за ВРП у розрахунку на одну особу між м. Києвом та Луганською областю у 2016 р. становила 13,45 раз, між м. Києвом та Чернівецькою областю – 8,2 рази, між м. Києвом та Закарпатською областю – 7,5 рази, між м. Києвом та Тернопільською областю – 6,5 раз.

У табл. 3 представлена питома вага регіонів у створенні валового регіонального продукту. Дані таблиці засвідчують диспропорцію у розподілі питомої ваги регіонів у обсязі створеного ВРП. Так, до 2014 р. на м. Київ Донецьку та Дніпропетровську області припадало приблизно 40 % від загального обсягу виробництва ВРП. У 2013 р. вага Донецької області у створенні ВРП становила 11,7 %, а у 2016 р. – 5,8 %, тобто скоротилася у двічі, вага Луганської області скоротилася втричі з 4 % у 2013 р. до 1,3 % – у 2016 р.

У 2016 р. найбільша частка у створенні ВРП належить м. Києву і становить 23,4 %, на Дніпропетровську область припадає – 10,2 %, тобто 33,6 % ство-

Таблиця 1

Індекс фізичного ВРП у цінах попереднього року за 2009-2016 рр., відсотків

	Роки							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	85,2	104,2	105,2	100,2	100,0	93,4	90,2	102,4
АР Крим	90,7	105,8	102,7	98,8	101,0
Вінницька область	90,1	102,9	107,2	103,7	104,8	104,6	97,1	106,5
Волинська область	86,0	98,9	105,3	104,8	99,3	101,1	95,3	108,2
Дніпропетровська обл.	83,5	106,6	103,4	97,5	99,3	95,1	90,3	98,4
Донецька область	81,6	111,8	111,4	97,1	94,7	67,1	61,3	99,1
Житомирська область	88,9	111,0	102,7	109,4	101,9	103,6	98,1	105,2
Закарпатська область	82,1	108,2	104,7	103,0	100,6	102,8	93,5	97,3
Запорізька область	78,9	103,6	102,9	97,8	99,3	100,4	94,7	99,7
Ів.- Франківська обл.	89,3	98,3	106,5	103,3	97,7	97,6	92,0	99,0
Київська область	89,2	105,5	111,7	101,9	93,4	99,4	94,0	105,7
Кіровоградська обл.	85,8	105,0	109,2	100,7	109,5	100,6	91,7	105,0
Луганська область	86,7	104,2	109,1	99,1	92,2	61,0	47,7	118,0
Львівська область	88,3	101,7	108,7	102,0	98,8	100,9	95,2	99,3
Миколаївська область	92,5	102,1	102,7	96,1	104,4	98,4	95,3	105,6
Одеська область	86,8	102,8	102,1	96,8	105,7	98,3	95,8	104,2
Полтавська область	86,8	110,4	101,8	97,8	94,4	96,0	93,8	97,9
Рівненська область	86,5	106,1	104,6	103,3	96,9	102,6	93,4	100,3
Сумська область	88,7	97,9	107,8	101,7	102,7	100,4	96,7	96,6
Тернопільська обл.	94,5	97,9	111,3	109,0	96,6	108,0	93,7	98,5
Харківська область	86,3	99,9	104,5	98,4	98,8	97,9	90,9	102,1
Херсонська область	93,0	101,6	103,8	100,2	101,1	99,7	98,7	102,8
Хмельницька область	90,6	99,8	108,0	109,0	96,9	102,3	92,2	104,7
Черкаська область	114,9	107,4	106,4	100,9	100,7	98,9	95,0	101,8
Чернівецька область	105,4	99,4	104,0	106,1	101,5	98,3	94,7	99,4
Чернігівська область	102,3	98,8	107,8	104,0	95,8	100,5	93,4	100,6
м. Київ	104,4	101,3	100,7	101,9	106,4	96,1	93,3	105,5
м. Севастополь	99,9	109,3	103,1	88,4	106,0

Джерело: розроблено на основі статистичних даних Державної служби статистики України [1]

Таблиця 2

ВРП у розрахунку на одну особу у 2009-2016 рр., грн.

	Роки							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	19832	23600	28488	32002	33473	36904	46413	55899
АР Крим	13933	16507	19467	22675	23595
Вінницька область	12145	14332	17768	20253	22303	27249	37270	46615
Волинська область	11796	13916	16993	19249	19817	23218	30387	34310
Дніпропетровська обл.	27737	34709	42068	44650	46333	53749	65897	75396
Донецька область	23137	28986	36446	38907	37830	27771	26864	32318
Житомирська область	11419	14616	17184	19551	20286	23678	30698	38520
Закарпатська область	10081	12278	14455	17088	17044	19170	22989	25727
Запорізька область	20614	23657	27567	30656	30526	37251	50609	59729
Ів.-Франківська обл.	12485	14814	19386	23379	24022	27232	33170	37220
Київська область	21769	26140	34420	40483	39988	46058	60109	74216
Кіровоградська обл.	13096	15533	19918	22082	25533	29223	39356	47469
Луганська область	16562	19788	25067	25950	24514	14079	10778	14251
Львівська область	14093	16353	20490	24387	24937	28731	37338	45319
Миколаївська область	17050	20276	23402	24838	27355	30357	41501	50091
Одеська область	20341	22544	25748	27070	29118	31268	41682	50159
Полтавська область	22337	29652	35246	38424	39962	48040	66390	81145
Рівненська область	11699	13785	16735	18860	19003	24762	30350	33958
Сумська область	13631	15711	19800	21722	23517	26943	37170	41741
Тернопільська обл.	10240	11713	15055	16644	16819	20228	24963	29247
Харківська область	21228	23639	27966	29972	31128	35328	45816	57150
Херсонська область	12256	14346	16990	17910	19311	21725	30246	36585
Хмельницька область	11780	13602	17260	19920	20165	24662	31660	37881
Черкаська область	14393	17325	21082	24558	26168	30628	40759	48025
Чернівецька область	9383	10939	13228	14529	15154	16552	20338	23365
Чернігівська область	13121	15406	19357	22096	22603	26530	35196	41726
м. Київ	61088	70424	79729	97429	109402	124163	155904	191736
м. Севастополь	16966	20455	24564	25872	28765

Джерело: розроблено на основі статистичних даних Державної служби статистики України [1]

рення ВРП припадає на м. Київ та Дніпропетровську область. На такі дванадцять областей, як: Волинська (1,5 %), Житомирська (2,0 %), Закарпатська (1,4 %), Кіровоградська (1,9 %), Луганська (1,3 %), Рівненська (1,7 %), Сумська (1,9 %), Тернопільська (1,3 %), Херсонська (1,6 %), Хмельницька (2,0 %), Чернівецька (0,9 %), Чернігівська (1,8 %) у 2016 р. припадало сумарно 19,3 % у створенні ВРП. Необхідно зазначити, що по всім вище перерахованим регіонам, за виключенням Луганської області, така тенденція спостерігалась весь досліджуваний період з 2010 року. Внесок цих регіонів у створення ВРП не перевищував 2 % для кожного з регіонів. Так, наприклад, питома вага Чернівецької області у обсязі створення ВРП впродовж 2010-2016 рр. становила 0,9 %.

У 2016 р. на м. Київ (23,4 %) та чотири області Дніпропетровську (10,2 %), Харківську (6,5 %), Донецьку (5,8 %) та Київську (5,4 %) припадало сумарно 51,3 % питомої ваги у обсязі створення ВРП. Така ж тенденція прослідковується і у 2014-2015 рр.

На наш погляд, зростаючу асиметричність розвитку перш за все пояснює соціально-політична ситуація в Україні, пов'язана із тимчасовою окупацією території АР Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей.

Президент України П. Порошенко на саміті ООН зі сталого розвитку зазначив, що: «кожен день війни на Донбасі обходиться країні у 5 млн. дол. США, які Україна могла б інвестувати у сталий розвиток країни. І криза внутрішньо переміщених осіб, кількість яких складає 1,5 мільйона, є найбільшою про-

блемою не тільки України, а й всього регіону» [3]. За попередніми оцінками міжвідомчої робочої групи при Міністерстві юстиції України з питань стягнення збитків неостаточна сума збитків, завданих окупацією АР Крим, становить 1 трлн. 200 млрд. грн. без урахування втраченої вигоди від користування об'єктами та майном на території АР Крим та втрати корисних копалин [2, с. 206].

У наслідок подій на Донбасі за оцінками спеціалістів Україна втратила понад 16 % ВВП [6], відбулося руйнування транспортної та енергетичної інфраструктури тощо.

Отже, проведене дослідження доводить поглиблення асиметричності розвитку регіонів України. Одним із напрямів вирішення даної проблеми може бути становлення нового регіоналізму в Україні. Головним органом, що забезпечує реалізацію державної політики територіального розвитку з 2007 року є Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Необхідно зазначити, що Україна вже розпочала впровадження парадигми нового регіоналізму, що підтверджується розпочатими у 2015 р. реформами системи управління у напрямі її децентралізації спрямованої на становлення в Україні європейських цінностей. Певним кроком у цьому напрямі було створення Кабінетом Міністрів України у 2009 року Ради з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування [5] та у 2015 році Міжвідомчої координаційної комісії з питань регіонального розвитку [4].

На наш погляд, становлення нового регіоналізму в Україні, проведення реформ, у тому числі

Таблиця 3

Питома вага регіону у обсязі ВРП у 2009-2016 рр., відсотків

	Роки							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
АР Крим	2,9	3,0	3,0	2,9	3,1
Вінницька область	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3	2,8	3,0	3,1
Волинська область	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,5
Дніпропетровська обл.	11,0	10,2	10,7	10,8	10,1	11,1	10,8	10,2
Донецька область	12,4	11,4	11,9	12,4	11,7	7,6	5,8	5,8
Житомирська область	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,9	1,9	2,0
Закарпатська область	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4
Запорізька область	4,5	4,1	3,9	3,8	3,8	4,2	4,5	4,4
Ів.-Франківська обл.	1,9	1,9	1,9	2,1	2,2	2,4	2,3	2,2
Київська область	3,8	4,1	4,2	4,5	4,8	5,0	5,2	5,4
Кіровоградська область	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,8	1,9	1,9
Луганська область	4,5	4,2	4,2	4,4	4,0	2,0	1,2	1,3
Львівська область	3,7	3,9	3,8	4,0	4,3	4,6	4,8	4,8
Миколаївська область	2,0	2,2	2,2	2,1	2,0	2,2	2,4	2,4
Одеська область	5,0	5,3	5,0	4,7	4,4	4,7	5,0	5,0
Полтавська область	3,6	3,7	4,1	4,0	3,9	4,4	4,8	4,9
Рівненська область	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,8	1,8	1,7
Сумська область	1,7	1,8	1,7	1,8	1,7	1,9	2,1	1,9
Тернопільська область	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,4	1,3	1,3
Харківська область	6,3	6,5	6,0	5,9	5,6	6,1	6,3	6,5
Херсонська область	1,4	1,5	1,4	1,4	1,3	1,5	1,6	1,6
Хмельницька область	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	2,0	2,1	2,0
Черкаська область	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	2,4	2,6	2,5
Чернівецька область	1,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Чернігівська область	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,8y	1,9	1,8
м. Київ	17,9	18,6	18,2	17,2	18,9	22,5	22,7	23,4
м. Севастополь	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7

Джерело: розроблено на основі статистичних даних Державної служби статистики України [1]

у напрямі децентралізації влади, сприятиме подоланню асиметричності розвитку регіонів країни за рахунок підвищенні ефективності всього процесу управління та соціально-економічного розвитку регіонів в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження такого макроекономічного показника розвитку регіональних економічних систем як валовий регіональний продукт ілюструє поглиблення асиметричності розвитку між регіонами. Асиметрія за цим макроекономічним показником за досліджувані період 2009-2016 рр. поглибилися. Однією із вагомим причин цього, на наш погляд, є проведення антитерористичної операції у Донецькій і Луганській областях та анексія Кримського півострова.

Асиметрія у 2016 р. за ВРП на одну особу між м. Києвом та Луганською областю становила 13,45 рази. У 2016 р. найбільша частка у створенні ВРП, а саме 33,6 % належали м. Києву та Дніпропетровській області, а на дванадцять областей: Волинську, Житомирську, Закарпатську, Кіровоградську, Луганську, Рівненську, Сумську, Тернопільську, Херсонську, Хмельницьку, Чернівецьку та Чернігівську області сумарно припадало 19,3 % у створенні ВРП.

Така асиметричність розвитку регіональних економічних систем за валовим регіональним продуктом вимагає змін у проведенні регіональної економічної політики та соціально-економічній політиці держави

в цілому. Одним із напрямів подальшого розвитку економіки України, на наш погляд, може бути становлення нового регіоналізму в Україні.

Подальших досліджень вимагають проблеми зменшення асиметричності розвитку регіональних суспільних систем за рахунок впровадження інституціональних та організаційних детермінант становлення нового регіоналізму в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валовий регіональний продукт у 2016 р. Статистичний збірник. К. : Державна служба статистики України. 2018. 159 с.
2. Донбас і Крим: ціна повернення : монограф. / за ред. В. П. Горбуліна, О. С. Власюка, Е. М. Лібанової, О. М. Ляшенко. – К.: НІСД. 2015. 474 с.
3. Порошенко П. Кожен день війни на Донбасі коштує країні близько 5 мільйонів. URL: <https://hromadske.ua/posts/poroshenko-kozhen-den-viiny-na-donbasi-koshtuie-ukraini-5-millioniv>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Міжвідомчої координаційної комісії з питань регіонального розвитку» № 714, від 16 вер. 2015 р.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Ради з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування» № 309, від 2 квіт. 2009 р.
6. Україна через російську військову агресію Росії втратила понад 16 % ВВП / прем'єр-міністр Володимир Гройсман. URL: <https://economics.unian.ua/finance/2020379-ukrajina-cherez-agresiyu-rosiji-vtratil-ponad-16-vvp-groysman.html>

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.48 (477)

Дубович І.А.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України

Сенета З.Я.
інженер кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто теоретико-методичні та практичні проблеми сільського зеленого туризму в Україні. Звернено увагу на проблемність трактування сутності термінів «сільський зелений туризм», «сільський туризм», «зелений туризм», «агротуризм», «екотуризм». Виявлено деякі проблемні моменти розвитку туристично-рекреаційної галузі сільського зеленого туризму в Україні. Проаналізовано основні проблеми та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Запропоновано шляхи вирішення існуючих проблем у цій сфері туризму.

Ключові слова: сільський зелений туризм, сільський туризм, зелений туризм, екотуризм, агротуризм, компоненти сільського зеленого туризму.

Дубович І.А., Сенета З.Я. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены теоретико-методические и практические проблемы сельского зеленого туризма в Украине. Обращено внимание на проблему трактовки сущности терминов «сельский зеленый туризм», «сельский туризм», «зеленый туризм», «агротуризм», «экотуризм». Выявлены некоторые проблемные моменты развития туристско-рекреационной отрасли сельского зеленого туризма в Украине. Проанализированы основные проблемы и перспективы развития сельского зеленого туризма в Украине. Предложены пути решения существующих проблем в этой сфере туризма.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, сельский туризм, зеленый туризм, экотуризм, агротуризм, компоненты сельского зеленого туризма.

Dubovych I.A., Seneta Z.Ya. CURRENT THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF RURAL GREEN TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article considers the theoretical, methodological and practical problems of rural green tourism in Ukraine. Attention is paid to problematic of the interpretation of terms "rural green tourism", "rural tourism", "green tourism", "agrotourism", "ecotourism". Some problems of development of tourist-recreational branch of rural green tourism in Ukraine are revealed. The main problems and prospects of development of rural green tourism in Ukraine are analyzed. The ways of solving existing problems in this sphere of tourism are offered.

Keywords: rural green tourism, rural tourism, green tourism, ecotourism, agritourism, components of rural green tourism.

Постановка проблеми. Сьогодні туризм відіграє важливу роль у формуванні економіки багатьох країн світу, а туристична діяльність на сучасному етапі розвитку суспільства стає однією з провідних та високоприбуткових галузей господарства. Останнім часом окрема форма туризму та проведення дозвілля все активніше починає розвиватись сільський зелений туризм, що є специфічною формою відпочинку, яка передбачає перебування туристів у сільській місцевості з розміщенням на відпочинок у будинку сільського господаря та включає в себе пішохідні та кінні прогулянки, екскурсії, полювання, риболовлю, ознайомлення з місцевим побутом, національною кухнею, фольклорною творчістю, традиціями проведення народних свят та унікальними особливостями відповідної місцевості. Саме тому вивчення сутності сільського зеленого туризму та виявлення практичних проблем, які потребують невідкладних заходів щодо їх вирішення, є актуальними завданнями, які потребують поглиблених наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі теоретико-методичні аспекти розвитку сільського

зеленого туризму та існуючі проблеми у цій сфері відображені у працях таких вітчизняних учених-економістів: Т.М. Булах, Ю.П. Грицько-Андрієш, В.Ф. Кицяка, І.В. Литвин, В.І. Лугового, Т.А. Пінчук, Х.М. Рихлицької, М.Й. Рутинського, Б.Л. Фіногеева.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, в опублікованих наукових працях, присвячених теоретико-методичним аспектам сільського зеленого туризму, недостатньо уваги приділено вивченню питань щодо трактування сутності поняття «сільський зелений туризм» та взаємозв'язку між окремими поняттями та категоріями сільського зеленого туризму. Поряд з існуванням низки важливих проблем у цій сфері запропоновано мало дієвих способів ефективного їх вирішення.

Мета статті полягає у теоретико-методичному вивченні сутності поняття «сільський зелений туризм», взаємозв'язку між окремими поняттями і категоріями у цій сфері, виявленні практичних проблем та дієвих способів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі сьогодні не існує однозначного під-

ходу щодо трактування сутності сільського зеленого туризму. Певні складнощі у тлумаченні сутності дефініцій «сільський туризм», «зелений туризм», «сільський зелений туризм», «агротуризм» та «екотуризм» зумовлені тим, що у різних нормативно-правових актах один і той же вид туризму подається по-різному.

В Україні існує проект Закону України «Про сільський та сільський зелений туризм» (від 16.11.2004 р.) [1]. Але до цього часу він ще не прийнятий. Згідно з проектом цього Закону, «сільський зелений туризм» – це відпочинковий вид сільського туризму, пов'язаний із перебуванням туристів у власному житловому будинку сільського господаря, окремому (гостевому) будинку або на території особистого селянського господарства. У цьому проекті також подано трактування понять «екотуризм» та «сільський туризм».

Екотуризм – це вид сільського туризму, що передбачає відвідування туристами територій, що мають культурологічну, природничу та етнографічну цінність [1].

Сільський туризм – це відпочинковий вид туризму, який передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості (у селі) [1].

У проекті цього Закону також сформульовано принципи державної політики та організація туристичної діяльності у сфері сільського та сільського зеленого туризму, програми розвитку сільського туризму в Україні, визначено роль держави у розширенні та зміцненні міжнародного співробітництва у сфері сільського та сільського зеленого туризму.

Сьогодні досі не ратифіковано Закон України «Про аграрний туризм та агротуристичну діяльність» (від 24.02.2009 р.) [2]. У цьому законопроекті визначено загальні правові, організаційні, соціально-економічні засади цього виду туризму та наведено трактування поняття «агротуризм».

Агротуризм – це вид туризму пізнавального й відпочинкового характеру, що пов'язаний із використанням майна особистих селянських господарств та передбачає здійснення агротуристичної діяльності під час тимчасового перебування туристів у сільській місцевості [2].

Поняття «агротуризм» ототожнюють часто з поняттям «сільський туризм». Між ними багато спільного. Дотримуючись міжнародної класифікації, знак рівності між цими термінами поставити не можна. Поняття «сільський туризм» змістовно ширше за поняття «агротуризм». Можна стверджувати, що агротуризм є найпоширенішою з усіх існуючих форм сільського зеленого туризму (особливо у країнах, де домінує фермерська організація агробізнесу).

Зелений туризм – це туристична діяльність на територіях природних ландшафтів (лугопарків, лісопарків, ботанічних садів, гідропарків) з елементами благоустрою, де існують відповідні умови для короткотривалого відпочинку, збирання ягід, грибів, лікарських рослин тощо [3, с. 9].

Зазначимо, що термін «сільський зелений туризм» був введений Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, а суть його полягала не лише у проведенні відпочинку у сільській місцевості, а й у пізнанні, відновленні та збереженні природи.

Взаємозв'язок між окремими поняттями сфери сільського зеленого туризму наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, сільський зелений туризм є ширшим поняттям, ніж зелений туризм та сільський туризм.

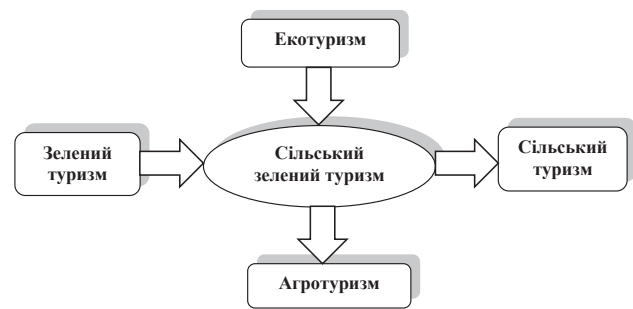


Рис. 1. Взаємозв'язок між окремими поняттями сфери сільського зеленого туризму [4, с. 82]

ський туризм. Екотуризм та агротуризм є вузькими поняттями, оскільки включають тільки одну зі сфер туризму, а саме: відпочинок у сільській місцевості або активний відпочинок із метою збереження та відновлення природи [4, с. 83].

У наш час є різні підходи щодо тлумачення понять «сільський туризм» та «сільський зелений туризм».

Т.А. Пінчук вважає, що під сільським туризмом варто розуміти подорожі, метою яких є відпочинок, регенерація, рекреація та релаксація населення, що відбувається у сільській місцевості із обов'язковим залученням приватного сектора [5, с. 126].

Сутність сільського туризму, на думку Б.Л. Фіногеева, полягає в тому, що сільські жителі, котрі не забезпечені роботою, приймають у себе охочих провести відпочинок на природі, в екологічно чистій місцевості. Основними напрямками послуг сільського туризму є розміщення, харчування, послуги транспорту, релаксація, ознайомлення з навколишнім природним та історичним багатством сільської місцевості [6, с. 98].

Ю.П. Грицко-Андрієш трактує сільський туризм як вид непрямой сільськогосподарської діяльності, спрямованої на надання послуг із розміщення, харчування, дозвілля та відпочинку міського населення на сільських територіях без значного антропогенного впливу на природу [7, с. 5].

Щодо сільського зеленого туризму, то М.Й. Рутинський вважає його видом проведення вільного часу у формі стаціонарного відпочинку, який передбачає проведення походів та поїздок [8, с. 19].

В.І. Луговий вважає, що сільський зелений туризм – це специфічна форма відпочинку в приватних садах сільської місцевості з використанням трудових ресурсів та майна особистого селянського, фермерського або підсобного господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості та культурної, етнографічної, історичної спадщини територій [5, с. 127].

Т.М. Булах висловлює своє бачення можливостей розвитку сільського зеленого туризму і трактує його як вид туризму, який передбачає ознайомлення з місцевим побутом, фольклорною творчістю, традиціями проведення народних свят, організацію подорожей вихідного дня, включаючи полювання та риболовлю, тури «народна аптека» зі збиранням лікарських трав, «пасіка» (із качанням меду), «сам собі господар» (із вивченням традиційних народних технологій виробництва соків та вин, консервування овочів та фруктів), «дари лісів» (зі збиранням ягід, грибів тощо) [9, с. 144].

На думку Х.М. Рихлицької сільський зелений туризм – це вид туризму, який здійснюється на сільських територіях незалежно від призначення та

надає різноманітні специфічні послуги для задоволення потреб споживачів. Він сприяє розвитку територіальної інфраструктури [10, с. 6].

Експерти Всесвітньої туристичної організації майже одноставно схилиються до думки, що сільський зелений туризм – це складна багатогранна діяльність, яка включає пішохідні та кінні прогулянки, гірські походи, альпінізм, спортивно-оздоровчі подорожі, полювання, риболовлю та інші форми туризму, що є менш спеціалізованими [8, с. 11].

Різне трактування науковцями сільського зеленого туризму показує широкий спектр думок щодо розуміння його змісту. Але спільним для більшості авторів є те, що сільський зелений туризм – це вид відпочинку, який пов'язаний із виїздом у сільську місцевість та ознайомленням із культурно-етнографічною, історичною спадщиною регіону, побутом та діяльністю сільських жителів.

Компоненти сільського зеленого туризму зображено на рис. 2.

Відродження сільських громад, подальший соціальний та економічний розвиток в Україні пов'язують із майбутньою індустрією сільського зеленого туризму. Наукові дослідження у цій сфері свідчать про можливість поповнення місцевих бюджетів, здатність забезпечити демографічну та економічну рентабельність у сільських місцевостях та вирішення соціально-економічних проблем.

Активний розвиток туристичної галузі є результатом соціально-економічного прогресу суспільства, підвищення життєвого рівня населення і збільшення вільного часу, який можна використати для активного відпочинку, задоволення оздоровчих, культурно-пізнавальних та інших потреб людей, розширення міжнародних наукових і ділових контактів внаслідок розвитку сучасних технологій та глобалізаційних процесів. У масштабах держави туризм та рекреація можуть сприяти вирішенню проблем економічного та соціального розвитку окремих територій. Ефективне функціонування рекреаційно-туристичної сфери стимулює підвищення життєвого рівня в економічно відсталіх регіонах, що несприятливі для промислового виробництва та розвитку сільського господарства, сприяє зменшенню міграції населення до великих промислових центрів та залученню іноземних інвестицій, збільшує відрахування до бюджету, впливає на розвиток суміжних галузей господарства, підвищує до міжнародних стандартів функціонування і розвиток наявної інфраструктури тощо [12].

Сільський зелений туризм сприяє розвитку малого і середнього бізнесу жителів сільської місцевості, а також дозволяє міським жителям відпочивати в природних умовах. Крім того, він дає змогу розвивати знання щодо української культури і спадщини шляхом безпосередньої участі в сільському зеленому туризмі [13, с. 68].

Спільною сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні у межах проведення XIV Міжнародної агропромисло-

вої виставки АГРОФОРУМ-2017, що відбулася 8 листопада 2017 року, був проведений семінар із питань ознайомлення з основами надання послуг гостинності у сфері сільського туризму власниками особистих селянських та фермерських господарств. Учасники семінару зійшлися на думці, що для успішного розвитку сільського туризму в Україні необхідна системна загальнодержавна політика у цій сфері. Удосконалюючи та підтримуючи цю сферу, варто взяти до уваги кращий досвід країн Європи. Для України найбільш ефективним та доступним є використання досвіду країн-сусідів: Польщі, Білорусі, Угорщини та Румунії [14]. Більшість країн світу розглядають розвиток сільського зеленого туризму невід'ємним складником програми комплексного економічного та соціального розвитку села, оскільки він допомагає вирішувати проблеми безробіття, міграції населення, поповнення місцевого бюджету, збуту сільськогосподарської продукції тощо.

Сьогодні позитивні тенденції розвитку туристичної сфери у сільській місцевості гальмують деякі проблемні моменти розвитку туристично-рекреаційної галузі, основними з яких є незадовільний стан туристичних маршрутів, неефективне використання наявного транспорту для перевезення туристів, мала кількість дорожніх вказівників та зовсім відсутня візуально-туристична інформація, нехтування правилами екологічної безпеки на природо-заповідних та рекреаційних територіях тощо.

І.В. Литвин, розглядаючи особливості надання послуг сільського зеленого туризму в Україні, виявляє головні проблеми, що гальмують розвиток цього виду туризму, групуючи їх у три блоки:

- інституційний;
- фінансовий;
- організаційний [4, с. 84].

До інституційного блоку проблем розвитку сільського зеленого туризму належить відсутність зако-

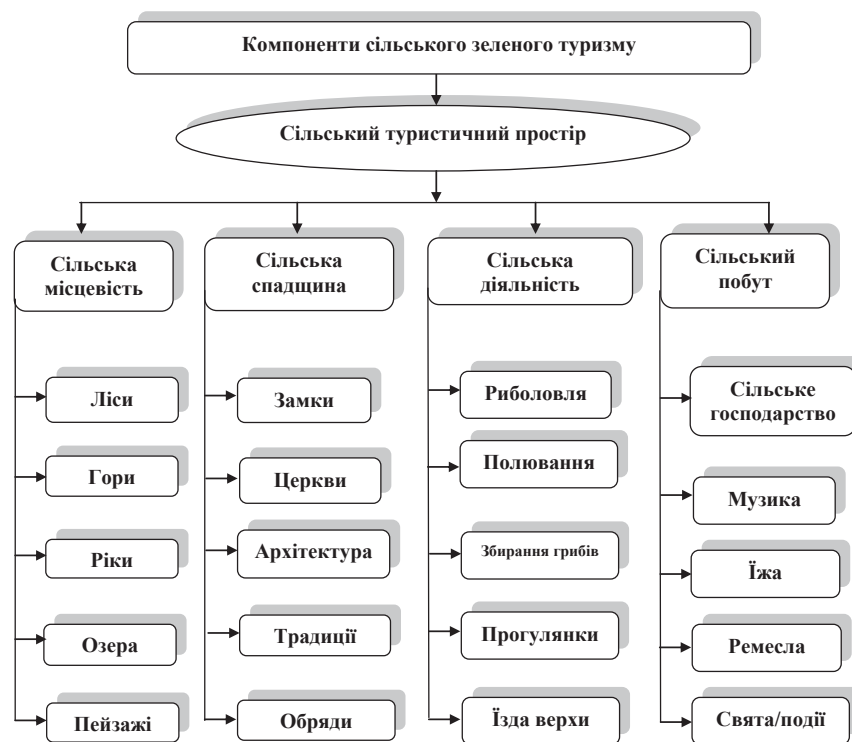


Рис. 2. Компоненти сільського зеленого туризму

Джерело: складено авторами на основі наукового джерела [11, с. 89]

нодавчої бази, необхідної для чіткого регулювання діяльності, єдиних інститутів, які б займалися аналізуванням і прогнозуванням розвитку сільського зеленого туризму [4, с. 84].

Організаційний блок проблем включає низьку інформаційну грамотність щодо можливостей розвитку нового виду туризму між потенційними суб'єктами сільського зеленого туризму, слабкі комунікації, відсутність чіткого поділу і категоризації садіб (агроосель), недостатню поінформованість населення як споживача нових туристичних послуг [4, с. 85].

Практична відсутність фінансової підтримки з боку держави, високі ставки за кредитами, відсутність пільг чи спрощеного оподаткування для суб'єктів сільського зеленого туризму належать до фінансового блоку проблем розвитку цієї сфери туризму [4, с. 85].

Усі вищезгадані проблеми гальмують ефективний розвиток сільського зеленого туризму в нашій державі. Тому невідкладне вирішення існуючих проблем завдяки правильному системному підходу якісно покращить ситуацію у сфері сільського зеленого туризму і призведе до збільшення потоків вітчизняних та закордонних туристів. При цьому необхідна спільна діяльність та координування зусиль представників місцевої влади, бізнесу, закладів освіти та культури, громадських організацій, які будуть спрямовувати спільні зусилля на формування, підтримку та розвиток сільського зеленого туризму у певній місцевості чи регіоні та державі в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи теоретико-методичні аспекти сільського зеленого туризму (як науково-термінологічного поняття), можна стверджувати, що цей вид туризму ще й досі є об'єктом дослідження у працях багатьох науковців і трактується відповідно до змін у суспільно-економічних відносинах. Окрім того, сільський зелений туризм є видом підприємницької діяльності, спрямованої на надання якісних послуг із відпочинку у сільській місцевості та отримання доходів.

Розвиток сільського зеленого туризму – це ефективний шлях покращення економічної, екологічної і культурно-побутової ситуації у сільських населених пунктах, один із напрямів підвищення доходів сільських жителів, охорони природи, збереження національної, культурної та історичної спадщини. Розвиток сіл значною мірою залежить від стану розвитку сільського зеленого туризму, за допомогою якого здійснюється реалізація сільгосппродукції, покращується благоустрій та диверсифікація бізнес-процесів.

Для успішного розвитку сільського зеленого туризму, потрібна чітка державна політика та державне регулювання у сфері сільського зеленого туризму, гарантування державою соціального, економічного, правового стану забезпечення прав і закон-

них інтересів громадян та юридичних осіб України, об'єднання суб'єктів туристичної діяльності, наявність єдиної уніфікованої системи, що містила б дані щодо усіх агроосель із різних регіонів України, ефективне міжнародне співробітництво України з країнами, що мають значний досвід ефективного ведення бізнесу у сфері сільського зеленого туризму. Важливою також є участь України в міжнародних туристичних організаціях та міжнародних програмах розвитку сільського зеленого туризму. Сільські садоби у фірмовому та етнічному українському стиліях – це не тільки додатковий потік іноземних туристів і значні доходи для власників сільських осель та їх родин, але й зростання туристичного іміджу України на міжнародному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про сільський та сільський зелений туризм: Проект Закону України від 23.11.2003 р. № 4299. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=4299&skl=5
2. Про аграрний туризм та агротуристичну діяльність: Проект Закону України від 24.02.2009 р. URL: <http://ruraltourism.com.ua/?a=viewmaterial&id=9>
3. Черниш І.В., Глебова А.О., Маховка В.М. Конспект лекцій із дисципліни «Сільський та зелений туризм» для студентів напряму підготовки 6.140103 «Туризм». Полтава: ПНТУ, 2015. 101 с.
4. Литвин І.В., Нек М.О. Проблеми та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в регіоні. Регіональна економіка. 2013, № 2. С. 81–88.
5. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: навч. посіб. Чернівці: Зелена Буковина. 312 с.
6. Финогеев Б.Л. Вынужденные мигранты Крыма. Трудовой потенциал – пути реализации. Симферополь: Таврия-Плюс, 2002. С. 98–99.
7. Грицук-Андрієш Ю.П. Соціально-економічні особливості та основні напрями розвитку сільського туризму в регіоні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Чернівці, 2011. 20 с.
8. Рутинський М.Й., Зінько Ю.В. Сільський туризм: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. 271 с.
9. Булах Т.М. Сільський туризм як перспективний напрям для соціально-економічного розвитку села. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 11. С. 143–147.
10. Рихлицька Х.М. Розвиток підприємств сільського зеленого туризму в контексті кластерного підходу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Київ, 2013. 21 с.
11. Сердюкова О.М. Сутність сільського зеленого туризму. Економіка та держава. № 3. 2014. С. 87–90.
12. Герасимчук З.В., Лютак О.М. Регіональна політика транскордонного співробітництва: механізм формування та реалізації: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2010. 188 с.
13. Костиця М.М. Сільський туризм: теорія, методологія, практика: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2006. 196 с.
14. Заробити на зеленому туризмі. URL: <http://a7d.com.ua/novini/38892-zarobiti-na-zelenomu-turizmi.html>

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 614:314.44-053.2

Федоришина Л.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
науковий співробітник відділу дослідження митних ризиків
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України*

ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ЗДОРОВ'Я ДИТЯЧОГО НАСЕЛЕННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Стаття присвячена оцінюванню факторів формування здоров'я дитячого населення України в регіональному розрізі. Методом таксономії розраховано відстані між окремою точкою спостереження і точкою-еталоном та значення інтегрального показника оцінки факторів формування здоров'я дитячого населення в розрізі регіонів. Проведено кластеризацію регіонів України за впливом факторів на формування, збереження і примноження здоров'я дитячого населення.

Ключові слова: здоров'я, дитяче населення, інтегральна оцінка, кластер, фактори.

Федоришина Л.Н. ОЦЕНИВАНИЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВЬЯ ДЕТСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Статья посвящена оценке факторов формирования здоровья детского населения Украины в региональном разрезе. Методом таксономии рассчитаны расстояния между отдельной точкой наблюдения и точкой-эталоном и значение интегрального показателя оценки факторов формирования здоровья детского населения в разрезе регионов. Проведена кластеризация регионов Украины по влиянию факторов на формирование, сохранение и приумножение здоровья детского населения.

Ключевые слова: здоровье, детское население, интегральная оценка, кластер, факторы.

Fedoryshyna L.M. ASSESSING OF FACTORS FORMING OF THE CHILDREN'S POPULATION HEALTH IN THE REGIONS OF UKRAINE

The article was devoted to the estimation of the factors of formation of health of the children's population of Ukraine in the regional context. The method of taxonomy were calculated the distances between a separate point of observation and a point-standard and the value of the integral indicator of the estimation of the factors for the formation of the health of the child population in the context of the regions. The clustering of the regions of Ukraine due to the influence of factors on the formation, preservation and increase of the health of the children population was carried out.

Keywords: health, children's population, integral estimation, cluster, factors.

Постановка проблеми. Стратегічно важливим та пріоритетним завданням держави в галузі охорони здоров'я є збереження життя та здоров'я дітей, як основи майбутнього процвітання нації й можливості її відтворення. Загальновідомо, що здоров'я дитячого населення формується під дією низки факторів, серед яких можна виділити соціально-економічні, медичні, екологічні. Вказані фактори можуть мати як позитивне, так і негативне спрямування, тому досить важливою є об'єктивна оцінка їх впливу на процес формування здоров'я дитячого населення. Досліджувати вплив факторів, на нашу думку, найбільш доцільно через інтегральний показник, який дозволяє отримати об'єктивну оцінку на основі системи показників із різною розмірністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінці стану здоров'я дитячого населення та впливу на нього окремих факторів присвячено чимало праць демографів, медиків, географів, зокрема Антипкіна Ю. Г., Бердник О. В., Дудіної О. О., Терещенко А. В., Шевчук Л. Т. та ін. Проте узагальнюючої оцінки факторів, що впливають на формування дитячого населення, в науковій літературі не знаходимо, що підтверджує актуальність проведеного дослідження і визначає його потребу.

Постановка завдання. Мета статті – провести інтегральну оцінку факторів формування здоров'я дитячого населення України в регіональному розрізі методом таксономії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процедура інтегральної оцінки передбачає використання певних методів. Найчастіше це є матричний метод або метод таксономії. Переваги методу таксономії підкреслюються наступними положеннями:

- спеціально орієнтований на дослідження об'єктів, що характеризуються великою кількістю різномірних параметрів;

- допомагає «згорнути» багатовимірний статистичний матеріал у часі та просторі у єдину кількісну характеристику;

- дозволяє вирішити проблему упорядкування багатомірних об'єктів або процесів щодо заданого нормативного вектора-еталона;

- підкреслює наявність або відсутність однорідності у сукупності, що досліджується [1].

Крім того, розрахунок у такий спосіб узагальнюючого показника є простим та об'єктивним, дозволяє робити розгорнуті та комплексні висновки за різним напрямками дослідження як в динаміці, так і у розрізі регіонів.



Рис. 1. Послідовність розрахунку інтегрованого показника ступеня впливу факторів на формування здоров'я дитячого населення

Джерело: побудовано автором

Послідовність розрахунку значення інтегрованого показника методом таксономії наведено на рис. 1.

Перший етап – обґрунтований відбір найбільш інформативних показників, що відображають інтенсивність та характер впливу факторів на формування здоров'я дитячого населення. Для обчислення інтегрального індексу до уваги було взято показники, що характеризують середовище проживання, соціально-економічний статус населення, біологічні та репродуктивні задатки організму, стан медичного обслуговування, тобто окремі індикатори соціально-економічних, екологічних та медичних факторів (всього 16 показників, причому одні з них є стимуляторами, інші – дестимуляторами) (табл. 1). Таким чином на основі даних Держкомстату нами була сформована система показників для дослідження впливу факторів на формування здоров'я дитячого населення в Україні, що відображає ситуацію в 2016 р. у регіональному зрізі.

На другому етапі всі показники приведені до однієї шкали вимірювання за рахунок стандартизації (стандартизовані значення подано в табл. 2).

Згідно алгоритму методу таксономії, вихідна матриця сукупності показників $X = \{x_{ij}\}$ ($i = 1, n$ – номер показника; $j = 1, m$ – номер об'єкта ранжування) через їх неоднорідність перетворюється в матрицю стандартизованих величин за формулами [2, с. 390-393]:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_i}{\sigma_i}, \quad (1)$$

де z_{ij} – стандартизоване (нормоване) значення i -го показника для j -го об'єкта;

$$\bar{x}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m x_{ij} \quad \text{– середнє арифметичне значення } i\text{-го показника;}$$

$\sigma_i = \left[\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_i)^2 \right]^{1/2}$ – середнє квадратичне відхилення значень i -го показника.

За рахунок стандартизації кожен об'єкт можна інтерпретувати як деяку точку P_j в n -вимірному векторному просторі, координати якої дорівнюють z_{ij} ($i = 1, n$), і яку слід порівняти з точкою еталоном $P_0 = (z_{01}, \dots, z_{0n})$ (найбільше значення для кожного показника стимулятора, або найменше для показника дестимулятора), тому на третьому етапі, згідно із проведеним розподілом факторів на стимулятори і дестимулятори, отримано вектор-еталон для визначення рівня впливу факторів на формування здоров'я дитячого населення у розрізі регіонів:

$$P_0 = (-1,110; -0,949; -1,223; -1,080; -1,572; -1,025; -1,099; -0,835; -1,469; -0,733; -3,189; -0,248; 3,596; 1,519; 3,477; 2,830).$$

На четвертому етапі розраховано відстані між окремою точкою спостереження і точкою-еталоном за формулою:

$$d_{j0} = \left[\sum_{i=1}^n (z_{ij} - z_{0i})^2 \right]^{1/2}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (2)$$

Отримані значення представлено у табл. 3.

На п'ятому етапі розраховано значення інтегрального показника оцінки факторів формування здоров'я дитячого населення в розрізі регіонів за формулою:

$$f(x_j) = 1 - \frac{d_{j0}}{d_0} = 1 - \frac{d_{j0}}{d + aS_d} = 1 - \frac{d_{j0}}{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m d_{j0} + a \left[\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (d_{j0} - \bar{d})^2 \right]^{1/2}}, \quad (3)$$

де a – деяке додатне число, яке вибирають так, щоб усі значення знаходились між 0 і 1. Найчастіше $a=2$.

Результати подано в табл. 4.

Слід зазначити, що таксономічний показник (інтегральна оцінка) синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних груп. Зокрема приймає високі значення за великих значень стимуляторів і низькі значення – при малих значеннях стимуляторів. Тому чим ближчим є значення даного показника до 1, тим сприятливішими є умови для формування високого рівня здоров'я дитячого населення.

Результати проведеного оцінювання свідчать, що найбільш складною ситуація є у м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій та Луганській областях, де значення інтегральної оцінки в рази є нижчими, ніж у решти регіонів (рис. 2). Сприятливими є умови для збереження і примноження здоров'я дитячого населення є у Кіровоградській, Херсонській, Черкаській, Чернівецькій та Чернігівській областях.

Для визначення того, чим обумовлений такий розкид у значеннях та групування регіонів за значенням інтегральної оцінки, застосуємо інструментарій кластерного аналізу, що реалізований у пакеті Statistica 8.0.

Результати ієрархічної класифікації спостережень представлені на рис. 3 у вигляді дендрограми, де по осі абсцис наводяться відстані між поєднуваними на даному етапі кластерами.

Для визначення кількості кластерів, на які доцільно розбити всі регіони України, потрібно

Таблиця 1

Ознаки (фактори), під дією яких формується здоров'я дитячого населення

Показники	Наслідки збільшення	Стимулятор / дестимулятор
1. Кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування на кінець року	Діти-сироти повільніше розвиваються, частіше хворіють. Рівень захворюваності в інтернатах у 2 рази вищий, ніж у родині. Сироти починають рано курити та вживати алкоголь. Мають високий рівень психічних і поведінкових розладів.	дестимулятор
2. Кількість зареєстрованих розлучень	Діти, які виховуються в неповних сім'ях, частіше хворіють гострими і хронічними захворюваннями.	дестимулятор
3. Кількість учнів у розрахунку на один денний заклад, осіб	Через переповненість класів страждає якість навчання і погіршується епідеміологічна ситуація, підвищується ризик розвитку хронічних захворювань.	дестимулятор
4. Учні, які займаються в другу зміну; у % до загальної кількості	Навчання у другу зміну шкідливе для фізичного і психологічного здоров'я дітей.	дестимулятор
5. Рівень безробіття населення (за методологією МОП), у % до економічно активного населення	Безробіття приносить несприятливий ефект на всі сфери суспільного життя. Найбільше це проявляється у скороченні доходів і зниженні рівня життя, що зменшує можливість отримати якісні медичні послуги, провести оздоровчі і профілактичні заходи, спрямовані на зміцнення здоров'я дітей.	дестимулятор
6. Захворюваність населення на розлади психіки та поведінки внаслідок уживання наркотичних та інших (крім алкоголю) психоактивних речовин (наркоманії і токсикоманії), що встановлений уперше в житті	Основні психологічні риси дитина успадковує у своїх батьків на 40-60%.	дестимулятор
7. Захворюваність населення на розлади психіки та поведінки внаслідок уживання алкоголю (алкоголізм і алкогольні психози), кількість хворих з діагнозом, що встановлений уперше в житті	Фіксується 25-30% випадків патології новонароджених, причиною яких є вживання алкоголю батьками. Діти з неблагополучних сімей мають більше причин для поповнення рядів важковиховуваних, правопорушників, наркозалежних.	дестимулятор
8. Кількість ВІЛ-інфікованих, осіб з уперше в житті встановленим діагнозом	ВІЛ-інфекція може передаватися від матері до дитини під час вагітності, пологів та годування грудьми.	дестимулятор
9. Число народжених на 1000 жінок у віці 45-49 років	Вік жінки впливає на виникнення вроджених вад розвитку у дитини. У старших батьків частіше народжуються діти-аутисти. Пізні діти частіше страждають на психічні розлади.	дестимулятор
10. Загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях чи об'єктах (місцях видалення відходів), тис. т	Забруднення природного середовища здійснює шкідливий вплив на стан здоров'я дітей.	дестимулятор
11. Обсяги викидів забруднюючих речовин, тис. т	На територіях з вираженим техногенним навантаженням має місце підвищення рівнів інфекційної і неінфекційної захворюваності.	дестимулятор
12. Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму	Бідність прямо і опосередковано впливає на здоров'я дітей через низьку якість харчування, недоступність медичних послуг, загострення психологічного клімату в родині тощо.	дестимулятор
13. Житловий фонд, в середньому на одного жителя, м ²	Чим більше в одній кімнаті проживає людей, тим більша їхня захворюваність, особливо дітей.	стимулятор
14. Зайнятість педіатричних ліжок, днів	Свідчить про те, що населення все ж таки звертається за допомогою до фахівців. Лікування самотужки вдома часто є причиною того, що недолікованість захворювання переростає у хронічну форму.	стимулятор
15. % новонароджених імунізованих проти туберкульозу	Імунізація не лише захищає дітей від смертельних захворювань, але й відображає ступінь довіри до медицини.	стимулятор
16. Кількість педіатрів, на 100 тис.	Достатній рівень забезпеченості лікарями, дозволяє останнім більше уваги приділити хворому.	стимулятор

Джерело: розроблено автором

вибрати граничну відстань – тобто таку відстань, при перевищенні якої об'єднуватися будуть уже занадто далекі з погляду дослідника об'єкти. У зв'язку із цим, усю сукупність доцільно розбити на 4 кластери. Їх склад наведено у табл. 5.

Загальну характеристику кожного кластеру зроби́мо на основі середніх значених показників у кластерах (рис. 4).

Характерною особливістю першого кластеру є те, що у нього увійшли регіони, для яких значення показників, що характеризують фактори формування здоров'я дитячого населення, не дуже відрізняються один від одного.

Другий кластер характеризується найвищим по Україні рівнем безробіття та обсягами викидів забруднюючих речовин, найнижчою забезпеченістю населення житлом (у м² на одну особу) та низькою забезпеченістю лікарями-педіатрами.

У третій кластер увійшло тільки м. Київ, де спостерігається переповненість шкіл дітьми, є високий рівень доходів у населення (найнижчий показник рівня безробіття та частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового), високий розвиток медицини та не є критичною захворюваність населення на соціально-небезпечні хвороби (алкоголізм, наркоманія, ВІЛ/СНІД).

Таблиця 2
Стандартизована система показників за 2016 р. для визначення інтегральної оцінки впливу факторів на формування здоров'я дитячого населення у регіонах

Регіон	Стандартизовані показники*															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Вінницька	-0,201	0,067	-0,639	1,151	-0,142	-0,037	0,652	-0,546	-0,889	-0,369	1,061	-0,234	-0,014	0,090	-0,447	-1,674
Волинська	-0,811	-0,949	-0,555	0,179	0,638	-0,913	-0,634	-0,612	2,469	0,041	-0,329	-0,244	-0,496	-1,576	-0,245	-0,548
Дніпропетровська	3,555	2,858	1,150	-1,023	-0,922	3,612	2,336	3,415	0,130	-0,164	0,068	4,879	2,974	0,448	-0,145	-1,299
Донецька	1,182	1,014	0,530	-0,680	1,765	1,274	-0,621	1,064	-0,050	-0,164	-2,395	0,185	3,596	-0,386	-0,346	-0,923
Житомирська	0,158	-0,519	-0,663	0,064	0,508	0,346	1,236	-0,326	0,530	-0,369	0,605	-0,246	-0,477	0,686	0,358	0,953
Закарпатська	-0,364	-0,906	0,089	0,236	-0,012	-0,943	0,221	-0,822	-0,969	-0,369	0,009	-0,247	-0,495	0,090	0,660	-2,237
Запорізька	0,564	0,506	0,542	-0,108	-0,012	1,776	-0,748	0,053	-0,070	-0,164	-0,130	-0,167	0,184	-2,112	-1,251	0,953
Івано-Франківська	-0,878	-0,432	-0,281	0,350	-0,532	-0,868	0,115	-0,737	-0,769	-0,369	0,307	-0,226	0,308	-0,624	0,056	0,015
Київська	0,393	0,640	0,459	2,753	-1,399	-0,426	2,926	0,556	-1,149	-0,164	2,154	-0,226	-0,104	1,043	-0,547	-0,360
Кіровоградська	0,122	-0,723	-0,365	-0,966	1,028	0,106	-0,750	-0,356	0,470	0,451	0,346	-0,060	-0,466	1,043	3,477	0,578
Луганська	-0,892	-0,789	-0,675	-0,680	2,588	-0,351	-0,670	-0,609	0,210	-0,573	-3,189	-0,170	0,136	-2,172	-1,050	-0,173
Львівська	-0,295	0,358	-0,436	-0,394	-1,009	-0,576	0,845	-0,276	-1,049	0,041	-0,269	-0,132	-0,084	0,210	-0,447	-0,360
Миколаївська	0,236	-0,310	-0,293	-0,966	-0,142	-0,194	0,273	0,494	-1,469	-0,573	-0,349	-0,223	-0,458	1,519	0,056	-0,548
Одеська	1,754	1,148	0,685	0,980	-1,399	0,802	0,641	2,097	-0,789	0,246	-0,329	-0,242	-0,405	-0,743	2,068	-0,173
Полтавська	-0,369	-0,162	-0,460	0,579	1,115	0,113	-0,488	-0,397	0,130	-0,369	0,287	-0,235	-0,280	-0,683	-0,346	0,390
Рівненська	-0,652	-0,917	-0,031	1,552	0,248	-0,816	-0,357	-0,613	0,510	0,041	-0,428	-0,236	-0,478	0,388	-0,447	0,203
Сумська	-0,494	-0,695	-0,567	0,007	-0,316	-0,261	-0,577	-0,680	1,429	-0,573	0,287	-0,231	-0,433	0,745	-0,044	0,203
Тернопільська	-1,104	-0,842	-1,223	-0,394	0,638	-1,025	-0,554	-0,787	2,089	-0,164	0,307	-0,248	-0,478	0,210	-0,748	-0,173
Харківська	0,901	1,616	0,769	-1,080	-1,572	-0,179	-0,796	-0,094	-0,509	0,041	0,029	-0,227	-0,096	-0,207	0,056	0,203
Херсонська	0,009	-0,667	0,041	-0,851	0,508	-0,022	-0,932	-0,144	-0,030	-0,164	0,009	-0,248	-0,475	0,626	0,761	0,766
Хмельницька	-0,548	-0,265	-0,710	-0,336	-0,272	-0,568	0,674	-0,688	1,170	-0,164	0,466	-0,244	-0,425	0,864	-1,453	0,578
Черкаська	-0,394	-0,407	-0,627	-0,623	0,161	-0,186	-0,480	-0,162	0,710	-0,369	0,763	-0,245	-0,297	0,983	-0,245	0,953
Чернівецька	-1,110	-0,816	0,005	-0,737	-0,576	-0,966	-1,099	-0,835	-0,869	-0,164	0,068	-0,247	-0,503	0,567	0,358	-0,923
Чернігівська	-0,479	-0,735	-0,770	2,009	0,551	-0,052	-0,238	-0,316	-0,130	-0,369	0,982	-0,243	-0,360	0,686	0,559	0,766
м. Київ	-0,285	1,926	4,025	-1,023	-1,442	0,353	-0,975	1,320	-1,109	4,752	-0,329	-0,242	-0,372	-1,695	-0,648	2,830

Дані опрацьовано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

* Стандартизовані коефіцієнти розраховано за 16-ма показниками, що представлені у табл. 1.

Джерело: розраховано автором за даними [3-7; 8, с. 81; 9, с. 81; 10-12; 13, с. 28, с. 28, с. 76; 14; 15, с. 6; 16; 17, с. 181]

Четвертий кластер сформовано на основі Дніпропетровської області, де існують високі ризики для погіршення здоров'я дитячого населення, обумовлені посиленням соціальної напруги в регіоні (найбільша кількість дітей-сиріт та дітей позбавлених батьківського піклування, найбільша кількість розлучень, найвища захворюваність по Україні на наркоманію, алкоголізм та ВІЛ). Високий рівень доходів насе-

лення дозволяє збільшити житлову площу, проте не отримати якісні медичні послуги, про що свідчать високий показник частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового, високий показник житлового фонду, високий показник зайнятості підатричних ліжок та низькі значення показника імунізації та забезпеченості лікарями-педіатрами. Сюди

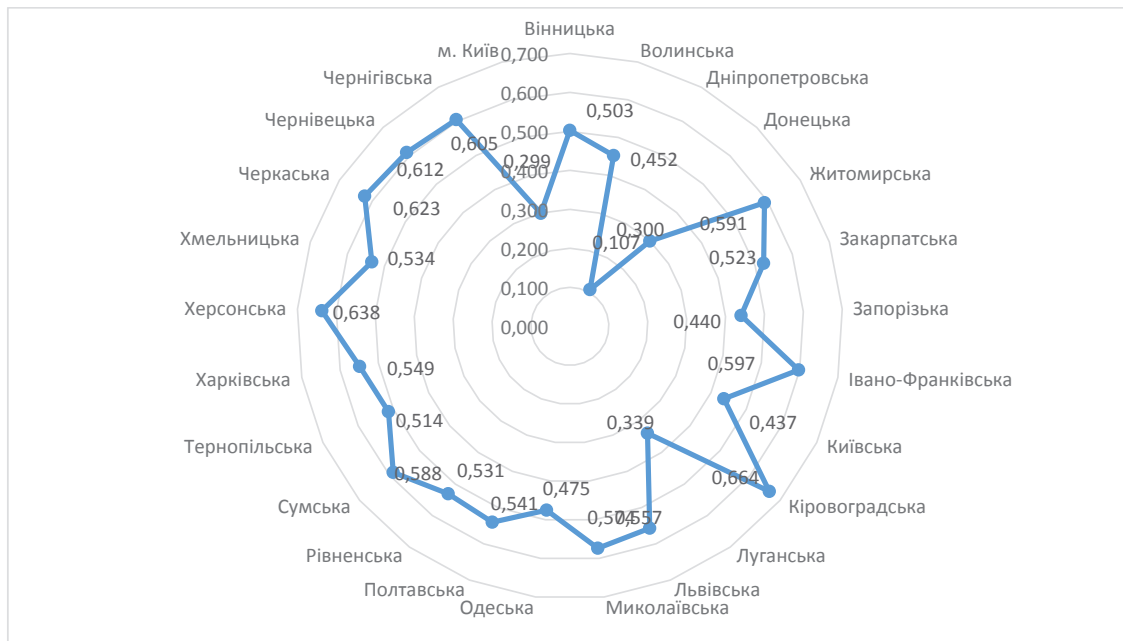


Рис. 2. Інтегральна оцінка впливу факторів на формування здоров'я дитячого населення у 2016 р. у розрізі регіонів

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3

Значення відстаней до точки-еталону (регіональний зріз)

Регіон	d_{j0}	Регіон	d_{j0}	Регіон	d_{j0}
Вінницька	7,272	Кіровоградська	4,911	Харківська	6,597
Волинська	8,011	Луганська	9,667	Херсонська	5,301
Дніпропетровська	13,056	Львівська	6,479	Хмельницька	6,815
Донецька	10,237	Миколаївська	6,234	Черкаська	5,509
Житомирська	5,976	Одеська	7,675	Чернівецька	5,678
Закарпатська	6,981	Полтавська	6,719	Чернігівська	5,776
Запорізька	8,189	Рівненська	6,860	м. Київ	10,251
Івано-Франківська	5,888	Сумська	6,025		
Київська	8,238	Тернопільська	7,105		

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Інтегральна оцінка впливу факторів на формування здоров'я дитячого населення у регіонах у 2016 р.

Регіон	$f(x_j)$	Регіон	$f(x_j)$	Регіон	$f(x_j)$
Вінницька	0,503	Кіровоградська	0,664	Харківська	0,549
Волинська	0,452	Луганська	0,339	Херсонська	0,638
Дніпропетровська	0,107	Львівська	0,557	Хмельницька	0,534
Донецька	0,300	Миколаївська	0,574	Черкаська	0,623
Житомирська	0,591	Одеська	0,475	Чернівецька	0,612
Закарпатська	0,523	Полтавська	0,541	Чернігівська	0,605
Запорізька	0,440	Рівненська	0,531	м. Київ	0,299
Івано-Франківська	0,597	Сумська	0,588		
Київська	0,437	Тернопільська	0,514		

Джерело: розраховано автором

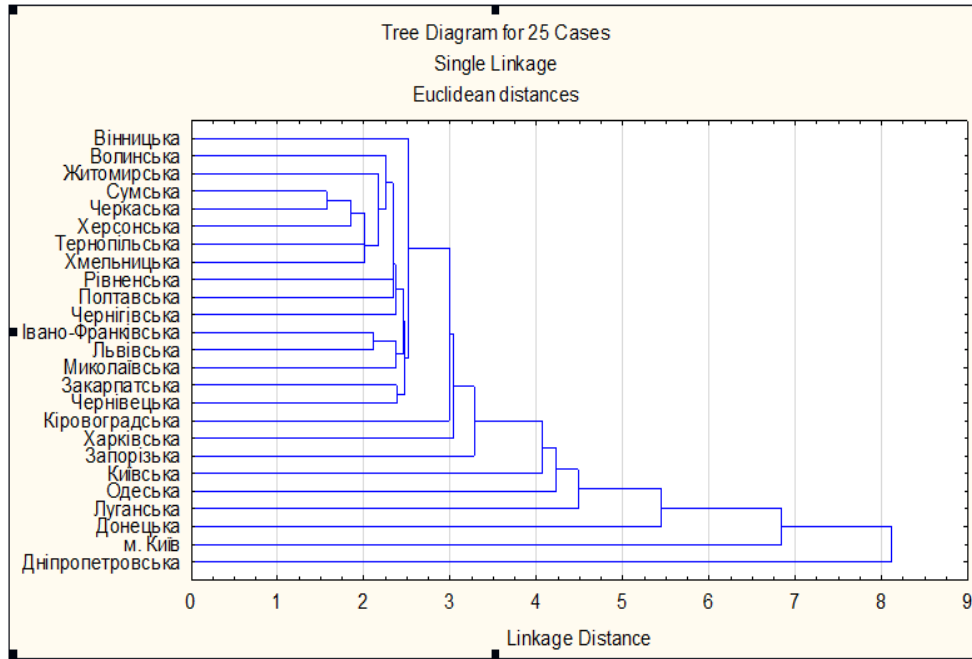


Рис. 3. Вертикальна деревовидна дендрограма

Джерело: побудовано автором

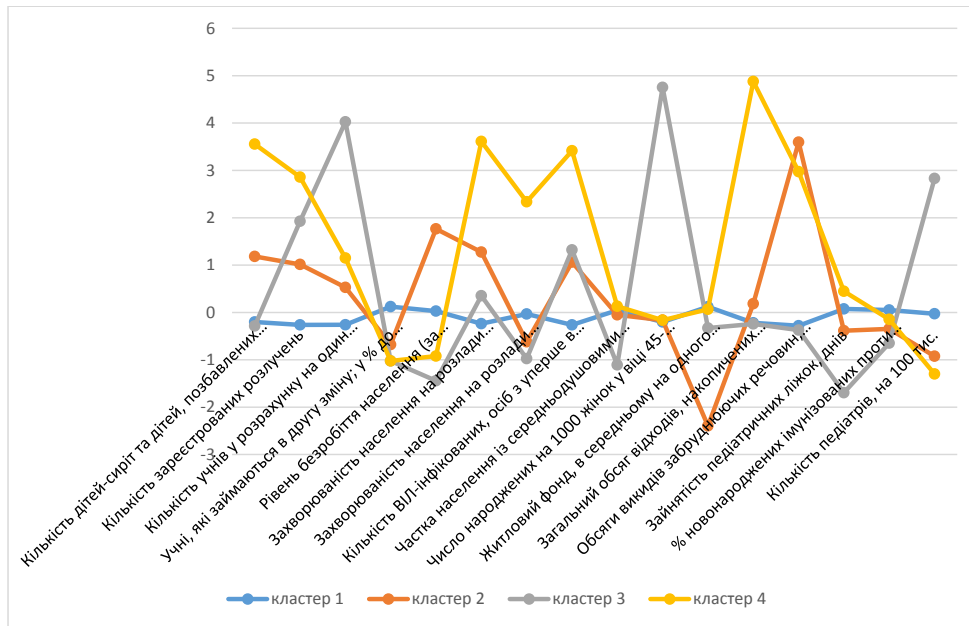


Рис. 4. Графік середніх значень показників у кластерах, отриманих методом одиничного зв'язку

Джерело: побудовано автором

Таблиця 5

Склад кластерів, виділених методом одиничного зв'язку

Номер кластера	Кількість регіонів у кластері	Склад кластеру
1	22	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька і Чернігівська області
2	1	Донецька область
3	1	м. Київ
4	1	Дніпропетровська область

Джерело: розроблено автором

ще додається складна екологічна ситуація у регіоні. Мають місце критично високі значення показників загального обсягу відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях чи об'єктах (місцях видалення відходів) та обсягу викидів забруднюючих речовин.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, результати проведеного кластерного аналізу показують, що в Україні існує значна диспропорція між регіонами за впливом різноманітних факторів на формування, збереження і примноження здоров'я дитячого населення. Найбільше в даному контексті виділяються регіони з містами-мільйонерами, що обумовлено специфікою їх функціонування та розвитку.

Отже, для отримання якісної оцінки дії факторів на процес формування здоров'я дитячого населення дослідження доцільно проводити, з одного боку, в динаміці (загалом по Україні), а з іншого – порівняно з іншими регіонами. Такий аналіз дасть змогу зробити комплексні висновки про динамічні зміни у стані дитячого здоров'я в країні та регіонах, які зумовлені особливостями прояву факторів у межах конкретної території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белай С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2011_4/11bsvbrd.pdf (дата звернення: 10.05.2018).
2. Шевчук Л.Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз: монографія. Львів, 2003. 489 с.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.05.2018).
4. Диференціація життєвого рівня населення. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvvg_rik/dvvg_u/duferen2010_u.htm (дата звернення: 10.05.2018).
5. Житловий фонд України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zf/zf_u/2006_u.htm (дата звернення: 10.05.2018).
6. Структура сукупних витрат. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvvg_rik/dvvg_u/strukt2010_u.htm (дата звернення: 10.05.2018).
7. Навколишнє природне середовище. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ns_rik/ns.html (дата звернення: 10.05.2018).
8. Населення України за 2015 р. / Відповідальна за випуск М.Б. Тімоніна. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 120 с.
9. Населення України у 2016 р. / Відповідальна за випуск М.Б. Тімоніна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 134 с.
10. Соціальні індикатори рівня життя населення / Відповідальна за випуск О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 123 с.
11. Чисельність дітей, усиновлених протягом року. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/oz_rik/oz_u/vsunovlennia_06_u.html (дата звернення: 10.05.2018).
12. База даних «Здоров'я для всіх». Україна. URL: <http://medstat.gov.ua/ukr/news.html?id=203> (дата звернення: 10.05.2018).
13. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2016/17 навчального року: статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 100 с.
14. Житловий фонд України у 2016 р. / Відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 74 с.
15. Таблиці народжуваності, смертності та очікуваної тривалості життя / Відповідальний за випуск М.Б. Тімоніна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 167 с.
16. Захист дітей, які потребують особливої уваги суспільства: статистичний збірник / Відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 75 с.
17. Статистичний збірник «Регіони України» 2017. / За редакцією І.Є. Вернера; Відповідальний за випуск М.Б. Тімоніна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. Частина I. 323 с.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.225.5

Бутенко В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Дідик А.О.

*студентка
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

СПІВВІДНОШЕННЯ ПРЯМИХ ТА НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У статті визначено доцільність дослідження проблемних питань співвідношення прямих та непрямих податків як джерела формування доходної частини зведеного бюджету України. Досліджено процес функціонування податкової системи як засобу наповнення податкових надходжень до бюджету. Проведено аналіз найважливіших завдань держави в галузі оподаткування на сучасному етапі розвитку податкової політики. Визначено податки України, дано оцінку прямим та непрямим податкам. Запропоновано шляхи підвищення податкової політики України шляхом пошуку балансів між інтересами держави та платників податків.

Ключові слова: зведений бюджет, прямі податки, непрямі податки, доходи бюджету, Державний бюджет України.

Бутенко В.В., Дидик А.А. СООТНОШЕНИЕ ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

В статье определена целесообразность исследования проблемных вопросов соотношения прямых и косвенных налогов как источника формирования доходной части сводного бюджета Украины. Исследован процесс функционирования налоговой системы как средство наполнения налоговых поступлений в бюджет. Проведен анализ важнейших задач государства в области налогообложения на современном этапе развития налоговой политики. Определены налоги Украины, дана оценка прямым и косвенным налогам. Предложены пути повышения налоговой политики Украины путем поиска балансов между интересами государства и налогоплательщиков.

Ключевые слова: сводный бюджет, прямые налоги, косвенные налоги, доходы бюджета, Государственный бюджет Украины.

Butenko V.V., Didyk A.A. CORRELATION OF DIRECT AND INDIRECT TAXES IN FORMING THE INCOMES OF THE CONSOLIDATED BUDGET IN UKRAINE

The article defines the feasibility of the research problematic issues about correlation of direct and indirect taxes as a source of formation of a profitable part of the consolidated budget in Ukraine. The process of functioning of the tax system as a means of filling tax revenues into the budget has been studied. The analysis of the most important tasks of the state in the field of taxation at the present stage of tax policy development has been carried out. The taxes of Ukraine are determined, the estimation of direct and indirect taxes is given. Ways of increasing the tax policy of Ukraine by searching for balances between the interests of the state and taxpayers are suggested.

Keywords: consolidated budget, direct taxes, indirect taxes, budget revenues, Ukrainian State budget.

Постановка проблеми. Сьогодні економіка України знаходиться у постійних фінансових перетвореннях, що безпосередньо впливає на формування Державного та місцевих бюджетів України. За нестабільних умов бюджетна політика держави знаходиться у постійному дисбалансі. Для виконання державою своїх функцій потрібен збалансований бюджет (як основа суверенітету держави). Одним з основних джерел наповнення бюджетів є податкові надходження, які складаються з податків та зборів. За допомогою податків держава здійснює перерозподіл грошових коштів між різними верствами населення, регіонами та сферами економіки. Розширювати існуючі зобов'язання держава може лише за наявності джерел зростання податкових надходжень. На жаль, у бюджеті переважають непрямі податки, зокрема податок на додану вартість, який негативно впливає на споживчий попит, підвищення цін на товари та послуги. Тому в роботі поводиться аналіз прямих та непрямих податків державного та місцевих бюджетів для формування доходної частини бюджету.

Проблеми справляння податків нерозривно пов'язані з проблемами забезпечення держави необ-

хідним обсягом грошових коштів. Однак оподаткування переслідує не тільки фіскальну функцію, але і розподільчу, регулюючу, контрольну, стимулюючу і соціальну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на стрімкий характер наукових пошуків та постійне удосконалення законодавства, питання співвідношення податкових та неподаткових надходжень (як джерела формування доходної частини Зведеного бюджету) потребує додаткової уваги. Питання співвідношення податкових та неподаткових надходжень було об'єктом розгляду наукових досліджень таких учених: Б. Іванова, М. Кучерявенко, В. Левковича, О. Музики, С. Ципкіна та ін.

Метою статті є проведення економічного аналізу поглибленого науково-теоретичного дослідження проблемних питань, співвідношення податкових та неподаткових надходжень як джерела формування доходної частини зведеного бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Співвідношення між прямими і непрямими податками залежить від двох вирішальних факторів: життєвого рівня основної маси населення країни та стереоти-

пів трактування тих чи інших податків, які склалися в різних країнах. Низький життєвий рівень населення об'єктивно обмежує масштаби прямих податкових вилучень із доходів фізичних та юридичних осіб. Така закономірність чітко простежується в країнах, що розвиваються. Непряме оподаткування в розвинутих країнах відіграє значно меншу роль, ніж у країнах із перехідною економікою, до яких належить Україна. У найбільш розвинених країнах у другій половині ХХ століття склалася ціла система соціальної підтримки, що забезпечує захист громадян від економічних ризиків. У її основі знаходиться принцип перерозподілу доходів: податки з одних платників формують дохідну базу для виплат соціальної допомоги іншим [5].

Таким чином, одним із найважливіших завдань держави в галузі оподаткування на сучасному етапі є знаходження оптимального співвідношення економічної ефективності і соціальної справедливості.

Концепція соціально-ринкових економічних відносин вимагає створення урівноважених рішень у галузі оподаткування. Співвідношення прямого і непрямого оподаткування дозволяє зрозуміти те, якими методами (фіскальними або регулюючими) здійснюється формування доходів бюджету. Правильне визначення часток вилучення прямих і непрямих податків сприяє виробленню ефективної податкової політики держави [2].

Існує три концепції цієї класифікації. Прихильники першої вважають, що в основі розподілу податків лежить теоретична можливість перекладання податків із номінального платника на кінцевого споживача. Це є дискусійним питанням, тому що безпосередньо впливає на реальний розподіл податкового тягаря (а значить і на вирішення питання справедливості оподаткування в країні). Однак на практиці прямі податки також впливають на ціну товару, а отже, частково перекладаються на кінцевого споживача [5].

Деякі дослідники доводять, що прямі податки завжди пов'язані з доходом платника податків, а непрямі стосуються цін на споживання і пов'язані тільки з продажем товарів. Прихильники третього напрямку ділять податки залежно від характеристик платника податків: прямі стягуються з його власності або доходу, непрямі – із його діяльності. Незважаючи на різні підходи до поділу податків на прямі і непрямі, загальним для них є встановлення остаточного платника податку.

Проте в межах існування цієї класифікації в сучасних умовах прямі податки можуть перетворюватися на непрямі і навпаки. Наприклад, до моменту продажу кінцевому споживачеві товару платником непрямого податку є підприємство, а у разі його продажу не вся тяжкість податкового тягаря залишається на ньому. Таким чином, класифікація податків на прямі й непрямі носить досить умовний характер [5].

Слід позначити і характеристики податків, відповідно до яких ми зараховуємо їх до тієї чи іншої групи. Під непрямим слід розуміти податок, якому одночасно властиві такі ознаки [2; 6]:

- установлюється державою стосовно осіб, які не є кінцевим носієм податку, а виступають посередниками під час перерахування податку до бюджету;

- справляється на основі факторів споживання, розмір не є фіксованим для платника на певний термін і залежить від розмірів споживання; безпосередньо не пов'язаний із доходами або майном платника податків, спрямований на оподаткування витрат;

- сплата податку для кінцевого платника носить неувийний характер у результаті включення податку в ціну.

Прямі ж податки традиційно виплачуються з валових доходів господарюючих суб'єктів, тобто вони беруть участь у вартісному розподілі суспільного продукту на підприємстві, надаючи прямий вплив на формування фінансових результатів.

Непрямі податки, будучи надбавкою до ціни товарів, послуг, сприяють зростанню цін, знижуючи споживання. Однак не завжди можливе повне перекладання цих податків на покупця (споживача). Розподіл податкового тягаря залежить від еластичності попиту і пропозиції. З одного боку, чим менш еластичний попит на товар, тим більше податковий тягар падає на споживача; з іншого – чим менш еластична пропозиція, тим більшу частину доводиться платити виробникам [1].

У країнах із розвинутою ринковою економікою пряме оподаткування є важливим фінансовим важелем регулювання економічних процесів (інвестицій, нагромадження капіталу, сукупного споживання, ділової активності тощо).

Виявлені переваги і недоліки кожної групи податків дають можливість стверджувати, що на практиці необхідно застосовувати і прямі, і непрямі податки у взаємодії. Тільки за допомогою грамотного їх співвідношення в податковій системі держави можливе ефективне і справедливе функціонування.

Звітні дані Державної казначейської служби України про дохідну частину Зведеного бюджету (далі – ЗБУ) свідчать про [1]:

- 1) номінальне зростання доходів зведеного бюджету за 2017 рік порівняно з аналогічними періодами 2014–2016 років. При цьому у 2017 році спостерігається один із найвищих темпів приросту доходів ЗБУ (на 46%) на противагу показникам аналогічних періодів 2015–2016 років, коли приріст становив 33% та 14% відповідно. При цьому темпи інфляції у 2017 році нижчі, ніж у попередні роки;

- 2) наявність позитивної тенденції в номінальному виконанні річного плану доходів зведеного бюджету. Так, за 2017 рік річний план доходів бюджету виконано на 53%, що є найвищим показником в аналізованому періоді;

- 3) тенденцію до зростання сум податків, що надходять до місцевих бюджетів, та ступеня їх розподілу між рівнями бюджетів (рис. 1). Якщо в 2015 році лише 19% сплачених по Україні в цілому податків надходила до місцевих бюджетів, то у 2016 році цей показник зріс до 22%, а в 2017 – до 24%, що є позитивною тенденцією.

Для виявлення чинників зростання доходів бюджету в 2017 році варто детально проаналізувати зміни в динаміці та структурі основних статей доходів зведеного бюджету (рис. 2).

Аналіз структури доходів зведеного бюджету (рис. 2) свідчить, що в 2017 році спостерігається:

- зниження частки податкових надходжень порівняно з аналогічним показником 2016 року (з 89% до 78%), проте саме така частка податкових надходжень була в доходах зведеного бюджету в аналогічному періоді 2014–2015 років;

- зростання частки неподаткових платежів до зведеного бюджету.

Якщо в 2014–2015 роках переважали неподаткові надходження бюджету (код 20000000 КБКЗ), то у 2017 році різко зросли надходження за статтею «Цільові фонди», зокрема кодом 50080100 «Конфісковані кошти та кошти, отримані від реалізації

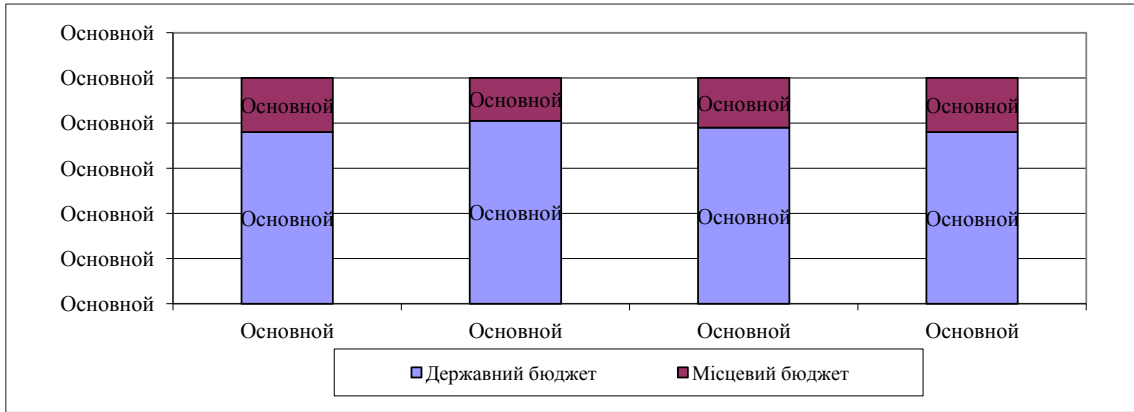


Рис. 1. Розділ податкових надходжень між рівнями бюджетів у 2014–2017 рр.
 Джерело: побудовано авторами за даними Казначейської служби України [7]

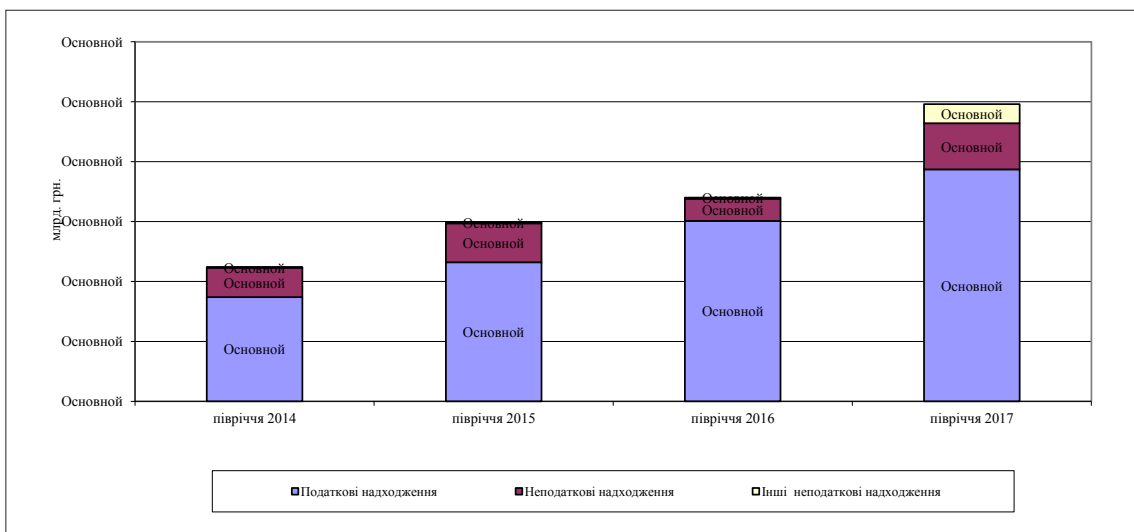


Рис. 2. Структура доходів Зведеного бюджету України в 2014–2017 рр.
 Джерело: побудовано авторами за даними Казначейської служби України [7]

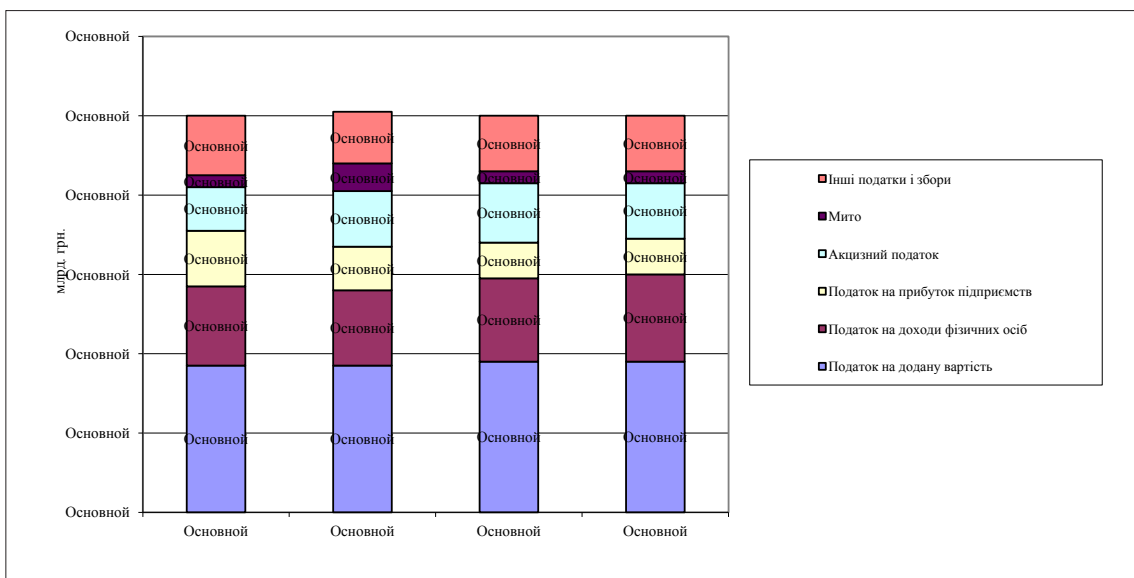


Рис. 3. Структура податкових надходжень Зведеного бюджету України в I півріччі 2014–2017 років
 Джерело: побудовано авторами за даними Казначейської служби України [7]

майна, конфіскованого за рішенням суду за вчинення корупційного та пов'язаного з корупцією правопорушення». Ці надходження є одноразовими та акумулюються на рахунках спеціального фонду бюджету, тому мають цільове призначення: розподіляються між Мінагрополітики (22,27%), Мінрегіоном (21,59% на загальнодержавні витрати), Мінфіном (21,59% на загальнодержавні витрати), Нацгвардією (6,04%), Міноборони (4,56%), МВС (4,32%), Державним космічним агентством (4,08%), Мінекономрозвитку (3,45%), Адміністрацією Держспецзв'язку (1,73%), СБУ та ДСНС (по 0,86%)⁴. Без урахування надходжень від конфіскованих коштів річний план доходів зведеного бюджету було б виконано на 50% (а не на 53%), а частка податкових надходжень у сукупних доходах бюджету становила б 83% (а не 78%)^[2].

Так, дані рис. 3 свідчать про те, що практично відсутні зміни в структурі податкових надходжень зведеного бюджету в I півріччі 2017 року порівняно з I півріччям 2016 року. Загалом, 83% податкових надходжень ЗБУ в I півріччі 2017 року забезпечено чотирма податками: ПДВ (38%), податком на доходи фізичних осіб (22%), акцизним податком (14%), податком на прибуток підприємств (9%), що свідчить про їх вагомість із фіскальної точки зору. Протягом чотирьох аналізованих років простежується тенденція до зростання номінальних надходжень від зазначених чотирьох податків, проте існують структурні зрушення в бік зниження ролі податку на прибуток у наповненні бюджету (з 14% в I півріччі 2014 року до 9% в I півріччі 2016–2017 років), що певною мірою можна вважати позитивним явищем [1; 4].

Офіційні дані свідчать про те, що в I півріччі 2017 року доходи зведеного бюджету мали найвищі темпи зростання та один із найкращих показників виконання річного плану (53%) порівняно з аналогічними періодами 2014–2016 років. Основними чинниками цього є значні переоплати податків та одноразові надходження від конфіскованих за корупційної дії коштів (разом 16% доходів бюджету). При цьому зростає заборгованість платників перед бюджетом (її рівень еквівалентний 20% податкових надходжень). Простежується тенденція до зростання номінальних надходжень від бюджетоформуючих податків, проте суттєві зміни в структурі податкових надходжень відсутні. У структурі надходжень ПДВ зведеного бюджету переважають суми ПДВ, сплачені під час ввезення на територію України товарів (77%), суттєво зріс рівень відшкодування ПДВ грошовими коштами (майже на 60% порівняно з 2016 роком), рівень переоплат ПДВ становить 1,3% його надходжень. У структурі надходжень податку на прибуток зросла роль приватних підприємств та підприємств державної форми власності. Значні переоплати податку на прибуток (на рівні 61% його фактичних надходжень бюджету) сприяли суттєвому зростанню номінальних надходжень (на +28% порівняно з відповідним періодом 2015–2016 рр.) та перевиконанню річного плану в ньому. За окремими статтями податку на доходи фізичних осіб спостерігається значне перевиконання річного плану надходжень: ПДФО із заробітної плати (виконано на 80%), ПДФО за результатами річного декларування (виконано на 75%). Це зумовлено досить стриманими плановими показниками, враховуючи двократне підвищення мінімальної зарплати і пов'язаними з цим очікуванням Уряду. У структурі надходжень акцизного податку переважає акцизний податок із вироблених в Україні піддакцизних товарів, причому на 58% це надходження від оподаткування тютюнових виробів,

16% – пального. Майже 90% надходжень акцизу від увезених на територію України товарів забезпечує оподаткування пального, 8% – транспортних засобів. Фіскальна роль усіх інших податків і зборів незначна [4].

У структурі надходжень мита переважає мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами господарської діяльності (далі – СГД) (71%), надходжень зборів та плат за спеціалізоване використання природних ресурсів – плата за користування надрами за видобуток природного газу (67%). Фіскальна роль великих платників податків у бюджеті знизилася (до 46% податкових надходжень), проте залишається вагомою. Великі платники сплатили податок на прибуток у сумі, еквівалентній 73% його надходжень, ПДВ – тотожній 40% його надходжень та 60% акцизного податку зведеного бюджету. Найбільший приріст сплачених сум податків спостерігається у підприємствах галузей електроенергетики та видобування. Майже 33% податків, сплачених усіма великими платниками, перераховано до бюджету підприємствами нафтогазового сектора, при цьому 5 найбільших із них забезпечили 12% податкових надходжень зведеного бюджету [2].

Слід ураховувати те, що основна сума цих податків лягла податковим навантаженням на плечі кінцевих споживачів товарів та послуг таких підприємств. Ступінь розподілу податків між рівнями бюджетів зріс, проте він не перевищив показник 2014 року. Фіскальна роль місцевих податків, незважаючи на номінальне зростання, знизилася до 26% податкових надходжень місцевих бюджетів. Основними місцевими податками є податок на майно та єдиний податок. При цьому майже 70% єдиного податку сплачено фізичними особами-підприємцями, а близько 90% податків на майно – це надходження від земельного податку, основними платниками якого є юридичні особи.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження встановлено, що найбільші обсяги податкових надходжень до бюджету здійснюються за рахунок ПДВ та податку на прибуток, структура податкової системи ринкової економіки неефективна, оскільки серед платників податків переважають юридичні особи, а непрямі податки становлять найбільшу частку в загальній структурі податкових надходжень. Із метою підвищення ролі податкової системи в прискоренні економічного розвитку необхідно розробити податкову політику, спрямовану на стимулювання національного виробництва, споживчого попиту, інноваційно-інвестиційної діяльності, а також посилення регулюючої і контролюючої функцій держави щодо сплати податків; необхідно впровадити диференційовану ставку податку на прибуток залежно від виду діяльності підприємства; регресивне оподаткування галузей, що сприяють розвитку науково-технічних розробок та нарощення обсягів виробництва. Також можливе поетапне зниження ставки ПДВ, що певною мірою передбачено в податковому кодексі, однак не відомо, чи буде застосовано на практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко Ю. Статистичний аналіз податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів (регіональний аспект): дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.10; ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана». Київ, 2014. 194 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/8601/1/Boykodis.doc.PDF>
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-червень 2017 року / В. Зубенко, І. Самчинська,

- А. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. Київ, 2017. 86 с.
3. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 № 2456- VI-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
 4. Звіт Державної казначейської служби про виконання Державного бюджету України за 2014-2017 роки про виконання Державного бюджету України Звіт. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=308376>.
 5. Нікітшин А., Хозінська І., Пасічник В. Податкові надходження: сучасний стан та роль у бюджетній політиці. URL: http://www.rusnauka.com/32_PRNT_2013/Economics/3_149335.doc.htm
 6. Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2017. URL: www.feao.org.ua
 7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/>
 8. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://kh.sfs.gov.ua>

УДК 336

Гернего Ю.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інвестиційної діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано окремі організаційні аспекти, які слугуватимуть теоретичним базисом для подальшого дослідження фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку. Обґрунтовано балансовий контент людського розвитку, що полягає у можливості фінансового забезпечення суспільних цінностей за умови кризи. Проаналізовано вимоги щодо наукової термінології фінансових досліджень у контексті збалансованого людського розвитку. Запропоновано підхід до зображення дії фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку.

Ключові слова: фінансування, збалансування, людський розвиток, фінансові механізми, джерела фінансування.

Гернего Ю.А. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье обоснованы отдельные организационные аспекты, которые будут служить теоретическим базисом для дальнейших исследований финансовых механизмов обеспечения сбалансированного человеческого развития. Обоснованно балансовой контент человеческого развития, который заключается в возможности финансового обеспечения общественных ценностей в условиях кризиса. Проанализированы требования к научной терминологии финансовых исследований в контексте сбалансированного человеческого развития. Предложен подход к репрезентации действия финансовых механизмов обеспечения сбалансированного человеческого развития.

Ключевые слова: финансирование, сбалансирование, человеческое развитие, финансовые механизмы, источники финансирования.

Gernego Yu.O. ORGANIZATIONAL BASIS FOR FINANCIAL MECHANISMS OF SUSTAINABLE HUMAN DEVELOPMENT IMPROVING

The particular organizational aspects, which create a theoretical basis for further study of sustainable human development financial mechanisms, are researched in the article. The balance content of human development, which explains the possibility for public value support despite the crises, is defined. The requirements for the scientific terminology of financial research in the context of sustainable human development are analyzed. The particular approach to the effect of financial mechanisms of sustainable balanced human development improving representation is offered.

Keywords: financing, sustainability, human development, financial mechanisms, financial sources.

Постановка проблеми. Нагальність посилення тенденцій людського розвитку в умовах динамічних змін сучасного суспільства зумовила необхідність активізації відповідних досліджень у працях науковців, практиків та суспільних діячів, обґрунтування існуючого потенціалу соціально-економічного розвитку суспільства. Проте очевидним є те, що належний рівень людського розвитку неможливий без широкого спектра фінансових механізмів та інструментів, ефективність застосування яких є ключовим економічним компонентом вимог для подальших якісних зрушень у соціально-економічній структурі суспільства, переходу економіки на якісно інший рівень та збалансування людського розвитку. Це дозволить підвищити рівень та оптимізувати структуру людського розвитку, що посилить конкурентоспроможність національної економіки на міжнародних ринках. Адаже в умовах активізації глобалізаційних процесів підвищення результативності національної

економіки безпосередньо пов'язане не лише з вирішенням нагальних економічних проблем, але й із подоланням соціальних негараздів, що неможливе без достатнього фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Окремі аспекти вказаної проблематики присутні у працях класиків концепції людського розвитку, а саме: Г. Беккера, А. Кульмана, Дж. Мінцера, Т. Шульца, У. Шарпа та інших [1–5]. Із-поміж вітчизняних авторів варто вказати на доробки В. Гейця, Т. Майорової, С. Мочерного, С. Юрія та інших [6–9]. Однак наведені дослідження стосуються лише окремих питань наведеної проблематики, обґрунтування практичних проявів застосування фінансових механізмів із метою збалансування параметрів людського розви-

тку. Одночасно актуальності набувають проблеми, пов'язані з фундаментальними засадами організації фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку.

Метою статті є обґрунтування організаційних засад наведеного вище актуального спектра досліджень, що сформує теоретичний базис для подальшого розвитку фундаментальних та прикладних досліджень фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збалансування системи господарювання зумовлює збереження потенціалу людського розвитку, що включає збереження вартості існуючих запасів та рівня продуктивності людини. Наведені принципи розповсюджуються на всі сфери господарювання [5].

Критерієм цінності результатів діяльності суб'єктів господарювання слугує не лише безпосередня корисність для людства, але також сумісність з усіма сферами людського життя. Проте кризи здебільшого виступають наслідком невідповідності між характером розвитку продуктивних сил та суспільно-економічних відносин, а також ресурсно-екологічними можливостями інвайронментальної системи (рис. 1).

Кризи нерозривно пов'язані з дисбалансами у сучасному суспільстві. Тому для подолання дисбалансів доцільно оптимізувати застосування фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку.

Наведені вище аспекти зумовлюють потребу розширення наукової бази теорії фінансів через удосконалення методології визначення змісту фінансових механізмів та інструментів фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку національної економіки в умовах глобалізаційних викликів.

У процесі узагальнення наукових досліджень щодо забезпечення збалансованого людського розвитку встановлено, що, незважаючи на вагомий доробок учених, ще недостатньо обґрунтовані питання, пов'язані зі створенням належного теоретико-методологічного підґрунтя для аналізу фінансових механізмів його забезпечення. Указуючи на вагомий внесок багатьох вітчизняних та іноземних учених у розроблення теоретико-методологічних засад фінансової науки, доводиться констатувати, що за сучасних умов інформатизації та глобалізації суспільства необхідно по-новому осмислювати багато категорій [6], зокрема поняття «фінансові механізми», роль для досягнення цілей забезпечення збалансованого людського розвитку. Існування низки досить суперечливих точок зору стосовно наведеного питання ставить вимоги до дослідження чітко визначеного набору аспектів, які слугують характеристиками процесу фінансування під час реалізації цільових інвестиційних програм.

У процесі пошуку відповіді на питання: чому поняття та категорії, притаманні для багатьох галузей науки, слугують методологічним базисом, вітчизняний фінансист

С. Юрій зауважив, що «...чим повніше і глибше суспільство визнає та застосовує економічні категорії, тим більш значний соціально-економічний ефект дає їм практичне застосування. Більше того нові виробничі відносини, що формуються в сучасних умовах господарювання, породжують нові економічні категорії і наповнюють новим змістом існуючі, а це викликає необхідність реального вивчення фінансів для виявлення родового становища як на соціальному, так і на міжнародному рівні» [7].

Проте у працях В. Селіванова вказано, що через закріплення й відображення результатів теоретичних досліджень своїх об'єктів і предметів пізнання категорії дають нам певний погляд на розуміння досліджуваних явищ, їх реальної сутності, минулого, теперішнього й майбутнього [8].

У контексті нашого дослідження погоджуємося з точкою зору Т. Майорової щодо того, що збагачення поняттєвого апарату фінансової науки та удосконалення відповідної наукової термінології не мають слугувати причиною втрати точності термінів, а також характерної для науки стійкості, яка відображає координованість наукових поглядів [6]. Поряд із цим, як зазначила Дж. Робінсон, «лише застосовуючи власний інструментарій у процесі дослідження спостережуваних фактів, економісти отримують можливість для побудови такої моделі реальної діяльності, для розроблення якої слугуватиме існуючий інструментарій» [10].

Для досягнення завдань цього дослідження під час розкриття змісту поняття «фінансових механізмів» доцільно з'ясувати основні, суттєві ознаки, що відрізняють це поняття від інших фінансових дефініцій, розглянути зміст цього поняття в контексті збалансованого людського розвитку з урахуванням необхідних та достатніх вимог щодо наукової термінології фінансових досліджень (рис. 2).

У контексті організаційних засад дослідження фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку поряд із вимогами до термінології фінансових досліджень доречно звернути увагу на трактування понять «механізм» та «забезпечення».

Термін «механізм» (у перекладі з грецької – знаряддя) має низку суперечливих трактувань, що слу-

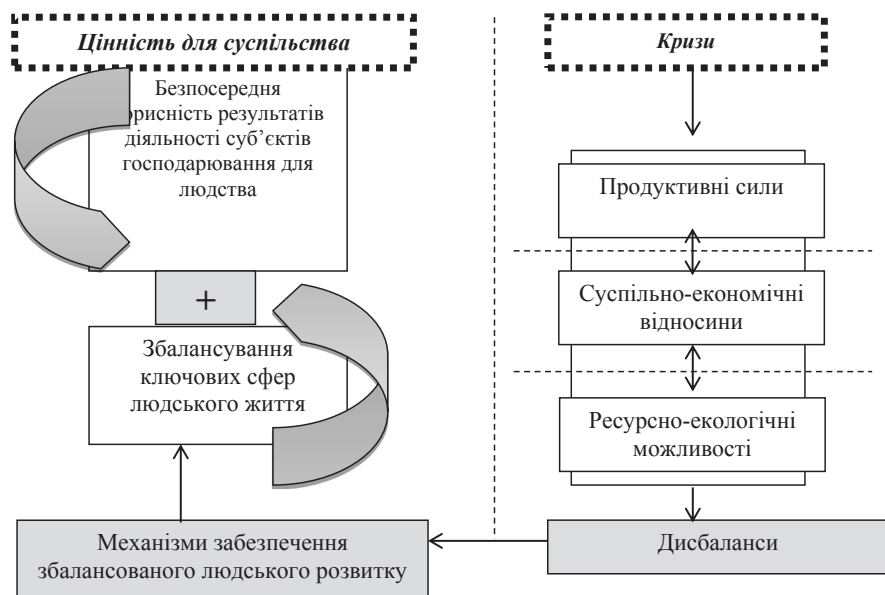


Рис. 1. Балансовий контент людського розвитку

Джерело: узагальнено автором

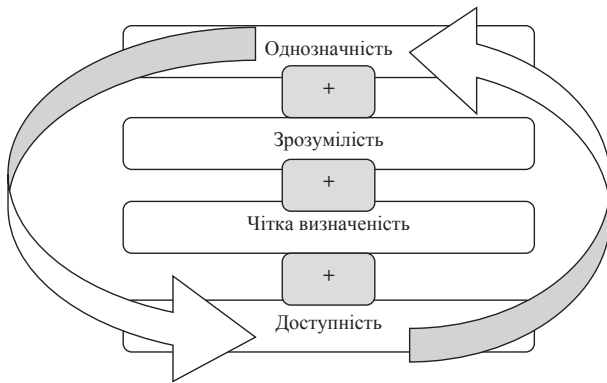


Рис. 2. Вимоги щодо наукової термінології фінансових досліджень

Джерело: узагальнено за [6]

гує причиною появи дискусій стосовно доцільності його вживання в економічному контексті. Адже в економічні дослідження це поняття прийшло із техніки лише у 60-х роках ХХ століття. Згідно з одним із розумінь «механізму», він трактується системою, устроєм, способом, що визначає порядок якогось виду діяльності. Також «механізм» може бути визначено системою певних ланок і елементів, що приводить їх у дію [9]. Так, дію механізмів на макроекономічному рівні відображено у дослідженнях А. Кульмана, який визначив «механізм» необхідним взаємозв'язком, що формується між різними економічними явищами. Механізм містить чітку послідовність економічних явищ: структурними компонентами яких одночасно виступають вхідне та вихідне явища, а також процес, що відбувається в інтервалах між ними. Учений звернув увагу на те, що механізм є системою взаємозв'язків економічних явищ, які формуються за умови виконання певних умов під впливом первинного імпульсу [11].

На практиці механізми визначаються на рівні національної економіки, яка слугує відображенням рівня життя в конкретній країні. Збалансування ключових ланок національної економіки зумовлює підтримку довгострокових інтересів нації. Для забезпечення збалансованого людського розвитку в конкретній країні, важливо враховувати специфічні характеристики національної економіки, її особливості. Урахування наведених аспектів також важливе під час застосування формул практичної

механіки до певного випадку або категорії випадків. Такі формули мають містити чисельні коефіцієнти, які відповідають визначеним умовам конкретних випадків [12]. Такі аналогії визначають можливість обґрунтування механізмів, виходячи із економічного контексту досліджень.

Під забезпеченням у контексті нашого дослідження розуміємо задоволення потреб певного суб'єкта або об'єкта, формування надійних умов для реалізації або гарантування чогось. Наведене трактування дає підстави говорити про існування «множини знарядь» (зокрема фінансових), за допомогою яких відбувається збалансований людський розвиток (рис. 3).

Збалансований людський розвиток є одночасно статичною (збалансованою) та динамічною (розвиток) системою. З огляду на багатоаспектність збалансованого людського розвитку, доцільно стверджувати, що його формування та функціонування повинно ґрунтуватися на низці принципів, що визначають ефективність реалізації відповідних фінансових механізмів (рис. 4).

Загальні принципи організації фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку дозволяють звернути увагу на фінансовий аспект у контексті аналізу низки компонентів системи ресурсного забезпечення. Наприклад, в основі принципу системності лежить можливість обґрунтування сукупності сутнісних характеристик ресурсів для збалансованого людського розвитку. Принцип евристичності використовується для обґрунтування творчого підходу в процесі реалізації механізмів фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку. Адаптивність пов'язана з динамічними змінами, притаманними для сучасного суспільства. Науковість поєднує фінансове забезпечення збалансованого людського розвитку з досягненнями сучасної науки. Принципи стійкості та збалансованості характеризують потребу збереження необхідного рівня фінансування людського розвитку протягом певного періоду часу.

Специфічні принципи конкретизують потреби фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку, що проявляється у його корисності, динамічності, збереження ринкової рівноваги та комплексності. Тобто в результаті фінансування формуватиметься синергійний ефект динамічного та статичного компонента людського розвитку, що становить основу його збалансування.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дослідження фінансових механізмів забез-

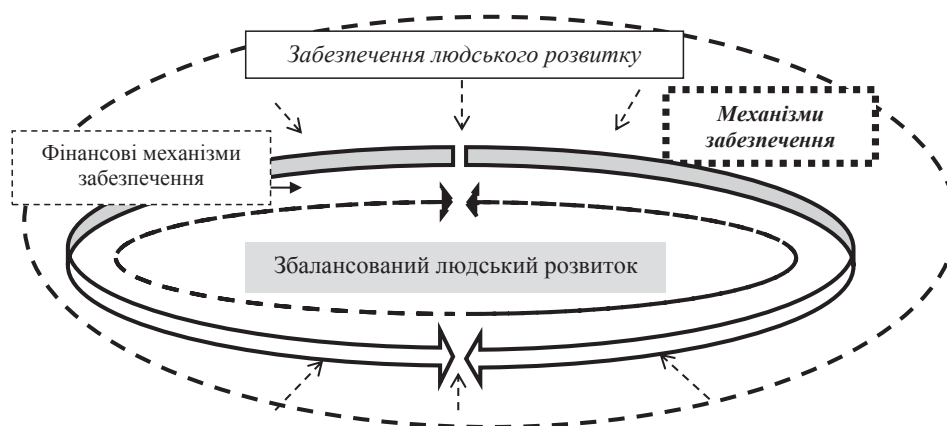


Рис. 3. Схематичне зображення дії фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку

Джерело: узагальнено автором

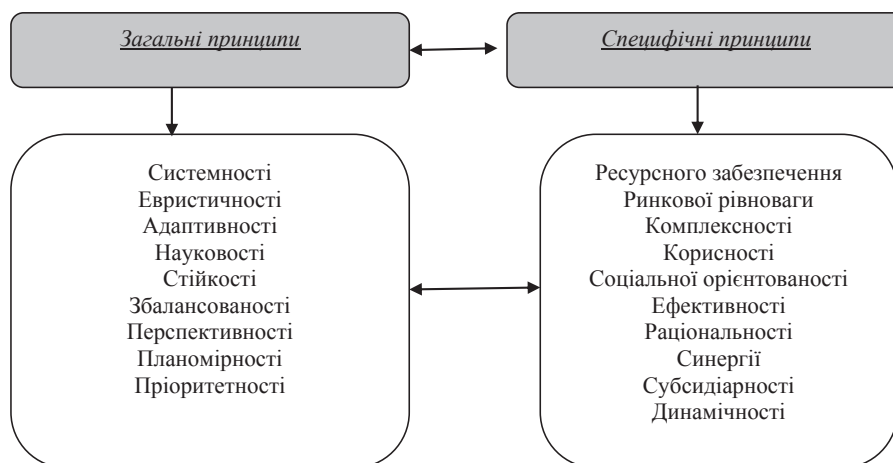


Рис. 4. Принципи організації фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку

Джерело: узагальнено автором за [13–15]

печення збалансованого людського розвитку має комплексний характер. Це пов'язано як із суперечностями в природі людського розвитку, так і зі складністю відповідних соціально-орієнтованих проявів фінансових механізмів, що зумовлює потребу їх подальшого розгляду в контексті узагальнення диференційованих підходів до структуризації механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку.

Досліджувана проблема є надзвичайно важливою і значущою з точки зору поглиблення розуміння досвіду теоретичних досліджень та кращих практик формування фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку для розбудови ринкової економіки України, яка не може залишатися осторонь прогресивних глобалізаційних тенденцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1964 264 p.
2. Mincer J. Investment in Human Capital and Personal income istribution. Journal of Political Economy. 1958. Vol. 66. P. 281–302.
3. Schultz T. Investment in Human Capital. The Role of Educationand Research. N.Y. 1971. P. 62.
4. Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции: пер. с англ. Москва: Изд-во ИНФРА-М, 2001. С. 1028.
5. Hofmeister S. Über Effizienz und Suffizienz hinaus / S. Hofmeister// Politische Ökologie. 1999. Vol. 62. P. 34–36.
6. Майорова Т. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 332 с.
7. Юрій С. Дивергенція фінансів при розгортанні ринкових відносин. Фінанси України. 1996. № 9. С. 5–7.
8. Селіванов В. Поняття і категорії в процесі історичного розвитку науки. Вісник Академії правових наук України. 2005. № 4 (43). С. 3–15.
9. Економічна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. С. Мочерний та ін. К.: Видавничий центр «Академія». Т. 2. 2001. 848 с.
10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: пер. с англ. / общ. ред. И. Осадча. Москва: Прогресс, 1986. 471 с.
11. Кульман А. Экономические механизмы. Москва: Прогресс-Универс, 1993. 192 с.
12. Лист Ф. Национальная система политической экономии / пер. с нем. под ред. К. Трубникова. Санкт-Петербург, 1891. 452 с.
13. Гуменюк Ю. Організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку рекреаційно-туристичного комплексу (на прикладі Тернопільської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. Львів, 2005. 22 с.
14. Гернего Ю. Фінансова концепція людського розвитку: генеза та сучасний стан в Україні. Вісник ХДУ. Серія: «Економіка». 2017. Вип. 26. Ч. 2. С. 70–74
15. Шабардіна Ю. Організаційно-економічний механізм розвитку рекреаційного потенціалу регіону. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 2 (74). С. 126–133.

УДК 339.74

Коць О.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»***Мартинюк Д.Я.***студентка
Національного університету «Львівська політехніка»***Прокопчук В.В.***студентка
Національного університету «Львівська політехніка»*

ОБОВ'ЯЗКОВІ РЕЗЕРВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ

У статті досліджено трактування сутності нормативу обов'язкового резервування та засади його застосування центральними банками як інструмента грошово-кредитної політики. Досліджено історію використання цього інструмента у різних країнах. Дослідження виконано за даними центральних банків України, Великої Британії, Польщі, Білорусі та Європейського центрального банку. У роботі ідентифіковано вплив нормативу обов'язкового резервування на основні макроекономічні показники. Окремо виконано дослідження функцій обов'язкових резервів, що дало змогу виокремити дві нові функції загальної групи: контрольну та гарантійну.

Ключові слова: норматив, обов'язкові резерви, грошово-кредитна політика, центральні банки, інструмент, функції

Котс О.О., Мартинюк Д.Я., Прокопчук В.В. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ РЕЗЕРВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ЗАДАНИЯ

В статье исследована трактовка сущности норматива обязательного резервирования и основы его применения центральными банками в качестве инструмента денежно-кредитной политики. Исследована история использования этого инструмента в различных странах. Исследование выполнено по данным центральных банков Украины, Великобритании, Польши, Беларуси и Европейского центрального банка. В работе идентифицировано влияние норматива обязательного резервирования на основные макроэкономические показатели. Отдельно выполнено исследование функций обязательных резервов, что позволило выделить две новые функции общей группы: контрольную и гарантийную.

Ключевые слова: норматив, обязательные резервы, денежно-кредитная политика, центральные банки, инструмент, функции

Kots O.O., Martyniuk D.Ya., Prokopchuk V.V. REQUIRED RESERVE RATIO AS AN INSTRUMENT OF MONETARY POLICY OF CENTRAL BANKS: ESSENCE, FUNCTIONS AND OBJECTIVES

The article deals with the interpretation of the essence of the required reserve ratio and the principles of its application by central banks as a monetary policy tool. The history of using this tool in different countries is explored. The survey is performed according to data from central banks of Ukraine, Great Britain, Poland, Belarus and the European Central Bank. In the article there is identified the impact of the required reserve ratio on the main macroeconomic indicators. Separately, there are identified the functions of required reserves that created possibility to distinguish two new functions of the general group: control and warranty.

Keywords: ratio, required reserves, monetary policy, central banks, instrument, functions.

Постановка проблеми. Значний вплив на розвиток економіки країни має грошово-кредитна політика, яка спрямована на забезпечення стабільності грошової одиниці та використовує систему заходів та методів у сфері грошового обігу. Незважаючи на те, що норматив обов'язкового резервування є інструментом грошово-кредитної політики опосередкованого впливу, він є одним із найбільш дієвих та найшвидшим до застосування. Водночас він є жорстким, оскільки впливає на фінансові результати депозитних корпорацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні дослідження інструментів грошово-кредитної політики, зокрема нормативу обов'язкового резервування, здійснили В. Стельмах [1], Б. Пшик [2], А. Кузнецова [3], В. Міщенко, А. Сомик [4], О. Абакуменко, Т. Дорош [5], Д. Бойко, О. Коковіхіна [7], К. Ларіонова, Г. Капінос [8], Н. Демчук, А. Коваль [9], І. Перконос, А. Костина [10], В. Селіверстов [11] та інші вчені-економісти. Оскільки зміна нормативу обов'язкового резервування спричиняє зміни у банківських фінансових планах, то регулювання нормативу є надзвичайно важливим під час здійснення грошово-кредитної політики, від забезпечення ефективності якої залежить і функціонування економіки країни загалом. В умовах фінансової кризи та економічної

нестабільності пошук шляхів ефективного розвитку економіки є одним із найактуальніших завдань, що доводить актуальність вибраної теми дослідження.

К. Ларіонова та Г. Капінос досліджували сучасний стан монетарної політики [8, с. 136–141]. Н. Тушницький розглядав у свої працях методологію монетарного інструментарію [12, с. 58–59]; Н. Демчук, А. Коваль – загальні засади управління обов'язковими резервами та пропозицією грошей [9, с. 86–88], а Д. Бойко та О. Коковіхі досліджували особливості застосування нормативу обов'язкового резервування для банків України та дійшли висновків, що на ліквідність банків та кредитоспроможність значний вплив чинить саме цей інструмент грошово-кредитної політики [7]. І. Перконос та А. Костина аналізували переваги та недоліки застосування нормативів обов'язкового резервування як інструмента грошово-кредитної політики, а також довели вплив зміни нормативів обов'язкового резервування на ВВП [10, с. 43–49].

В. Стельмах вважає, що найкращим рішенням для ефективного регулювання грошово-кредитного ринку є поміркованість і зваженість у використанні депозитними корпораціями такого інструмента грошово-кредитної політики, як норматив обов'язкового резервування [1, с. 120]. Дотримується таких же

поглядів Т. Кричевська, акцентуючи на необхідності ліберальної грошово-кредитної політики і механізму регулювання нормативів обов'язкового резервування [13, с. 42–47]. Проте Б. Пшик стверджує, що обов'язкове резервування доцільно використовувати лише для регулювання ліквідності банківської системи та посилення впливу зміни ключової процентної ставки та процентні ставки на міжбанківському ринку [2, с. 17].

Зарубіжні дослідники, такі як С. Деміралп та Д. Фарлі, вважають, що для стабілізації долара на світовому фінансовому ринку необхідні більш низькі вимоги до нормативу резервування [14]. Натомість О. Абакуменко та Т. Дорош наголошують на необхідності підвищення резервних вимог банківської діяльності [5, с. 117].

Зважаючи на те, що цьому інструменту грошово-кредитної політики надавалась значна роль у працях відомих науковців, стає зрозуміло, що така економічна категорія є складною і багатогранною.

Вплив зміни нормативу обов'язкових резервів на банківську діяльність та фінансову систему України є важливим та необхідним для дослідження.

Метою статті є аналізування нормативу обов'язкового резервування як інструмента грошово-кредитної політики центральних банків України та зарубіжжя. Завдання дослідження, поставлені для досягнення мети роботи:

- розглянути теоретико-методичні основи встановлення нормативу обов'язкового резервування в Україні та закордоном;

- дослідити та проаналізувати значення нормативу обов'язкових резервів НБУ та інших центральних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожного року все гостріше постає питання щодо посилення місця та ролі держави в інвестиційно-інноваційній діяльності банків та здійснення грошово-кредитної політики, яка спрямована на забезпечення стабільності грошової одиниці шляхом використання монетарних інструментів.

Оскільки головною метою грошово-кредитної політики є забезпечення стабільності національної грошової одиниці, то ефективне ведення політики повинне зумовлювати збалансування розвитку економіки, зростання обсягу ВВП та реальних доходів населення. Методи та заходи грошово-кредитної політики мають бути спрямовані на звуження або збільшення ліквідних засобів, а також обсягів кредитування депозитних корпорацій та інших фінансових установ.

Під грошово-кредитними інструментами розуміють сукупність регулятивних заходів, які перебувають у розпорядженні центрального банку, безпосередньо ним контролюються, а їх застосування впливає на цільові орієнтири грошово-кредитної політики. Особливістю цих інструментів є те, що завдяки їх використанню центральний банк може впливати на процеси, які відбуваються не лише у монетарній сфері, але і в реальному секторі економіки [3, с. 13].

Основними економічними засобами та методами (інструментами) монетарної політики є регулювання грошової маси через:

- 1) інструменти прямого впливу:

- готівкова емісія;
- лімітування кредитів уряду і банкам;
- пряме регулювання кредитних та валютних операцій банків;

- 2) інструменти опосередкованого впливу:

- операції на відкритому ринку;

- регулювання норм обов'язкових резервів для банків;

- процентна політика;

- рефінансування банків;

- управління золотовалютними резервами;

- регулювання імпорту та експорту капіталу;

- емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними [15, с. 159].

Одним із найважливіших інструментів грошово-кредитної політики є нормативи обов'язкових резервів, що використовуються банками під час формування кредитного портфелю, та прийняття рішень про інвестування [2; 6; 13; 16].

За визначенням Національного банку України суть такого інструмента грошово-кредитного регулювання економіки (як установлення нормативу обов'язкового резервування) полягає в тому, що банк зобов'язаний зарезервувати на своєму кореспондентському рахунку кошти в обсязі, який визначається як певний відсоток від його зобов'язань. Обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти (за винятком коштів, залучених від банків резидентів, міжнародних фінансових організацій та коштів, залучених на умовах субординованого боргу) [17].

Інструмент установлення нормативу обов'язкових резервів дозволяє НБУ здійснювати вплив на інвестиційно-кредитну діяльність депозитних корпорацій, а саме:

- зниження нормативу обов'язкових резервів збільшує обсяг фінансових ресурсів банків, що збільшує обсяги кредитів та вкладень;

- підвищення нормативу обов'язкових резервів зумовлює зменшення ресурсного потенціалу банків і цим самим скорочує обсяги інвестицій у національну економіку.

Уперше такий інструмент грошово-кредитної політики, як норматив обов'язкового резервування, був застосований у США у 1913 р. Він називався «обов'язкові резервні вимоги» та використовувався з метою формування страхового фонду для гарантованої виплати депозитів. Згодом цей інструмент почали використовувати в інших країнах, зокрема в Німеччині (з 1948 р.), Франції (з 1979 р.), Великій Британії (з 1961 р.) та інших країнах [1, с. 113].

Поняття «нормативу обов'язкового резервування» в кожній країні інтерпретується по-різному: Європейський центральний банк використовує назву «мінімальні резерви»; Центральні банки Грузії, Казахстану та Латвії – «мінімальні резервні вимоги»; Центральний банк Азербайджану – «необхідні резерви»; Центральні банки Ботсвани, Ізраїлю та Кореї – «резервні вимоги». Лише пострадянські країни (Киргизстан, Білорусь, Росія, Україна та Албанія) використовують категорію «норматив обов'язкового резервування».

Щодо України, то вперше норматив обов'язкового резервування було використано НБУ у 1992 р. На початковому етапі до 2000 р. норматив обов'язкових резервів визначався в загальному для всіх категорій залучених коштів і становив на кінець 1992 р. – 13%, 1993 р. – 25%, 1994–1997 рр. – 16,5%, 1999 р. – 17% та у 2000 р. – 15%. На поточний момент часу НБУ суттєво змінив норматив обов'язкового резервування, а тому діють такі його значення:

- за коштами вкладів юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і коштах на поточних рахунках – 6,5%;

- за строковими коштами і вкладами юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах – 3% [17].

У різних країнах значення нормативу обов'язкового резервування є різними. Розглянемо зарубіжний досвід установлення нормативу обов'язкового резервування.

Так, у Великій Британії участь банків у системі резервування є добровільною. Депозитні корпорації самостійно визначають суми резервування, але вона повинна бути обмежена лімітом (установлюється розміром 5% від середньої величини бази резервування за півроку) кратна 10 млн. фунтів стерлінгів. У середньому цей показник становить 0,145% і практично не переглядається Банком Англії [11; 18].

За трактуванням Національного банку Польщі обов'язковий резерв призначений для пом'якшення впливу поточних змін ліквідності на міжбанківському ринку. Обов'язкова резервна вимога на рахунках у Національному банку Польщі також слугує для зменшення надлишкової ліквідності банків. Починаючи з 31 грудня 2010 р., норматив обов'язкових резервів у Польщі становить 3,5% для всіх типів депозитів (за винятком резервних і викуплених засобів, для яких норматив резервування становить 0%) [19].

Національний банк Республіки Білорусь визначає норматив обов'язкових резервів коефіцієнтом (у відсотках), що застосовується до бази резервування, тобто до розрахункової величини залучених банками коштів від яких формуються резервні вимоги та встановлюється Правлінням Національного банку відповідно до чинного законодавства [20].

Європейський центральний банк нараховує відсотки на суму середнього значення нормативу обов'язкових резервів упродовж певного періоду, що пом'якшує податковий механізм резервних вимог та підвищує його ефективність [21].

Резерви банку виконують як базові, так і специфічні функції. Класифікацію та характеристику функцій обов'язкових банківських резервів наведено в табл. 1.

Уважаємо, що до загальних функцій обов'язкових резервів банку доцільно також зарахувати контрольну та гарантійну. Суть гарантійної функції полягає у перспективному забезпеченні надійного виконання зобов'язань фінансово-кредитних установ перед клієнтами. Суть контрольної функції полягає у тому, що центральні банки застосовують норматив обов'язкового резервування як інструмент контролювання за діяльністю банків та ситуацією на грошовому ринку загалом.

Завдання використання нормативу обов'язкового резервування впливає на характеристики та ролі

вищенаведених функцій. Цей інструмент грошово-кредитної політики застосовується НБУ з метою досягнення макроекономічної довгострокової цілі: стабілізації грошового обороту та контролювання обсягів грошової маси, тобто норматив обов'язкового резервування використовується важелем впливу на грошову базу та пропозицію грошей у країні. Тому можна стверджувати, що завданням використання нормативу обов'язкового резервування є вплив на обсяги грошової бази та пропозиції грошей із метою досягнення цільових макроекономічних показників.

Як зазначають С. Грей та Н. Телбон, сьогодні роль нормативу обов'язкових резервів змінилась: з інструменту формування страхового фонду задля своєчасного виконання зобов'язань вони перетворились в інструмент монетарного регулювання ліквідності та грошової маси [22, с. 62].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сьогодні роль нормативу обов'язкового резервування пояснюється забезпеченням стабільності функціонування фінансової та банківської системи зокрема. Цей інструмент грошово-кредитної політики зумовлює не тільки неперервність грошового обороту, але й зменшує рівень ризику вкладів у депозитні корпорації та збитків за умови банкрутства.

У роботі розглянуто норматив обов'язкового резервування як інструмент грошово-кредитної політики центрального банку, визначено сутність цього інструмента, його функції, завдання та роль. Дослідники та відомі науковці схилиються до думки, що цей інструмент є найбільш дієвим, проте і достатньо жорстким, адже різкі й необґрунтовані зміни ставки резервних вимог можуть призвести до значних фінансових втрат.

Важливе місце у визначенні сутності нормативу обов'язкового резервування займають функції цього інструмента. Виконавши дослідження цього питання, окрім функцій, виділених фахівцями, було запропоновано авторські: контрольну та гарантійну. Перша полягає у контролі за рівнем інтенсивності мультиплікації грошей, друга забезпечує формування обов'язкового резервного фонду.

У подальших дослідженнях доцільно розкрити механізм впливу зміни нормативу обов'язкових резервів на макроекономічні показники, а також сформулювати модель використання обов'язкових резервів задля досягнення окремих цілей грошово-кредитної політики.

Таблиця 1

Функції обов'язкових резервів банку

Функції	Характеристика функції
Група 1: Загальні функції	
Захисна	Покриття збитків банку та банківських ризиків, виплата компенсацій вкладникам за умови ліквідації банку та його неплатоспроможності
Регулююча	НБУ регулює обсяг коштів, що перераховуються депозитними корпораціями в резерви, відбувається регулювання обсягу кредитних ресурсів банків і, як наслідок, інвестицій в економіку
Контрольна*	Передбачає контроль за рівнем інтенсивності мультиплікації грошей, зміною пропозиції грошей
Гарантійна*	Забезпечує формування обов'язкового резервного фонду для погашення непередбачених втрат та забезпечення платоспроможності банку
Група 2: Специфічні функції	
Управління ліквідністю	Регулювання поточної та структурної ліквідності банків
Буфер процентної ставки	Регулювання мінливості процентних ставок на грошовому ринку і вартості залучених ресурсів
Регулювання потоків капіталу	Регулювання складу і структури залучених коштів та міжнародного потоку капіталу

* функції, що виокремлено та запропоновано авторами

Джерело: сформовано авторами за [6; 16]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Монетарна політика Національного банку України : сучасний стан та перспективи змін / за ред. В. Стельмаха. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. 404 с.
2. Пшик Б. Забезпечення стійкості грошового обігу в Україні в контексті реалізації інструментів грошово-кредитної політики. Вісник Університету банківської справи. 2017. № 1. С. 15–20.
3. Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. Кузнецової. Київ: Вид-во УБС НБУ, 2010. 263 с.
4. Міщенко В., Сомик А. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали. Київ: Національний банк України, Центр наукових досліджень, 2008. 180 с.
5. Абакуменко О., Дорош Т. Обґрунтування необхідності відступу від сучасних інструментів грошово-кредитної політики. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 4. С. 107–118.
6. Сомик А. Удосконалення обов'язкових резервних вимог як інструменту грошово-кредитної політики національного банку України. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2014. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2014_10_5 (дата звернення: 25.12.2017).
7. Бойко Д., Коковіхіна О. Використання норм обов'язкових резервів в грошово-кредитній політиці України. Економіка та управління підприємствами. 2011. № 3–4. С. 45–47.
8. Ларіонова К., Капінос Г. Сучасний стан та перспективи змін грошово-кредитної політики України. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 1. Т. 1. С. 136–141.
9. Демчук Н., Коваль А. Управління грошовою позицією та обов'язковими резервами банку. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. № 2 (2). С. 86–88.
10. Перконос І., Костина А. Переваги та недоліки використання норми обов'язкового резервування як інструмента грошово-кредитної політики. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 1. С. 43–49.
11. Селіверстов В. Вплив інструментів грошово-кредитної політики Банку Англії на рівень інфляції. Фінанси України. 2014. № 7. С. 87–98.
12. Тушницький Н. Методологія дослідження монетарного інструментарію центрального банку. Формування нової парадигми економічної освіти в Україні: зб. наук. статей учасників Міжнародної наук.-метод. конф. (Львів, 20–21 квітня 2000 р.). Львів, 2000. С. 58–59.
13. Кричевська Т. Пріоритети та інструменти грошово-кредитної політики в сучасних умовах. Вісник Інституту економіки та прогнозування. 2014. № 1. С. 42–47.
14. Demiralp S., Farley D. Declining required reserves, funds rate volatility, and open market operations. Journal of Banking & Finance. 2005. № 29. P. 1131–1152.
15. Ільчук П., Коць О., Кондрат І., Ярошевич Н. Гроші та кредит: підручник. Львів: Видавець ПП Сорока Т. Б., 2016. 412 с.
16. Шпаковська Н. Обов'язкові резерви як фінансовий інструмент забезпечення фінансової стійкості банку. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. 2013. Вип. 35 (1). С. 175–180.
17. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>
18. Офіційний сайт банку Англії. Official Bank of England Rate. URL: <http://www.bankofengland.co.uk/> (дата звернення: 20.01.2018).
19. Офіційний сайт банку Польщі. Narodowy Bank Polski. URL: <http://www.nbp.pl/> (дата звернення: 20.12.2017).
20. Офіційний сайт банку Республіки Білорусь. Национальный Банк Республики Беларусь. URL: <http://www.nbrb.by/> (дата звернення: 20.01.2018).
21. Офіційний сайт Європейського центрального банку. European Central Bank URL: <http://www.ecb.europa.eu> (дата звернення: 24.01.2018).
22. Грей С., Телбон Н. Денежно-кредитные операции: Пособие по вопросам деятельности центральных банков. URL: http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbsbhb24_ru.pdf (дата звернення: 21.01.2018).

УДК 336.6:336.7

Марич М.Г.

*кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри публічних,
корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Марич А.В.

*викладач циклової комісії фінансових дисциплін
Коледжу Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВОГО ОБОРОТУ В УКРАЇНІ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Статтю присвячено дослідженню теорії й практики категорії «безготівкові міжгосподарські розрахунки». Охарактеризовано сучасний стан організації безготівкового обороту в Україні. Дано оцінку та проведено аналіз динаміки основних показників та інструментів безготівкового обороту. Здійснено аналіз сучасного стану використання безготівкових платіжних інструментів між суб'єктами господарювання.

Ключові слова: комерційні банки, безготівкові розрахунки, поточні рахунки, вкладні рахунки, платіжні інструменти, система електронних платежів Національного банку України.

Марыч М.Г., Марыч А.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗНАЛИЧНОГО ОБОРОТА В УКРАИНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена исследованию теории и практики категории «безналичные межхозяйственные расчеты». Охарактеризовано современное состояние организации безналичного оборота в Украине. Дана оценка и проведен анализ динамики основных показателей и инструментов безналичного оборота. Осуществлен анализ современного состояния использования безналичных платёжных инструментов между субъектами ведения хозяйства.

Ключевые слова: коммерческие банки, безналичные расчеты, текущие счета, вкладные счета, платёжные инструменты, система электронных платежей Национального банка Украины.

Marych M.G., Marych A.V. PECULIARITIES OF NON-CASH CIRCULATION ORGANIZATION IN UKRAINE IN MODERN MANAGEMENT CONDITIONS

The article is devoted research of theory practices of category "non-cash circulation organization". The modern consisting of organization of cashless turn is described of Ukraine. An estimation and analysis of dynamics of basic indexes and instruments of cashless turn is conducted. A realizable analysis of the modern state of the use of cashless pay instruments is between the subjects of conditions.

Keywords: commercial banks, non-cash settlements, current accounts, holdings accounts, pay instruments, system of electronic payments of the National bank of Ukraine.

Постановка проблеми. У нормальному забезпеченні відтворювального процесу важливу роль відіграє чітко налагоджена система безготівкових розрахунків між підприємствами та його контрагентами, яка б запобігала відволіканню необхідних для підприємства фінансових ресурсів та тривалим неплатежам. Тому в умовах зниження платоспроможності підприємств, порушення товарного і грошового обігу проблемним є питання ретельного й обґрунтованого вибору форм і способів проведення безготівкових розрахунків. Безумовно, жодна форма розрахунків не створює додаткових коштів, але підприємствам необхідно обирати саме таку форму чи спосіб проведення розрахунків, які б гарантували своєчасне й повне надходження коштів на рахунок виробника продукції і забезпечували належний рівень взаємного і банківського контролю за виконанням договірних зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над цим питанням працює чимала кількість вітчизняних (Н. Дубенко, О. Євремів, О. Костюнік [3], В. Порежна [3], О. Міняйло, А. Мороз, А. Савлук, М. Пуховкіна, С. Міщенко [4], М. Ніконова, Н. Фищенко, М. Білуха, Т. Хайлова [5], В. Завгородній, А. Кузьмінський, А. Мазаракі) та закордонних учених-економістів (Д. Блейк, Ф. Вуд, С. Брігхем, О. Велш).

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та динаміки безготівкових розрахунків; виявленні проблем розвитку таких розрахунків та визначенні шляхів оптимізації їх проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безготівкові розрахунки у своїй цілісності формують певну систему. Система безготівкових розрахунків є складником загальної національної грошової системи. Під час становлення ринкових відносин і відповідної трансформації грошової сфери економіки посилюється значення і роль безготівкових розрахунків – важливого самостійного відособленого об'єкта економічних відносин й окремого дослідження економічної науки.

Незважаючи на різноманітність форм власності і підприємницької діяльності, сучасна система безготівкових розрахунків в Україні передбачає вільний вибір підприємствами форм і способів безготів-

кових розрахунків, регламентованих банківськими інструкціями. Можливість застосування тієї чи іншої форми або способу безготівкових розрахунків визначається за згодою сторін і фіксується в умовах договору, а також установлюється у міжбанківських кореспондентських угодах, які укладаються як між вітчизняними банками, так і з іноземними. При цьому необхідно використовувати найбільш доцільні форми розрахунків, які відповідають господарським зв'язкам, відображають характер продукції, що реалізується; порядок і умови відвантаження її покупцям; місцезнаходження постачальників і платників; джерела коштів, за рахунок яких будуть здійснюватися платежі тощо.

Законодавством України передбачено, що кожний суб'єкт господарювання (незалежно від форми власності й організаційно-правової форми) зобов'язаний відкрити поточний рахунок у банку для ведення господарської діяльності. Тобто через поточний рахунок підприємства здійснюють оплату за поставлену сировину, продукцію, надані послуги, виконані роботи, розрахунки з бюджетом тощо. Тому цілком справедливо вважати, що поточний рахунок є основою здійснення всіх інших міжгосподарських безготівкових розрахунків. Отже, доцільним є проведення аналізу динаміку розвитку поточних рахунків в банківській системі України.

Згідно з даними звітності Національного банку України [6], станом на 01.01.2018 року установи 82 банки обслуговують 63,4 млн. клієнтів-юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), які відкрили поточні та вкладні (депозитні) рахунки, з них:

- 61,3 млн. – фізичні особи;
- 2,1 млн. – суб'єкти господарювання (зокрема 1,1 млн. – фізичні особи-підприємці).

Графічно статистичні дані представлені на рисунку 1. Наведені статистичні дані свідчать про зростання кількості поточних рахунків із року в рік, що свідчить про позитивні процеси у вітчизняній економіці.

Згідно з даними звітності Національного банку України [6], станом на 01.01.2017 року установи 96 банків обслуговували 61,6 млн. клієнтів-юри-

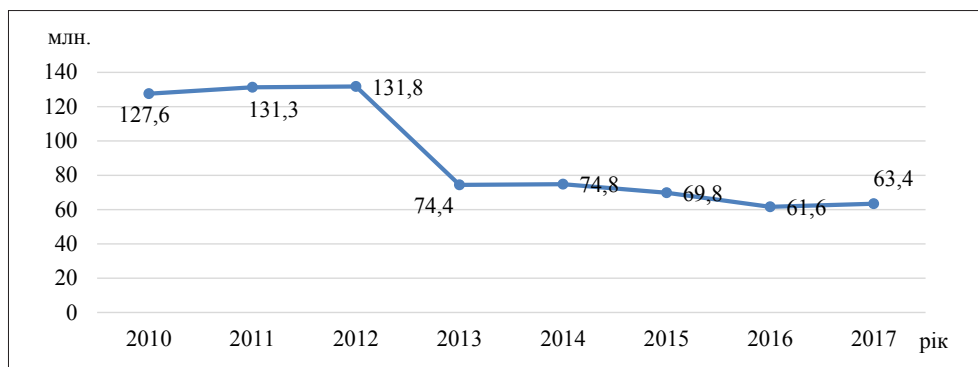


Рис. 1. Кількість клієнтів суб'єктів господарювання та фізичних осіб, які відкрили в банках поточні та вкладні (депозитні) рахунки [6]

дичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), які відкрили поточні та вкладні (депозитні) рахунки), з них:

- 59,5 млн. – фізичні особи;
- 2,1 млн. – суб'єкти господарювання (зокрема 1,1 млн. – фізичні особи-підприємці).

У 2018 році кількість клієнтів, що застосовують дистанційне обслуговування зросло майже втричі порівняно з 2016 роком.

Динаміка кількості рахунків клієнтів за 2010–2017 роки представлена в таблиці 1.

Проаналізувавши динаміку кількості рахунків клієнтів за 2010–2017 роки, можна побачити, що з 2014 року їхня кількість також поступово зменшується з 117,5 млн. у 2014 році до 108,9 млн. у 2016 році, зокрема на 8,6 млн. Проте вже у 2017 році вона знову зросла до 114,8 млн. Від початку 2010 року кількість рахунків клієнтів знизилась на -38,9 млн.

Аналізуючи динаміку поточних рахунків, необхідним є їх дослідження з точки зору структури. Розглянемо більш детально структуру рахунків клієнтів банків за 2015–2017 роки.

Із таблиці 2 можна побачити, що переважну частину відкритих рахунків становлять саме поточні (85,2% у 2015 році; 83,6% у 2016 році та 71,5% у 2017 році від загального обсягу), а не вкладні рахунки (14,8% у 2015 році; 16,4% у 2016 році та 28,5% у 2017 році від загального обсягу), що свідчить про те, що більше 2/3 відкритих рахунків «працюють» на економіку. Проте саме протягом 2015–2017 років спостерігається зменшення поточних рахунків на 13,5 млн. з 95,6 млн. у 2015 році до 82,1 млн. у 2017 році. Щодо вкладних рахунків, то тут відбувається збільшення з 16,6 млн. у

2015 році до 32,7 млн. у 2017 році, що становить 16,1 млн. рахунків.

Здійснити аналіз сучасного стану використання безготівкових платіжних інструментів між суб'єктами господарювання можна шляхом аналізу завантаженості системи електронних платежів. Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», систему електронних платежів Національного банку України (далі – СЕП) визначено державною системою міжбанківських розрахунків. Важливим складником успішного функціонування такої платіжної системи є забезпечення своєчасного завершення розрахунків між суб'єктами господарювання.

СЕП забезпечує здійснення розрахунків у межах України між банками як за дорученнями клієнтів банків, так і за зобов'язаннями банків та інших учасників системи. У СЕП виконуються міжбанківські перекази у файловому режимі та в режимі реального часу. Здійснення банком початкових платежів у файловому режимі є обов'язковим, а у режимі реального часу – за його вибором. Водночас учасник системи, який працює в СЕП у файловому режимі, забезпечує приймання платежів у режимі реального часу.

У файловому режимі обмін міжбанківськими електронними розрахунковими документами здійснюється шляхом приймання-передавання документів, сформованих у файл. Тривалість технологічного циклу складає 15–20 хвилин. У режимі реального часу кошти зараховуються на рахунок отримувача негайно, у момент надходження платежу від відправника до СЕП.

Кількість банків-учасників системи електронних платежів зобразимо в динаміці за допомогою рисунку 2.

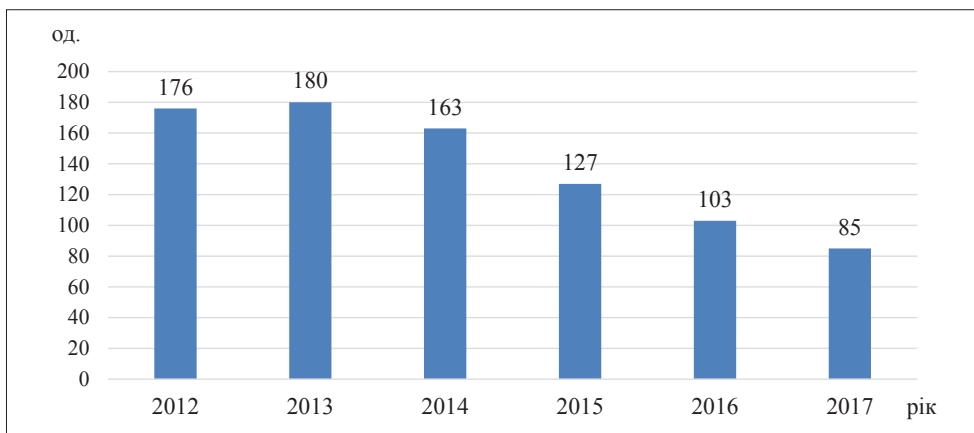


Рис. 2. Кількість банків-юридичних осіб, які є учасниками СЕП [6]

Таблиця 1

Динаміка кількості рахунків клієнтів за 2010–2017 роки [6], млн.

	Рік								Відхилення 2017 р. до 2010 р. (+/-)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Кількість рахунків клієнтів банків	153,7	153,4	159,5	166,3	117,5	112,2	108,9	114,8	-38,9

Таблиця 2

Склад рахунків клієнтів банків за 2015–2017 роки [6], млн.

Роки	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+; -)	
				2016/2015	2017/2016
Рахунки клієнтів банків усього, зокрема:	112,2	108,9	114,8	-3,3	5,9
поточні	95,6	91,1	82,1	-4,5	-9
вкладні	16,6	17,8	32,7	1,2	14,9

Як видно з рисунка 2, кількість банків-юридичних осіб, які є учасниками СЕП, починаючи з 2013 року, поступово зменшується. Так, за підсумками 2013 року кількість банків становила 180, що на 4 більше порівняно з 2012 роком. А вже у 2014 році їхня кількість зменшилась до 163, на кінець 2017 року їхня кількість зменшилась на 78 порівняно з 2014 роком і склала 85 банків.

Показники завантаженості СЕП у розрізі платіжних інструментів у 2017 році представлені в табл. 3.

Із наведених даних цілком очевидним є те, в безготівкових міжгосподарських розрахунках чи не найголовнішу роль відіграють платіжні доручення: 67,2% від загальної кількості платежів у СЕП і 75,5% від суми платежів. Меморіальний ордер (як розрахунковий документ, який складається за ініціативою банку для оформлення операцій щодо списання коштів з рахунку платника і внутрішньобанківських операцій) також займає питому вагу в загальній кількості платежів СЕП – 32,7 %, проте за сумами цей показник є значно нижчим – 24,4%.

Використання таких платіжних інструментів, як платіжна вимога і платіжна вимога-доручення, не мають значного поширення у вітчизняних міжгосподарських розрахунках, про що свідчить як незначна питома вага у кількості, так і сумах здійснених платежів.

Для більш детального аналізу зобразимо також питому вагу платіжних інструментів від загальної кількості початкових платежів у СЕП у 2017 році за допомогою рисунку 3.

Також варто розглянути обсяги платежів, здійснених через систему електронних платежів (рис. 4). Аналізуючи рисунок 4, можна побачити, що протягом усього аналізованого періоду, почина-

ючи з 2012 року, спостерігається збільшення сум початкових платежів, а саме: з 11 723 млрд. грн. у 2012 році до 20 937 млрд. грн. у 2017 році, що на 9 214 млрд. грн. більше від початку 2012 року. Якщо ж аналізувати кількість початкових платежів, то тут немає чіткої тенденції, оскільки в різні роки вони були то меншими, то більшими. Загалом, за підсумками 2017 року вони склали 332 млн., що на 4 млн. менше від 2012 року.

Аналіз статистичних даних роботи СЕП щодо переказу коштів між банками свідчить про те, що система протягом 2014–2017 років успішно виконувала покладені на неї функції державної системи міжбанківських розрахунків, задовольняла потреби її учасників у переказі коштів, забезпечувала максимальну швидкість, прозорість, високий рівень безпеки та надійності проведення платежів.

Можна дійти висновку, що Національний банк України створив усі умови для задоволення потреб учасників СЕП у переказі коштів та забезпечив високий рівень безпеки та надійності проведення міжбанківських переказів у національній валюті через цю систему.

Висновки з проведеного дослідження. Із наведеного вище можна зробити такі висновки. Для здійснення будь-якої господарської операції підприємством повинно здійснити розрахунки з іншим підприємством, найшвидшим типом розрахунків між юридичними та фізичними особами є безготівковий. Банк у цих розрахунках виступає посередником між клієнтами, що здійснюють платежі.

Широке використання безготівкового грошового обороту зумовлене також і тим, що безготівковий оборот має суттєві переваги перед готівковим і тому більш ефективний як для суспільства в цілому, так і для кожного окремого економічного суб'єкта.

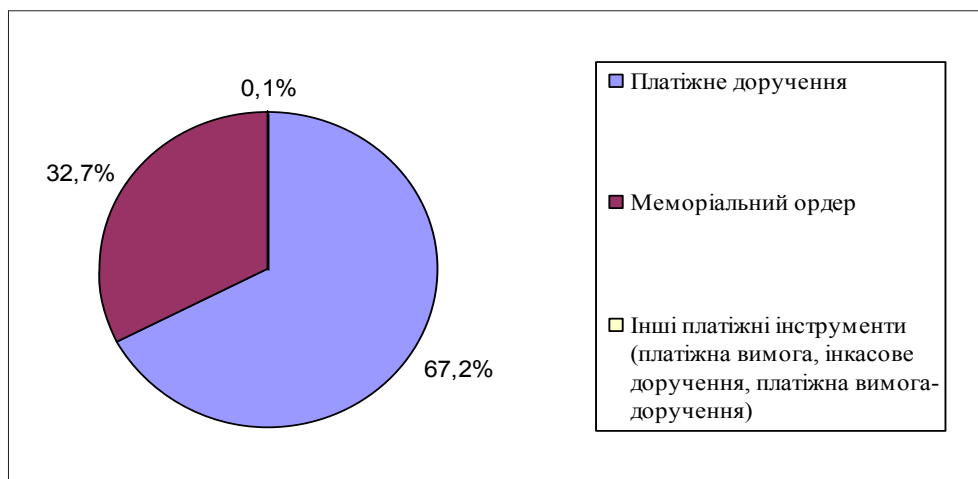


Рис. 3. Питома вага платіжних інструментів від загальної кількості початкових платежів у СЕП у 2017 році [6]

Завантаженість системи електронних платежів у розрізі платіжних інструментів у 2017 році [6] Таблиця 3

Назва платіжного інструмента	Питома вага від загальної кількості початкових платежів у СЕП (банки та їх філії), %	Питома вага від загальної суми початкових платежів у СЕП (банки та їх філії), %
Платіжне доручення	67,2	75,5
Меморіальний ордер	32,7	24,4
Інші платіжні інструменти (платіжна вимога, інкасове доручення, платіжна вимога-доручення)	0,1	0,1
Всього	100	100

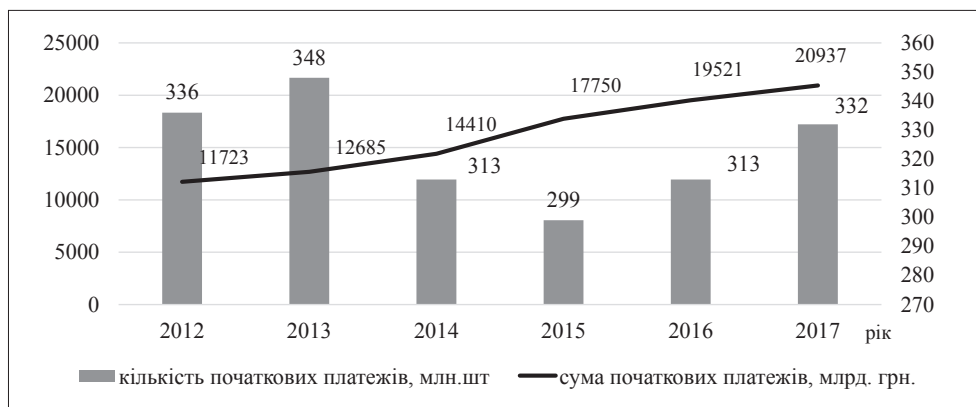


Рис. 4. Обсяги платежів, здійснених через СЕП за 2012–2017 роки [6]

По-перше, значно зменшуються суспільні витрати обігу. По-друге, створюються необхідні умови для державного регулювання грошового обігу. По-третє, покращується економічний стан суб'єктів грошового обігу, тому що прискорюється обіг коштів, забезпечується тісний зв'язок із банками і грошовим ринком у цілому.

У сучасних умовах досить чітко проявилися основні проблеми подальшого розвитку системи безготівкових розрахунків у народному господарстві України:

- оптимізація форми і способів безготівкових розрахунків, їх організації; вибір більш раціональних у певних економічних умовах форм розрахунків, які давали б найбільший ефект;

- підвищення самостійності господарських суб'єктів за умови доскональної організації і здійснення безготівкових розрахунків у господарському обороті, грошова відповідальність підприємств недодержанням грошових коштів після відправлення товарів чи надання послуг вимагає, щоб ці ж підприємства мали право вільно діяти у сфері безготівкового обігу;

- постійний пошук нових механізмів організації безготівкових розрахунків, які дозволили б на економічній основі подолати кризові явища і процеси в грошовій сфері [5, с. 103].

Дуже важливим є дотримання суб'єктами господарювання принципів безготівкових розрахунків, адже це може призвести до кризи всієї системи розрахунків (платіжної кризи).

З огляду на зазначені проблеми слід вжити таких заходів щодо покращення функціонування самої системи міжбанківських розрахунків:

- створити відповідні підрозділи, розробити функціональні обов'язки співробітників і вжити інших заходів щодо організації ефективної роботи в напрямі безпеки платіжних систем;

- удосконалити законодавчу базу щодо діяльності системи міжбанківських розрахунків;

- запровадити нову систему програмного забезпечення, система класу RTGS стає, як правило, актуальнішим та іншим.

Аналіз статистичних даних роботи СЕП, що був проведений під час дослідження представленої теми щодо переказу коштів між банками, свідчить про те, що система протягом досліджуваного періоду успішно виконувала покладені на неї функції державної системи міжбанківських розрахунків, задовольняла потреби її учасників у переказі коштів, забезпечувала максимальну швидкість, прозорість, високий рівень безпеки та надійності проведення платежів. Відповідно до проведеного аналізу було визначено, що основними платіжними інструментами, що використовуються в безготівкових міжгосподарських розрахунках є платіжні доручення і меморіальні ордери. Незначного поширення у вітчизняному безготівковому обороті набули акредитиви, чеки, платіжні вимоги, платіжні вимоги-доручення.

Отже, наявність недоліків і проблем у системі міжбанківських розрахунків потребують їх нагального вирішення, що забезпечить ефективне функціонування системи міжбанківських розрахунків і платежів та позитивно вплине на банківську систему країни в цілому і на систему безготівкових розрахунків зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про платіжні системи та переказ грошей в Україні: Закон України від 05 квітня 2001р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=896>.
2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Національного банку України від 21 січня 2004 р. № 22. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>
3. Костюнік О., Побережна В. Основні проблеми організації безготівкових грошових коштів в Україні. Агросвіт. 2016. № 9. С. 51–55.
4. Міщенко С. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів. Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка / відп. ред. В. Базилевич. Київ: Київський ун-т, 2014. Вип. 5(158): Економіка. С. 22–28.
5. Хайлова Т., Кувшинчикова А. Деякі питання безготівкових розрахунків і шляхи їх вирішення. Економіка та право. 2014. № 1. С. 103–107.
6. Безготівкові розрахунки: сайт Національного банку України: веб – портал. URL: http://www.bank.gov.ua/PI_syst/index.htm.

УДК 336.717

Онищенко Ю.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету***Коробченко М.О.***студентка
Одеського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню проблем формування ресурсної бази банків України в сучасних умовах. Надано класифікацію ресурсів банку залежно від джерел формування: власні, залучені і запозичені. Здійснено комплексний аналіз динаміки структури ресурсної бази банків України. Надано рекомендації щодо формування ресурсної бази банків України.

Ключові слова: банк, ресурсна база, власний капітал, залучені ресурси, запозичені ресурси.

Онищенко Ю.И., Коробченко М.О. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию проблем формирования ресурсной базы банков Украины в современных условиях. Приведена классификация ресурсов банка в зависимости от источников формирования: собственные, привлеченные и заимствованные. Осуществлен комплексный анализ динамики структуры ресурсной базы банков Украины. Даны рекомендации по формированию ресурсной базы банков Украины.

Ключевые слова: банк, ресурсная база, собственный капитал, привлеченные ресурсы, заимствованные ресурсы.

Onyshchenko Y.I. Korobchenko M.O. PROBLEMS OF BANK RESOURCE BASE FORMATION IN UKRAINE

The article is devoted to research of problems of bank resource base formation in Ukraine in modern conditions. The classification of bank resources is given depending on the sources of formation: own, involved and borrowed. The complex analysis of the dynamics of the bank resource base structure in Ukraine is carried out. Recommendations for forming the bank resource base in Ukraine are given.

Keywords: bank, resource base, own capital, attracted resources, borrowed resources.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується підвищенням вимог до банківської системи, яка повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарського комплексу в умовах поступової інтеграції у європейський та світовий економічний простір. Це зумовлено особливою роллю банків як провідних фінансових посередників, що забезпечують переміщення фінансових ресурсів між окремими регіонами, галузями господарства та суб'єктами економіки з метою задоволення їх потреб та запитів.

Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їх прибутковості, підтримки достатньої ліквідності та довіри з боку всіх учасників ринку. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання і домогосподарств у додаткових фінансових ресурсах. Водночас у сучасних умовах в Україні помітно загострилися проблеми формування та використання ресурсів банків, що й зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності «банківських ресурсів» займалися багато як українських учених, таких як: М. Алексеєнко [1], О. Вовчак [4], Г. Возняк [5], І. Гиленко [6], А. Загородний [5], О. Кириченко [6], В. Колесников [2], Л. Кроливецький [2], Т. Смолженко [5], А. Ятченко [3], так і зарубіжних, таких як Д. Полфреман [9], Е. Рід [10], Дж.Ф. Синки [11], Ф. Форд [9].

Аналіз досліджень авторів щодо сутності поняття «ресурсна база банків» дав змогу виявити, що майже всі автори вважають ресурси банку сукупністю грошових коштів. При цьому закордонні автори не розглядають поняття «банківські ресурси» як об'єкт самостійного дослідження. Основні джерела коштів

відзначаються цими авторами під час розгляду пасиву банківського балансу, а також під час аналізу формування банківських ресурсів.

Дослідження чисельних публікацій авторів [2; 3] дало змогу класифікувати ресурси банку залежно від джерел формування на сукупність власних, залучених і запозичених коштів, наявних у його розпорядженні, які використовуються ним для здійснення активних операцій (рис. 1) При цьому між складниками ресурсної бази банків має підтримуватися певний баланс: власні ресурси становлять 10–15% ресурсної бази банків, запозичені ресурси займають приблизно близько 20–30% ресурсної бази банків, а інше – це залучені ресурси.

На сучасному етапі функціонування вітчизняної банківської системи багато досліджень присвячено різним аспектам формування ресурсної бази банків, однак варто підкреслити, що комплексні дослідження щодо оцінки динаміки структури ресурсної бази банків України відсутні. А отже, тенденції щодо змін у структурі ресурсної бази банків потребує детального дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення проблем формування ресурсної бази банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсна база банку – це власні кошти банків, залучені і запозичені кошти, сукупність яких використовується для здійснення банком активних операцій, тобто розміщення мобілізованих ресурсів з метою одержання доходу [2] На нашу думку, це визначення є найбільш точним та детально розкриває поняття ресурсної бази банку, адже воно її характеризує залежно від джерел формування ресурсів та характеризує мету використання цих ресурсів.

Передумовою ефективної діяльності комерційного банку як специфічного господарського товариства є створення відповідної ресурсної бази, тобто сукуп-

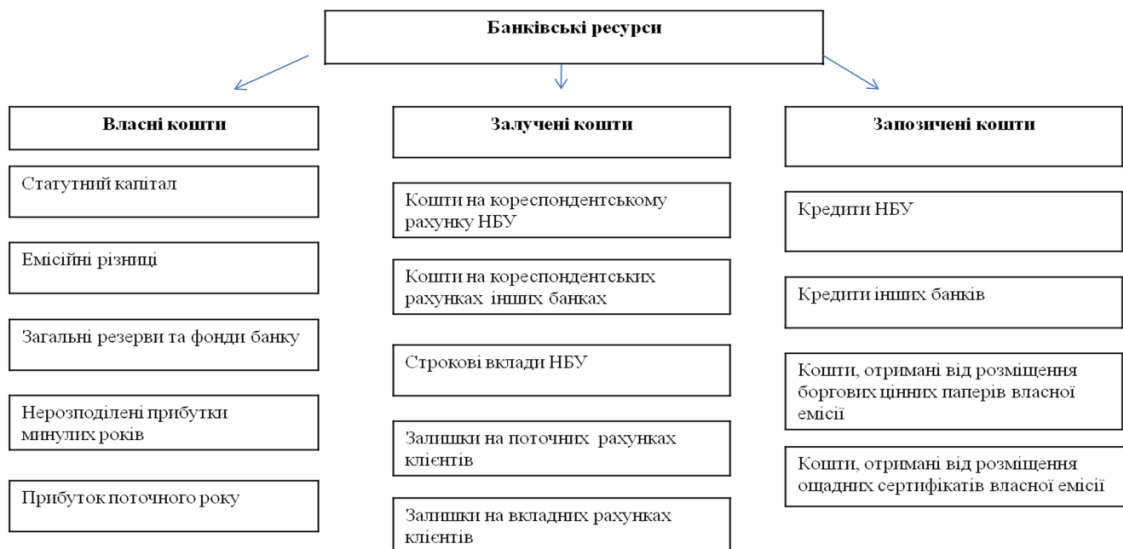


Рис. 1. Структура банківських ресурсів залежно від джерел формування

Складено за: [8]

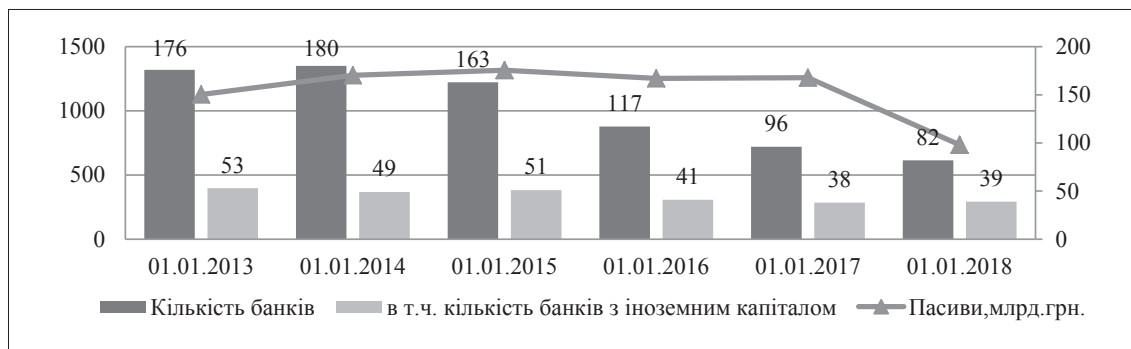


Рис. 2. Динаміка пасивів та кількості банків в Україні протягом 2013–2018 рр.

Складено за даними: [7]

ності грошових коштів, що надходять у розпорядження банку з різних джерел та використовуються ним для здійснення активних операцій. Розпочнемо аналіз формування ресурсної бази банків України з аналізу динаміки пасивів та кількості банків України протягом 2013–2018 рр. (рис. 2).

З рисунку видно, що друга найбільше зменшення кількості банків у банківській системі України припало на 2015–2016 рр., саме в цей період їх кількість зменшилася із 117 до 96, однак найбільше зменшення ресурсної бази банків відбулося у 2017 р. На нашу думку, така ситуація пов'язана із тривалим процесом виведення банків з ринку, що й привело до неодноразового зменшення кількості банків та їхньої ресурсної бази.

Варто підкреслити, що у 2012–2017 рр. кількість банків з іноземним капіталом знизилася на 14 банківських установ, що є негативною тенденцією для банківського сектору України. На нашу думку, це відбулося через вихід банків Західної Європи з вітчизняного банківського ринку у зв'язку з кризою банківської системи в країні та відсутністю перспектив розвитку економіки і відновлення ділового клімату.

Перейдемо до аналізу динаміки структури ресурсної бази банків, яка подана на рис. 3.

З рисунку видно, що найбільшу частку в пасивах банку займають залучені ресурси, тобто депозити фізичних та юридичних осіб. У 2010 році вони суттєво зменшилися внаслідок фінансової кризи 2008–2009 рр., що спричинило серйозну проблему з формуванням банками залучених ресурсів і привело до проблем із ліквідністю у банківських установах. Також ми бачимо, що разом зі зменшенням залучених ресурсів в 2010 році збільшилися запозичені ресурси. Це пов'язано з тим, що НБУ активно кредитував та надавав допомогу банкам, які потрапили в кризову ситуацію.

У період із 2013–2016 рр. ситуація стабілізувалася: на власний капітал припадало 10%, на залучені кошти – 60%, на запозичені – 30%. Однак починаючи з 2017 року структура ресурсної бази банків починає змінюватися. Так, збільшується частка залучених ресурсів до 70% за рахунок зменшення частки запозичених ресурсів до 20%.

У 2018 році зберігається тенденція 2017 року, однак можна ще побачити суттєве збільшення частки власних ресурсів. Однак варто підкреслити, що така зміна структури відбулася не за рахунок значного збільшення власного капіталу в абсолютному вираженні, він збільшився всього на 300 млрд. грн., а за рахунок зменшення залучених ресурсів практично в 2 рази, а запозичених – майже в 4 рази. Виходячи

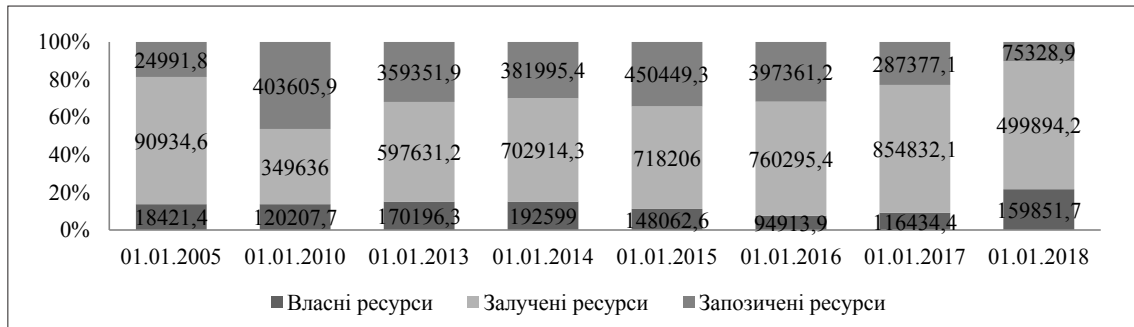


Рис. 3. Динаміка структури ресурсної бази банків за джерелами формування в Україні у 2005–2018 рр., млн. грн.

Складено за даними: [7]

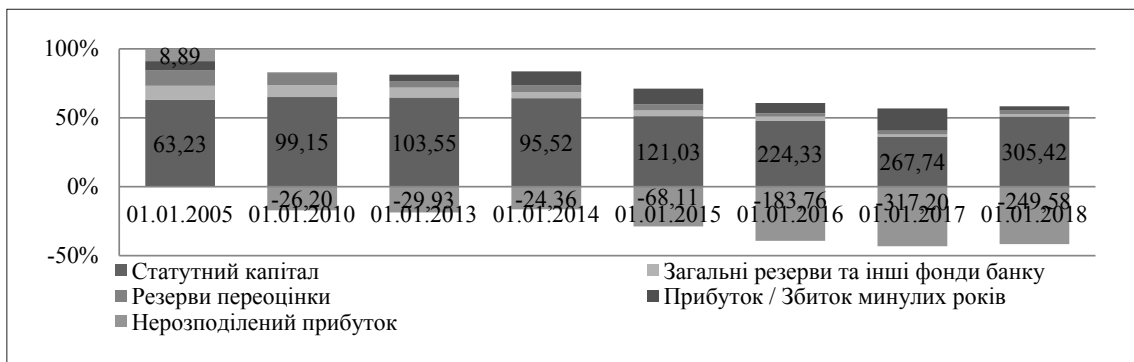


Рис. 4. Динаміка власного капіталу банківської системи України протягом 2005–2018 рр., млрд. грн.

Складено за даними: [7]



Рис. 5. Динаміка статутного капіталу банків України протягом 2013–2018 рр.

Складено за даними: [7]

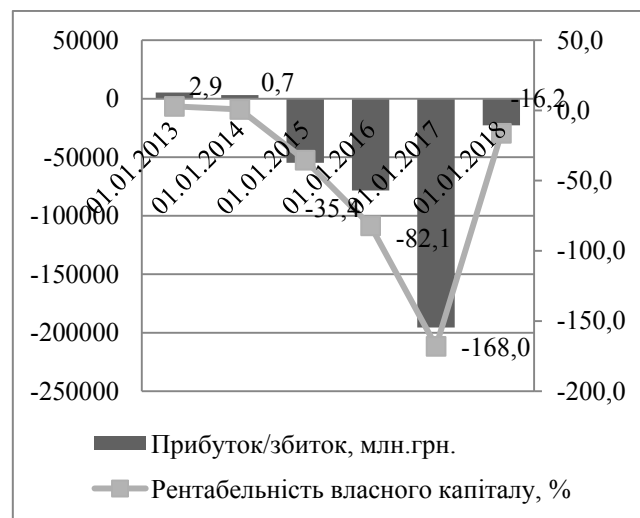


Рис. 6. Динаміка прибутку та рентабельності власного капіталу банків України протягом 2013–2018 рр.

Складено за даними: [7]

з того, що ресурсна база банків за джерелами формування складається із власних, залучених та запозичених ресурсів, проаналізуємо динаміку зміни цих складників більш детально.

Насамперед проаналізуємо динаміку, склад та структуру власного капіталу банків України у 2013–2018 рр., яка подана на рис. 4.

З рисунку видно, що основними складниками власного капіталу банку, які займають найбільшу частку в його структурі, є статутний капітал (рис. 5) та нерозподілений прибуток (збиток), хоч і у від'ємному значенні (крім 2005 року) (рис. 6)

Статутний капітал вітчизняних банків значно збільшився починаючи з 2016 року. Якщо проана-

лізувати темпи росту, то незначну спадаючу динаміку можна спостерігати у 2014 р., а зростання динаміки капіталу ми бачимо з 2015 р., при цьому доволі швидко з 2016 р. На нашу думку, така тенденція пов'язана зі збільшенням мінімальних вимог до розміру статутного капіталу з 17 червня 2016 року.

Аналіз прибутку (збитку) до оподаткування та рентабельність власного капіталу банків України у 2013–2018 рр. показав, що починаючи з 2014 року можна спостерігати різке зменшення як прибутку банків України, так і рентабельності капіталу банків України, пік якого приходиться на 2017 рік, коли рентабельність капіталу становить -168% . У 2017 р. можна спостерігати період різкого підвищення рентабельності, коли показник становить $16,2\%$.

Підкреслимо, що рентабельність капіталу дає змогу побачити економічну ефективність, яка відображає рівень ефективності використання ресурсів і капіталу банку; він показує стійкість банків, їхню здатність розраховуватися з боргами і приносити прибуток. І сьогодні цей показник свідчить про негативні тенденції щодо ефективності використання ресурсів банків України, однак значне його підвищення за останній рік вказує на пристосування банків до нових економічних умов в країні.

Перейдемо до аналізу другого складника ресурсної бази банків, а саме оцінки структури залучених ресурсів банків України. До залучених ресурсів належать кошти юридичних і фізичних осіб, які становлять депозитний портфель банку. Динаміка структури депозитного портфеля банків України подана на рис. 7.

З рисунку видно, що якщо у 2013–2015 рр. у структурі депозитного портфеля переважали кошти фізичних осіб, на них припадало $60\text{--}70\%$ депозитного портфеля, то у 2017 р. їхня частка зменшилась і становила 45% депозитного портфеля станом на 1 січня 2018 р.

Однак варто підкреслити, що така зміна структури відбулася не за рахунок збільшення коштів юридичних осіб в абсолютному вираженні, а за рахунок зменшення коштів як фізичних, так і юридичних осіб практично в 2 рази, при цьому зменшення коштів фізичних осіб мало випереджальну динаміку. На нашу думку, таке зменшення депозитів фізичних осіб відбулося через підвищення рівня недовіри населення до банківської системи, що пов'язано як із значним скороченням кількості банків, так і з нестабільністю національної валюти, а також відтоком валютних вкладів.

Наступним кроком в оцінці структури залучених ресурсів є їх аналіз за такою характеристикою, як строковість. Проаналізуємо вклади фізичних (рис. 8) та юридичних (рис. 9) осіб у банках України за строковістю у 2013–2018 рр. З рисунку 8 видно, що в структурі депозитів фізичних осіб переважають термінові депозити, хоча їх частка має змінний характер. Якщо з 2013 по 2017 рік термінові депозити змінювалися несуттєво, то з 2017 року вони впали майже в 3 рази.

Щодо вкладників, то їм вигідно класти гроші на такий вид депозиту. Незважаючи на те, що їх внесок втрачає свою ліквідність через інфляцію, більш високі відсотки за строковим депозитом перекрива-

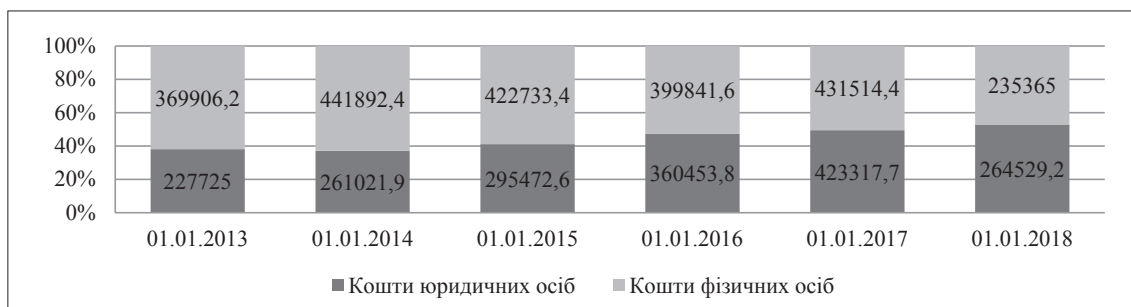


Рис. 7. Динаміка структури депозитного портфеля банків України у 2013–2018 рр., млн. грн.

Складено за даними: [7]

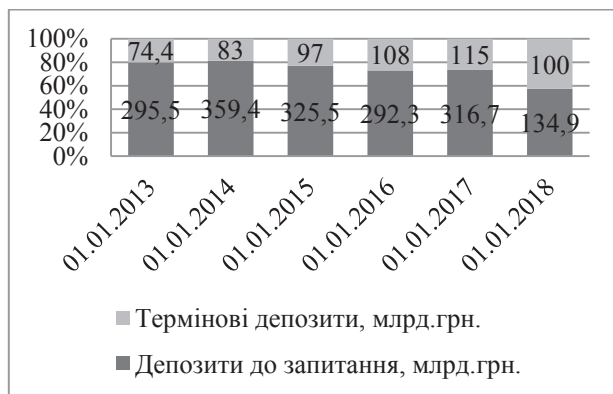


Рис. 8. Динаміка вкладів фізичних осіб банківської системи України за строковістю у 2013–2018 рр., млрд. грн.

Складено за даними: [7]



Рис. 9. Динаміка вкладів юридичних осіб банківської системи України за строковістю у 2013–2018 рр., млрд. грн.

Складено за даними: [7]

ють цей мінус. Ще одна особливість – відсутність великих витрат на обслуговування строкових рахунків, що також впливає на розмір винагороди клієнта.

Депозити до запитання є нестабільними: у будь-який час кошти з цих рахунків за вимогою клієнтів можуть бути вилучені шляхом видачі готівки, виконання платіжних доручень, сплати чеків або векселів. Водночас клієнти банку не повною мірою використовують кошти на депозитних рахунках, у результаті чого на них постійно є залишок коштів, який не знижується за певний мінімальний рівень і який комерційні банки застосовують для здійснення активних операцій. Оскільки відсоток за кредитами набагато перевищує розмір плати за депозитами до запитання, то банк при цьому одержує суттєвий дохід.

Порівняно з депозитами фізичних осіб у вкладах юридичних осіб переважають депозити на запитання. Це зумовлено тим, що криза вплинула на відсутність грошей у підприємств, тому клієнтам для того, щоб завжди мати змогу зняти гроші в будь-який момент, більш підходять депозити до запитання. І, як ми вже зазначали, на термінових депозитах поточні ставки і близько не покривають нинішнього рівня інфляції в країні.

Так, депозити на запитання з 2013 по 2016 рік мали тенденцію до зростання, але вже з 2017 року впали майже в 2 рази, насамперед через суттєве зменшення кількості банків на ринку. Термінові депозити демонстрували подібну тенденцію у 2013–2017 рр., але вже з 2017 року суттєво зменшилися, хоча не так сильно, як депозити до запитання.

Третій складник ресурсної бази банків – це запозичені ресурси. Зазначимо, що в останні роки виникли значні проблеми на міжбанківському ринку: погіршення оцінок фінансового стану банків, зниження кредитних рейтингів і банкрутство банків. Через кризу довіри на міжбанківському ринку багато кредитних ліній були практично закриті, майже припинилося взаємне кредитування банків, помітно знизився перетік грошей між фінансовими інститутами [11].

Динаміка структури запозичених ресурсів банків України наведена на рис. 10.

З рисунку видно, що запозичені ресурси суттєво зменшилися за всіма джерелами формування. Кошти банків та інші зобов'язання, котрі мають вагому частку в запозичених ресурсах, мали несуттєві зміни у 2013–2015 рр., але вже з 2015 року кошти банків мали тенденцію до зниження; інші зобов'язання в 2016 році піднялися до свого найбільшого значення 188,1 млрд. грн., а потім з 2016 по 2018 рік впали майже в 3 рази.

Кошти банків зменшилися через недовіру на міжбанківському ринку, багато іноземних банків покинуло нашу країну через нестабільність та кризу. Субординований борг впав у рази, бо він є дуже ризиковим інструментом на банківському ринку. Боргові цінні папери також зменшилися через зниження оборотів на міжбанківському ринку. Інші зобов'язання змінили своє значення в негативний бік через зменшення кредиторської заборгованості та обсягів цінних паперів власного боргу. Отже, аналіз запозичених ресурсів також демонструє негативну тенденцію щодо їх використання в діяльності банків.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ресурсна база відіграє визначальну роль у створенні, ефективній роботі та розвитку банківських установ. Її збільшення веде до зростання ресурсного потенціалу всієї банківської системи України загалом. Саме тому дослідження ресурсної бази повинне залишатись одним із пріоритетних напрямів вітчизняних науковців та вищого керівництва українських банків.

Ми зазначили, що найбільшу частку к власних ресурсах займають статутний капітал та прибуток. Однак через загострення політичної кризи в країні та початок бойових дій на сході країни, які загострили наслідки світової фінансової кризи в Україні, з 2014 року, на нашу думку, банківська система України зазнала значних збитків та падіння рентабельності капіталу, що позбавило банки основного джерела поповнення власного капіталу.

На сучасному етапі відбувається зміна структури залучених ресурсів через недовіру населення до банківської системи, збіднілість населення та кризу в країні. Щодо запозичених ресурсів, то через погіршення оцінок фінансового стану банків значно знизилася активність на міжбанківському ринку. Через кризу довіри на міжбанківському ринку багато кредитних ліній були практично закриті, майже припинилося взаємне кредитування банків, помітно знизився перетік грошей між фінансовими інститутами.

Основним і найбільшим кроком до удосконалення формування ресурсної бази є збільшення довіри до банківської системи загалом з боку населення, що забезпечить збільшення більшої кількості залучених коштів на довгостроковий період, а також довіри іноземних інвесторів, що може дати доступ до запозичення дешевших ресурсів. Не менш важливим залишається удосконалення маркетингових заходів, управління відсотковою політикою та розвиток новітніх банківських послуг.

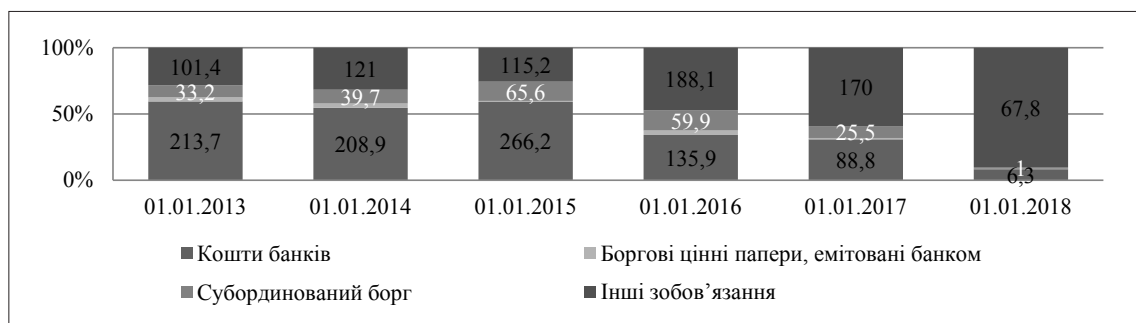


Рис. 10. Динаміка структури запозичених ресурсів банків України у 2013–2018 рр., млрд. грн.
Складено за даними: [7]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. К.: КНЕУ, 2002. 276 с.
2. Банківська справа: Учеб. / Под ред. Колесникова В.І., Кроливецької Л.П. М.: Фінанси і статистика, 1998. 302 с.
3. Банківський менеджмент: Навч. посібник / Кириченко О., Гіленко І., Ятченко А. К.: Основа, 1999. 259 с.
4. Вовчак О., Скаско О., Стасів А. Банківський нагляд. Л.: Новий Світ-2000, 2005. 480 с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – Львів: Центр Європи, 1997. 803 с.
6. Кириченко О., Гіленко І., Роголь С., Сиротян С., Немой О. Банківський менеджмент: Навчальний посібник / К.: Знання-Прес, 2002. 438 с.
7. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/>
8. Остапишин Т.П. Основи банківської справи: Курс лекцій. К.: МАУП, 1999. 112 с.
9. Полфреман Д., Форд Ф. Основи банківської справи / Пер. з англ. М.: ИНФРА, 1996. 297 с.
10. Рід Е., Коттер Р., Гілл Е., Сміт Р. Комерційні банки / Пер. з англ. М.: Космополіс, 1991. 418 с.
11. Синки Дж. Управління фінансами в комерційному банку / Пер. з англ. М.: Cataplexy, 1994. 264 с.

УДК 347.73

Перепелиця М.О.
доктор юридичних наук,
професор кафедри фінансового права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого

СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО КОНФЛІКТУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ДОЮРИСДИКЦІЙНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ

У статті проаналізовано сутність понять «податковий конфлікт», «податковий спір», обставини їх виникнення та особливості змісту. Особлива увага приділена альтернативним засобам врегулювання податкових конфліктів, які застосовуються у США та Європейському Союзі. Автор досліджує переваги доюрисдикційних процедур врегулювання податкових конфліктів та обґрунтовує перспективи їх розвитку в Україні, а також розглядає сучасний стан цього інституту у нашій державі.

Ключові слова: податковий конфлікт, податковий спір, платники податків, контролюючий орган, акт заперечення, доюрисдикційне врегулювання, адміністративний порядок, судовий порядок, посередництво, податкові правовідносини.

Перепелиця М.А. СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНФЛИКТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ДОЮРИДИЧЕСКОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье анализируется сущность понятий «налоговый конфликт», «налоговый спор», обстоятельства их возникновения и особенности содержания. Особое внимание уделяется альтернативным способам урегулирования налоговых конфликтов, применяемым в США и Европейском Союзе. Автор исследует преимущества доюрисдикционных процедур урегулирования налоговых конфликтов и обосновывает перспективы их развития в Украине, а также рассматривает современное состояние этого института в нашем государстве.

Ключевые слова: налоговый конфликт, налоговый спор, плательщики налогов, контролирующий орган, акт возражения, доюрисдикционное урегулирование, административный порядок, судебный порядок, посредничество, налоговые правоотношения.

Perepelitsa M.A. THE ESSENCE OF THE TAX CONFLICT AND THE PROSPECTS FOR ITS PRE – LEGAL SETTLEMENT

The article analyzes the essence of the concepts “tax conflict”, “tax dispute”, the circumstances of their occurrence and the specifics of the content. Particular attention is paid to alternative ways of settling tax conflicts in the US and the European Union. The author explores the advantages of pre-legal procedures for resolving tax conflicts and justifies the prospects for their development in Ukraine, and also considers the current state of this institution in our state.

Keywords: tax conflict, tax dispute, taxpayers, controlling body, objection, pre-legal settlement, administrative procedure, judicial order, mediation, tax legal relations.

Постановка проблеми. Податкові правовідносини за своєю суттю завжди є та будуть суперечливими та потенційно конфліктними для головних сторін – держави в особі контролюючих органів та платників податків. У цих правовідносинах стикаються публічний та власний інтереси осіб. Публічний інтерес, тобто інтерес держави, полягає у прагненні якомога більшого та швидшого поповнення публічних фондів за рахунок податків, зборів, мит, внесків, штрафів тощо. Приватний інтерес, носіями якого є платники податків, навпаки, виражається у бажанні зменшити податковий тиск усіма можливими засобами для того, щоб максимально зберегти свою власність, гроші, майно від зазіхань владних суб'єктів. Такий стан речей у більшому чи меншому ступені властивий для будь якої держави – як економічно розвинутої, так і такої, де мають місце кризові явища у економіці. Але є і різниця.

У країні, де платники податків реально відчують результати від сплачених податків у вигляді підвищення соціального рівня життя загалом, фінансова дисципліна також має більш високий рівень дотримання. Якщо ж платники податків розуміють, що держава, посилюючи податковий тиск, у відповідь тільки погіршує становище суспільства – відповідно знижується і рівень виконання податкових норм (причини – корупція, необхідність обслуговувати зовнішній державний борг, коли кошти від підвищених сплачених податків спрямовуються не на фінансування потреб людей, а на погашення відсотків за позиками тощо). Остання ситуація ще більше загострює конфлікт, що може у будь-який час спалахнути між платниками податків та контролюючими органами.

Безумовно, держава має у своєму арсеналі досить широкий спектр засобів примусу для виконання

платниками своїх фінансових зобов'язань, щорічно посилює їх та доповнює. Але, як уже було показано практикою, посилення відповідальності за порушення фінансового (податкового) законодавства, підвищення штрафів, розроблення більш витончених механізмів відбирання власності у платників через інститут примусового погашення податкового боргу дає короткочасні результати, а у подальшому, навпаки, приводить до втрати бюджетом значного обсягу надходжень, тому що, як доказав Артур Лаффер, узагальнюючи конкретні показники практики, підвищення податкового тиску більш ніж на 25–27% приводить до відтоку надходжень до бюджетів (посилюються процеси ухилення від сплати податків, платники вважають за краще перенести свою господарську діяльність в інші держави з меншим податковим тиском та більш передбачуваною податковою політикою або стають банкрутами тощо).

У такій ситуації необхідно і правильно використати інший шлях вирішення проблеми. У Україні доцільно було б розвинути інститут доюрисдикційного врегулювання податкових конфліктів, де у протилежних за своїми інтересами сторін з'явиться можливість налагодити у деякому сенсі партнерські відносини, посилити співробітництво одне з одним, а головне – кожна зі сторін буде відчувати, що використання такої процедури врегулювання податкового конфлікту є для нею більш вигідним, ніж адміністративний чи судовий порядок. У межах такої процедури головним моментом також є бажання учасників швидко розв'язати конфлікт, що виник у податкових правовідносинах. В Україні такий інститут ще тільки починає розвиватися, але його існування у інших державах уже довело свою ефективність та результативність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вищезазначеній проблемі приділяли увагу такі вчені, як Н.В. Сухарева, Д.Б. Орахелашвілі, О.О. Овсянніков, В.М. Свириденко, М.В. Цветков та інші. Однак, на нашу думку, аналіз питання доюрисдикційного врегулювання податкових конфліктів саме з позицій перспектив його розвитку в Україні, переваг такого інституту перед юрисдикційними засобами (судовим та адміністративним) дасть змогу більш ефективно вдосконалити систему відносин між платниками податків та контролюючими органами у сфері сплати податків та погашення податкового боргу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження переваг альтернативного способу вирішення податкових конфліктів (спорів), обґрунтування їх необхідності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розгляду питання щодо перспектив доюрисдикційного врегулювання податкових конфліктів, необхідно визначитися із сутністю поняття «податковий конфлікт», обставинами його виникнення та наслідками, які він далі породжує.

Етимологія слова «конфлікт» передбачає обов'язкову різнополюсність позицій сторін. Слово «конфлікт» походить від латинського «conflictus», що означає зіткнення сторін, думок, сил [1, с. 632]. Причина будь-якого правового конфлікту полягає в переконанні однієї зі сторін цього конфлікту, що поведінка іншої неправомірна, в основі чого також лежить зіткнення думок та різнополюсність позицій. Віднесення правового конфлікту до податкового має місце тоді, коли він виникає в межах саме податкових правовідносин, як правило, з приводу нарахування та сплати податків, зборів, штрафів. Податковий конфлікт виникає у зв'язку з уявленням однієї

зі сторін конкретного податкового правовідношення про те, що її права порушуються чи якимось чином обмежуються діями іншої сторони.

Податковий конфлікт у деякому сенсі має відповідну спільну сутність з адміністративним конфліктом, тому що «виникає у зв'язку з управлінською діяльністю владного органу з приводу здійснення ним виконавчих та розпорядчих функцій» [2, с. 52]. Тобто контролюючі органи під час реалізації своїх обов'язків, пов'язаних із нарахуванням та сплатою податків, зборів, штрафів, здійснюють саме виконавчі та розпорядчі функції. Але є і суттєва ознака, яка чітко відмежовує податковий конфлікт від адміністративного. Про неї слушно зазначає О.М. Горбунова: «Владно-майновий характер типовий і для певних адміністративних правовідносин (конфіскація і реквізиція, адміністративні грошові штрафи, перехід у державну та муніципальну власність безгосподарного майна). Однак ці правовідносини виникають, змінюються і припиняються в процесі управлінської діяльності держави, не пов'язаної безпосередньо з фінансовою діяльністю, з надходженням грошових коштів у бюджет держави» [3, с. 43]. Тобто податковий конфлікт має свій вузький предмет дії, сферу розповсюдження.

Досліджуючи сутність податкового конфлікту, буде правильно виділити риси, які його характеризують як окремий та «самостійний» вид правового конфлікту:

1. Правовідносини, з яких виникає податковий конфлікт, виникають у процесі фінансової діяльності держави, а саме на першій її стадії – обов'язкової акумуляції грошових коштів.

2. Податковий конфлікт ґрунтується, як правило, на матеріальних підставах, тобто виникає з приводу грошей – податків, зборів, штрафів.

3. У податковому конфлікті завжди присутній суб'єкт, що наділений державно-владними повноваженнями. Він виникає у зв'язку з реалізацією контролюючим органом функцій, пов'язаних з нарахуванням та сплатою податків, зборів, штрафів.

4. Конфлікт, що виникає з податкових правовідносин, – це протиріччя з приводу прав та обов'язків суб'єктів податкового права, оскільки змістом будь-яких правовідносин є права та обов'язки сторін.

5. Податковий конфлікт характеризується негативним ставленням одного із суб'єктів конкретних податкових правовідносин до юридичного факту, що став основою для виникнення, зміни чи припинення податкових правовідносин.

6. Податковий конфлікт – це розбіжності сторін, які за суб'єктним складом знаходяться у відносинах влади і підпорядкування, а їх майнові і процесуальні відносини засновані на юридичній рівності.

Остання ознака потребує пояснення. Справа в тому, що правові відносини, що діють у межах податкового конфлікту, спочатку виникають саме як імперативні, тому що виникають за ініціативою владного суб'єкта. Але ця імперативність діє тільки на стадії виникнення. Предметом будь-якого податкового конфлікту завжди є матеріальний спір, тобто майнові відносини, в межах яких сторони є вже юридично рівними. І саме цей момент так званої «диспозитивності» у податковому конфлікті необхідно використовувати для того, щоб розв'язати його у межах доюрисдикційної процедури, використовуючи всі механізми переговорного процесу. Саме юридична рівність сторін податкового конфлікту дає змогу вирішити його без звернення до уповноважених органів влади. Таким чином, з моменту виник-

нення розбіжностей наявні між сторонами відносини влади і підпорядкування набувають іншого характеру; наявність у цих правовідносинах суб'єкта, наділеного владними повноваженнями, не зумовлює виникнення відносин підпорядкування. Тут правами рівною мірою володіють обидві сторони.

Внаслідок податкового конфлікту виникає податковий спір. Д.Б. Орехалашвілі визначає податковий спір як передане на розгляд уповноваженому юрисдикційному органу протиріччя між учасниками правовідносин, пов'язане з нарахуванням та сплатою податків, з приводу взаємних прав та обов'язків, а також умов їх реалізації, що потребує його вирішення на основі правової оцінки умовних прав сторін та перевірки законності дій владно-уповноваженого суб'єкта [4, с. 47]. С.В. Овсянніков визначає податковий спір як юридичний спір, який вирішується компетентним органом державної влади у встановленій законом формі між державою, з однієї сторони, та іншими учасниками податкових правовідносин – з іншої, пов'язаний з нарахуванням та сплатою податків [5, с. 78]. Отже, податковий спір – це конкретна юридична ситуація, в основі якої лежить протиріччя між платниками податків, з однієї сторони, і органами державної влади – з іншої, що виникає з приводу застосування податкової норми щодо сплати податків та зборів. Вирішується така ситуація в адміністративному або у судовому порядку. Але практиці, що склалася у інших країнах світу, відомий також інший шлях вирішення податкових спорів. Йдеться про інститут доюрисдикційного врегулювання податкових конфліктів. Це так звані «альтернативні правила» узгодження податкового спору між суб'єктами.

Можливість застосування доюрисдикційної форми врегулювання податкових конфліктів спрямована на спонукання платником уповноваженого державного органу (контролюючого) до відповідної поведінки, при цьому останній не використовує владні повноваження у тому обсязі, в якому вони застосовуються під час адміністративного чи судового вирішення конфліктної ситуації у податкових правовідносинах. Доюрисдикційне врегулювання податкових конфліктів – це процедура, застосування якої дає змогу оперативно вирішувати виникаючі податкові конфлікти, не доводячи вирішення спору до судового або адміністративного розгляду.

В Україні досить детально врегульовані питання вирішення податкових конфліктів у судовому чи адміністративному порядку, тоді як інститут альтернативних правил узгодження податкових спорів практично не розвинений, але потреба у його існуванні вже є. Вважаємо, що основою для інституту доюрисдикційного вирішення податкових конфліктів в Україні повинен бути інститут права на звернення та претензійний порядок досудового врегулювання господарських спорів.

Згідно із Законом України «Про звернення громадян» від 5.10.2016 р. [6], під зверненнями громадян слід розуміти викладені в письмовій або в усній формі пропозиції (зауваження), заяви (клопотання) і скарги. Пропозиція (зауваження) – це звернення громадян, де висловлюються порада, рекомендація щодо діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, депутатів усіх рівнів, посадових осіб, а також висловлюються думки щодо врегулювання суспільних відносин та умов життя громадян, вдосконалення правової основи державного і громадського життя, соціально-культурної та інших сфер діяльності держави та суспільства.

Заява (клопотання) – звернення громадян із проханням про сприяння реалізації закріплених Конституцією та чинним законодавством їхніх прав та інтересів або повідомлення про порушення чинного законодавства чи недоліки в діяльності підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності, народних депутатів України, депутатів місцевих рад, посадових осіб а також висловлення думки щодо поліпшення їхньої діяльності. Клопотання – письмове звернення з проханням про визнання за особою відповідного статусу, прав чи свобод тощо. Скарга – це звернення з вимогою про поновлення прав і захист законних інтересів громадян, порушених діями (бездіяльністю), рішеннями державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій, посадових осіб.

Важливим при цьому також є положення щодо рішень, дій або бездіяльності в управлінській сфері, які можуть бути оскаржені. До таких належать такі рішення, дії або бездіяльність, внаслідок яких порушено права і законні інтереси чи свободи громадянина (групи громадян); створено перешкоди для здійснення громадянином його прав і законних інтересів чи свобод; незаконно покладено на громадянина якінебудь обов'язки або його незаконно притягнуто до відповідальності.

Якщо аналізувати наведені види звернень з позиції дослідження можливостей доюрисдикційного врегулювання податкових конфліктів, то слід зазначити, що застосовуватися у таких податкових правовідносинах можуть тільки пропозиції та клопотання.

Порядок їх подання і розгляду регламентується лише загальним законодавством про звернення громадян, і якщо контролюючий (податковий) орган у процесі розгляду пропозиції чи клопотання переконується, що якийсь із його актів (рішень), дії або бездіяльність посадових осіб можуть спричинити порушення прав платника податків, то подальша відміна такого акта або здійснення певних дій чи, навпаки, утримання від їх здійснення може розглядатися як врегулювання податкового конфлікту без звернення до юрисдикційного органу. Але практика вирішення податкових конфліктів таким шляхом, тобто через інститут звернення громадян, також практично не використовується у нашій державі.

Як правило, іноді платник податків намагається використати доюрисдикційну процедуру вирішення податкового спору, викладаючи свої заперечення в акті після проведення перевірки контролюючим органом. Такий акт заперечення вважається саме доюрисдикційним механізмом і ще не входить в адміністративну процедуру вирішення спору, а є, у деякому сенсі, тільки її початком. На стадії розгляду такого акта у платника податків та податкового органу є ще можливість домовитися без застосування адміністративної процедури.

Так, відповідно до п. 86.7 ст. 86 Податкового кодексу України, у разі незгоди платника податків або його представників з висновками перевірки чи фактами і даними, викладеними в акті перевірки, вони мають право подати свої заперечення протягом 5 робочих днів із дня, наступного за днем отримання акта. Контролюючий орган зобов'язаний розглянути акт заперечення протягом 7 робочих днів і надати відповідь платнику податків. При цьому сам платник податків має право брати участь у розгляді його акта та надавати відповідні документи [7]. Зрозуміло, що якщо у межах розгляду акта заперечення платника податків платник та контролюючий орган вирішують спір, то необхідність у подаль-

шому оскарженні податкових повідомлень, рішень або рішень перевірки, прийнятих контролюючим органом, відмінюється – чи то адміністративний, чи судовий порядок. Така процедура буде вважатися доюрисдикційним шляхом вирішення податкового конфлікту. Але тільки такої процедури в Україні, безумовно, недостатньо для того, щоб ефективно та швидко вирішувалися непорозуміння між платниками податків та податковими органами.

Зрозуміло, що з розвитком суспільних відносин відбувається розвиток і податкових правовідносин. І, як уже зазначалося, використання тільки імперативного методу регулювання таких відносин є недостатнім, особливо в останній час. Тому, окрім методу владних приписів, усе більшого застосування набувають такі моделі поведінки, як переговори, посередництво, стимулювання, погодження, рекомендації тощо. Застосування таких методів дає суб'єктам можливість розширити варіанти своєї поведінки з метою вирішення податкового конфлікту ще до початку використання юрисдикційних процедур. Тобто і у платників податків, і у контролюючих осіб, що задіяні у процесі збору податків, підвищується інтерес саме до таких варіантів вирішення податкового спору. І це не випадково. Адже доюрисдикційне врегулювання має свої переваги.

Перш ніж зазначити ці переваги, слід перелічити загальноприйняті варіанти доюрисдикційного вирішення податкового конфлікту, які вже застосовуються в американській та європейській правових системах. У США їх називають «альтернативні засоби врегулювання спорів». До них належать:

1) Переговори – врегулювання спору безпосередньо сторонами без участі інших осіб.

2) Посередництво – врегулювання спору за допомогою незалежного нейтрального посередника, котрий сприяє досягненню сторонами угоди.

3) Арбітраж – вирішення спору за допомогою незалежної нейтральної особи – арбітра, який виносить обов'язкове для сторін рішення. Ця форма є досить поширеною й означає врегулювання суперечки за допомогою посередника-арбітра, який у разі недосягнення сторонами угоди уповноважений вирішити спір у порядку арбітражного.

4) Мінірозгляд. Такий вид вирішення спору, як правило, часто застосовується для невеликих платників податків, спір для яких не є досить запутаним та важким. Він отримав назву від зовнішньої схожості з судовою процедурою і є урегулюванням суперечки за участі керівників організацій та третьої незалежної особи, що очолює слухання справи.

Взагалі платники податків самостійно обирають будь-які з названих способів вирішення спору, але з урахуванням суб'єктивного права, яке порушене, характеру протиправної поведінки іншої особи, практики, що склалася з аналогічних питань.

Форми вирішення податкових спорів без втручання юрисдикційних органів вже стали невід'ємним елементом правових систем США та Європейського Союзу і виникли як альтернатива правосуддю, тому що останнє є досить формалізованим, дорого коштує та може займати багато часу. А всі ці фактори не становлять інтересу ані для платника податків, ані для податкових органів.

Як бачимо, головною ознакою доюрисдикційних засобів врегулювання податкових конфліктів є участь у такому врегулюванні третьої незалежної особи. Елементи цих трьох основних видів комбінуються в різноманітні варіанти. Так, переговори майже завжди є частиною будь-якої іншої процедури.

Слід зазначити, що під час застосування таких доюрисдикційних варіантів врегулювання податкових конфліктів йдеться про відповідне делегування державою третім особам своїх владних повноважень. Але якщо це виправдовує себе – то чому би і ні. Наприклад, йдеться про такі ситуації, що досить часто мають місце у практиці, коли податковий спір між платниками та контролюючими органами може тривати роками. Це нікому не вигідно. Ні державі в особі податкових органів, яка прагне якомога скоріше одержати відповідні грошові суми до бюджету (податки, штрафи), ні платникам, для яких довга тривалість вирішення спору може обернутися ще більшими сумами штрафів, пені або інфляційним знеціненням їхніх грошей тощо.

Отже, переваги альтернативного способу вирішення податкових спорів вже не викликають ні у кого сумнівів. До них слід віднести такі:

1) Цей інститут є вигідним засобом для звільнення перевантаженої судової системи від великої кількості нескладних та дрібних справ, що також забирають багато часу у суддів.

2) Цей інститут є економним для учасників спору та вигідним з матеріальної позиції, оскільки оплата послуг адвоката, податкового юриста для платника може досить дорого коштувати, а може ще виникнути потреба у проведенні експертиз, аудиту. Стоєво податкового органу у разі програшу справи необхідно буде відшкодувати шкоду. Так, наприклад, в Україні шкода, завдана платнику податків неправомірними рішеннями, діями чи бездіяльністю посадової або службової особи контролюючого органу, відшкодовується за рахунок коштів державного бюджету, передбачених для фінансування цього органу, незалежно від вини цієї особи. А далі посадова або службова особа контролюючого органу несе перед державою відповідальність у порядку регресу в розмірі виплаченого з бюджету відшкодування через неправомірні рішення, дії чи бездіяльність цієї посадової особи [7, п. 21.3 – 21.4 Ст. 21]. Якщо загалом враховувати, що обидві сторони сплачують відповідні судові витрати, то навіть виграш справи може не покрити реальних витрат.

3) Економія часу для всіх сторін процесу. Доюрисдикційні засоби вирішення спору можуть займати від одного дня до місяця, але не роки, як це можливо в судовій системі. Часто тривалість процесу залежить від сторін, які за своєю угодою можуть встановити кінцеву дату вирішення конфлікту.

4) Важливим моментом є конфіденційність. На відміну від судової чи адміністративної процедури, альтернативні засоби не супроводжуються протоколюванням, слухання справи проводиться у закритих засіданнях, держава не контролює цей процес.

5) Можливість сторін самостійно контролювати процедуру розгляду. Іноді розгляд справи в суді приводить до того, що сторони втрачають контроль над своїм спором (а вже і хотіли б його вирішити одне з одним). Його подальша доля залежить в основному від процесуальних правил, суддів, адвокатів. В альтернативних процедурах сторони завжди є активними учасниками процесу і впливають на нього на будь-якій стадії.

6) Психологічний аспект. Застосування доюрисдикційних засобів врегулювання податкових конфліктів сприяє збереженню поважних відносин та продовженню ділової співпраці між сторонами, тоді як змагальний судовий механізм лише загострює та поглиблює протиріччя між ними. У кінцевому підсумку сторони можуть розійтися лютивими ворогами.

Вважаємо, що доюрисдикційні процедури врегулювання податкових спорів мають перспективи свого розвитку і в Україні. Адже всі перелічені вище переваги такої процедури, що притаманні США та країнам Європейського Союзу, цілком мають стосунок і до нашої країни. Безумовно, не потрібно їх зовсім бездумно копіювати, але використати такий позитивний досвід було би правильним. Під час вивчення цього досвіду слід уважно проаналізувати такі питання: які типи процедур потрібно відносити до альтернативних; якою кваліфікацією повинна володіти особа для того, щоб бути спроможною врегулювати спір; хто повинен визначати цю кваліфікацію, який саме державний орган; який вид контролю необхідно застосувати за особами, що є посередниками або арбітрами у вирішенні такого роду спорів тощо.

Висновок з проведеного дослідження. Таким чином, в Україні потрібно поступово вводити інститут доюрисдикційного врегулювання податкових конфліктів, який має свої переваги над іншими засобами

вирішення податкових спорів та сприяє підвищенню ефективності відносин між платниками податків та податковими органами з приводу сплати податків або погашення податкового боргу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуревич М.А. Право на иск. М.: АН СССР, 1949. 115 с.
2. Сухарева Н.В. Сущность административно-правовых споров // Юристъ. № 10. 1999. 185 с.
3. Горбунова О.Н. Финансовые правоотношения, их особенности и виды // Финансовое право: Учебник / Под ред. Проф. О.Н. Горбуновой. М.: Юристъ, 1996. 400 с.
4. Орахелашвили Д.Б. Понятие налоговых споров и отдельные направления их разрешения. М.: 2004. Юристъ. 185 с.
5. Овсянников А.А. Совершенствование отдельных элементов налоговой системы России как фактор экономического развития хозяйствующих субъектов. М. ; Юрид. Лит. 2004. 189 с.
6. Про звернення громадян: Закон України від 05. 10. 2016 р. // Відомості Верховної Ради України. 2015. № 47. Ст. 256.
7. Податковий кодекс України станом на 1 лютого 2018 р. Харків. Право. 2018 р.

УДК 336

Підчоса Л.В.
аспірант

*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

ДІЄВА МОДЕЛЬ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

У сучасних умовах, функціонування економіки України значною мірою детерміновано територіальним розвитком, що характеризується трансформацією міжбюджетних відносин. У цьому контексті особливої актуальності набувають питання вдосконалення політики соціально-економічного розвитку територіальних об'єднань шляхом побудови ефективної моделі міжбюджетних відносин. Аналіз міжбюджетних відносин країн світу дасть змогу сформувати власну модель міжбюджетних відносин в Україні і сприятиме формуванню власної, поміркованої і результативної бюджетної стратегії. Дієва система міжбюджетних відносин допомагатиме підвищити ефективність використання державних коштів, сприятиме досягненню результативності політики Уряду, цільовому та ефективному використанню бюджетних коштів, соціально-економічному розвитку територіальних об'єднань, а також оптимізації структури бюджетних видатків.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, демократизація суспільства, територіальний розвиток, бюджет, бюджетні кошти, бюджетна система.

Подчоса Л.В. ЭФФЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В современных условиях функционирование экономики Украины в значительной мере детерминировано регулированием территориального развития. На современном этапе перманентных изменений и трансформации межбюджетных отношений в Украине особую актуальность приобретают вопросы совершенствования социально-экономического развития территориальных объединений. Анализ международного опыта построения межбюджетных отношений даст возможность сформировать собственную модель межбюджетных отношений в Украине и эффективную и рациональную бюджетную стратегию. Создание эффективной системы межбюджетных отношений приведет к повышению эффективности использования государственных средств, достижению результативности политики правительства, целевому и эффективному использованию бюджетных средств, социально-экономическому развитию территориальных объединений, а также к оптимизации структуры бюджетных расходов, что является условием реструктуризации бюджетной системы и демократизации общества.

Ключевые слова. Межбюджетные отношения, демократизация общества, территориальное развитие, бюджет, бюджетные средства, бюджетная система.

Pidchosa L.V. EFFICIENT INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS STANDARD AS A CONDITION FOR EFFECTIVE BUDGETING

The functioning of Ukrainian economy determined by regulation of spatial development. Issues of improvement of the socio-economic development have become one of the topical discussion at the present stage of development of the country. The analysis of the intergovernmental fiscal relations countries across the globe will allow to build own model of intergovernmental fiscal relations in Ukraine and also can lead to formulate an effective budget strategy. As an efficient intergovernmental fiscal relations lead to increase the efficiency of public funds' use, achieve government policy effectiveness, use budget funds properly and efficiently, to increase socio – economic development and optimize the structure of budget expenditure, which is the important condition for restructuring the budget system and democratization of the society.

Keywords intergovernmental fiscal relations, democratization of the society, spatial development, budget, budget funds, budget system.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні активно обговорюються шляхи реформування міжбюджетних відносин у зв'язку з такими викликами, як: чітке слідування високим європейським стандартам; нецільове витрачання бюджетних коштів; неефективне проведення бюджетної децентралізації та ін. Вирішення зазначених проблем стає можливим за допомогою створення ефективної, дієвої моделі міжбюджетних відносин та ефективного державного фінансового контролю.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Актуальність обраної теми та визначення основних проблемних питань, що розглядаються в цій статті, було доведено та розглянуто такими відомими науковцями та провідними усевітньо відомими економістами, як Б. Порртер, Д. Даймонд, Дж. Стігліц, М. Давісон, О. Росс та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в побудові власної ефективної моделі міжбюджетних відносин в Україні.

Виклад основного результату дослідження. Детонатором необхідності вдосконалення системи відносин між бюджетами різних рівнів влади країн світу стало акцентування уваги на певних визначених поняттях, таких як бюджетна політика, міжбюджетні відносини і бюджетна децентралізація; систематизація їх провідних функцій і властивостей; а також їх вплив на роботу всіх механізмів бюджетної системи країни.

Безсумнівно, кожна країна має власну модель міжбюджетних відносин, формування якої базується на процесі реструктуризації бюджетної системи завдяки реконфігурації стратегій та механізму взаємодії міжбюджетних відносин на регіональному та місцевому рівнях (табл. 1). Її провідною метою було і залишається досягнення макрофінансової стабільності.

Досліджуючи систему міжбюджетних відносин країн світу, можна дійти висновку, що вона характеризується чітко визначеними відносинами між регіональними та місцевими органами влади і функціонує за рахунок результативного державного фінансового контролю [11].

Загалом модель міжбюджетних відносин базується на таких елементах, як: законодавство; моніторинг; фінансова підтримка; економія бюджетних коштів; стабілізаційний бюджет; програма збору податків; використання ресурсів; контроль; управління видатками; затвердження бюджетів; позикові кошти [11].

Так, важливим аспектом функціонування системи міжбюджетних відносин є законодавство. На території кожного територіального об'єднання Німеччини є власне територіальне законодавство, що не суперечить конституційним принципам (фінансова самодостатність під час вирішення власних внутрішніх проблем). Бюджети місцевих адміністрацій затверджуються після схвалення адміністрації кожного окремого територіального об'єднання, основним критерієм якого є дотримання балансу бюджету. Якщо адміністрація територіального об'єднання вважає місцевий бюджет незбалансованим або передбачає зростання рівня заборгованості, то вона має право відмовити у прийнятті такого бюджету. Контроль більшою мірою сфокусовано на формальних/правових аспектах, ніж на матеріальних (наприклад, таких, як економічне обґрунтування капіталовкладень) [9].

Важливим виявляється той факт, що адміністрації територіальних об'єднань можуть запроваджувати фінансові санкції щодо місцевих адміністрацій в тому разі, якщо внесені вищою адміністрацією правки до бюджету не прийнято.

Що стосується моніторингу, то Уряд не має права контролювати чи здійснювати моніторинг стану регіональних фінансів, оскільки, згідно з Конституцією Німеччини, територіальні об'єднання є незалежними [9]. У зв'язку з цим у Німеччині централізований моніторинг/аудит стану регіональних фінансів не здійснюється, проте контроль за станом регіональних фінансів по кожному територіальному об'єднанню здійснюється Рахунковою палатою.

Зважаючи на важливість факторів зовнішнього управління, в Італії за неспроможності регіональних та місцевих органів влади виконувати свої зобов'язання (далі – режим «діссесто») Міністерство внутрішніх справ здійснює фінансову підтримку. Зазначений процес відбувається в декілька етапів, а саме:

Етап 1. Режим «діссесто» може бути визнаний тільки щодо територіальних об'єднань за їх неспроможності надавати базові бюджетні послуги.

Етап 2. Може бути визначено, що територіальне об'єднання знаходиться в ситуації структурного дефіциту. Для визначення такої ситуації застосовується система індикаторів, що розраховуються за допомогою наданих регіональними та місцевими органами влади даних у вигляді спеціальної таблиці за останній фінансовий рік.

Таблиця 1

Межі визначення та застосування концепції бюджетної децентралізації

	Опис	Детальне розроблення
Хто	Описує, хто буде відповідальним за децентралізацію та на кого це вплине.	Фокусуються різні групи, організації або сегменти суспільства з різними рівнями підзвітності і структурою управління, на які вплине децентралізація.
Що	Описує, що має бути децентралізованим. Це може бути організаційна одиниця, функція, процес, послуга громадськості.	Бюджетна децентралізація широко визначає, «що».
Коли	Описується час, коли планується децентралізація, реалізується та скільки часу на це потрібно.	Може бути довготривалим процесом.
Де	Описує географічні чи просторові аспекти децентралізації.	Наприклад, просторова децентралізація з погляду децентралізації до місцевого та нижчого рівня влади.
Чому	Описує «велику причину» децентралізації.	Внутрішні та зовнішні чинники, що змушують Уряд чи суспільство проводити децентралізацію. «Чому» — вказується мета або об'єктивність, результат, вплив, довгострокові результати.
Як	Описує механічні, технічні та методологічні засоби децентралізації.	Засоби, за допомогою яких здійснюється децентралізація.

Джерело: таблицю складено особисто автором за допомогою [4]

Етап 3. Міністерство внутрішніх справ до кінця вересня наступного року визначає параметри бюджету, які повинні бути досягнуті регіональними та місцевими органами влади задля покращення свого фінансового стану. Встановлені показники розраховуються на основі даних за минулі три роки.

Етап 4. Після цього Міністерство внутрішніх справ відстежує такі параметри:

- відповідність продуктивності праці працівників адміністрації їх заробітній платі;

- ефективність управління витратами та послугами.

Слід зауважити, що є наслідки впровадження режиму «діссесто» для територіальних об'єднань, а саме:

- працівники, що відповідають за надання бюджетних послуг, усуваються від управління фінансами на наступні 5 років. Усі рахунки, борги, боргові виплати заморожуються;

- впроваджуються обмеження на нові запозичення (за винятком запозичень що надаються державою або регіоном);

- комісія з надзвичайних справ збільшує податкові ставки до максимального законодавчо дозволеного рівня;

- комісія з надзвичайних справ сплачує борги частинами від імені регіональних та місцевих органів влади через державне казначейство на протязі 20 років.

Ми вважаємо за доцільне навести приклад політики економії бюджетних коштів. Згідно із законодавством, розподіл доходів між територіальними об'єднаннями відбувається тільки після проведення спеціальних процедур розгляду у Парламенті та Парламенті провінцій. Для цього було створено Фонд розвитку провінцій [2].

У США (середина 80-х років) було сформовано стабілізаційний бюджетний фонд. Спочатку відбулося зниження податкових надходжень [11]. Наслідком цього стало значне скорочення видаткових програм, що привело до створення стабілізаційного бюджетного фонду. Необхідно наголосити, що для формування резервів відповідності до встановленої методології використовувалося довготривале планування з метою бюджетування та прогнозування (п'ятирічний інвестиційний план; план субсидій; моделювання змін у податкових надходженнях залежно від коригування податкових ставок) [11]. Таким чином, ця концепція сприяла визначенню фінансового стану на протязі року, зокрема розмір грошових потоків та потреб територіальних об'єднань у різноманітні періоди економічного циклу.

Програми збору податків розробляються регіональними та місцевими органами влади. Це дозволяє територіальним об'єднанням порівнювати дані стосовно руху грошових коштів за податковими рахунками з аналогічними даними.

Управління витратами. В цьому контексті доцільно розглянути досвід Франції. Основна увага в цьому аспекті приділяється контролю за вартістю послуг. Французьке законодавство вимагає, щоб усі регіональні та місцеві органи влади приймали довгострокові капітальні програми (Autorisation de Programme), які розподілені на індивідуальні проекти. Загальна вартість кожного з проектів обмежена певним рівнем фінансування, що затверджено урядом. Проекти фінансуються на протязі декількох років. Щорічний бюджет містить максимальний обсяг засобів, які можуть бути надані для фінансування кожного окремого проекту на протязі року

(Credit de Paiement). Це дає змогу регіональним та місцевим органам влади щорічно розглядати довгострокові капітальні програми, додаючи нові проекти та ліквідуючи реалізовані. Необхідно зауважити, що спеціальних правил із моніторингу витрат бюджету немає, проте кожен французький регіональний та місцевий орган влади веде щотижневу і щомісячну звітність. Здебільшого зазначені звіти включають у себе функціональну (або відомчу) та економічну класифікацію [3]. Також контроль за вартістю послуг здійснюється за допомогою моніторингу витрат бюджетотримувачів, таких як транспортні/комунальні/житлові компанії і приватні та громадські асоціації, що пропонують соціальні послуги. У цьому контексті важливим є той факт, що урядом встановлено ефективний контроль за діяльністю бюджетних організацій, які отримують бюджетні субсидії. Як наслідок, є прозорість фінансової діяльності. Необхідно підкреслити, що департамент моніторингу діяльності державних підприємств і асоціацій співпрацює з представниками громадськості і приватного сектору, що підсилює розвиток демократизації суспільства.

Що стосується питання використання ресурсів, то регіональні та місцеві органи влади можуть використовувати як внутрішні, так і зовнішні ресурси (в першому разі – податкові доходи, збори, разові доходи та інші; в іншому – кошти, залучені на фінансових ринках та фінансових інститутах) для фінансування своїх повноважень. Обмеження на обсяги запозичень можуть встановлюватися вищими органами влади або регіональними та місцевими органами влади самостійно у зв'язку із здійсненням бюджетної децентралізації шляхом:

1. Прямих обмежень:

- рівня заборгованості і дотримання встановлених показників боргового навантаження;

- витрат на обслуговування боргу або відсоткової ставки.

2. Непрямих обмежень:

- обсягів бюджетного дефіциту і затвердження бюджету вищими органами влади;

- на використання/цільове призначення позикових коштів.

Інколи регіональні органи влади мають право самостійно встановлювати обмеження на обсяг власного боргу [11]. Ми вважаємо за доцільне наголосити, що обмеження встановлюються в регіональних Конституціях, наприклад, у Швейцарії та США. У Німеччині територіальні об'єднання не встановлюють самообмежень на обсяг запозичень, а уряд і територіальні об'єднання в Австрії і в Бельгії підписують Угоду, яка стосується розмірів дефіциту і зменшення боргового навантаження (Пакт про стабільність). В Італії і Франції уряд встановлює прямі та непрямі обмеження на обсяги боргу органів влади інших рівнів.

Затвердження бюджетів територіальних об'єднань. У Норвегії та Італії регіональним та місцевим органам влади необхідно підтримувати поточний профіцит, який повинен покривати витрати на обслуговування і погашення боргу. Водночас урядом Норвегії встановлено «чорний список» [8] місцевих органів влади, дії яких суперечили законодавству і стали об'єктом ретельного спостереження губернатора регіону. Цей метод обмежує самостійність місцевих органів влади, оскільки необхідно отримувати спеціальний дозвіл на здійснення запозичень. У Франції законодавчих обмежень на обсяг боргу як частки доходів бюджету немає. Проте законодавством вста-

новлені обмеження на розмір щорічного дефіциту (під час обліку за методом нарахування), що непрямим чином обмежує обсяг залучення [8].

Також ми вважаємо необхідним акцентувати увагу на тому, що законодавство вимагає дотримання регіональними та місцевими органами влади певних *встановлених вимог під час підготовки та затвердження бюджету*, серед яких [8]:

– погашення боргу повинно проводитися за рахунок власних доходів (без рефінансування);

– позикові кошти можуть використовуватися тільки для фінансування капітальних витрат, а не для фінансування поточного дефіциту.

Крім того, регіональні та місцеві органи влади встановлюють власні обмеження на обсяг боргу (відношення до поточних доходів та/або кількість років, протягом яких борг може бути повністю погашений за збереження профіциту поточного року на тому самому рівні). З іншого боку, як індикатор для обмеження боргу використовуються витрати на обслуговування боргу (як частка від поточних доходів).

Позикові кошти. Що стосується напряду використання позикових коштів, то у світовій практиці позикові кошти *можуть використовуватися тільки для здійснення капіталовкладень та рефінансування наявної заборгованості*. Інколи позикові кошти можуть використовуватися для фінансування поточних витрат, але тільки в обмежених обсягах. Так, делегування видаткових повноважень територіальним об'єднанням в Італії привело до дисбалансу коштів, переданих з національного бюджету на певні встановлені цілі, та додаткових витрат місцевих бюджетів. Уряд дозволив місцевим органам влади здійснювати запозичення на покриття дефіциту, викликаного збільшенням поточних витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз світового досвіду міжбюджетних відносин у контексті реструктуризації бюджетної системи, показав, що у світовій практиці функціонує певна модель міжбюджетних відносин, яка базується на певних визначених факторах, таких як законодавство, моніторинг, фінансова підтримка, економія бюджетних коштів, стабілізаційний бюджет, програма збору податків, використання ресурсів, контроль, управління видатками, затвердження бюджетів, позикові кошти [7]. Ця модель коригується залежно від кожної окремої країни, політики уряду, а також від потреб суспільства.

Починаючи з 2014 року Урядом України було прийнято рішення про початок проведення реформи з децентралізації влади та створення добровіль-

них територіальних об'єднань, а отже, було розпочато процес трансформації міжбюджетних відносин. Проте не було сформовано чіткої моделі, що привело до таких наслідків: замкнутості контролю за рівнями бюджетної системи України; відсутності розвинених механізмів взаємодії та координації міжбюджетних відносин; нецільового розподілу бюджетних коштів та відсутності дієвого фінансового контролю. Подальше дослідження та аналіз світового досвіду міжбюджетних відносин та формування на цій базі власної бюджетної стратегії і механізму бюджетної децентралізації має сприяти досягненню макрофінансової стабільності в державі і подальшому розвитку демократизації суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поттер Б., Даймонд Д. Общие принципы управления государственными расходами //Международный валютный фонд. 1999. URL:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/expend/index.htm>.
2. Cincera M., Estache A., Wolf A. Decentralization and sectoral expenditures in Europe //Applied Economics Letters. 2017. С. 1–5. URL:<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13504851.2017.1307926>.
3. Holtmann E., Rademacher C. Decentralization of Power and of Decision-Making An Institutional Driver for Systems Change to Democracy //Historical Social Research/Historische Sozialforschung. 2016. С. 281–298.
4. Kuhlmann S. Performance Measurement in European local governments: a comparative analysis of reform experiences in Great Britain, France, Sweden and Germany //International Review of Administrative Sciences. 2010. Т. 76. №. 2. С. 331–345. URL:journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0020852310372050.
5. Lessons from Australian and British Reforms in Results-oriented Financial Management. URL: https://www.researchgate.net/profile/Geert_Bouckaert/publication/227461817_Lessons_from_Australian_and_British_Reforms_in_Results_oriented_Financial_Management/links/00463536387a1c5d88000000.pdf.
6. Local-regions principles. URL: <http://www.local-regions.dtlr.gov.uk/consult/principles/annexa.htm>
7. Municipal Performance Measurement Program. URL: www.mah.gov.on.ca/business/mpmp.
8. Regjeringen.no. URL:<http://odin.dep.no/krd/engelsk/p10002454/p10002455/index-b-n-a.html>.
9. Reichard C. Local public management reforms in Germany // Public administration. 2003. Т. 81. №. 2. С. 345–363. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9299.00350/full>.
10. Rondinelli D. A., McCullough J. S., Johnson R. W. Analysing decentralization policies in developing countries: a political-economy framework //Development and change. 1989. Т. 20. №. 1. С. 57–87. URL: http://www.dess.fmp.ueh.edu.ht/pdf/colloque2012_Rondinelli_analyse_decentralisation_economie_politique.pdf.
11. Serving the American Public: Best Practices in Performance Measurements. URL: <http://govinfo.library.unt.edu/npr/library/papers/benchmrk/nprbook.html>.

УДК 336.13

Полчанов А.Ю.

кандидат економічних наук,

доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту

Житомирського державного технологічного університету

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ У ПОСТКОНФЛІКТНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена визначенню на державному рівні пріоритетних напрямів зростання обсягів фінансових ресурсів у національній економіці та покращенню можливостей їх подальшого залучення та використання для подолання наслідків військового конфлікту. Метою статті є розроблення Концепції розвитку фінансового потенціалу держави у постконфліктних умовах.

Автором визначено основні проблеми розвитку фінансового потенціалу у подоланні наслідків військового конфлікту на рівні національної економіки, населення, підприємств, органів державної влади та місцевого самоврядування, а також обґрунтовано перелік вимог до розроблення та реалізації концепції (пріоритетність національних інтересів, збалансованість, довгострокова спрямованість, гнучкість, публічність та законність). У статті запропоновано комплекс заходів підтримки приватного, фінансового та публічного сектору для зростання обсягів фінансових ресурсів та покращення фінансових можливостей держави після завершення бойових дій.

Не залишилося поза увагою дослідження визначення етапів та очікуваних результатів реалізації концепції розвитку фінансового потенціалу держави у постконфліктних умовах.

Ключові слова: військовий конфлікт, концепція, постконфліктна економіка.

Полчанов А.Ю. КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА В ПОСТКОНФЛИКТНЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена определению на государственном уровне приоритетных направлений роста объемов финансовых ресурсов в национальной экономике и улучшению возможностей их дальнейшего привлечения и использования для преодоления последствий военного конфликта. Целью исследования является разработка Концепции развития финансового потенциала государства в постконфликтных условиях.

Автором определены основные проблемы развития финансового потенциала в преодолении последствий военного конфликта на уровне национальной экономики, населения, предприятий, органов государственной власти и местного самоуправления, а также обоснован перечень требований к разработке и реализации концепции (приоритетность национальных интересов, сбалансированность, долгосрочная направленность, гибкость, публичность и законность). В статье предложен комплекс мер поддержки частного, финансового и общественного сектора для роста объемов финансовых ресурсов и улучшения финансовых возможностей государства по завершении боевых действий.

Не осталось без внимания исследования определение этапов и ожидаемых результатов реализации концепции развития финансового потенциала государства в постконфликтных условиях.

Ключевые слова: военный конфликт, концепция, постконфликтная экономика.

Polchanov A.Yu. CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE STATES' FINANCIAL POTENTIAL IN THE POST-CONFLICT CONDITIONS

This article is devoted to determination the priority directions of growth of financing the national economy, improving opportunities for their further involvement and using to overcome the consequences of war conflict at the state level. The aim of the investigation is building the concept of development of the states' financial potential in the post-conflict conditions.

Author has defined the main problems of development of financial potential in overcoming the consequences of the war conflict at the level of the national economy, population, enterprises, public authorities and local self-government, as well as had substantiated the list of requirements for the building and implementation of the concept (priority of national interests, balance, long-term orientation, flexibility, publicity and legality).

The set of measures to support the private, financial and public sector for increase the financing and improve the financial capacity of the state in the aftermath of the fighting have been proposed in the article.

Definition of stages and expected results of the implementation of the concept of development of the states' financial potential in the post-conflict environment has not been left without attention.

Keywords: military conflict, concept, post-conflict economy

Постановка проблеми. Завершення військового конфлікту спричиняє появу нового вектору розвитку фінансового потенціалу, спрямованого на зміцнення миру та відновлення економіки, реабілітацію постраждалих осіб та підтримку політичних трансформацій у суспільстві. Очікуване завершення бойових дій на Сході України зумовить не тільки оновлення наявних керівних документів державної політики в багатьох сферах суспільного життя відповідно до актуального стану соціально-економічного розвитку, але і розроблення нових нормативно-правових актів. З огляду на це особливої актуальності набуває питання підготовки проекту документу, що відображав би на державному рівні цілісну систему поглядів щодо розвитку фінансового потенціалу в умовах подолання наслідків військового конфлікту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні положення розвитку фінансової системи,

а також окремих її аспектів та складників розглядалися в низці досліджень, зокрема, таких учених, як О.В. Акімова [1], Н.Г. Виговська [2], І.С. Волохов [3], В.Г. Дем'янишин [4], Я.Б. Дропа [5], О.Т. Замасло [6], Г.Т. Карчева [7], О.М. Колодізев [8], Г.К. Рогов [13], А.О. Чорновол [14], Л.В. Шірінян [15] та ін.

Водночас останні здобутки у вітчизняній фінансовій науці неповною мірою розкривають питання впливу військового конфлікту на рух фінансових ресурсів між учасниками фінансових відносин.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення Концепції розвитку фінансового потенціалу держави в постконфліктних умовах (далі – Концепції).

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами узагальнення досліджень, присвячених розробленню концепцій розвитку фінансової системи, а також окремих її аспектів та складників, можна визначити загальний алгоритм їх

оцінки, що у нашому разі матиме такий вигляд (рис. 1).

Першочерговим у розробленні Концепції є окреслення проблем розвитку фінансового потенціалу у постконфліктних умовах як загалом, так і на рівні його складників. Якщо припустити, що постконфліктні зміни у фінансовій системі не матимуть кардинального характеру порівняно з нинішніми, то, з нашої позиції, до числа таких проблем можна віднести:

- для національної економіки загалом (цінова нестабільність та суттєва доларизація економіки; тінізація економіки та корупція; висока залежність від закордонних товарних та фінансових ринків; високий рівень фінансових ризиків на всіх рівнях фінансової системи; слабкий рівень забезпечення національної фінансової безпеки; дефіцит коштів для відновлення зруйнованої конфліктом інфраструктури);

- на рівні населення (низький рівень фінансової грамотності, що спрощує маніпулювання суспільною думкою та сприяє діяльності фінансових пірамід; слабкий взаємозв'язок між зростанням мінімальної заробітної плати та реальних доходів населення; посилення тенденції до відтоку кваліфікованої робочої сили за кордон, що знижує продуктивність праці в Україні; наявність обмежень для ефективного використання людського капіталу учасників бойових дій та інших категорій постраждалого населення; ускладнення доступу до традиційних фінансових послуг у постконфліктній зоні).

- на рівні підприємств реального сектору економіки (відтік капіталу та погіршення інвестиційної привабливості; втрата виробничих потужностей та розрив традиційних економічних зв'язків; відносно вища проценка ставка за кредитами порівняно з сусідніми країнами; силовий тиск на бізнес; слабка

підтримка розвитку малого та середнього бізнесу; неефективність фінансового менеджменту державних підприємств);

- на рівні фінансових інститутів (низький рівень довіри до фінансових інститутів з боку бізнесу та приватних осіб; недостатній рівень капіталізації банківських та небанківських установ; вихід з України міжнародних фінансових груп; недостатній рівень комплексного нагляду на діяльність фінансових установ);

- на рівні органів місцевого самоврядування (неврегульованість питання розмежування функцій центральної та місцевої влади та їх фінансування; дефіцит кваліфікованих кадрів фінансового економічного профілю для ефективного фінансового управління комунальними підприємствами; недостатня практика використання інноваційних форм фінансування потреб громади);

- на рівні центральних органів державної влади (високий рівень державного боргу та незбалансованість бюджету; недостатній рівень координації дій органів державного управління у сфері фінансів; недостатня ефективність механізму використання державних коштів; зростаюча потреба у соціальному захисті постраждалого від конфлікту населення).

Виходячи з цього, метою Концепції є зміцнення фінансового потенціалу України через визначення на державному рівні пріоритетних напрямів зростання обсягів фінансових ресурсів у національній економіці та покращення можливостей їх подальшого залучення і використання для подолання наслідків військового конфлікту.

Наступним кроком є виділення вимог, що висуваються до розроблення та реалізації Концепції:

- 1) пріоритетність національних інтересів. Питання постконфліктного відновлення можуть привести до конфлікту інтересів між урядами іноземних держав, міжнародними фінансовими інститутами та керівництвом країни, про що було зазначено в одній із попередніх публікацій [10]. Враховуючи важливість зовнішньої фінансової підтримки, умови її отримання не повинні суперечити стратегічним інтересам держави, в тому числі і фінансовим;

- 2) забезпечення збалансованості розвитку складників фінансового потенціалу. Визначення найбільш пріоритетного напрямку державної підтримки відповідає досвіду постконфліктних країн, водночас ігнорування важливості інших елементів фінансового потенціалу держави може звести нанівець результати окреслених заходів;

- 3) довгострокова спрямованість. З огляду на унікальність постконфліктної ситуації є реальна можливість закласти основи довгострокового зростання національної економіки за рахунок зміцнення фінансового потенціалу, провівши кардинальні реформи у ключових

секторах економіки. З огляду на унікальність постконфліктної ситуації є реальна можливість закласти основи довгострокового зростання національної економіки за рахунок зміцнення фінансового потенціалу, провівши кардинальні реформи у ключових

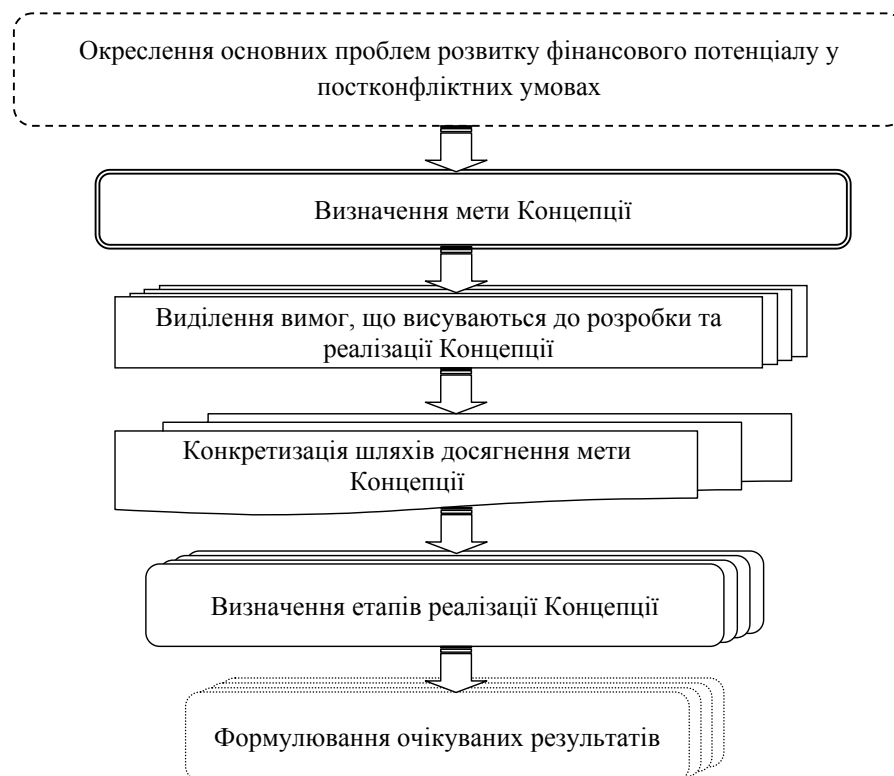


Рис. 1. Алгоритм розроблення Концепції розвитку фінансового потенціалу у постконфліктних умовах

Джерело: розробка автора

чових сферах, що вимагає наявності політичної волі у влади та розуміння у суспільстві. Бажання отримати швидкі результати може мати наслідком загострення наявних протиріч у розподілі благ та перерости у новий конфлікт;

4) гнучкість. Перманентна зміна фінансового середовища змінює умови залучення та використання фінансових ресурсів, у відповідь на що важливим є визначення проміжних індикаторів стану виконання заходів та готовність до нових обставин реалізації Концепції;

5) публічність. Інформування громадськості про фінансові аспекти постконфліктного відновлення є важливою передумовою для сприйняття змін у суспільстві, подальшої підтримки міжнародної спільнотою та покращення іміджу країни у світі;

6) законність та зв'язок з іншими керівними документами державної політики. Реалізація Концепції є неможливою без забезпечення верховенства

права та невідворотності настання відповідальності за порушення закону, що є критичним для постконфліктного середовища.

Досягнення мети Концепції виглядає можливим за рахунок здійснення окремих кроків у розрізі запропонованих пріоритетних напрямів, що матимуть вплив на всі елементи фінансового потенціалу держави (табл. 1).

З огляду на успішний досвід подолання наслідків військових конфліктів, найбільш пріоритетним напрямом розвитку фінансового потенціалу визначено підтримку приватного сектору, що пояснює значну кількість заходів, які мають бути реалізовані в цій сфері. Також належна увага має приділятися фінансовому сектору, що головним чином зосереджений на використанні потенціалу фінансових установ, чому були присвячені кілька попередніх публікацій [11], [9]. Крім того, без підтримки публічного сектору в частині боротьби з корупцією та тіншовою

Таблиця 1

Вплив реалізації Концепції на елементи фінансового потенціалу держави

№ з/п	Шляхи досягнення мети концепції	ФП Н	ФП П (р)	ФП П (ф)	ФП ОМС	ФП ОДУ
1	2	3	4	5	6	7
Напрямок «Підтримка приватного сектору»						
1	Розвиток недержавного пенсійного забезпечення	+		+		
2	Інформаційно-роз'яснювальна робота серед населення з питань фінансового грамотності	+		+		
3	Забезпечення більш гнучкої системи оподаткування доходів громадян	+			+	+
4	Активне використання інноваційних форм фінансування проєктів приватного та суспільного характеру	+	+	+	+	+
5	Покращення фінансових можливостей бізнесу через удосконалення оцінки фінансового середовища		+			
6	Підтримка підприємницьких ініціатив учасників бойових дій та внутрішньо переміщених осіб	+				
7	Залучення іноземних інвестицій		+	+		
8	Використання іноземних доходів фізичних осіб як джерела інвестицій	+				
9	Удосконалення нормативно-правового забезпечення фінансової безпеки бізнесу від силового тиску	+	+	+		
10	Підвищення адресності соціальних виплат	+			+	+
11	Підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у постконфліктному регіоні	+	+			
12	Активізація участі підприємств та підприємців у грантових програмах від міжнародних партнерів	+	+			
Напрямок «Підтримка фінансового сектору»						
13	Зростання частки безготівкових розрахунків	+	+	+	+	+
14	Активізація кредитування національної економіки		+	+		
15	Посилення нагляду за системно важливими фінансовими установами			+		
16	Стимулювання розвитку ринку цінних паперів	+	+	+	+	+
17	Активна участь страхових компаній у фінансуванні охорони здоров'я	+		+		+
18	Розвиток агрострахування у забезпеченні продовольчої безпеки	+		+		+
Напрямок «Підтримка публічного сектору»						
19	Зниження рівня тінізації економіки та боротьба з корупцією	+	+	+	+	+
20	Удосконалення державного фінансового контролю над витрачанням коштів державних фондів				+	+
21	Збереження незалежності центрального банку					+
22	Подальше нарощення золотовалютних резервів					+
23	Посилення фінансово-економічної складової програми підготовки фахівців з публічного управління	+			+	+
24	Належне фінансування видатків на оборону					+
25	Проведення оцінки національного багатства					+

Джерело: ФП ОДУ – фінансовий потенціал органів державної влади, ФП ОМС – фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування; ФП П (р) – фінансовий потенціал підприємств (реальний сектор), ФП П (ф) – фінансовий потенціал підприємств (фінансовий сектор), ФП Н – фінансовий потенціал населення.

економікою, удосконалення державного фінансового контролю, збереження незалежності Національного банку України та інших заходів, що розглядалися у таких роботах, як [16], [12], досягнення мети Концепції виглядає вкрай складним.

Реалізація Концепції не є одномоментною дією, а тривалим процесом, у якому, з нашої позиції, можна викремити такі етапи, як:

I. Оцінка фінансового потенціалу держави у подоланні наслідків військового конфлікту.

II. Усунення зумовлених впливом військового конфлікту дисбалансів розвитку фінансового потенціалу.

III. Зміцнення фінансового потенціалу держави.

IV. Моніторинг стану фінансового потенціалу та попередження майбутніх дисбалансів.

До числа таких очікуваних результатів в Україні можна віднести:

- відновлення рівня економічного розвитку, що можна охарактеризувати відношенням ВВП до населення, до рівня 2013 року;

- забезпечення зростання ВВП на рівні не нижче світового рівня;

- зниження темпів інфляції у середньостроковій перспективі до 5% (відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року);

- зниження частки непрацюючих кредитів до рівня країн ЄС;

- зниження рівня державного боргу до граничного значення, передбаченого Бюджетним кодексом у 60% від ВВП;

- фінансування видатків на оборону на рівні не менше 3% від ВВП;

- підвищення кредитного рейтингу України до інвестиційного рівня BBB;

- достатність золотовалютних резервів для фінансування не менше трьох місяців імпорту у довгостроковій перспективі;

- запуск обов'язкового медичного страхування за участю страхових компаній та створення фонду гарантування страхових виплат за цим видом страхування;

- завершення пенсійної реформи;

- запровадження особливого режиму нагляду на системно важливими фінансовими інститутами;

- зниження частки тіньової економіки до рівня країн Центральної та Східної Європи;

- зростання середньої зарплати до рівня країн Центральної та Східної Європи;

- підвищення рівня фінансової грамотності населення;

- забезпечення ефективного використання державних коштів;

- підвищення позиції України у провідних рейтингах.

Таким чином, розроблення та реалізація запропонованої в цьому пункті Концепції для України сприятиме створенню умов для фінансового забезпечення успішних заходів із подолання наслідків військового конфлікту та подальшого зміцнення фінансового потенціалу держави, збалансованого розвитку його складників з урахуванням провідного досвіду зарубіжних країн та вітчизняної специфіки фінансових відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Формування узагальненого підходу до напрямів розвитку фінансового потенціалу держави для цілей постконфліктного відновлення сприятиме комплексному вирішенню проблеми дефіциту фінансових ресурсів та обмежених фінансових можливостей. Концепцією розвитку фінансового потенціалу держави у постконфліктних умовах передбачено реалізацію низки кроків, що сприятимуть зміцненню фінансового потенціалу держави як у розрізі окремих його складників, так загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акімова О.В. Методологія розвитку підсистеми фінансового моніторингу в системі державного фінансового контролю: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2017. 42 с.
2. Вигovsky Н.Г. Розвиток системи фінансового контролю в Україні: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; ННЦ «ІАЕ». Київ, 2010. 36 с.
3. Волохов І.С. Місцеві фінанси України в умовах децентралізації: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Одеський національний економічний університет. Одеса, 2015. 37 с.
4. Дем'янишин В.Г. Формування і реалізація бюджетної доктрини України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2010. 36 с.
5. Дропа Я.Б. Фінансові ресурси розвитку національної економіки України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2017. 541 с.
6. Замасло О.Т. Податкова система України в умовах євроінтеграції: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2018. 43 с.
7. Карчева Г.Т. Забезпечення ефективного функціонування та розвитку банківської системи України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Університет банківської справи. Київ, 2013. 38 с.
8. Колодізев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Українська академія банківської справи. Суми, 2011. 508 с.
9. Полчанов А.Ю. Агросстрахування як складова продовольчої безпеки держави. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2013. № 4. С. 48–57
10. Полчанов А.Ю. Методика оцінки фінансового потенціалу держави у подоланні наслідків військових конфліктів. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2018. № 1 (39). С. 88–93.
11. Полчанов А.Ю. Потенціал банківських установ України у стимулюванні економічного зростання у постконфліктний період. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2018. № 1(83). С. 123–123.
12. Полчанов А.Ю. Фінансовий потенціал як основа фінансової політики держави в умовах постконфліктного відновлення. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. № 4. С. 129–133.
13. Рогов Г.К. Система фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку та її формування в Україні: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Одеський національний економічний університет, Одеса, 2018. 41 с.
14. Чорновол А.О. Розвиток місцевих фінансів в умовах децентралізації територіальних: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2017. 411 с.
15. Шірінян Л.В. Фінансове регулювання страхового ринку України в сучасних умовах: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Академія фінансового управління. Київ, 2014. 40 с.
16. Polchanov A. Coordination of state fiscal and monetary policy the in the context of post-conflict recovery . Accounting and Financial Control. 2017. Vol. 1. No. 2. P. 19–28

УДК 368

Романовська Ю.А.*кандидат економічних наук**доцент кафедри фінансів**Вінницького торговельно-економічного інституту**Київського національного торговельно-економічного університету***Саєнко Я.А.***студент**Вінницького торговельно-економічного інституту**Київського національного торговельно-економічного університету*

ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ «ТАС»

У статті розглянуто значення фінансових показників у розвитку конкурентоспроможності страхової компанії СК «ТАС». Визначено, що динаміка страхових премій СК «ТАС» зростає, що обґрунтовує збільшення зобов'язань страхової компанії. Висвітлено загальний обсяг активів страхової компанії, що свідчить про зростання її ділової активності та посилення конкурентоспроможності на ринку надання послуг. Визначено подальші шляхи розвитку конкурентоспроможності страховиків.

Ключові слова: страхова компанія, страхові премії, капіталізація, конкурентоспроможність, активи, пасиви.

Романовская Ю.А., Саенко Я.А. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «ТАС»

В статье рассмотрено значение финансовых показателей в развитии конкурентоспособности страховой компании СК «ТАС». Определено, что динамика страховых премий СК «ТАС» растет, что обосновывает увеличение обязательств страховой компании. Исследован общий объем активов страховой компании, что свидетельствует о росте ее деловой активности и усилении ее конкурентоспособности на рынке предоставления услуг. Определены дальнейшие пути развития конкурентоспособности страховщиков.

Ключевые слова: страховая компания, страховые премии, капитализация, конкурентоспособность, активы, пассивы.

Romanovskaya Yu.A., Saenko Ya.A. FINANCIAL INDICATORS OF ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE TAS INSURANCE COMPANY

The article considers the importance of financial indicators in the development of the competitiveness of the insurance company SK "TAS". It is determined that the dynamics of insurance premiums of the insurance company "TAS" is growing, which justifies an increase in the obligations of the insurance company. The total amount of assets of the insurance company is highlighted, which indicates the growth of business activity of the company and increase its competitiveness in the market of services. Determined further ways to develop the competitiveness of insurers.

Keywords: insurance company, insurance premiums, capitalization, competitiveness, assets, liabilities.

Постановка проблеми. Страхування є основним складником ринку небанківських фінансових послуг, і від його ефективного функціонування залежить стабілізація підприємницької діяльності та економіки України. Важливою є роль страхування щодо стимулювання розвитку ринкових відносин, ділової активності та поліпшення інвестиційного клімату в країні. Механізм функціонування страхового бізнесу в Україні супроводжується кризовими явищами та є недосконалим через низку проблем. У сучасних умовах страхові компанії прагнуть надавати більший спектр послуг на якомога якіснішому рівні та за прийнятними цінами. Тому для того, щоб страхова компанія «ТАС» продовжувала займати лідируючі позиції, необхідно проаналізувати основні фінансові показники для визначення ключових напрямів розвитку в подальшому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та розвитку конкурентоспроможності страхових компаній на національному страховому ринку України присвятили свої праці такі вчені, як В.Д. Базилевич [1], С.Г. Лопатченко, О.С. Журавка [4], А.М. Кривенцова, А.М. Павловська [7]. Але досвід функціонування страхового ринку показав, що за умов євроінтеграції для більшості страхових компаній актуальними стали проблеми підтримання їхньої конкурентоспроможності, в основі якої є їхня фінансова стійкість, яка і потребує додаткового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних фінансових показників страхової компа-

нії «ТАС» для формування конкурентоспроможних напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок страхових послуг є одним із необхідних елементів ринкової інфраструктури, тісно пов'язаним із ринком засобів виробництва, споживчих товарів, ринком капіталу і цінних паперів, праці і робочої сили. У країнах розвиненої економіки страхова справа має найширший розмах і забезпечує підприємцям надійну охорону їхніх інтересів від несприятливих наслідків різного роду техногенних аварій, фінансових ризиків, криміногенних факторів, стихійних та інших нещасть.

Діяльність кожного суб'єкта ринкових відносин пов'язана з ризиком, який необхідно попереджувати, зменшувати та фінансувати, на що і спрямована діяльність ринку страхових послуг, який через страхові організації шляхом використання особливих механізмів забезпечує процес безперервного суспільного відтворення [2, с. 569]. Страхова діяльність належить до найприбутковіших видів світового бізнесу, в якому функціонує велика кількість суб'єктів господарювання, що зумовлює інтенсивні конкурентні процеси в ньому. Механізми, що є основою формування конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, є індивідуальними для кожної галузі в кожен конкретний момент часу та знаходяться під впливом її структури. З позиції механізму управління підприємством А.В. Коротков і Ю.Я. Єленева запропонували основним принципом забезпечення

конкурентоспроможності вважати аналіз ключових характеристик стану підприємства, при цьому розділяючи їх за рівнями управління [3, с. 572; 6, с. 132]. У результаті вони отримали три рівні забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання:

- на оперативному рівні забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання відбувається за рахунок конкурентоспроможності продукції;
- на тактичному рівні – за рахунок фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання;
- на стратегічному рівні – за рахунок інвестиційної привабливості, критерієм якої є вартість бізнесу.

Більш детально зупинимося на аналізі тактичного рівня. Фінансовий стан страхової компанії є досить важливим критерієм її успішної діяльності, що свідчить про можливість організації належним чином управляти фінансовими операціями, наприклад, своєчасно здійснювати грошові розрахунки, і визначає сукупність показників, які віддзеркалюють результативність його функціонування. Також фінансовий стан характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування і використання його фінансових ресурсів. Але дослідження не всіх показників безпосередньо слугує цілям підвищення конкурентної позиції страхової компанії, у зв'язку з чим необхідні їх відбір і систематизація. Зокрема, доцільно проаналізувати такі показники, що характеризують фінансовий стан страхової організації та є запорукою укріплення його конкурентоспроможності, як страхові платежі, страхові резерви, активи тощо. Доцільно буде проаналізувати їх у розрізі окремої страхової компанії на прикладі страхової компанії «ТАС».

Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «ТАС» – Національний лідер України на ринку страхування життя. Працює з 2001 року як правонаступник ЗАТ «Страхова компанія «Приват-Поліс», що заснована в 2000 році. Сьогодні компанія є однією з провідних та найбільш авторитетних страхових компаній в Україні, яка пропонує своїм клієнтам широкий спектр сучасних та інноваційних програм індивідуального і корпоративного убезпечення життя разом із якісним професійним обслуговуванням. Страхова компанія «ТАС» входить до складу однієї з найбільших в Україні фінансово-інвестиційної групи «TAS GROUP» [8].

У своїй роботі АТ «Страхова компанія «ТАС» (приватне) керується принципами:

1. Партнерства: кожний клієнт компанії є рівноправним її партнером, задоволення потреб і бажань якого є першочерговим завданням компанії.
 2. Послідовності: компанія послідовна у своїх рішеннях і діях та прагне створювати довгострокові відносини з клієнтами, співробітниками та діловими партнерами.
 3. Побудова міцної команди: компанія надає кожному співробітнику можливість реалізувати особистий потенціал, сприяє розвитку професійних знань і умінь, зате очікує від співробітників постійного самовдосконалення і готовності робити свій внесок у розвиток бізнесу страхування життя.
 4. Надійності: компанія відповідально ставиться до своїх завдань і прийнятих рішень, виконуючи домовленості і зобов'язання якісно і в строк.
 5. Інновацій: для досягнення максимального результату у своїй діяльності компанія творчо використовує отримані знання та практичний досвід, постійно впроваджує новітні технології і завжди готова до змін.
- Страхові платежі мають значний вплив на прибутковість страхового бізнесу, оскільки, по-перше,

від розміру страхової суми за незмінного страхового тарифу залежить сума доходів страхової компанії у вигляді страхових премій; по-друге, страхова сума дає уявлення про максимальний розмір зобов'язань страховика за конкретними договорами страхування. Обсяг зібраних страхових платежів є найбільш загальним показником діяльності страховика, який створюється під впливом таких чинників, як величина, структура та якість страхового портфеля, обсяг та асортимент надання страхових послуг, розміри страхового фонду, тобто формує підґрунтя конкурентоспроможності [9, с. 630].

Показник, який підлягає пильному аналізу, – це страхові премії (платежі), бо саме вони є основною статтею доходів страховиків від страхової діяльності.

Темп зростання страхових премій визначається як відношення надходжень страхових премій у поточному році до надходжень страхових премій у попередньому році. Досвід показує, що цей темп за стабільної діяльності страховика перебуває у межах 20–25% [10].

У 2015 році розмір виплат страхових премій становив 257,6 млн. грн., що на 22,8% більше від попереднього року (рис. 1). Таке зростання означає зростання зобов'язань страхової компанії, що потребує зростання власного капіталу.

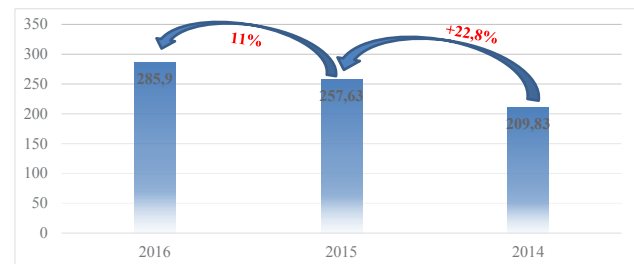


Рис. 1. Динаміка страхових премій СК «ТАС», 2014–2016 рр., млн. грн.

У 2016 році виплати страхових премій становили 285,9 млн. грн., що більше на 11% порівняно з 2015 роком. Таке значне зменшення темпів зростання страхових премій свідчить про порушення збалансованості страхової діяльності, що загрожує фінансовій стабільності компанії.

Ще один показник, згідно з яким можна дослідити ефективність діяльності страхової компанії, – це сума активів, якими володіє організація. Тобто один із показників фінансової стійкості страхової компанії, який свідчить про її можливість покривати зобов'язання за рахунок власних активів. Активи балансу СК «ТАС» відображають майно страхової організації. Це засоби, які інвестовані в цінні папери, нерухомість, рахунки та депозити в банках; їх джерелом є пасиви: статутний і резервний капітал, технічні резерви, прибуток.

На рис. 2 показано загальний обсяг активів страхової компанії «ТАС» за 2012–2016 рр. Можна сказати, що протягом аналізованого періоду загальна сума активів мала динаміку до збільшення. У 2016 р. сума активів збільшилася на 271,41 млн. грн., що є хорошим результатом для функціонування компанії, та на 962,57 млн. грн. або +143,6% порівняно з даними 2012 року. Отже, аналіз структури активів дає змогу виявити динаміку розвитку страхової компанії загалом. Приріст активів СК «ТАС» свідчить про зростання ділової активності компанії та про її конкурентоспроможність на ринку надання послуг.

Показник капіталізації показує, наскільки компанія залежна від позикових коштів. Природно, чим більший цей показник, тим більший ризик для організації. Таким чином, капіталізація компанії являє собою сукупність капітальних вкладень, які були здійснені в цей виробничий об'єкт. У 2016 році цей показник визначається як:

$$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}} = \frac{1328,67}{1632,68} = 0,814$$

Нормальне значення коефіцієнта не встановлюється будь-яким нормативним актом чи іншим директивним способом, тому що таке зробити практично неможливо через велике число невизначених і випадкових факторів, які впливають на величину коефіцієнта [5].

У сучасних ринкових умовах є недовіра населення до компаній, що функціонують на ринку страхових послуг. Головними причинами недовіри населення до страхових компаній є: відсутність гарантій отримати страхову виплату навіть за настання страхового випадку; права страховиків у юридичному плані більш захищені, на відміну від страхувальників; розгляд страховиками справ щодо виплат страхових відшкодувань надовго затягується, різними способами страховики намагаються відмовити у виплатах [1].

Тому одним із важливих показників діяльності страхової компанії є рівень довіри населення до цієї організації. Кількість укладених договорів страхування та постійне їх збільшення може свідчити про високий рівень довіри до компанії, про виконання всіх своїх обов'язків перед суб'єктами господарювання та про позитивний імідж компанії на ринку страхових послуг. Цим критеріям відповідає страхова компанія «ТАС», яка у 2016 році уклала 94 тис. договорів, що на 80 тис. більше порівняно з 2007 роком та на 15,2 тис., або 19,2%, більше за аналогічні дані у 2015 році (рис. 3).

Дослідивши наведені фінансові показники страхової компанії «ТАС», можна виокремити такі її конкурентні переваги, як: досвід роботи з великими підприємствами, широка мережа філій і представництв, міцна система перестраховального захисту, в тому числі і на зарубіжних перестраховальних ринках, наявність агентської мережі на всій території України, якісний сервіс у сфері врегулювання збитків, в тому числі повнотою і своєчасністю виплат, що в кризових умовах дає змогу залучати велику кількість клієнтів, які шукають надійний страховий захист.

Для підвищення конкурентоспроможності страхових компаній необхідно забезпечити ефективне системне управління конкурентоспроможністю. Системне управління полягає у формуванні спеціалізованих внутрішньофірмових управлінських структур координаційного типу, розробленні та реалізації довгострокових і середньострокових стратегій, програм і планів щодо підвищення конкурентоспроможності, а також цілеспрямованого використання регіональних можливостей і факторів підвищення конкурентоспроможності.

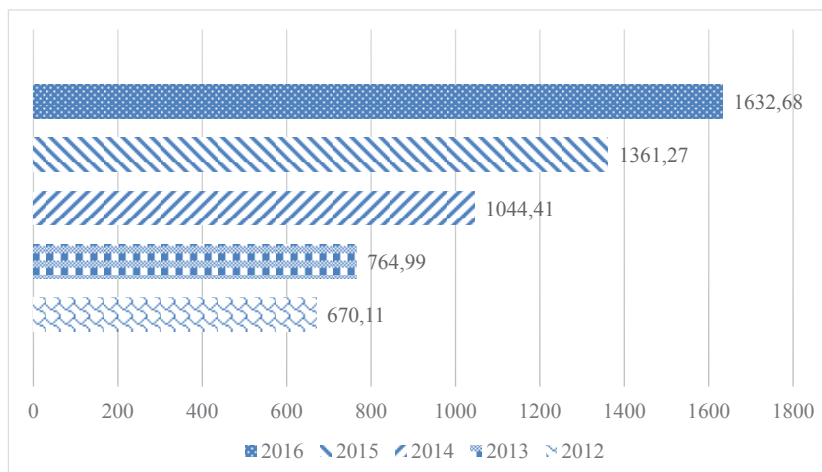


Рис. 2. Загальний обсяг активів СК «ТАС», 2012–2016 рр., млн. грн.

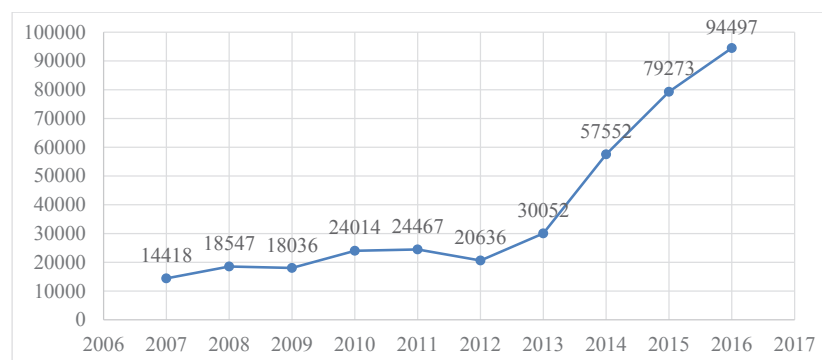


Рис. 3. Загальна кількість укладених договорів страхування СК «ТАС», 2007–2016 рр., шт.

Грунтуючись на можливості застосування методу аналогій, доцільно використовувати системне управління конкурентоспроможністю у страхових компаніях. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю страхових компаній дає змогу розглянути сукупність усіх зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на їхню діяльність.

Іншим способом підвищення конкурентоспроможності українських страхових організацій є розроблення ними програм зі страхування об'єктів державно-приватного партнерства. У сучасних економічних умовах важливо вибудувати діалог бізнесу і влади, для якого найбільш ефективною формою взаємодії зазначених економічних суб'єктів є державно-приватне партнерство.

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження можна дійти висновку, що ефективне функціонування страхової компанії в Україні, її успішний та динамічний розвиток залежатимуть від фінансової стабільності страхових організацій, що є підґрунтям підвищення їх конкурентоспроможності. Це забезпечується системою фінансових показників, що визначають здатність страховика відповідати стандартам європейського страхового ринку та залучати усі можливі моделі управління для зростання показників прибутку. Також в умовах євроінтеграції не менш важливою є адаптація до міжнародних стандартів фінансової звітності для порівняння фінансової стійкості вітчизняних і зарубіжних компаній щодо забезпечення публічності та прозорості результатів фінансової і рейтингової оцінки страхової компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Страхові послуги на сучасному ринку інтелектуальної власності / В.Д. Базилевич. 2015. URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/2635/3/IEHTaNP_2015_74-79.pdf.
2. Городніченко Ю.В. Тенденції та перспективи розвитку страхового ринку України / Ю.В. Городніченко. // Економіка і суспільство. 2017. № 10. С. 569–573.
3. Єленева Ю.Я. Вартісний підхід як основа сучасного управління бізнесом // Проблеми теорії і практики управління. 2009. № 3. С. 35–39.
4. Журавка О.С. Страхова культура як один із чинників впливу на розвиток страхування / О.С. Журавка, С. Г. Лопатченко. // Ефективна економіка. 2015. – № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_70
5. Коефіцієнт капіталізації тайого розрахунок. URL: <http://svitohlyad.com.ua/biznes/koeffitsijent-kapitalizatsiji-ta-joho-rozrahunok/>
6. Коротков Е. М. Дослідження систем управління. Уч. допомога. М.: «Дека», 2008. 333 с.
7. Кривенцова А.М. Оцінювання фінансової стійкості страхових компаній-зарубіжний досвід для України / А.М. Кривенцова, О.В. Павловська // Європейські перспективи. 2016. Вип. 2. С. 138–147.
8. Офіційний сайт страхової компанії «ТАС». URL <http://taslife.com.ua>
9. Романовська Ю.А. Фінансові показники як підґрунтя конкурентоспроможності страховика на прикладі СК «Провідна» / О.П. Демченко, Ю.А. Романовська // Економіка та суспільство. Електронне наукове фахове видання. Мукачеве, 2017. Випуск 12. С. 630–635.
10. Система показників ефективності діяльності страховика. URL: <http://library.if.ua/book/26/1833.html>

УДК 336.143

Рубан М.О.*аспірант кафедри фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

У статті досліджено особливості формування доходної частини місцевих бюджетів у європейських країнах. Основну увагу присвячено визначенню фіскальної ролі податкових надходжень та особливостям їх структури. Здійснено аналіз показника податкової автономії. Детерміновано фактори, які впливають на рішення державних інституцій щодо зарахування податкових надходжень до різних рівнів бюджетної системи. Досліджено особливості адміністрування податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток, майнових податків.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджетні доходи, податкові надходження, фіскальна децентралізація, податкова автономія, місцеві податки.

Рубан М.А. ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

В статье исследованы особенности формирования доходной части местных бюджетов в европейских странах. Основное внимание уделено идентификации фискальной роли налоговых поступлений и особенностям их структуры. Осуществлен анализ показателя налоговой автономии. Детерминированы факторы, влияющие на решения государственных институтов по зачислению налоговых поступлений к различным уровням бюджетной системы. Исследованы особенности администрирования налога на доходы физических лиц, налога на прибыль, имущественных налогов.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы бюджетов, налоговые поступления, фискальная децентрализация, налоговая автономия, местные налоги.

Ruban M.O. FORMATION OF THE LOCAL BUDGETS' REVENUES: THE EUROPEAN EXPERIENCE

In this paper, the author studies the local budgets revenues' formation peculiarities in European countries. The main attention was focused on the tax revenues' fiscal role determination and the peculiarities of their structure. The analysis of the tax autonomy indicator was carried out. The factors influencing the public institutions' decisions in the area of the tax revenues enrollment to the different levels of budget system were determined. The administration features of personal income tax, income tax, and property taxes were investigated.

Keywords: local budgets, budget revenues, tax revenues, fiscal decentralization, tax autonomy, local taxes.

Постановка проблеми. Розвиток фінансових відносин та посилення впливу глобалізаційних чинників здійснюють суттєвий вплив на ухвалення рішень владних інституцій у бюджетній сфері. Важливими напрямками вітчизняної бюджетної політики є зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, перманентне зростання ефективності бюджетних видатків шляхом визначення суспільних пріоритетів щодо їх здійснення, зниження рівня трансакційних витрат публічного управління та підвищення дієвості контролю за виділеними асигнуваннями з бюджету. Нещодавно розпочаті процеси децентралізації покликані вирішити означені вище завдання. Подальшого розвитку потребують підходи щодо формування доходної частини бюджету в контексті удосконалення системи міжбюджетних відносин. Врахування провідного досвіду європейських країн у сфері мобілізації надходжень до місцевих бюджетів сприя-

тиме зростанню бюджетної результативності з огляду на тривалу еволюцію моделей фіскальних взаємовідносин та економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Джон Уолліс (*John Wallis*) та Уоллес І. Оутс (*Wallace E. Oates*) дотримуються думки, що децентралізація публічних фінансів створює умови для зростання економічного добробуту шляхом врахування інтересів гомогенних груп жителів відповідної територіальної громади [1]. Андрес Родрігез-Поз (*Andrés Rodríguez-Pose*) та Анна Кроєр (*Anne Kroijer*) дослідили взаємозв'язок між фіскальною децентралізацією та економічним розвитком у 16 країнах Центральної та Східної Європи. Одним із результатів їхньої роботи стало виявлення лагового ефекту, що проявляється в еволюції стохастичного зв'язку між податковими надходженнями місцевих бюджетів та темпами економічного зростання від негативного

на початковому етапі до позитивного. Органи місцевого самоврядування мають бути наділені достатнім обсягом власних фінансових ресурсів, що краще кореспондує із задоволенням попиту територіальної громади та вищою економічною ефективністю [2]. Олександр Арістовнік (*Aleksander Aristovnik*) дослідив особливості процесів децентралізації у країнах Східної Європи та дійшов висновку, що якість інститутів впливає на ефективність їх реалізації [3].

Серед вітчизняних науковців і дослідників значний внесок у розвиток теоретико-методологічних засад формування доходної частини місцевих бюджетів здійснили Л. Лисяк [4], І. Луніна [5, 6], Ю. Остріченко [7], Н. Проць [8], Л. Тарангул та Т. Коляда [9], І. Чугунов [10].

Незважаючи на проведені наукові дослідження, актуальними залишаються питання визначення ступеня фіскальної децентралізації, який би забезпечив місцеві бюджети достатнім обсягом фінансового ресурсу та не посилив диференціацію економічного розвитку в міжрегіональному розрізі. Доцільним є вивчення та врахування досвіду європейських країн в частині викликів та потенційних перешкод у проведенні реформи децентралізації. Актуальним є подальший розвиток підходів щодо встановлення структури доходів бюджетів територіальних громад, переліку загальнодержавних і місцевих податків, що зараховуються до їх складу, механізму податкового адміністрування.

Постановка завдання. Мета статті полягає у узагальненні та систематизації досвіду формування доходної частини місцевих бюджетів у країнах Європейського Союзу з розвинутою та трансформаційною економікою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання децентралізації бюджетних відносин досить широко висвітлені у публікаціях значного масиву наукових шкіл, основними аргументами на користь її імплементації є: а) забезпечення вищого рівня економічної ефективності надання населенню суспільних послуг; б) залучення мешканців територіальної громади до процесу управління та підвищення відповідальності за свої електоральні вподобання. Європейський Союз об'єднує у своєму складі країни з неоднаковим рівнем економічного розвитку, але інтегративною тенденцією цього утворення є перманентне удосконалення інститутів, що сприяє активізації темпів економічного зростання та зміцненню людського потенціалу. Країни Центральної та Східної Європи успішно пройшли транзитивний період структурних реформ, у тому числі від централізованої моделі командно-адміністративного управління до більш децентралізованої ринково орієнтованої. Водночас на своєму шляху вони зіштовхнулись із певними викликами для реалізації курсу децентралізації (макроекономічна нестабільність, недостатній рівень розвитку інститутів, багаторічний досвід централізованого директивного планування, дублювання повноважень між рівнями влади), які властиві і для нашої держави. Деколи на органи місцевого самоврядування було перекладено велику частку відповідальності за фінансування бюджетних програм із обмеженим обсягом власних доходів. Високий рівень залежності від трансфертів із державного бюджету знижує стимули місцевих органів влади ефективно реалізовувати свою діяльність. Процеси подальших перетворень у фінансовій сфері дали змогу країнам ыз трансформаційною економікою забезпечити автентичність бюджетних систем із різним набором фіскальних, адміністративних та політичних повноважень органів місцевого самоврядування, що

найповніше враховують особливості моделі та регіональної структури економіки.

Показник перерозподілу валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) через доходну частину місцевих бюджетів відображає суспільний вибір щодо ролі держави у регулюванні соціально-економічних процесів, а також певним чином характеризує стан децентралізації бюджетної системи. Найвище значення цього показника серед аналізованої вибірки у періоді 2003–2017 років зафіксовано для групи скандинавських країн (Данія, Швеція, Фінляндія, Норвегія) – 26,3%. (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи місцевих бюджетів країн Європи, % ВВП

	2003–2007	2008–2012	2013–2017	2003–2017
Скандинавські країни	24,8	26,8	27,4	26,3
Італія	14,3	15,2	14,6	14,7
Польща	13,1	13,5	13,1	13,2
Чеська Республіка	12,2	11,9	11,6	11,9
Франція	10,4	11,3	11,4	11,2
Угорщина	12,1	11,2	7,9	10,4
Країни Балтії	8,9	10,2	9,1	9,4
Словенія	8,4	9,3	9,0	8,9
Румунія	7,7	9,1	9,4	8,8
Німеччина	7,1	7,6	7,9	7,6
Болгарія	6,5	6,9	8,2	7,2
Словаччина	6,6	6,4	7,0	6,7
Греція	3,2	3,6	3,8	3,5

Джерело: складено автором за даними Eurostat: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

Особливістю скандинавської економічної моделі є високий рівень участі держави в економічному аспекті та забезпеченні соціальної стабільності. Високий рівень оподаткування, у структурі якого преважують податки на працю і споживання, забезпечує можливості для фінансування широкого кола соціальних програм та розвитку інфраструктури. Якісне функціонування інститутів та довіра громадян до держави слугують запорукою цільового і результативного використання бюджетних коштів. У розвинутих країнах континентальної Європи спостерігаються нижчий рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему, менша участь державних інституцій у забезпеченні суспільного добробуту, активніше використовуються позабюджетні джерела фінансування соціальної сфери.

Найвищий ступінь централізації бюджетної системи властивий Греції, там запроваджена модель прямого фінансування державою органів місцевого самоврядування шляхом використання механізму CAR (*Central Autonomous Resources*), що спрямовано на забезпечення довгострокової стійкості місцевих фінансів та є компонентою програми управління макроекономічними ризиками. До складу зазначеного фонду спрямовується 21,3% обсягу загальних надходжень податку на доходи фізичних осіб, 12,0% ПДВ, 50% майнових податків. Внаслідок здійснених структурних реформ країни Центральної та Східної Європи суттєво знизили розмір публічного сектору та підвищили якість інститутів, що дає можливість демонструвати стійкі темпи економічного зростання та зростання рівня доходів населення. У Польщі спостерігається найвищий серед згаданої групи показник питомої ваги доходів місцевих бюджетів у ВВП,

який становить 13,2%, в країнах Балтії (Латвія, Литва, Естонія) він дорівнює 9,4%, Румунії – 8,8%, Болгарії – 7,2%. Можна пересвідчитися, що в розрізі п'ятирічних періодів у деяких країнах спостерігається нарощування частки доходів місцевих бюджетів у ВВП, серед них варто виокремити скандинавські країни, Францію, Німеччину, Румунію, Болгарію, Словаччину, Грецію. Діаметрально протилежна тенденція виявлена для Чехії та Угорщини. У решті представлених країн значення показника помірно коливається внаслідок адаптації бюджетно-податкової політики до зміни фаз економічного циклу. Фокусуючи свою увагу на ситуації у країнах із трансформаційною економікою, слід зазначити, що реформа децентралізації, яка розпочалася з 1990-х років, мала позитивні результати. Компаративний аналіз вагового значення доходної частини місцевих бюджетів у ВВП 2017 року порівняно з 1995-м свідчить про зростання наведеного показника для Словаччини на 3,8 в. п., Польщі – 3,4 в. п., Латвії – 2,7 в. п., Румунії – 4,6 в. п.

Одним із пріоритетів бюджетної політики у сфері формування доходної частини місцевих бюджетів стало зниження питомої ваги трансфертів у загальній структурі одночасно із прагненням наростити частку податкових надходжень для створення фінансово дієздатних територіальних громад та підвищення інституційної спроможності місцевого самоврядування. Рой Бел (*Roy Bahl*) та Річард Бірд (*Richard Bird*) сформулювали базові принципи закріплення податкових надходжень за місцевими органами влади: місцеві податки не повинні мати значимого впливу на розподіл ресурсів між регіонами; обсяг податкових надходжень має бути зіставним із рівнем відповідальності за здійснення власних повноважень; ідеальна система має, хоча б стосовно найбільш фінансово спроможного регіону, забезпечити можливості для місцевих органів влади профінансувати за рахунок власних надходжень весь спектр «локальних» суспільних послуг, які надаються мешканцям відповідної адміністративно-територіальної одиниці; платниками місцевих податків мають бути винятково жителі територіальної громади, які одержують за рахунок бюджетних коштів суспільні послуги [11]. Проте розподіл податкових надходжень між рівнями бюджетної системи не завжди повністю відповідає теоретичним науковим розробкам, а є результатом компромісу фіскальних інтересів держави й адміністративно-територіальних одиниць. Значення питомої ваги податкових надходжень у структурі доходної частини місцевих бюджетів серед аналізованої вибірки в період 2003–2017 років доволі суттєво різняться: у Греції воно є найменшим та становит всього 8,9%, а у Швеції – найбільшим, у розмірі 62,4% [12]. У Болгарії цей показник становить 10,5%, Румунії – 11,3%, Угорщині – 26,2%, Польщі – 32,8%, Данії – 37,2%, Словенії – 38,0%, Німеччині – 38,3%, Норвегії – 41,8%, Словаччині – 42,1%, Італії – 42,9%, Франції – 44,1%, Естонії – 44,5%, Фінляндії – 46,2%.

Класифікація податкових надходжень до місцевих бюджетів насамперед здійснюється за рівнем їх адміністрування: а) податки, базу та ставки яких мають повноваження встановлювати органи місцевого самоврядування (повністю чи частково); б) податки, надходження яких розподіляються до різних рівнів бюджетної системи; в) місцеві податки, базу та ставки яких визначають владні інституції центрального рівня. Значна увага приділяється підвищенню фіскальної значущості місцевих податків,

базу та ставки яких мають право встановлювати місцеві органи влади з урахуванням інституційно закріплених обмежень. Ключовими факторами, які впливають на можливість віднесення податків до категорії місцевих, є мобільність податкової бази, регіональна структура національної економіки, адміністративний устрій держави. Наприклад, в Естонії 80% територіальних громад мають чисельність населення, що не перевищує 2500 жителів, наведений факт знижує спроможність місцевих органів влади мобілізувати достатній обсяг податкових повноважень для фінансування навіть власних повноважень. Водночас 8% територіальних громад, у яких проживає дві третини загальної кількості населення країни, мають чисельність понад 10 000 жителів. Означена ситуація є типовою для багатьох країн ЄС, особливо для країн Центральної та Східної Європи.

У міжнародній практиці використовується показник податкової економії, який ілюструє ступінь фактичного впливу місцевих органів влади на рівень та структуру оподаткування, його можна подати за допомогою формули:

$$T_a = \frac{TR_{\%}^{a,b,c}}{TR_{\%}}, \quad (1)$$

де: $TR_{\%}^{a,b,c}$ – податкові надходження місцевих бюджетів, базу та ставки яких мають право встановлювати місцеві органи влади;

$TR_{\%}$ – податкові надходження місцевих бюджетів;

За рівнем сплати податкові надходження (TR) розподіляються між центральним урядом, регіональними федеральними урядами (цей рівень притаманний Австрії, Німеччині, Іспанії та Бельгії), місцевими органами влади, фондами соціального страхування та європейськими інституціями. Динаміка значень питомої ваги податкових надходжень місцевих бюджетів у загальній структурі та показника податкової автономії відображена в табл. 2.

Скандинавські країни характеризуються як найвищою часткою перерозподілу податкових надходжень до місцевих бюджетів, так і високою інституційною спроможністю органів місцевого самоврядування щодо реалізації заходів податкового регулювання. Водночас у країнах Центральної та Східної Європи є дві діаметрально протилежні тенденції. У Латвії, Польщі, Чехії та Словенії простежується помірне значення вагового показника податкових надходжень (10–20%) та низький рівень податкової автономії (< 40%). Водночас Угорщині, Словаччині, Естонії притаманні низькі значення частки податкових надходжень місцевих бюджетів у їх загальній структурі та суттєві повноваження місцевих владних інституцій у сфері встановлення бази оподаткування та ставок.

Типовими складниками податкових надходжень є податок на доходи фізичних осіб, прибуток підприємств, майнові податки, рентна плата та податки на товари і послуги. Податок на доходи фізичних осіб відіграє значну фіскальну роль у формуванні бюджетних доходів адміністративно-територіальних одиниць. Експерти відзначають, що у скандинавських країнах суттєвий внесок в активізацію процесів децентралізації зробили новації в механізмі справляння податку на доходи. Закріплення права за органами місцевого самоврядування встановлювати власні ставки податку одночасно із загальнодержавними збільшило надходження бюджетів та посилило регулюючий потенціал податкового стимулювання соціального й економічного розвитку відповідних територій. Величина муніципальної ставки податку у Данії знаходиться в межах від 22,7–27,2%, середнє значення – 24,9%. Податок на доходи фізичних осіб

Таблиця 2

Динаміка показника податкової автономії

	2005		2008		2011		2014	
	частка $TR_{\%}$ у TR	T_a	частка $TR_{\%}$ у TR	T_a	частка $TR_{\%}$ у TR	T_a	частка $TR_{\%}$ у TR	T_a
Швеція	32,1	100,0	34,6	97,7	35,6	97,4	36,9	97,5
Данія	30,5	97,9	24,7	100,0	26,8	100,0	25,1	100,0
Фінляндія	20,7	91,8	21,9	91,6	23,2	89,4	23,5	93,2
Латвія	16,7	13,8	19,0	7,8	19,6	14,2	19,5	14,4
Франція	11,5	85,7	12,1	69,8	13,0	63,2	13,0	64,7
Польща	12,7	38,8	13,5	31,8	12,3	35,3	12,9	30,1
Чеська республіка	14,5	39,5	14,2	38,9	13,7	39,1	14,7	38,7
Словенія	7,4	14,6	8,9	14,6	10,8	14,1	10,6	15,0
Угорщина	6,2	77,5	6,4	80,7	6,6	84,2	5,6	95,7
Словаччина	2,7	100,0	2,6	100,0	2,8	100,0	2,7	100,0
Греція	0,8	27,9	1,2	18,7	2,3	92,5	2,5	92,8
Естонія	1,2	89,9	1,2	88,4	1,5	90,5	1,1	93,1

Джерело: складено автором на базі даних ОЕСР та Європейської комісії

забезпечує приблизно 85% обсягу податкових надходжень місцевих бюджетів в середньому по державі.

У більшості європейських країн надходження податку розподіляється між бюджетами різних рівнів. За умов значної регіональної диференціації розміру оплати праці та рівня зайнятості цей крок є цілком виправданим. Навіть у країнах Балтії, які у територіальному плані є доволі невеликими, рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці коливається в межах 5,0–23,0%, а показник середньої заробітної плати в окремих адміністративно-територіальних одиницях відрізняється майже вдвічі, що позначається на величині податкової бази. Примітно, що в країнах із трансформаційною економікою органи місцевого самоврядування позбавленні можливостей впливу на показники бази та ставку податку. Є прямий щільний взаємозв'язок між рівнем доходів на душу населення та часткою перерозподілу надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів. У більшості країн Центральної та Східної Європи функціонує пропорційна шкала оподаткування, а ставки податку є найнижчими з поміж країн-членів ЄС (Болгарія – 10,0%, Чехія, Угорщина, Литва – 15,0%, Румунія – 16,0%, Естонія – 20,0%). У цих країнах значення питомої ваги цього податку в структурі власних надходжень місцевих бюджетів суттєво відрізняється залежно від кількості жителів територіальної громади, в невеликих селах цей показник становить 10,0%, у великих містах – досягає значень 85,0%. Так, в Естонії функціонує механізм розщеплення ставки подоходного податку, до місцевих бюджетів зараховується 11,4% розміру оподаткованого доходу. У Польщі величина відрахувань ПДФО до місцевих бюджетів залежить від рівня адміністративно-територіального устрою: до бюджету гміни (територіальної громади) зараховується 39,34% його обсягу, бюджету повіту (району) – 10,25%, бюджету воеводства (області) – 1,60%. Аналогічна ситуація з розщепленням податку і в Словаччині, демографія є одним із найбільш значущих факторів під час прийняття рішень щодо встановлення пропорцій надходжень податку до відповідного бюджету. Так, 12,7% спрямовується до державного бюджету, 21,9% до регіональних (обласних) бюджетів та 65,4% до бюджетів територіальних громад.

Доречно зазначити, що в країнах Центральної Європи та Балтії зафіксовано динамічність змін податкового законодавства усерефері встановлення податкової

ставки, визначення бази оподаткування та формули перерозподілу надходжень ПДФО між різними рівнями бюджетної системи, що привело до зниження якісного рівня бюджетно-податкового прогнозування. Водночас реалізація зазначеного свідчить про перманентний пошук оптимальної конфігурації фіскальної архітектури держави. Регулювання згаданих параметрів податку відбувалося в контексті змін економічної кон'юнктури, що посилювало вплив циклічності на формування доходної частини місцевих бюджетів.

На відміну від податку на доходи фізичних осіб, серед науково-експертного середовища та міжнародних фінансових інституцій досягнуто консенсусу, що домінуюча частка надходжень від податку на прибуток підприємств має бути закріплена за бюджетом центрального рівня (central budget) у країнах із трансформаційною економікою з огляду на певну складність адміністрування та індикатор ефективності перерозподілу фінансових ресурсів між регіонами. Нерівномірність локації підприємств, ступеня їх ділової активності у контексті урбанізації впливає на рішення органів влади щодо зарахування цього податку в доходну частину державного бюджету задля уникнення ситуації посилення міжрегіональної диференціації соціального й економічного розвитку. Частина податку на прибуток спрямовується до доходів місцевих бюджетів у Словаччині, Литві, Болгарії, Польщі. Причому в останній із запропонованого переліку країн ваговий коефіцієнт розподілу податку залежить від типу адміністративно-територіальної одиниці на кшталт ситуації з ПДФО. Частки надходжень податку на прибуток до бюджетів гміни, повіту та воеводства становлять 6,71%, 1,40% та 14,75%. У Данії до місцевих бюджетів зараховується 12,0% надходжень від корпоративного податку, у Фінляндії – 20,0% їх загального обсягу. В Угорщині до місцевих податків віднесено податок на бізнес, який справляється з валового прибутку підприємств, органи місцевого самоврядування самостійно приймають рішення щодо ставки податку, враховуючи максимальне обмеження у 2,0%, а його адміністрування здійснює державна фіскальна служба. Варто відзначити, що питома вага надходжень цього податку становить 80% в загальному обсязі мобілізованих до бюджету місцевих податків.

Майнові податки функціонують у всіх без винятку країнах Європейського Союзу та мають два основних компоненти – податок на нерухомість та земельний

податок. За умов розвиненості інституційного середовища ухилитися від сплати цього податку доволі важко, податкова база є імобільною, що виступає на користь його закріплення за місцевими бюджетами. У складі ЄС надходження майнових податків: а) повністю (країни Центральної і Східної Європи) або в значній пропорції, що становить понад 80% обсягу їх надходжень (Франція, Італія), зараховуються в доходну частину місцевих бюджетів; б) рівномірно розподіляються між бюджетами різних рівнів (скандинавські країни, Бельгія, Іспанія, Німеччина, Австрія); в) зараховуються до бюджету центрального рівня (Греція). Органи місцевого самоврядування, як правило, наділені функціональними повноваженнями регулювати податкову базу та встановлювати податкові ставки. Потрібно зазначити, що до майнових також належать податки на фінансові транзакції, які у деяких країнах зараховуються до державного бюджету та введені як компенсаторні заходи податкового регулювання в період рецесії кінця 2000-х років. Для країн Центральної та Східної Європи запровадження майнового оподаткування стало одним із пріоритетних завдань реалізації фіскальної реформи у перехідному періоді. На початковому етапі таких перетворень стало зрозумілим, що головними викликами на шляху забезпечення фіскальної ефективності податку є створення цілісної системи кадастру та пошук механізму оцінки ринкової вартості земельних ділянок і об'єктів нерухомості. Усереднений показник питомої ваги майнових податків у ВВП за період 2003–2017 років у Франції становить 3,7%, Данії – 2,5%, Греції – 2,4%, Італії – 2,3%, Польщі – 1,5%, Фінляндії – 1,2%, Швеції – 1,2%, Угорщині, Латвії – 1,0%, Німеччині, Румунії – 0,9%, Болгарії, Литві – 0,6%, Чехії – 0,5%, Естонії, Словаччині – 0,4%.

Дійсно, методологічні підходи до оцінки бази оподаткування майна різняться; деколи базою є ринкова вартість (Данія), вартість оренди майна (Португалія) чи кадастрова вартість (Італія, Франція), для земельного податку – площа ділянки (Польща). Також присутній змішаний підхід до оподаткування майна у низці країн Центральної Європи, причому навіть визначення кадастрової вартості земельних ділянок має відмінні трактування. Ставки майнових податків знаходяться у діапазоні від 0,1 до 2,7% вартості об'єкта оподаткування. Важливого значення набуває питання оновлення та актуалізації податкової бази, відбувається розроблення інституційних механізмів автоматичної переоцінки вартості майнових активів для збільшення фіскальної значущості податку. Особливістю оподаткування нерухомості є встановлення диференційованих ставок податку залежно від цільового призначення її використання (комерційна чи житлова), вищі ставки застосовуються для комерційної нерухомості. Недосконалість алгоритму оцінки вартості майна породжує ризики недоотримання податкових надходжень бюджетами територіальних громад унаслідок застарілої оцінки та невідповідності індексації бази оподаткування економічним реаліям.

Податки на споживання інколи можуть бути джерелом надходжень місцевих бюджетів. Так, в Іспанії 50,0% надходжень ПДВ та 58,0% акцизного податку з вироблених в країні підакцизних товарів (тютюнові та алкогольні вироби) зараховуються до бюджетів автономій з урахуванням регіональних індексів споживання. Водночас, зважаючи на значний фіскальний потенціал податків на споживання для країн Центральної і Східної Європи та особливості адміністрування, в тому числі це стосується контролю за їх нарахуванням та сплатою, доцільним видається зара-

хування надходжень від цих податків до бюджету центрального рівня. До інших місцевих податків і зборів, що функціонують у ЄС, належать податок на рекламу, транспортний податок, податок з ігрового бізнесу, дорожній збір, ринковий збір та збір за паркування транспортних засобів. Сумарно фіскальна значущість цих податків і зборів в структурі бюджетних надходжень становить від 1,0 до 3,0%.

Міжбюджетні трансферти залишаються вагомим джерелом формування доходів місцевих бюджетів, які розподіляються на дві основні категорії: дотації вирівнювання, що не мають конкретного цільового призначення, та субвенції для фінансування специфічних функцій – інфраструктурних програм розвитку, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту. Варто відзначити, що у більшості країн ЄС композиція дотацій та субвенцій є приблизно рівною, а у Румунії, Литві та Латвії домінують частку займають субвенції. У Чехії, Болгарії та Словаччині за рахунок міжбюджетних трансфертів здійснюється фінансування делегованих державою повноважень. Понад половину всіх доходів бюджетів муніципалітетів становлять трансферти в Болгарії, Данії, Італії; регіональних бюджетів – у Литві та Чехії. Зіставними із власними надходженнями є трансферти у Латвії, Естонії, Франції, Угорщині. Найменш залежними від трансфертів є Фінляндія, Іспанія та Німеччина. Підвищення ролі органів місцевого самоврядування, більшою мірою полягає у сфері реформування адміністративно-територіально устрою та конфігурації системи відносин центральних органів влади з місцевими, а також переліком повноважень останніх. Крім того, у країнах ЄС функціонує система середньострокового бюджетного планування місцевих бюджетів та система фіскальних правил, які накладають низку інституційних обмежень щодо структури доходної і видаткової частини бюджету та здійснення запозичень.

Висновки з проведеного дослідження. Пріоритетним напрямом фіскальної політики європейських країн є підвищення фіскальної значущості місцевих податків, базу та ставки яких мають право встановлювати місцеві органи влади. Факторами, що впливають на можливість віднесення податків до категорії місцевих, є мобільність податкової бази, регіональна структура національної економіки, адміністративний устрій держави. Дослідження показника податкової автономії показало, що в скандинавських країнах його рівень є високим за умови найбільшої частки податкових надходжень місцевих бюджетів у їх загальній структурі. В країнах Центральної та Східної Європи зафіксовано два протилежних тренди: за помірного значення вагового показника податкових надходжень – низький рівень податкової автономії; за малої фіскальної значущості податкових надходжень місцевих бюджетів спостерігаються значні повноваження місцевих владних інституцій у сфері встановлення податкових ставок і бази.

У більшості європейських країн надходження податку на доходи фізичних осіб розподіляється між бюджетами різних рівнів. За умов значної регіональної диференціації розміру оплати праці, демографічного стану та рівня зайнятості цей крок є цілком виправданим. В країнах Центральної Європи та Балтії виявлено наявність високої динамічності параметрів податкової ставки, бази та формули перерозподілу надходжень податку між бюджетами, що свідчить про перманентний пошук оптимальної конфігурації фіскальної архітектури держави. Нерівномірність локації підприємств, ступеня їх ділової активності у контексті урбанізації впливає на рішення органів влади

щодо зарахування податку на прибуток підприємств в доходну частину державного бюджету задля уникнення ситуації посилення міжрегіональної диференціації соціального й економічного розвитку, тому частка розподілу податку в місцеві бюджети є незначною.

Важливим складником місцевих податків є майнове оподаткування, головними викликами на шляху забезпечення його фіскальної ефективності є створення цілісної системи кадастру та пошук механізму оцінки ринкової вартості земельних ділянок і об'єктів нерухомості. Відбувається розроблення інституційних механізмів автоматичної переоцінки вартості майнових активів. Особливістю оподаткування нерухомості є встановлення диференційованих ставок податку залежно від цільового призначення її використання (комерційна чи житлова), вищі ставки застосовуються для комерційної нерухомості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Wallis, J.J., & Oates, W.E. (1988). Decentralization in the public sector: An empirical study of state and local government. In *Fiscal federalism: Quantitative studies* (pp. 5–32). University of Chicago Press.
2. Rodríguez-Pose, A., & Krøijer, A. (2009) Fiscal decentralization and economic growth in Central and Eastern Europe. *Growth and Change*, 40 (3), 387–417.
3. Aristovnik, A. (2012). Fiscal decentralization in Eastern Europe: a twenty-year perspective. Revised from <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/39316>
4. Бюджетна складова реалізації домінуючих напрямів суспільного розвитку: монографія / [Л.В. Лисяк та ін]. Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. 396 с.
5. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І.О. Луніна // *Економіка України*. 2014. № 11. С. 61–75.
6. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій / І.О. Луніна // *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2016. № 2. С. 155–171.
7. Остріченко Ю.В. Особливості планування та виконання місцевих бюджетів у контексті реалізації бюджетної реформи та реформи децентралізації / Ю.В. Остріченко // *Світ фінансів*. 2017. № 4 (53). С. 132–144.
8. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації. *Фінансовий простір*, 2015. № 1. С. 221–229.
9. Тарангул Л.Л. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження в Україні бюджетної децентралізації / Л.Л. Тарангул, Т.А. Коляда // *Фінанси України*. 2015. № 3. С. 30–44.
10. Чугунов І. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І. Чугунов // *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 4. С. 13–22.
11. Bahl, R., & Bird, R. (2008). Subnational taxes in developing countries: The way forward. *Public Budgeting & Finance*, 28 (4), 1–25.
12. The official website of OECD. Retrieved from <http://www.oecd.org>

УДК 336.71

Ситник І.П.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій*

Шіринян Л.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій*

Фомина В.С.

*студентка
Національного університету харчових технологій*

КРИПТОВАЛЮТА І БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ В СУЧАСНИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМАХ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто розвиток криптовалюти і блокчейн-технології в Україні. Проведено аналіз позитивних і негативних боків використання криптовалюти та впровадження її в країнах із розвинутою економікою. Також досліджено проблеми та переваги у сфері застосування технології блокчейн в Україні та світі. Визначено перспективні напрями та основні тенденції розвитку криптовалюти та блокчейну.

Ключові слова: блокчейн-технологія, криптовалюта, Bitcoin, Інтернет, майнінг.

Сытник И.П., Ширинян Л.В., Фомина В.С. КРИПТОВАЛЮТА И БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассмотрено развитие криптовалюты и блокчейн-технологии в Украине. Проведен анализ положительных и отрицательных сторон использования криптовалюты и внедрения ее в странах с развитой экономикой. Также исследованы проблемы и преимущества в сфере применения технологии блокчейн в Украине и мире. Определены перспективные направления и основные тенденции развития криптовалюты и блокчейна.

Ключевые слова: блокчейн-технология, криптовалюта, биткоин, Интернет, майнинг.

Sytnyk I.P., Shirinyan L.V., Fomyina V.S. CRYPTOCURRENCY AND BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN MODERN PAYMENT SYSTEMS: PROBLEMS AND PROSPECTS

The development of cryptocurrency and blockchain technology in Ukraine is considered. An analysis of the positive and negative aspects of the use of cryptocurrency and its implementation in developed economies. The problems and advantages in the field of implementation of blockchain systems in Ukraine and in the world are investigated. Prospective directions and main trends in the development of cryptocurrency and blockchain have been determined.

Keywords: blockchain, cryptocurrency, bitcoin, Internet, mining.

Постановка проблеми. Останні декілька років сфера обігу коштів була піддана трансформації, на фінансовому ринку з'явилися нові терміни: криптовалюта, Bitcoin, блокчейн. В умовах глобалізації, цифрової економіки й надсучасних інформаційних технологій вони непомітно прийшли в наше життя, кардинально при цьому змінюючи традиційні підходи до розуміння усталених фінансових понять, а також розрахунків у платіжних системах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «криптовалюта» і «блокчейн», особливості їх розвитку та перспективи використання в Україні та світі були розглянуті у працях В. С. Лук'янова, А. Є. Сейтима, Р. Й. Бачо, В.Г. Сословського та ін. Окремі аспекти появи і розвитку новітньої фінансової технології, рівень довіри до неї, а також використання цифрової валюти і блокчейну у фінансовій сфері та платіжних системах висвітлені у роботах учених В.І. Міщенко, І.П. Ситник, С.В. Науменкової, С.В. Волосович, С. Шароян [5, 9, 11, 12, 13].

Постановка завдання. Виникнення, розвиток, подальша доля криптовалют цікавить фінансистів-науковців і практиків. Виникає дуже багато питань і прогнозів, пов'язаних із цим новим явищем. Єдиної думки поки що з цього приводу немає.

Незважаючи на значний науковий доробок вітчизняних і зарубіжних вчених з цієї тематики, важливим є подальше дослідження цього питання з погляду, яким чином нова технологія може змінити сучасний глобалізований світ і, відповідно, фінансові зв'язки в ньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Криптовалюта – вид цифрового активу, емісія та облік якого засновані на асиметричному шифруванні і застосуванні різних криптографічних методів захисту. Він зберігається в особистому електронному гаманці та відрізняється від інших фінансових активів тим, що володіти ним можна безпосередньо, без допомоги банку чи іншого дозвільного органу.

Займатися її видобуванням у мережі, так званім майнінгом (від англ. mining – видобуток), може кожен, хто бажає, якщо володіє комп'ютерним обладнанням необхідної потужності і спеціальним програмним забезпеченням. У процесі майнінгу обчислювальні потужності обладнання вирішують алгоритми, складність яких поступово зростає, і вирішивши, добувають монету – набір зашифрованої

інформації. Доказом наявності монети в мережі слугує блокчейн – свого роду обліковий запис. Зберігається ця валюта децентралізовано, розподілено по електронних криптогаманцях користувачів.

З її властивостей і особливостей бачимо такі відмінності від звичайних або електронних грошей, як: анонімність транзакцій – інформація про власника криптогаманця відсутня (є тільки номер гаманця); відсутність єдиного цифрового банку, відсутність контролю за транзакціями і платежами; не схильна до інфляції (емітується обмежена кількість монет); її не можна скопіювати [9].

Всього криптовалют на планеті винайшли і створили близько тисячі. Основних спеціалісти виділяють до п'ятнадцяти. За обсягом і вартістю лідирує Bitcoin, за ним йдуть ethereum, bitcoin cash, ripple, litecoin, dash та інші. Рейтинг та курси основних видів криптовалют наведено у табл. 1.

В Україні у 2017 році підвищилася увага до Bitcoin через стрімке зростання їх ціни. З рис. 1 можемо простежити зміну його курсу у 2013–2015 роках. Як бачимо, на початку 2013 року криптовалюта вперше почала набирати оберти у своїй вартості і вже у кінці року пододала позначку 1 тис. дол. США, але вже у 2014 році стрімко пішла на спад і знижувалася до квітня 2014 року. У подальшому динаміка курсу зберігала циклічний характер, за піднесенням слідувало зниження і навпаки. Так, до кінця 2015 року курс становив 359,98 дол. за 1 Bitcoin.

За рис. 2 можемо проаналізувати, яким чином курс Bitcoin змінювався у період 2016–2018 років. Як бачимо, у 2016 р. криптовалюта була більш-менш стабільною, її курс коливався у межах 1 тис. дол. На початку 2017 року вона ще коштувала близько 1 тис. дол. США за 1 Bitcoin, до середини року курс зріс до 2 тис. дол., а вже в серпні за біткоїн давали 4164,87 дол. Тоді за добу курс цієї криптовалюти міг підскочити на понад 10%. Вже 17 листопада 2017 року курс Bitcoin досяг 8 тис. дол. Наступного дня він вже пішов на спад, але не опускався нижче 7700 дол. [1].

Наприкінці 2017 року курс Bitcoin досяг свого піку і коштував майже 20 тис. дол. Але вже у 2018 році він почав знижуватися, і зараз експерти не дають точних прогнозів щодо його майбутнього. Так, станом на 2 лютого 2018 року ринок криптовалют обвалився, і Bitcoin коштував менше 9 тис. дол.

Таблиця 1

Рейтинг та курси криптовалют (станом на 06.02.2018 р.)

№	Назва криптовалюти	Ринкова капіталізація, \$	Кількість криптовалюти, яка знаходиться в обігу, а також її позначення	Ціна, \$
1	2	3	4	5
1	Bitcoin	119 827 278 368	16 849 600 BTC	7 111,58
2	Ethereum	69 664 168 704	97 448 214 ETH	714,88
3	Ripple	27 450 395 093	39 009 215 838 XRP	0,703690
4	Bitcoin Cash	15 186 449 982	16 952 588 BCH	895,82
5	Cardano	8 511 416 497	53 878 433 ADA	0,328283
6	Litecoin	7 151 769 790	55 096 258 LTC	129,81
7	Stellar	6 187 745 059	18 431 981 040 XLM	0,335707
8	NEO	5 846 184 500	65 000 000 NEO	89,94
9	EOS	4 882 967 057	651 640 931 EOS	7,49
10	NEM	4 324 428 000	8 999 999 999 XEM	0,480492
11	IOTA	4 050 414 914	2 779 530 283 MIOTA	1,46
12	Dash	3 680 985 889	7 868 128 DASH	467,84
13	Monero	2 864 629 638	15 690 411 XMR	182,57
14	Tether	2 219 003 212	2 217 140 814 USDT	1,00
15	TRON	2 023 827 987	65 748 192 476 TRX	0,030782

Сформовано за даними джерела [1]

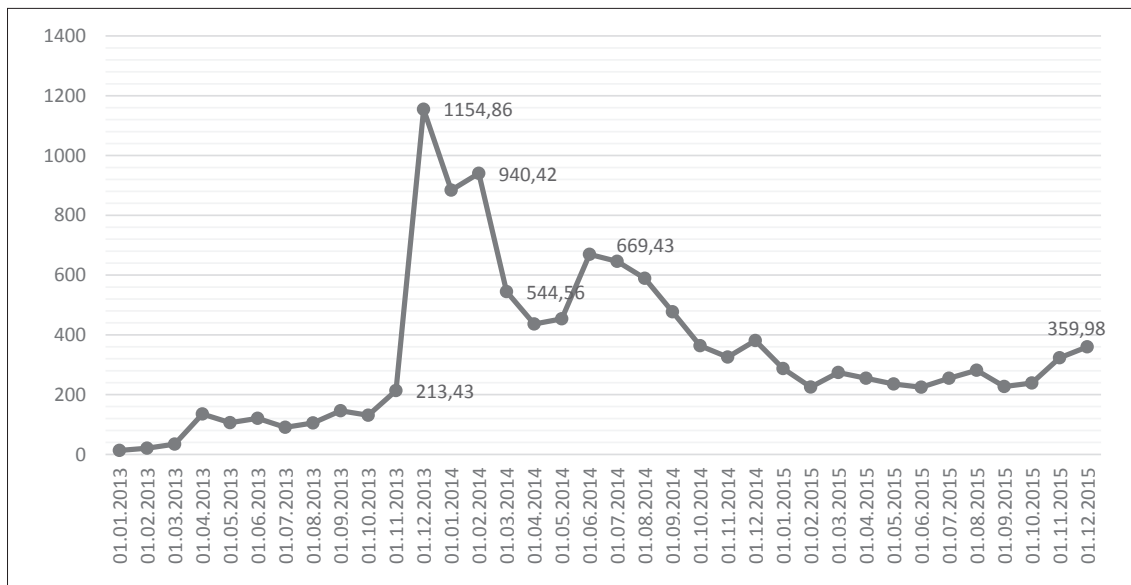


Рис. 1. Динаміка курсу Bitcoin у 2013–2015 роках, дол. США

Сформовано за даними джерела [1]

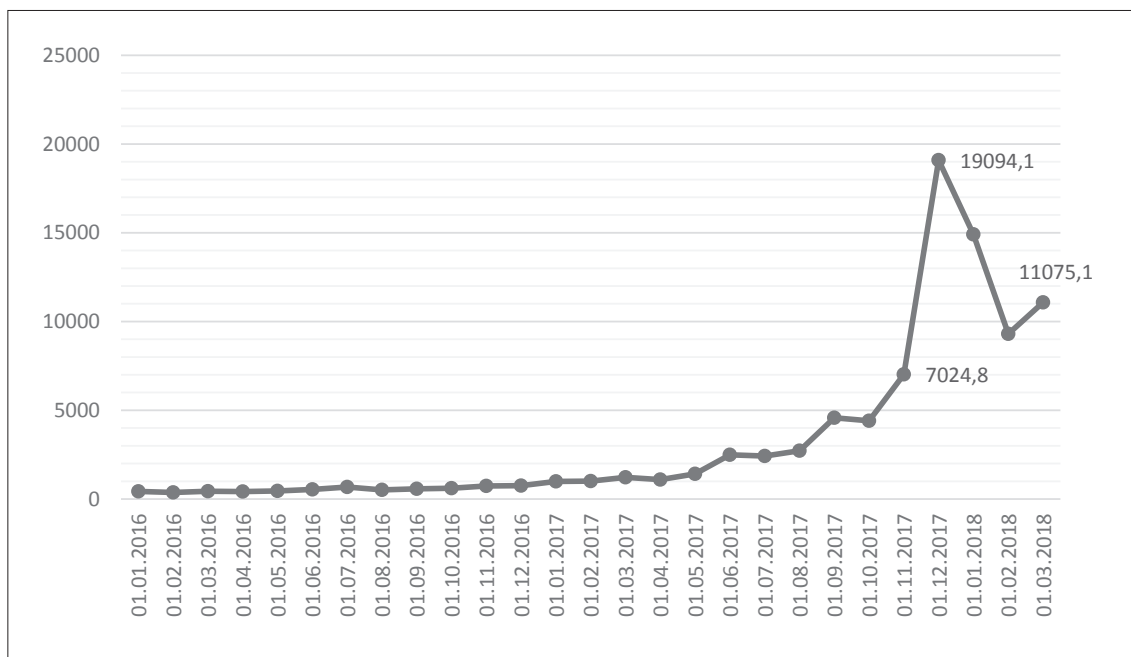


Рис. 2. Динаміка курсу Bitcoin за 2016–2018 роки, дол. США

Сформовано за даними джерела [1]

За допомогою рис. 3 маємо змогу простежити динаміку ринкової капіталізації Bitcoin за рік, починаючи з лютого 2017 р. і до лютого 2018 р.

З графіка бачимо, що як пік курсу криптовалюти, так і пік її ринкової капіталізації припадає на кінець 2017 року. Але вже з початку 2018 року стрімко знижується, тому що Bitcoin втрачає свої позиції, як було зазначено вище.

За прогнозами виконавчого директора благодійного фонду Bitcoin Foundation Лью Классена, крипторинку буде схильний до високої волатильності ще приблизно як мінімум до літа 2018 року, оскільки для виправлення недоліків програмного коду монети потрібен час. Потім, на його думку, вартість Bitcoin

почне рости. І це має відбутися приблизно в четвертому кварталі 2018 року [3].

Причин для погіршення стану Bitcoin зараз є багато. Серед них – нові правила для трейдерів у Південній Кореї, які ввели через чутки про крадіжки Bitcoin на південнокорейських біржах [18]. Але найбільш вагомою є невизначеність деяких провідних країн щодо статусу цієї криптовалюти. І хоча в Америці, Канаді, Нідерландах, Швеції, Великій Британії, Фінляндії та Австралії Bitcoin уже визнали і дозволяють проводити торги криптовалютою, все ж тільки у Канаді офіційно дозволили здійснювати різні операції за допомогою криптовалюти [15].

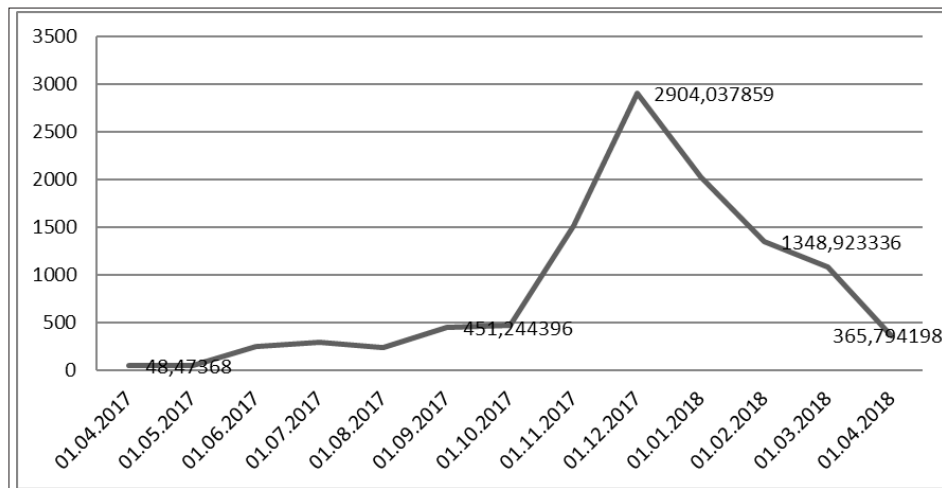


Рис. 3. Ринкова капіталізація Bitcoin за період лютий 2017 – лютий 2018 рр., млн дол. США

Сформовано за даними джерела [1]

Що стосується України, то Національний банк України (НБУ), Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг поки що не визнають криптовалюту платіжним засобом, грошовим сурогатом або цінністю [10]. Таке невизнання криптовалюти пов'язане також з анонімністю і неможливістю відстежувати переказ платежів, що є актуальним сьогодні для нашої країни. Так, на початку лютого 2018 року був зареєстрований сумний факт можливого фінансування тероризму в Україні за допомогою Bitcoin: на підприємстві «Квазар» функціонувало 400 ферм для майнінгу криптовалют.

Розглядаючи нову криптовалюту Bitcoin, ми не можемо не зупинитися на особливостях використання технології блокчейн у платіжних системах зокрема.

Базова система блокчейну є постійно зростаючою послідовністю блоків, що розділяються між учасниками за допомогою пірінгових мереж, якими більшість людей користуються для завантаження і роздачі торентів.

Ключовими принципами блокчейну є:

- розподілена база, тобто всі комп'ютери з'єднуються у випадковому порядку один з одним безпосередньо, як у технології P2P;

- прозорість та анонімність одночасно, тобто можна бачити транзакцію, історію, суму на гаманці, але не знати, хто власник гаманця;

- консенсус, тобто всі комп'ютери (або певний відсоток) у мережі повинні визнати транзакції і блок як валідні, тобто шляхом консенсусу прийняти їх як правильні. Інакше блок не буде визнаний дійсним і не стане в ланцюжок;

- подвійна трата. Як будь-який цифровий актив або файл, коли його відправляють, має дві копії – та, яка залишається, і та, яку отримує другий користувач. У разі передачі цінності таке неприпустимо. Інакше користувач отримає не цифровий еквівалент 10 доларів, які йому відправили, а їхню копію, оскільки первинна сума залишилася в нього. Блокчейн вирішує цю проблему;

- незмінюваність, оскільки неможливо змінити записи в блоках, тому що для цього доведеться змінити весь ланцюжок [17].

Розподілена природа баз даних блокчейну робить злом хакерами майже неможливим, оскільки для цього

їм потрібно одночасно отримати доступ до копій бази даних на всіх комп'ютерах у мережі. Технологія також дає змогу забезпечити особисті дані, оскільки процес хеширування незворотний. Якщо навіть оригінальний документ або транзакція будуть у подальшому змінені, то в результаті вони отримають інший цифровий підпис, що сигналізує про невідповідність у системі.

Розуміючи потенціал блокчейну, понад 40 банків по всьому світі інвестують величезну кількість грошей у впровадження технології в свої системи [16]. Здатність блокчейну працювати без посередника і повністю усувати його з платіжного процесу призведе до заощаджень на загальну суму в мільярди доларів США за рахунок відмови від послуг посередників під час здійснення транзакцій. Ті кошти, що витрачаються на розрахункові палати та інші процеси верифікації, можна більш ефективно інвестувати в раціоналізацію їхніх бізнес-структур та платіжних систем. Блокчейн може стати реальною альтернативою системі SWIFT, яка натеper є не дуже гнучкою і досить дорогою. Технологія дасть змогу грошам приходити швидше, а банкам – вивільнити величезні суми і використовувати їх для розвитку [7].

Технологія блокчейн має величезний потенціал з погляду спрощення та підвищення ефективності за рахунок створення принципово нової інфраструктури фінансових сервісів. Ця технологія може успішно використовуватися банками для проведення внутрішніх взаєморозрахунків і здійснення міжбанківських операцій, а також для проведення мікроплатежів між фізичними особами.

Також використання технології підвищить надійність і прозорість у таких сферах, як державне управління, земельний облік, цифрова ідентифікація, реалізація права людей на вибори до органів законодавчої влади.

За останні два роки широкого поширення зазнало впровадження або тестування рішень на блокчейні у фінансовому секторі. Наприклад, фондова біржа Nasdaq і SEB-банк тестують блокчейн у торгівлі взаємними фондами [7]. Royal Bank of Canada планує використовувати технологію для переказів між канадськими та американськими філіями [2]. Американський фінансовий холдинг JPMorgan Chase заявив про розроблення власної блокчейн-платформи Interbank Information Network для здійснення між-

банківських платежів. Mastercard оголосила про відкриття блокчейн-АРІ для міжбанківських переказів – технологія дасть змогу зробити їх дешевими, прозорими і швидкими.

Кембріджський центр із дослідження альтернативних фінансових систем прогнозує, що до 2019 року 20% банків світу будуть використовувати блокчейн [4].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, криптовалюта можна вважати інструментом для глобальних платежів. Її висока капіталізація стрімко збільшує кількість користувачів. І чим більшою буде їх кількість, тим вищою буде цінність такої валюти. Безперечним є той факт, що криптовалюта і система блокчейн кардинально змінюють систему фінансового регулювання національних економік. Ця валюта набуває масового транснаціонального характеру використання, а розвинуті країни світу працюють над створенням такого середовища, яке би стало компромісним для майнінгу і криптовалюти. Криптовалюта сьогодні – це потужне джерело інвестиційного ресурсу, яке потребує правової регуляції. Оскільки за цифровою економікою майбутнє, то справа тільки в часі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cryptocurrency Market Capitalizations. URL: <https://coinmarketcap.com>
2. Royal Bank of Canada Website. URL: <https://www.rbcroyalbank.com/personal.html>
3. This top bitcoin booster thinks the cryptocurrency will hit \$40,000 a coin this year – but believes 90% of other ones will fail [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.businessinsider.com/bitcoin-foundation-head-llew-claasen-90-of-cryptocurrencies-to-fail-2018-2?IR=T>
4. Блокчейн в Украине: Что это за технология и чем она полезна [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://112.ua/statji/blokcheyn-v-ukraine-chto-eto-za-tehnologiya-i-chem-ona-polezna-417161.html>
5. Волосович С.В. Домінанти технологічних інновацій у фінансовій сфері / С.В. Волосович // Економічний вісник університету. 2017. Вип. 33 (1). С. 15–22.
6. Гава В.С. Криптовалюта нового покоління bitbon / В.С. Гава // Економіка: теорія та практика. 2016. № 2. С. 8–10.
7. Інформаційне агентство ЛІГАБізнесІнформ. URL: <http://finance.liga.net>
8. Карпов О.В. Аналіз і порівняння історичної волатильності золота та криптовалюти Bitcoin / Ю.В. Карпов // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2014. № 4. С. 13–18.
9. Науменкова С.В. Цифрові валюти у контексті суспільної довіри до грошей / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. № 2(25)
10. НБУ визначив статус Bitcoin в Україні. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/finance/nbu-viznachiv-status-bitcoin-v-ukrajini-1910824.html>
11. Ситник І.П. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку криптовалюти BITCOIN в умовах розвитку інформаційної економіки / І.П. Ситник, Б.І. П'єро // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2017. Том 22. Вип. 1. С. 157–160.
12. Ситник І.П. Криптовалюта і її різновиди. Проблеми та перспективи використання в світі й Україні / І.П. Ситник, Т. Бодарева // «Формування ринкових відносин в Україні». 2017. № 2. С. 56–60.
13. Ситник І.П. Особливості функціонування та перспективи подальшого використання світових криптовалют в платіжних системах / І.П. Ситник, О.С. Богдан // «Вісник Одеського національного університету. Економіка». 2016. Том 21. Випуск 4. С. 149–153.
14. Top-10 стран признавших Bitcoin. URL: <http://promining.su/top-10-stran-priznavshih-bitcoin/>
15. Ціна на Bitcoin суттєво змінилася. URL: https://24tv.ua/povini_ekonomiki_tag1123
16. Чому платіжні системи на базі блокчейн будуть витіснити традиційні банківські. URL: <https://www.imena.ua/blog/>
17. Чому світ молиться на слово блокчейн. Блог Сергія Калініна. URL: <https://mind.ua/author/314-sergij-kalini>
18. Яцків Н.Г. Перспективи використання технології блокчейн у мережі інтернет-речей / Н.Г. Яцків, С.В. Яцків // Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.8. С. 381–387

УДК 336.72

Стеценко Б.С.
*кандидат економічних наук, доцент,
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ІНСТИТУЦІЙНА КОМПОНЕНТА ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ВИЗНАЧЕННЯ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

У статті аналізуються теоретичні аспекти функціонування інституційної фінансової інфраструктури як невід'ємного складника фінансової інфраструктури. Окреслено сутнісні сторони інституційної фінансової інфраструктури, її роль у сучасному фінансовому господарстві. Встановлено взаємозв'язок між дефініціями «фінансовий сектор» та «інституційна фінансова інфраструктура». Проведено групування фінансових інституцій та їх інструментарію в контексті характеристики інституційної фінансової інфраструктури.

Ключові слова: фінансова інфраструктура, інституційна фінансова інфраструктура, фінансові інституції, фінансове посередництво, фінансові інструменти.

Стеценко Б.С. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОМПОНЕНТА ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ

В статье анализируются теоретические аспекты функционирования институциональной финансовой инфраструктуры как неотъемлемой части финансовой инфраструктуры. Очерчены сущностные стороны институциональной финансовой инфраструктуры, ее роль в современной финансовом хозяйстве. Установлена взаимосвязь между дефинициями «финансовый сектор» и «институциональная финансовая инфраструктура». Проведено группирование финансовых институций и их инструментария в контексте характеристик институциональной финансовой инфраструктуры.

Ключевые слова: финансовая инфраструктура, институциональная финансовая инфраструктура, финансовые институции, финансовое посредничество, финансовые инструменты.

Stetsenko B.S. INSTITUTIONAL COMPONENT OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE: IDENTIFICATION ON MACRO- AND MICROLEVEL

The article analyzes the theoretical aspects of institutional financial infrastructure functioning as an integral part of the financial infrastructure. Essential aspects of institutional financial infrastructure, its role in modern financial economy are outlined. The interconnection between the definitions "financial sector" and "institutional financial infrastructure" is established. A grouping of financial institutions and their tools in the context of the characteristics of institutional financial infrastructure has been conducted.

Keywords: financial infrastructure, institutional financial infrastructure, financial institutions, financial intermediation, financial instruments.

Постановка проблеми. Успішний розвиток економічної науки серед іншого визначається і здатністю адекватно реагувати на процеси та виклики, що притаманні економічному середовищу. На жаль, є вагомі підстави для тверджень, що для сучасного етапу розвитку досліджень фінансів в Україні не завжди притаманна релевантність щодо вимог сьогодення, особливо в частині комерціалізації отриманих наукових результатів. Абсолютно недоречний догматизм в окремих питаннях, невиправданий рух у руслі теоретичних положень, які були сформовані ще кілька десятиліть тому, слабка реакція на швидкі та радикальні зміни, які відбуваються у фінансовому господарстві, часто заважають прогресу економічної науки.

Значною мірою це стосується такої складної дефініції, як «фінансова інфраструктура». Потрібен був значний час для того, щоб дослідження у цій царині були спрямовані саме на пошук сутнісних сторін фінансової інфраструктури, її складників. Такі процеси в українській фінансовій науці цілком іманентні тим складним явищам, що відбуваються в економіці нашої держави сьогодні. Без переорієнтації в наукових пошуках на потреби практики складно розраховувати на рух вперед і з позиції наукових здобутків, і з погляду їх використання для реформування вітчизняної економіки.

Зараз надзвичайної актуальності набула проблематика фінансового забезпечення економічного розвитку, що відразу зумовило необхідність акцентів на розвиткові інституційної фінансової інфраструктури. Саме ефективна діяльність фінансових інституцій може і повинна стати одним із ключових факторів розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що проблематика діяльності фінансових інституцій, фінансового сектору доволі широко розкрита у сучасній фаховій літературі. Відзначимо з цього приводу наукові праці З. Ватаманюк, С. Герасимової, В. Зимовця, В. Корнєєва, І. Кошубко, І. Лютого, С. Науменкової, В. Опаріна, В. Федосова, І. Школьник та ін. Проте не всі із зазначених науковців розглядають фінансові інституції в контексті фінансової інфраструктури, а дефініція «інституційна фінансова інфраструктура» майже не використовується в ієрархії понять фінансової науки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначити наукову цінність робіт зазначених авторів, все ж визнаємо, що однією із ключових вимог сьогодення є аналіз фінансових інституцій саме в контексті фінансової інфраструктури, насамперед – її інституційного зрізу. У необхідності такого методологічного підходу сконцентровані найбільш значущі ймовірні результати досліджень фінансового посередництва.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є ідентифікація інституційної фінансової інфраструктури та інструментарію фінансових інституцій на макро- та мікрорівнях.

Виклад основного матеріалу. Насамперед зазначимо, що для характеристики інституційної компо-

ненти фінансової інфраструктури ми як на базову орієнтуватимемося на позицію групи відомих вітчизняних учених на чолі з В. Федосовим, які заклали підвалини такої методології аналізу фінансових інституцій. Формалізовано її можна подати таким чином (рис. 1):

<i>Інституційна фінансова інфраструктура (фінансові інституції)</i>		
Страхові компанії Недержавні пенсійні фонди	Центральний банк Комерційні банки; Небанківські кредитні установи; Лізингові компанії; Факторингові компанії і т. д.	ІСІ КУА
ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР		

Рис. 1. Інституційна фінансова інфраструктура економіки

Джерело: систематизовано автором за [1]

Водночас повторимо, що, з одного боку, поняття «інституційна фінансова інфраструктура» майже не вживається сучасними вітчизняними ученими; з іншого, їх позиції доволі широко трактують зазначену дефініцію (використовуючи поняття «інституційна інфраструктура фінансового ринку», «інституційна структура фінансового ринку»).

Так, український науковець О. Іваницька зазначає: «Крім того, можна виділити інституціональну (законодавчу, нормативно-правову), інституційну, організаційну, інформаційно-комунікативну, міжнародну, наукову, облікову, кадрову інфраструктури, які разом утворюють інфраструктурне середовище» [2].

З нашого погляду, окреслений О. Іваницькою підхід має як позитивні, так і негативні риси. Зокрема, приваблює аналіз інфраструктури в широкому контексті, з виділенням надзвичайно змістовного поняття «інфраструктурне середовище». Також позитивним є чітке відділення інституціональної інфраструктури від інфраструктури інституційної. Тобто, О. Іваницька чітко розмежовує поняття «інституції» та «інституції». З іншого боку, навряд чи можна погодитися з тим фактом, що зазначений автор до інфраструктурного середовища включає такі складники, як кадрова інфраструктура, наукова інфраструктура.

Якщо повернутися до позиції В. Федосова зі співавторами, то науковці пропонують такий погляд: «Інституційна фінансова інфраструктура – це сукупність фінансових інституцій, які функціонують на фінансовому ринку та ринку фінансових послуг, виконуючи функції щодо мобілізації, переміщення та інвестування ресурсів» [1].

У статті інших авторів аналізується інституціональна інфраструктура фінансового ринку, під якою

розуміється певна сукупність фінансових інституцій, які забезпечують вільне ціноутворення та укладання угод із фінансовими активами [3].

На наш погляд, така наукова позиція розглядає досліджуване явище в руслі більш вузького поняття «інфраструктура фінансового ринку» (порівняно з дефініцією «інституційна фінансова інфраструктура»). Аналогічного висновку можна дійти і щодо використання окремими авторами такої дефініції, як «інститути інфраструктури фінансового ринку» [4].

Виходячи з наведених вище визначень, можна дійти висновку, що інституційну фінансову інфраструктуру можна розглядати в розрізі кількох альтернатив:

- інституційна фінансова інфраструктура, інфраструктура фінансового ринку чи фінансовий сектор;
- сфера діяльності суб'єктів інституційної фінансової інфраструктури – фінансовий ринок та/або ринок фінансових послуг;
- інструментарій, яким оперують суб'єкти інституційної фінансової інфраструктури;
- ключові завдання інституційної фінансової інфраструктури та їх синхронізація з цілями та завданнями інших економічних агентів.

Проведемо аналіз у контексті виділених альтернативних сутнісних сторін інституційної фінансової інфраструктури:

1. Щодо еквівалентності змісту понять «інституційна фінансова інфраструктура» та «фінансовий сектор». Це питання розглядалося нами в більш ранній роботі [5], в якій встановлено, що дефініція «фінансова інфраструктура» з погляду фінансової науки є ширшою за змістом порівняно з дефініцією «фінансовий сектор». Саме тому роль інституційної фінансової інфраструктури у сучасній економіці можна і потрібно розглядати значно ширше порівняно з роллю фінансового сектору (насамперед зважаючи на той факт, що фінансова інфраструктура є невід'ємною складовою частиною інфраструктури економіки). Значно збіднюють сучасну фінансову науку підходи, які оперують для характеристики описаних явищ дефініціями «інституційна структура фінансового ринку», «інфраструктура фінансового ринку».

2. Щодо сфери діяльності суб'єктів інституційної фінансової інфраструктури. Це питання слід розглядати через призму кількох альтернатив: по-перше, фінансовий ринок; по-друге, фінансовий ринок та ринок фінансових послуг; по-третє, винятково ринок фінансових послуг. Для відповіді на зазначене питання слід чітко визначити взаємозв'язок понять «фінансовий ринок» та «ринок фінансових послуг».

Зазначимо, що в базовому Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» використовується таке визначення: «Ринки фінансових послуг – сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг із метою надання та споживання певних фінансових послуг. До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій із цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів» [6].

Отже, вітчизняний законодавець досить спрощено підходить до характеристики сутності ринку фінансових послуг. Фактично йдеться лише про те, що ринок фінансових послуг розглядається як середовище взаємодії учасників у процесі надання та споживання фінансових послуг. При цьому чітко ідентифіковані окремі сегменти ринку фінансових послуг,

на яких відбувається обіг фінансових активів, надання та споживання фінансових послуг. З нашого погляду, виокремлення на законодавчому рівні сегменту ринку фінансових послуг було б доцільним, якби така сегментація відповідавала інституційній структурі, що сформована на цей час в Україні.

Цікавий підхід запропоновано групою вітчизняних науковців, які стверджують: «Ринок фінансових послуг як система включає розгалужену мережу спеціалізованих фінансових інститутів, які охоплюють відповідний сектор фінансового ринку...» [7, с. 8]. У зазначеному підході, на наш погляд, можна виділити такі ключові моменти:

- автори розглядають ринок фінансових послуг як невід'ємну частину фінансового ринку. Відповідно, виходячи з цього, паралельне виокремлення як сфери функціонування фінансових інституцій фінансового ринку та ринку фінансових послуг є недоречним;

- ринок фінансових послуг аналізується в контексті функціонування спеціалізованих інститутів (а не *інституцій* – Б.С.). Це питання, зважаючи на його складність, повинне стати об'єктом окремого аналізу, проте в будь-якому разі, характеризуючи інституційно фінансову інфраструктуру, повинно йтися про інституції, а не про інститути.

Відомий вітчизняний фахівець В. Корнеев вказує, що ринок фінансових послуг «виступає сферою діяльності його учасників, де фінансові посередники в межах кругообігу капіталу реалізують контрактні відносини з клієнтами щодо їх обслуговування з використанням фінансових інструментів» [8].

В позиції В. Корнеева привертає увагу акцент на: по-перше, визнання особливої ролі фінансових інструментів для забезпечення кругообігу капіталу; по-друге, контрактному характерові відносин між фінансовими посередниками та їх клієнтами.

Аналіз взаємозв'язків між дефініціями «фінансовий ринок» та «ринок фінансових послуг» дає можливість дійти таких висновків:

- а) потребу у залученні капіталу або інвестуванні заощаджень економічні агенти задовольняють або через пряму взаємодію між собою, або за допомогою послуг фінансових інституцій;

- б) виникнення та поширення фінансового посередництва, діяльність сучасних фінансових інституцій визначені впливом чинників, які знижують ефективність індивідуальних інвестицій: асиметрія інформації; бар'єри на фінансовому ринку; територіальні диспропорції; необхідність контролю за кількісними та якісними параметрами інвестування тощо.

Виходячи з цього, ринок фінансових послуг є невід'ємною частиною фінансового ринку, і тільки фінансовий ринок повинен розглядатися як сфера діяльності фінансових інституцій.

3. *Інструментарій інституційно фінансової інфраструктури.* На наш погляд, зазначене питання є одним із найбільш складних у теоретичному дискурсі щодо інституційної фінансової інфраструктури. Діяльність сучасних фінансових інституцій визначає їх логічний взаємозв'язок із різноманітними фінансовими інструментами. Водночас під час аналізу фінансового посередництва об'єктивно виникає потреба і в аналізові такої дефініції, як «фінансова послуга». Відповідно, відкритим залишається питання про співвідношення понять «фінансові інструменти», «фінансові послуги», «інструментарій інституційно фінансової інфраструктури».

Найбільш загальноживане поняття фінансових інструментів наведено у відповідних стандартах

бухгалтерського обліку: «Фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до фінансового активу одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента капіталу іншого підприємства» [9–10].

Фінансова послуга в законодавстві України визначена таким чином: «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, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [6].

Загально визнаним є той факт, що для фінансових інституцій порівняно з іншими учасниками фінансового ринку характерні особливі співвідношення і в структурі капіталу, і в структурі активів:

Реальні активи	Власний капітал
Фінансові активи	Фінансові зобов'язання

Рис. 2. Співвідношення в структурі активів та джерел фінансування фінансових інституцій

Джерело: розроблено автором

Таким чином, для фінансових інституцій основним спрямуванням в інвестиційній політиці є вкладення у фінансові активи (фінансові інструменти, що виущені іншими економічними агентами). Формування ресурсів передбачає, що власний капітал фінансових інституцій значно менший від фінансових зобов'язань перед іншими особами.

У підсумку можна стверджувати, що фінансові інституції відіграють поліфункціональну роль на фінансовому ринку – з погляду обігу фінансових інструментів (емітенти та інвестори), з погляду фінансових послуг (споживачі та офференти). Проте, на наш погляд, обмежувати інструментарій інституційної фінансової інфраструктури лише фінансовими інструментами та фінансовими послугами не варто. Повинно йтися про фінансові інструменти та фінансові послуги як складник інституційного середовища економіки, адже фінансові посередники можуть реалізувати свій потенціал винятково в межах певних інститутів, що сформовані на конкретному національному фінансовому ринку та на глобальному рівні.

4. *Функціональне призначення інституційної фінансової інфраструктури.* Очевидно, що функціональна роль інституційної фінансової інфраструк-

тури напряму пов'язана з ключовими функціями фінансового ринку. Роль фінансової інфраструктури можна розглядати і з погляду макрофінансових відносин, і з погляду фінансових відносин на мікрорівні. На макрорівні слід говорити про вплив інституційної фінансової інфраструктури на формування та інвестування вільних фінансових фондів в т.ч. між різними національними ринками, галузями, секторами. На мікрорівні інституційна фінансова інфраструктура розкриває свою роль через створення передумов для індивідуальних та корпоративних інвестицій.

Висновки з проведеного дослідження. Дефініція «інституційна фінансова інфраструктура» сьогодні не набула широкого поширення у науковій літературі. Водночас її аналіз дає можливість змінити методологію дослідження процесів, що притаманні сучасному фінансовому посередництву.

Вивчення сутнісних сторін дає можливість надати таке визначення: «Інституційна фінансова інфраструктура – це сукупність фінансових інституцій, які функціонують на фінансовому ринку і в межах сформованих економічних інститутів та за допомогою різноманітного інструментарію (фінансові інструменти та фінансові послуги) забезпечують реалізацію функцій фінансового посередництва».

Такий підхід, на наш погляд, дає змогу більш чітко ідентифікувати як склад інституційної фінансової інфраструктури, так і сферу діяльності фінансових інституцій, а також уточнити її інструментарій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теорія фінансів: підручник / С. В. Бойко, Л.П. Гацька, В.В. Гошовська [та ін.] ; під заг. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. К. : Центр учбової літератури, 2010. 574 с.
2. Іваницька О.М. Концептуальний підхід щодо регулювання розвитку фінансової інфраструктури в Україні / О.М. Іваницька // Державне управління: теорія та практика. Електронне наукове фахове видання. 2006. № 1. С. 51–60.
3. Рыкова И.А., Уварова Е.Е., Шпортова Т.В. Институциональная инфраструктура финансового рынка: теоретико-практический аспект // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-11. С. 2428–2431; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37461>.
4. Гарбар Ж. Фінансовий ринок /Ж.В. Гарбар, КНТЕУ, Київ.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2015 455 с.
5. Стеценко Б. Питання ідентифікації дефініції «фінансова інфраструктура» в сучасній науці /Б.С. Стеценко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Випуск 25. Частина 2. С. 151–153.
6. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12 липня 2001 року.
7. Сич Є. Ринок фінансових послуг: навчальний посібник /Є.М. Сич, В.П. Ільчук, Н.І. Гавриленко. К.: Центр учбової літератури, 2012. 428 с.
8. Корнєєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: Монографія. К.: Основа, 2007. 192 с.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання».
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка».



УДК 336.711(477)

Кузнєцова Л.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Ящук Х.М.
студентка
Одеського національного економічного університету

ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам впливу державних банків на економіку України. Проведено аналіз основних показників діяльності державних банків та банківської системи, досліджено концентрацію банків на фінансовому ринку та оцінено обсяги проблемних кредитів у портфелях державних банків. Визначено основні недоліки функціонування державних банків. Для активізації впливу банків на економіку запропоновано запровадити спеціалізовані для державних банків нормативи регулювання, впровадити ефективну систему моніторингу та контролю за їх діяльністю.

Ключові слова: державний банк, криза, банківська система, рекапіталізація, квазідержавний банк, проблемні кредити.

Ящук Х.М., Кузнєцова Л.В. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКОВ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблемам влияния государственных банков на экономику Украины. Проведен анализ основных показателей деятельности государственных банков и банковской системы, исследована концентрация банков на финансовом рынке и оценены объемы проблемных кредитов в портфелях государственных банков. Определены основные недостатки функционирования государственных банков. Для активизации влияния банков на экономику предложено ввести специализированные для государственных банков нормативы регулирования, внедрить эффективную систему мониторинга и контроля за их деятельностью.

Ключевые слова: государственный банк, кризис, банковская система, рекапитализация, квазигосударственный банк, проблемные кредиты.

Yashchuk K.M., Kuznetsova L.V. INFLUENCE OF STATE BANKS ON THE ECONOMY OF UKRAINE

The article is devoted to the problems of influence of state banks on the economy of Ukraine. The analysis of the main indicators of the activity of state banks and the banking system was conducted, the concentration of banks in the financial market was examined and the volumes of problem loans in portfolios of state banks were estimated. The main disadvantages of the functioning of state banks are determined. To activate the influence of banks on the economy, it is proposed to introduce specialized regulatory standards for state banks, to introduce an effective monitoring and control system for their activities.

Keywords: state-owned bank, crisis, banking system, recapitalization, quasi-state bank, problem loans.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічних перетворень в Україні, в умовах необхідності активізації процесів стимулювання банками інноваційного розвитку економіки, актуалізуються питання участі банківських кредитних ресурсів у фінансовому забезпеченні розвитку. Відповідно сучасна структура вітчизняної банківської системи набуває дедалі більшої уваги як за обсягами та якістю наданих кредитів різними групами банків, так і з точки зору можливостей розв'язання назрілих проблем деформації процесу суспільного відтворення.

Як відомо, українська банківська система є банко-орієнтованою, тому банківський сектор залишається основним і найвпливовішим учасником фінансового ринку. В наслідок цього, негативні наслідки світової фінансової кризи та сучасних політичних й економічних кризових явищ в Україні призвели до накопичення значних обсягів проблемних кредитів. При цьому в державних банках та ФГВФО (Фонд гарантування вкладів фізичних осіб) сконцентровано проблемних кредитів на 600 млрд. грн., або 75% токсичних активів у секторі. Для оздоровлення банківського сектору Національний банк України запропонував програму реформ, виконання завдань яких призвело до виведення значної кількості банків з ринку, відповідно, до зміни структури банківської системи та засад функціонування найбільш важливих системних банків, перш за все – державних.

Значущість впливу державних банків на виконання завдань сталого розвитку економіки України зумовила вибір напрямку дослідження у статті, що пропонується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема активізації впливу банків на розвиток економіки присвячені праці багатьох науковців, зокрема таких як Є. Гарбар, Г. Карчева, С. Савлук, Л. Примостка, І. Чмутова та інші [1-4]. Разом з тим, попри значну кількість наукових досліджень, питанням впливу сучасних вітчизняних державних банків на розвиток економіки країни дослідниками приділено недостатньо уваги.

Метою статті є аналіз впливу державних банків на розвиток економіки України. Для досягнення поставленої мети у статті вирішено наступні завдання: визначено роль державних банків у банківській системі України; охарактеризовано процеси рекапіталізації державних банків; надано рекомендації щодо активізації впливу державних банків на економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення розвитку вітчизняної економіки необхідно створення нових виробничих потужностей, оновлення основних фондів, що має визначальне значення для зростання продуктивності праці, ресурсозбереження, виробництва продукції 5-6-го технологічних укладів, забезпечення конкурентоспроможності української продукції. Зазначені перетворення потребують масштабних інноваційно-орієнтованих капіталовкладень, забезпечених відповідними джерелами фінансування. У зв'язку з цим особливого значення набувають питання ефективності банківського кредитування, як джерела фінансування процесів модернізації реального сектору економіки.

Банківський сектор України почав формуватися ще у 1991 році зі здобуттям незалежності країною,

на той час у державі функціонувало лише два державні банки – «Ощадбанк» та «Укресімбанк», які були створені за рішенням Кабінету Міністрів України й функціонують до сьогодні.

На початку їх функціонування питома вага держави у банківському секторі була незначною і складала приблизно шість відсотків. Така тенденція зберігалася до 2008 року, коли не було необхідності у збільшенні ролі держави. Під впливом фінансової кризи 2008-2009 рр. фінансовий стан багатьох українських банків, у тому числі державних, значно погіршився, тому держава повинна була стабілізувати діяльність «Ощадбанку» та «Укресімбанку» збільшивши статутні капітали, що вплинуло на обсяги їх активів (рис. 1).

Дані наведеного рисунку демонструють тенденцію до збільшення участі держави в активах банківської системи в період розгортання кризових явищ з метою стабілізації ситуації в банківському секторі. Так, у 2008 році розпочалася світова фінансова криза, яка вплинула і на Україну, тому для подолання наслідків і підтримання стабільності банківського сектору, запобігання банкрутства окремих банків держава повинна була підтримати довіру населення до банків і прийняла рішення про підтримку деяких банків.

Аналіз даних наведеного вище рис. 1 доводить висновок, що з кінця 2009 року відновилось поступове зростання активів як державних, так і приватних банків. Так, з 2011 по 2012 рр. питома вага державних банків у активах банківської системи зросла на 8%. Це пов'язано з тим, що у 2012 році з метою підтримки стратегічно важливого для держави аграрного сектора було створено ще один банк за участі держави – ПАТ «Державний земельний банк», у якому 100% статутного капіталу знаходилось у власності держави, тобто банк був державним. Однак у 2016 році банк був визнаний неплатоспроможним.

На початку 2014 року розпочалася політична криза, яка призвела до виведення з ринку неплатоспроможних банків. У цей період зростання активів державних банків відбувався швидше за зростання активів банківської системи в цілому: питома вага активів держбанків на кінець 2015 року сягнула 24%.

За результатами проведеного державою дослідження необхідності підтримки банків з метою утримання стабільності ситуації в країні, було прийнято

рішення про участь держави в капіталізації трьох банків – АБ «Укргазбанк», ПАТ «Родовід Банк», АКБ «Київ». Дані банки відповідали встановленим законодавством нормам і критеріям участі держави в процесі докапіталізації банківських установ [1]. Початково на це було спрямовано 9,4 млрд. грн. бюджетних коштів, а згодом здійснено докапіталізацію ще на суму 15,8 млрд. грн. У підсумку загальна сума бюджетних коштів, вкладених державою у статутний капітал цих трьох банків у 2009 році, склала понад 25 млрд грн [2, с. 283].

Внаслідок підтримки державою банків, що зазначені вище, у банківській системі України утворилася нова група банків, яку можна назвати «квазі-державні банки», тобто банки з істотною часткою держави у капіталі. До них відносились ПАТ «АКБ «Київ», у якому 99,94 % акцій знаходилось у власності держави в особі Міністерства фінансів України, ПАТ «Родовід Банк» з 99,99% участі, ОАТ АБ «Укргазбанк» – 92,99% участі держави [3]. Наданням фінансової підтримки банкам передбачалося, що після стабілізації кризових явищ у вітчизняному фінансовому секторі вкладені кошти будуть повернені до держави шляхом продажу пакету акцій держави. Однак, фінансовий стан у банках не стабілізувався, тому банки не змогли отримати прибутки і відповідна ринкова вартість їх акцій залишилась досить низькою.

На сьогодні з трьох зазначених вище державних банків на фінансовому ринку функціонує лише один – АТ АБ «Укргазбанк», який зміцнив свій фінансовий стан, частка держави у його капіталі становить 94,94%. Незважаючи на фінансову підтримку, ПАТ «Родовід Банк» на початку 2016 року був визнаний неплатоспроможним і через 2 роки був виведений з ринку. Зазначене підтверджує загрозу втрати державних коштів, що були вкладені у статутні капітали цих банків. До основних причин нерациональної діяльності зазначених банків відноситься неналежний рівень контролю держави за проведенням діяльності і цільовим використанням отриманих коштів [4].

Крім квазідержавних банків, у банківській системі України до групи банків з державною формою власності належав ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку», у якого 99,99% капіталу

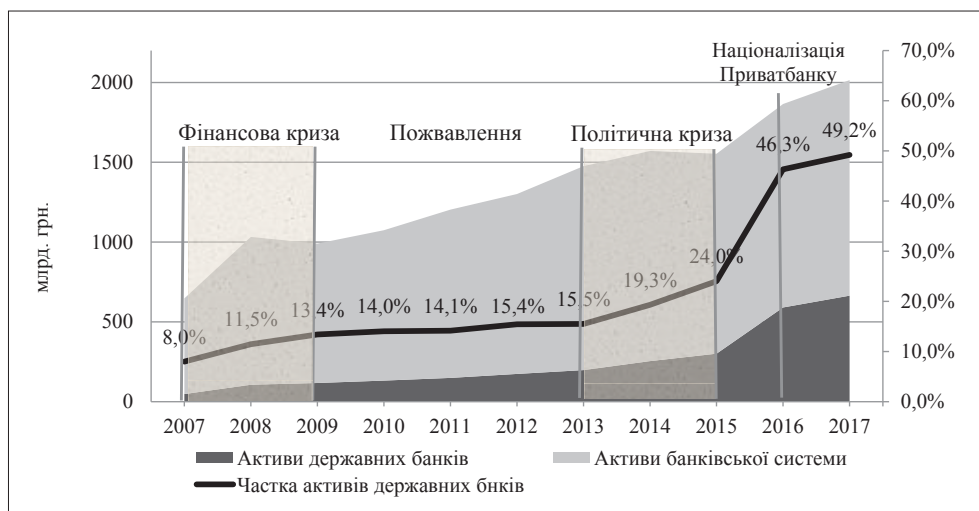


Рис. 1 Динаміка питомої ваги державних банків у активах банківської системи України протягом 2007-2017 років

Джерело: складено за матеріалами [5]

належало Державній інноваційній фінансово-кредитній установі. Однак і цей банк не реалізував покладеної на нього місії і кошти держави були використані недоцільно, а 80% проектів, що профінансував банк були визнані неінноваційними. Однак державі вдалося повернути вкладені кошти внаслідок продажу банку китайській інноваційній компанії «Bohai Commodity Exchange Co» 8 червня 2017 року [6].

Згодом для збереження стабільності фінансової системи та коштів вкладників наприкінці 2016 року держава здійснила націоналізацію «Приватбанку», через це питома вага активів державних банків на ринку досягла майже 50%.

Як відомо, саме кредитування є основою діяльності будь-якого банку як державного, так і приватного. Відмінною особливістю кредитної діяльності державного банку мають бути напрямки кредитування, оскільки виходячи з теорії – важливим завданням для державного банку є кредитування стратегічно важливих проектів та галузей, які сприятимуть розвитку економіки України. Тому у дослідженні проведено аналіз кредитної діяльності державних банків (рис. 2).

Аналіз основних показників функціонування державних банків в Україні дозволив дійти наступних висновків: у 2015 році частка державних банків у загальному кредитному портфелі складала 16,9%, такий показник є досить значним, оскільки на той час на ринку діяло 109 банків, тобто більшість наданих кредитів приходилась на «Ощадбанк» та «Укркресімбанк».

У 2016 році відбулось різке зростання питомої ваги кредитного портфеля держбанків (14,8%), що пов'язано з націоналізацією «Приватбанку», який є системно важливим банком і має найбільшу мережу відділень. Динаміка частки державних банків у депозитному портфелі є аналогічною до кредитного як це зображено на рис. 2. Зважаючи на те, що до державних банків належить три банки, то можна зробити висновки про рівень довіри населення до держбанків, а саме довіри власних коштів, оскільки 47,9% депозитів на початок 2018 року зберігаються в даних банках.

Для сучасної банківської системи України однією з головних проблем є значна частка проблемних позичок у кредитному портфелі банків, що спричиняє подальші проблеми розвитку як самих банків, так і банківського сектору в цілому. Як видно з наведеного вище рис. 2, питома вага проблемних кредитів у державних банках є занадто високою.

Початкове зростання частки проблемних кредитів на 4,2% у 2016 році відбулося через приєднання «Приватбанку» до групи державних банків. Вже у 2017 році можна побачити справжній розмір частки проблемних кредитів у державних банках, який раптово збільшився на 25,7%, що пов'язано з проблемними кредитами «Приватбанку», які сягають 83% [5]. Дана ситуація пояснюється значною ймовірністю політично мотивованих рішень щодо надання кредитів, значними обсягами кредитування державних підприємств та зменшенням доходів населення.

Зниження якості кредитного портфеля має негативні наслідки, так як призводить до збільшення резервів за кредитними операціями, а вони, у свою чергу, призводять до значних обсягів збитків.

Через неефективну кредитну політику сучасні державні банки є одними з найбільш збиткових у банківській системі України. Після приєднання «Приватбанку» до складу державних у 2016 році їх питома вага збільшилась на 50,9%. Крім того, з бюджету на націоналізацію «Приватбанку» держава витратила 7% ВВП, а саме 38,5 млрд. грн. – це дозволило банку втриматися на ринку під час виявлення невідповідності нормативам діяльності банку, однак не дивлячись на це, збиток, що отримали державні банки зменшився не суттєво і зі збиткової діяльності банківської системи саме 82,7% приходиться на державні банки [7].

Як було зазначено вище, державні банки повинні сприяти розвитку економіки. Але аналіз структури кредитно-інвестиційного портфеля банків свідчить, що банки кредитують державу. Найбільшими покупцями ОВДП в Україні на сьогодні є самі державні банки, оскільки держава є власником даних банків і може впливати на прийняття рішень щодо використання. Середня доходність даних цінних паперів за 2017 рік складала 15% [5]. Не зважаючи на те, що ОВДП мають

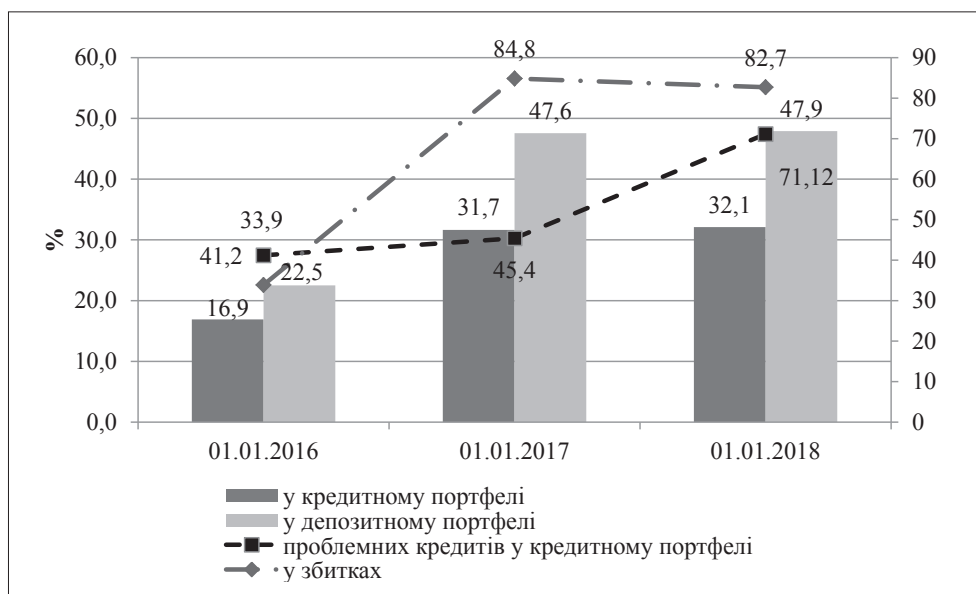


Рис. 2. Динаміка питомої ваги державних банків у основних показниках діяльності банківської системи України протягом 2015-2017 років [5]

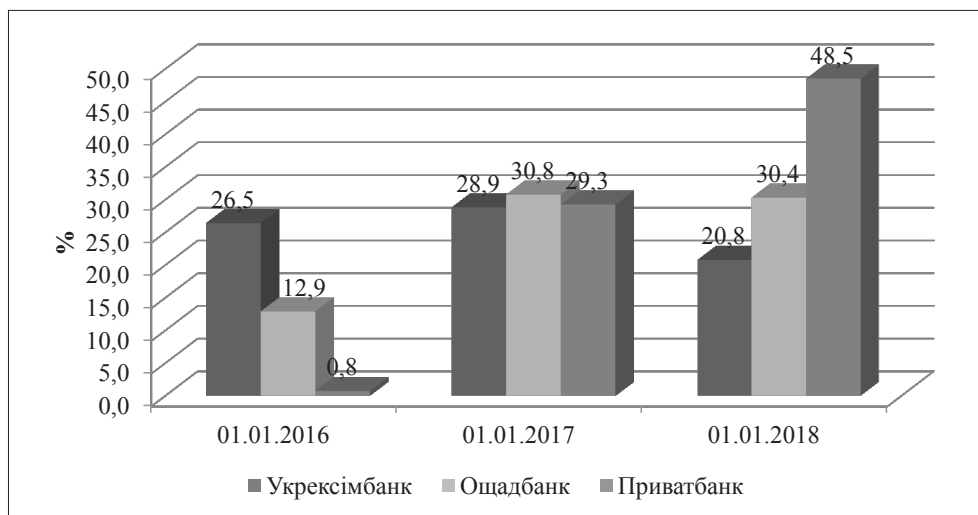


Рис. 3. Частка ОВДП в активах державних банків за 2015-2017 рр. [5]

не високі ризики, вони мають низьку дохідність, що є негативним для банку, у тому разі, якщо ОВДП становлять значну частку активів (рис. 3).

Дані наведеного рис. 3 свідчать, що державні банки в Україні є основними покупцями ОВДП, які держава випускає для погашення дефіциту бюджету. Використання держбанків для фінансування дефіциту негативно впливає на макроекономічну стабільність і підвищує інфляційні ризики. На прикладі «Приватбанку» можна дослідити як держава впливає на рішення державних банків щодо придбання ОВДП. При націоналізації банку відбулася докапіталізація банку на основі випуску ОВДП. Відмітимо, що у 2015 році «Приватбанк» відносився до приватних банків, однак також мав у своєму портфелі держоблігації, але в значно меншому обсязі, тобто до наявних облігацій після націоналізації додано ще. Значно збільшилась питома вага ОВДП в активах «Ощадбанку», яка зросла у 2017 р. в порівнянні з 2015 р. більше ніж в два рази. Лише «Укрексімбанк» у 2017 році в порівнянні з 2015 роком зменшив частку ОВДП на 5,7 відсотків [5].

Відмітимо, що кошти, які державні банки розміщують у фінансування дефіциту бюджету можуть бути використані для кредитування реального сектору економіки, інфраструктурних проектів та приносити більший прибуток банку та соціальну цінність. У «Стратегії реформування державних банків до 2023 року» в Україні планується зменшувати частку ОВДП в державних банках, однак поки що така тенденція присутня лише в «Укрексімбанку».

Висновки. Проведене дослідження свідчить про низку проблем у діяльності державних банків, а саме монополію держави як власника на ринку банківських послуг, великий обсяг проблемних кредитів, використання державних банків для фінансування дефіциту державного бюджету та відповідно – збиткову діяльність. Тому частку державних банків у банківській системі України слід обмежити, а подальше її нарощування визнати недоцільним. Збільшення питомої ваги держбанків негативно впливає на банківську систему, зменшує раціональний вплив на вирішення проблем диспропорцій в економіці та провокує неконтрольоване зростання рівня ризиків [8, с. 93]. Визначено, що питома вага держави у банківському секторі стала неприпустимо високою після націоналізації Приватбанку. Зна-

чні витрати держави на докапіталізацію важливих банків є недоцільними, оскільки вкладені кошти не повертаються до бюджету як заплановано державою, а лише призводять до накопичення нових проблем. Покриття державою збитків, що отримують державні банки не стимулює вдосконалення їх діяльності, впровадження якісного ризик-менеджменту і призведе до нецільового використання отриманих коштів у вигляді кредитів рефінансування. Якщо в теорії економічного зростання державні банки повинні сприяти розвитку економіки, то на практиці вони навпаки загострюють ситуацію. Для вирішення проблем діяльності держбанків потрібно виділити загальні принципи функціонування всіх державних банків та специфічних функцій для кожного із них, розробити спеціалізовані для державних банків нормативи регулювання, впровадити ефективну систему моніторингу та контролю за діяльністю даних банків та створити нову чи вдосконалити нормативно-правову базу, що існує, яка б регламентувала діяльність державних банків та активізувала їх вплив на розвиток економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарбар Є. С. Альтернативні шляхи капіталізації банку під час значного дефіциту грошових ресурсів. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 2. Т. 2. С. 35–39.
2. Карчева Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України: монографія. К.: НАН України: Ін-т економіки та прогнозування, 2012. 283-285 с.
3. Примостка Л. О. Державний капітал у банківській системі України. Фінанси, облік і аудит. 2014. № 2(24). С. 107–119.
4. Чмутова І.М. Особливості функціонування державних банків у банківській системі України. Проблеми економіки. 2014. № 4. С. 135–138.
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
6. Офіційний сайт Фонду державного майна України. URL: <http://www.spfu.gov.ua/ua/news/fdmu-ta-bohai-commodity-exchange-co.-ltd-uklali-dogovir-kupivli-prodazhu-akcij-ukrainskogo-banku-rekonstrukcii-ta-rozvitku-2997.html>
7. Рік після націоналізації ПриватБанку: цифри, які показують масштабність угоди. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/12/19/31515031/>
8. Кузнецова Л.В. Методичні основи розробки стратегії розвитку корпоративного кредитування в банку. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». Випуск 47 (61). Черкаси. 2017. С. 90-97.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 675(075)

Гордієнко Н.І.
*кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку й аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ РОЗРАХУНКИ З ПРАЦІВНИКАМИ

Статтю присвячено порівняльному аналізу термінологічних та змістових відмінностей Національних стандартів щодо розкриття принципів і методики обліку виплат працівникам за Міжнародними стандартами. Проаналізовано можливості застосування та впровадження МСФЗ (IAS) 19 «Виплати працівникам» у сучасну практику національного обліку. Конкретизовано правові обмеження і можливості легалізації міжнародних стандартів.

Ключові слова: виплати працівникам, участь у капіталі, поточні зобов'язання, короткострокові виплати, короткострокові компенсації.

Gordiyenko N.I. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТАНДАРТОВ УЧЕТА, КОТОРЫЕ РЕГУЛИРУЮТ РАСЧЕТЫ С РАБОТНИКАМИ

Статья посвящена сравнительному анализу терминологических и содержательных отличий Национальных стандартов относительно раскрытия принципов и методики учета выплат работникам по Международным стандартам. Проанализированы возможности применения и внедрения МСФО (IAS) 19 «Выплаты работникам» в современную практику национального учета. Конкретизированы правовые ограничения и возможности легализации международных стандартов.

Ключевые слова: выплаты работникам, участие в капитале, текущие обязательства, краткосрочные выплаты, краткосрочные компенсации.

Gordiyenko N.I. COMPARATIVE ANALYSIS OF ACCOUNTING STANDARDS REGULATING THE CALCULATIONS WITH THE EMPLOYEES

The article is devoted to the comparative analysis of the terminological and substantive differences of the National Standards in relation to the disclosure of the principles and methods of accounting for employee payments according to International Standards. The possibilities of application and introduction of IAS 19 "Employee benefits" to the modern practice of national accounting are analyzed. The legal restrictions and legalization possibilities of the international standards are concretized.

Keywords: employee benefits, equity participation, current liabilities, short-term payouts, short-term compensation.

Постановка проблеми. Розвиток міжнародної торгівлі та транснаціональних корпорацій зумовив необхідність порівняння міжнародних та вітчизняних стандартів обліку. Виходячи з того, що виплати працівникам є вагомим складником витрат підприємства, а облік є одним із найскладніших боків облікового процесу, актуальним питанням залишається виявлення спільних та відмінних ознак в обліку виплат працівникам відповідно до міжнародних і вітчизняних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу загальних аспектів веденням обліку відповідно до міжнародних стандартів приділяли увагу у своїх роботах М. Войнаренко [1], С. Голов [2], Л. Ловінська [3], С. Лозовицький [4], С. Левицька [5], Н. Овсяк [6] та ін. Однак питання бухгалтерського обліку виплат працівникам відповідно до міжнародних стандартів для впровадження їх у національну практику вимагає більш детального аналізу розбіжностей стосовно розкриття у звітності зобов'язань і виплат працівникам.

Мета статті – проведення порівняння та критичний аналіз вітчизняних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – ПСБО) та міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (далі – МСБО) та Тлумачення (КТМФЗ, ПКТ) щодо розкриття принципів і методики обліку виплат

працівникам у сучасних умовах їх впровадження і застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стандарт МСФЗ (IAS) 19 було затверджено у 1993 році під назвою «Витрати на пенсійне забезпечення». Він стосувався лише обліку пенсійних програм. У 1998 році його було переглянуто, а із 1 січня 1999 року він набрав чинності під назвою «Виплати працівникам». Уже у 2000 році до тексту МСФЗ (IAS) 19 було внесено зміни, які стосувались визначення активів програми та вимог щодо їх визнання, оцінки та розкриття.

У зв'язку з прийняттям МСФЗ (IAS) 2 – Платіж на основі акцій, МСФЗ (IAS) 3 – Об'єднання бізнесу та МСФЗ (IAS) 4 – Страхові контракти у 2004 у стандарт знову були внесені зміни. Із цього часу МСФЗ (IAS) 19 поширюється на всі виплати працівникам та не розглядає звітності за програмами пенсійного забезпечення й не містить пункту стосовно компенсаційних виплат інструментами власного капіталу у зв'язку з тим, що ці виплати регулюються прийнятим МСФЗ (IAS) 2 «Платіж на основі акцій» (IFRS 2 "Share-based payment").

Загалом, вітчизняні ПСБО охоплюють усі чинні МСФЗ. Деякі національні стандарти об'єднують положення кількох МСФЗ, а деякі не мають аналогічного міжнародного стандарту. Структура стандартів визначається обсягом та змістом питань, які

вони розкривають. Щодо термінології, то у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і фінансової звітності використовується термін «виплати працівникам».

На відміну від МСФЗ, що спрямовані на задоволення потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів, які мають фінансовий інтерес до суб'єкта господарювання, національні стандарти бухгалтерського обліку традиційно орієнтовані на задоволення потреб контролюючих органів та застосування єдиного плану рахунків для усіх суб'єктів господарської діяльності.

Порівнюючи зміст П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСФЗ (IAS) 19 «Виплати працівникам» можна виділити такі відмінності:

1) на відміну від ПСБО, Міжнародними стандартами регулюються програми участі у прибутку та преміювання шляхом нарахування резерву премій та зобов'язань, що впливають із неофіційної практики компанії;

2) за МСФЗ (IAS) 19 внески на соціальне забезпечення включаються у відповідні короткострокові винагороди працівникам, а відповідно до положень Інструкції із застосування Плану рахунків [7] відрахування на соціальні заходи не належать до винагород працівникам, хоча ПСБО 26 «Виплати працівникам» зумовлюють протилежний висновок;

3) оцінка зобов'язань за програмами участі в прибутку у ПСБО не передбачена, а у МСФЗ (IAS) 19 встановлено відповідні вимоги, а саме:

– умови програми повинні містити формулу розрахунку суми виплати;

– підприємство повинно визначати суми до затвердження фінансової звітності або колишня практика чітко підтверджує можливість оцінки зобов'язання;

4) за ПСБО зобов'язання за програмами участі в капіталі визнаються як розподіл прибутку, а за МСФЗ (IAS) 19 – як витрати підприємства;

5) відшкодування гарантійних сум у МСФЗ (IAS) 19 у разі відповідності критеріям визнання визнається окремим активом, а за ПСБО таке відшкодування не передбачається;

6) у ПСБО, на відміну від МСФЗ (IAS) 19, де наведено детальний опис обліку виплат після закінчення трудової діяльності, практично не розкритий зміст пенсійних планів та програм таких виплат.

На відміну від МСФЗ (IAS) 19, який передбачає урахування всіх форм компенсацій, які надає суб'єкт господарювання за виконані працівниками роботи та послуги незалежно від того, чи працюють вони на основі повного або неповного робочого дня, постійно, на умовах періодичної чи тимчасової зайнятості, національний стандарт цей аспект не висвітлює.

У Кодексі законів про працю визначається лише те, що виплати працівникам включають виплати, які надаються або працівникам, або їхнім утриманцям, а також можуть бути надані у формі грошових виплат (товарів чи послуг) безпосередньо працівникам, їхнім дружинам, чоловікам, дітям, іншим утриманцям або іншим особам, наприклад, страховим компаніям та надаються визначення та перелік видів послуг [8].

Згідно з МСФЗ (IAS) 19, виплати включають такі складники [9]:

– короткострокові виплати працівникам: заробітна плата працівникам та службовцям, внески на соціальне забезпечення, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, участь у прибутку та премії (якщо вони підлягають сплаті протягом 12 місяців після закінчення періоду), а також пільги (медичне обслуговування, надання житла, надання

безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг для працівників);

– виплати після закінчення трудової діяльності: пенсії, інші види пенсійного забезпечення, страхування життя та медичне обслуговування після закінчення трудової діяльності;

– інші довгострокові виплати працівникам: додаткова відпустка за вислугу років або оплачувана академічна відпустка, виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років, виплати за тривалою непрацездатністю, а також отримання частки прибутку, премії та відстрочену компенсацію, якщо вони не підлягають сплаті повністю протягом 12 місяців після закінчення періоду.

Згідно з ПСБО 26, «Виплати працівникам» включають [10]:

– поточні виплати працівникам: заробітна плата за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом 12 місяців після закінчення періоду, в якому працівники виконують відповідну роботу, тощо;

– виплати під час звільнення;

– виплати після закінчення трудової діяльності;

– виплати інструментами власного капіталу підприємства;

– інші довгострокові виплати.

За П(С)БО 26 поточні виплати працівникам визнаються поточними зобов'язаннями. Виплати за невідпрацьований час, що підлягають накопиченню, визнаються зобов'язанням через створення забезпечення у звітному періоді. Виплати за невідпрацьований час, що не підлягають накопиченню, визнаються зобов'язанням у тому періоді, в якому час відсутності працівника на роботі підлягає оплаті. Премії та інші заохочувальні виплати визнаються зобов'язанням через створення забезпечення у звітному періоді, якщо робота виконана працівниками у цьому періоді, що дає їм право на отримання таких виплат у майбутньому.

Відсутність працівника з різних причин, включаючи лікарняні (перші п'ять днів), відпускні, за невикористану відпустку, матеріальну допомогу на соціально-побутові питання, на поховання близьких родичів, на академічну відпустку та інші, компенсуються підприємством.

За МСФЗ (IAS) 19, короткострокові виплати працівникам є недисконтованою сумою короткострокових виплат працівникам та визнаються зобов'язаннями після вираховування будь-якої вже сплаченої суми та витратами, якщо інший нормативний документ не вимагає або не дозволяє включення виплат у собівартість активу.

Підприємство може компенсувати працівникам відсутність на роботі з різних причин, включаючи відпустки; нетривалу непрацездатність; декретні відпустки для батька або матері; військову службу. Очікувана вартість компенсацій за відсутність у разі їх накопичення визначається під час надання працівниками послуг та у разі ненакопичення – компенсацій за відсутність під час відсутності. Крім того, за змістом поняття «компенсації за відсутність працівника» (МСФЗ (IAS) 19 і «виплати за невідпрацьований час» за ПСБО 26 суттєво відрізняються, міжнародний стандарт за змістом більше збігається з КЗпП [8].

Крім того, за наявності у підприємства теперішнього юридичного або конструктивного зобов'язання здійснити сплати пов'язані з участю у прибутку та преміюванням підприємство визначає очікувані

витрати зобов'язаннями, коли в результаті минулих подій можна достовірно оцінити це зобов'язання та у підприємства немає реальної альтернативи, крім здійснення платежів. Умовою отримання працівником частки прибутку, якщо підприємство має юридичне зобов'язання щодо сплати премії, є його праця на підприємстві протягом визначеного періоду.

Отже, відмінність П(С)БО 26 та МСФЗ (IAS) 19 полягає в тому, що:

– виплати працівникам за роботу, виконану протягом звітної періоду, визначаються поточним зобов'язанням, а в міжнародному стандарті – зобов'язаннями та витратами;

– премії та інші заохочувальні виплати в ПСБО 26 визнаються зобов'язаннями, а в МСФЗ (IAS) 19 суб'єкт господарювання може не бути юридично зобов'язаним до сплати премії.

Аналіз складу короткострокових виплат працівникам показує, що в МСФЗ (IAS) 19, окрім заробітної плати, виплат за невідпрацьований час та премій, входять також виплати, пов'язані з участю працівників у прибутках підприємства, різні винагороди в негрошовій формі та у формі внесків на соціальне забезпечення, які визнаються поточними, якщо вони виплачуються на регулярній основі або плануються до виплати не пізніше, ніж закінчаться 12 місяців від періоду, в якому такі зобов'язання були нараховані [9]. Тобто у МСФЗ (IAS) 19 поняття виплат працівникам є більш широким, ніж у національному стандарті, де, окрім традиційних виплат, включаються виплати на особисте страхування працівників, медичне обслуговування та ін.

Крім того, зобов'язання за короткостроковими виплатами працівникам оцінюються на недисконтованій основі й не вимагають актуарних розрахунків для оцінки зобов'язань або вартості.

В обох стандартах велика увага приділяється виплатам, пов'язаним із закінченням трудової діяльності. Виплати після закінчення трудової діяльності – це виплати працівникові (окрім виплат при звільненні та виплат інструментами власного капіталу підприємства), які підлягають сплаті після закінчення трудової його діяльності.

Згідно з МСФЗ (IAS) 19, виплати після закінчення трудової діяльності включають пенсійне забезпечення, інші виплати (страхування життя, медичне обслуговування та ін.). Залежно від виду програм виплат після закінчення трудової діяльності вони поділяються на програми з визначеним внеском та програми з визначеною виплатою.

Програми з визначеним внеском передбачають юридичне або конструктивне зобов'язання підприємства, обмежене сумою, яку воно погоджується внести до фонду, та актуарний чи інвестиційний ризик, що обмежує виплати. У програмах із визначеною виплатою сума виплат визначається за сумою внесків, сплачених підприємством до програми виплат після закінчення трудової діяльності або до страхової компанії разом із прибутками від інвестування внесків.

Треба зазначити, що правова система України суттєво обмежує можливості легалізації міжнародних стандартів, це зумовлено:

– відсутністю зв'язку між положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та законами, кодексами та інструкціями, які унеможливають застосування міжнародних стандартів фінансової звітності;

– суттєвим впливом податкового законодавства на організацію бухгалтерського обліку, урядових та контролюючих органів на процеси розроблення і прийняття положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

– потребою формування методологічних засад та інформації стосовно бухгалтерському обліку та фінансової звітності.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дає підставу вважати, що вітчизняний варіант обліку витрат працівникам відрізняється більшою аналітичністю, забезпечує тотожність аналітичного та синтетичного обліку. Однак у ПСБО 26 «Виплати працівникам» інформація представлена у дуже скороченому вигляді, що ускладнює його вивчення, тому що виникає потреба залучення інших нормативних документів для виключення неоднозначного тлумачення відповідних витрат в обліку всупереч Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [11].

ПСБО 26 «Виплати працівникам» надає лише тлумачення термінів та рекомендації щодо питань обліку й відображення у звітності розрахунків та перелік виплат, які можуть надаватись працівникові підприємства. Вони не містять у класифікації короткострокових виплат працівникам виплат у зв'язку з участю у прибутках підприємства.

Українське законодавство щодо соціальних внесків роботодавців, за які здійснюється соціальний захист працівників, не відповідає світовим нормам та потребує відповідних змін.

Для впровадження міжнародних стандартів та покращення обліку виплат працівникам на підприємствах України необхідним є розроблення інструкцій та рекомендацій, які нададуть можливість зрозуміти особливості термінології та розрахунків в обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М., Пономарьова Н., Замазій О. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
2. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування. Бухгалтерський облік і аудит. 2007. № 11 С. 43–58.
3. Ловінська Л. Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності: монографія / Л. Ловінська, О. Канчуров, В. Швець та ін.; за аг. ред. Л. Ловінської; Держ. навч.-наук. установа «Акад. фін. упр.». Київ: Акад. фін. упр., 2013. 293с.
4. Лозовицький С., Лозовицька Д. Організація обліку, контролю та аналізу: навч. посіб. Львів: Львів. комерц. акад., 2013. 382 с.
5. Левицька С. Трансформація фінансової звітності за міжнародними стандартами: навч. посіб. Луцьк: РВВ Луц. НТУ, 2013. 410 с.
6. Овсюк Н., Радченко О. Виплати працівникам за П(С)БО 26 та МСФЗ 19: порівняльний аспект. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. № 3 (24). С. 360–368.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Наказ Міністерства фінансів України 30.11.1999 № 291 у Редакції від 05.01.2018, підстава z1582-17. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
8. Кодекс законів про працю України: за станом на 10.12.1971 р. / ВР Української РСР. Офіц. вид. 1971. 375 ст. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
9. Виплати працівникам: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19: за станом на 01.01.2012 р. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.7731.1-294> с.
10. Виплати працівникам: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України : за станом на 16.07.1999 р. Редакція від 01.01.2018, підстава 2164-19. Київ: Парламентське вид-во, 1999. 365 с. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

УДК 657.336

Зюкова М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Вороніна В.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту
Полтавського університету економіки і торгівлі

Сироштан І.О.

студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ОБЛІК ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ ІЗ КЛІЄНТАМИ

Статтю присвячено дослідженню організаційних та методологічних аспектів обліку депозитних операцій банків із фізичними та юридичними особами. Здійснено оцінку динаміки депозитів банків України. Проведено узагальнення актуальних питань визнання та відображення в обліку депозитних операцій із клієнтами в сучасних умовах.

Ключові слова: банк, бухгалтерський облік, фінансові зобов'язання, вклад (депозит), депозитна операція, визнання, оцінка.

Зюкова М.М., Вороніна В.Л., Сироштан І.О. УЧЕТ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ С КЛИЕНТАМИ

Статья посвящена исследованию организационных и методологических аспектов учета депозитных операций банков с физическими и юридическими лицами. Проведена оценка динамики депозитов банков Украины. Проведено обобщение актуальных вопросов признания и отражения в учете депозитных операций с клиентами в современных условиях.

Ключевые слова: банк, бухгалтерский учет, финансовые обязательства, вклад (депозит), депозитная операция, признание, оценка.

Zyukova M.M., Voronina V.L., Siroshthan I.O. ACCOUNTING DEPOSIT OPERATIONS OF BANKS WITH CUSTOMERS

The article is devoted to the study of organizational and methodological aspects of accounting of deposit operations of banks with individuals and legal entities. The dynamics of deposits of Ukrainian banks was assessed. The current issues of recognition and accounting of deposit operations with customers in modern conditions are summarized.

Keywords: bank, accounting, financial obligations, deposit, deposit operation, recognition, valuation.

Постановка проблеми. Одним з основних джерел формування ресурсної бази банківських установ є депозитні операції з клієнтами, які забезпечують можливість банкам здійснювати активні операції з метою отримання прибутку.

Ураховуючи важливу роль операцій із залучення депозитів у діяльність банківських установ, питання організації та методики відображення в обліку цього виду операцій не втрачає своєї актуальності та потребує подальшого дослідження.

Крім того, потреба дослідження цього питання зумовлена змінами у нормативній базі, яка регламентує бухгалтерський облік та фінансову звітність банків України, що направлено на гармонізацію із МСБО та МСФЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження в напрямі формування ресурсної бази комерційних банків та ролі депозитів у її формуванні здійснено Дж. Ф. Сінкі, Г. Айленбергером, Р. Еллером, П. Роузом. Питанням управління капіталу банків присвячено праці таких вітчизняних учених, як А. Алексеєнко, О. Васюренко, Ж. Довгань, Г. Коробова, А. Мороз, О. Присяжнюк, В. Рисін, М. Савлук. Дослідженнями питань бухгалтерського обліку у банках присвячено праці вітчизняних учених, зокрема Л. Кіндрацької, А. Герасимович, Т. Кривов'яз, І. Волкової, Г. Табачук та інших.

Мета статті полягає у визначенні ролі депозитних операцій у формуванні ресурсної бази банків, сучасних тенденцій ринку депозитів, а також узагальненні організації та методики бухгалтерського обліку депозитних операцій банків з урахуванням змін у норма-

тивному забезпеченні, направлених на забезпечення комплексного підходу до визнання та оцінки фінансових інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан банківського сектора характеризується достатньо високими ризиками, пов'язаними зі співпрацею України з міжнародними фінансовими організаціями. Це підвищує ступінь дії фактора невизначеності та негативно впливає на очікування потенційних депонентів, які з обережністю ставляться до розміщення коштів на депозитних рахунках, надаючи перевагу короткостроковим вкладам.

Протягом 2017 року зафіксовано позитивну динаміку та поліпшення стану депозитного ринку в Україні (рис. 1). Так, за 2017 рік депозити населення у гривні зросли на 22,4%, у валюті – не змінилися. Приплив коштів був найбільшим у другому кварталі та грудні 2017 року.

Водночас спостерігалася тенденція до зниження ставок за депозитами як у національній, так і в іноземній валюті. Так, протягом 2017 року ставки за річними гривневими депозитами знизилися на 3,2 в. п. до 14,3% річних.

Зростання інфляційних очікувань та підвищення облікової ставки НБУ призвели до підвищення відсоткових ставок за короткостроковими депозитами, які за дохідністю майже зрівнялися з річними вкладами, а у деяких банках навіть перевищували їх.

Ставки за річними валютними депозитами фізичних осіб зберігаються на історично низькому рівні (3,7%) (табл. 1, рис. 2) [1].

Обсяги залучених депозитів фізичних осіб мають тенденцію до зростання у Приватбанку на 36,3% та у приватних банках на 27%. Збільшення обсягів валютних депозитів фізичних осіб зафіксовано в Ощадбанку та приватних банках. Водночас протягом 2017 року іноземні банки значно знизили обсяги залучення коштів на депозитні рахунки, що пояснюється тим фактом, що відсоткові ставки, які вони пропонували, були значно нижчими, ніж у вітчизняних банках [1].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові зобов'язання, до яких належать залучені банком депозити, регламентуються МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», який діє з 1 січня 2018 року і застосування якого забезпечує надання доречної та корисної інформації користувачам фінансової звітності для їхньої оцінки обсягів, часу та невизначеності майбутніх грошових потоків [2].

Порядок залучення банками України та філіями іноземних банків в Україні грошових коштів (як у національній, так і в іноземній валюті) або банківських металів від юридичних і фізичних осіб на їх

поточні, вкладні (депозитні) рахунки та розміщення ощадних (депозитних) сертифікатів регулюється Положенням «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій із юридичними і фізичними особами» від 3.12.2003 року № 516 [3].

Фінансовий актив або фінансове зобов'язання визнається у звіті про фінансовий стан тоді і лише тоді, коли суб'єкт господарювання стає стороною контрактних положень щодо цього інструмента.

Відповідно до п. 3.3.1 МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», суб'єкт господарювання вилучає фінансове зобов'язання (або частину фінансового зобов'язання) зі свого звіту про фінансовий стан тоді і лише тоді, коли його погашають, тобто коли зобов'язання, визначене у контракті, виконано, анульовано або строк його дії закінчується [2].

Вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника чи які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент

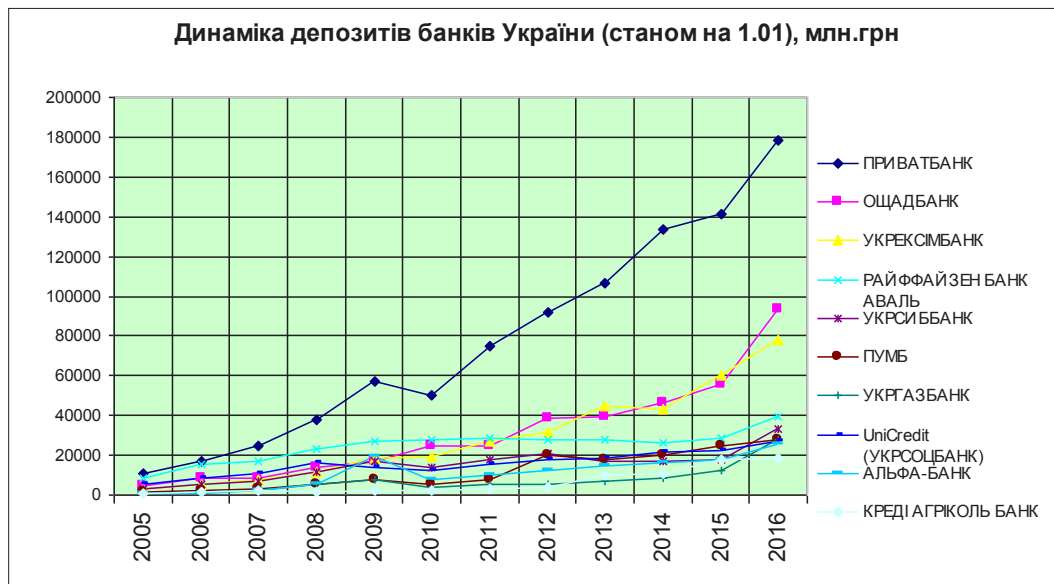


Рис. 1. Динаміка депозитів банків України (станом на 1.01), млн. грн.

Джерело: <http://bankografo.com/>

Таблиця 1

Процентні ставки за строковими депозитами банків України (ТОП-10 банків) станом на 21.01.2018 р., % (без права дострокового зняття)

№ з/п	Банк	UAH-3м	UAH-6м	UAH-12м	USD-3м	USD-6м	USD-12м
1	Приватбанк *	14,00%	15,00%	13,00%	3,25%	3,50%	3,75%
2	Ощадбанк	13,50%	14,00%	13,00%	2,50%	2,75%	3,25%
3	Укрексімбанк *	12,50%	13,10%	13,40%	2,35%	2,80%	3,60%
4	Альфа-банк *	14,25%	15,00%	15,00%	3,25%	4,25%	4,75%
5	Райффайзен банк аваль*	-	-	-	-	-	-
6	Укргазбанк	14,00%	14,00%	14,00%	3,25%	3,75%	4,25%
7	Пумб *	13,50%	14,10%	13,60%	2,40%	3,20%	3,90%
8	Укрсоцбанк	14,25%	15,00%	15,00%	3,25%	4,25%	4,75%
9	Укрсіббанк *	-	-	-	-	-	-
10	ОТП банк *	10,50%	11,50%	11,50%	0,25%	0,25%	0,25%
	Середня ставка (Mean)	13,31%	13,96%	13,56%	2,56%	3,09%	3,56%

*банк пропонує строкові (класичні) депозити з правом дострокового розірвання договору

Джерело: <http://bankografo.com/>

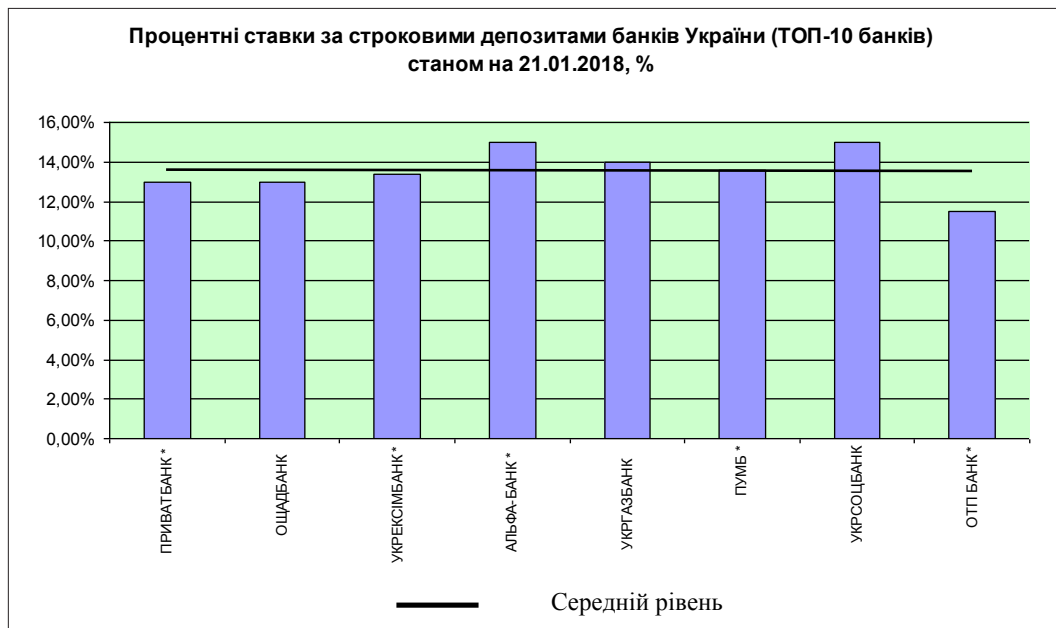


Рис. 2. Процентні ставки за строковими депозитами у національній валюті банків України (ТОП-10 банків) станом на 21.01.2018 р., %

Джерело: <http://bankografo.com/>

або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладникові відповідно до законодавства України та умов договору [3];

Вкладна (депозитна) операція – операція банку із залучення грошових коштів або банківських металів від вкладників на їхні рахунки в банку на договірних засадах або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ощадними (депозитними) сертифікатами [3].

За умов залучення депозиту банк укладає з вкладником договір, у якому визначається сума депозиту, строки та умови приймання та повернення вкладу, права, зобов'язання сторін та інші важливі моменти. Якщо договір укладено в електронній формі, то обов'язковою умовою є наявність електронного цифрового підпису клієнта та банку або уповноважених осіб відповідно до Положення про застосування електронного підпису в банківській системі України від 14.08.2017 р. № 78 [4].

Методика обліку депозитних операцій із клієнтами регламентується Інструкцією з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України: постанова Правління Національного банку України від 21.02.2018 року № 14 [5].

Головними моментами, які визначають особливості відображення в обліку депозитних операцій є такі: визнання фінансового зобов'язання; категорія депонента (фізична чи юридична особа); валюта вкладу (національна чи іноземна); порядок нарахування відсотків (прості та складні); порядок виплати відсотків (періодично, із закінченням терміна, авансом), припинення визнання фінансового зобов'язання.

Фінансове зобов'язання первісно оцінюються за справедливою вартістю плюс витрати на операцію, які до неї належать.

Справедлива вартість – ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передавання зобов'язання у звичайній (упорядкованій невимушеній) операції між учасниками ринку на дату оцінки.

Справедлива вартість визначається відповідно до вимог МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [5].

Після первісного визнання депозити відображаються в обліку за амортизованою собівартістю, тобто сумою, у якій оцінюється залучений депозит під час первісного визнання за мінусом сплачених коштів (погашеної суми депозиту та процентних витрат), або зменшена на суму накопиченої амортизації, яка розраховується за методом ефективної ставки відсотка.

Припинення визнання в балансі фінансового зобов'язання (депозиту) відбувається у разі його погашення, анулювання або у зв'язку із закінченням строку його виконання.

Юридичними особами на депозитні рахунки грошові кошти перераховуються з поточних рахунків і повертаються банками на поточні рахунки в безготівковій формі, крім випадків, передбачених законодавством України.

Що стосується нарахованих відсотків за депозитами юридичних осіб, то вони можуть бути перераховані на поточний рахунок особи або зараховані на поповнення депозитного рахунку (у разі застосування механізму капіталізації відсотків).

На відміну від юридичних осіб, банки приймають від фізичних осіб для зарахування на депозитний рахунок грошові кошти як у готівковій, так і безготівковій формі (шляхом перерахування з поточного рахунку). І повертаються як у готівковій, так і безготівковій формі. Нараховані за депозитом відсотки зараховуються на його поповнення або на поточний рахунок, або сплачуються готівкою.

Відповідно до п.1.7., проценти на вклад (депозит), залучений відповідно до договору банківського вкладу, нараховуються від наступного дня за днем надходження до банку грошових коштів або банківських металів до дня, який передє повернення грошових коштів або банківських металів вкладнику або списанню з вкладного (депозитного) рахунку вкладника за інших підстав [3].

Таблиця 2

**Облік фінансових зобов'язань за операціями,
пов'язаними із залученням грошових коштів суб'єктів господарювання**

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	На суму залучених коштів за фінансовим зобов'язанням (строкового депозиту)	2600/1200	2909
2.	На суму номіналу фінансового зобов'язання	2909	2610
3.	На суму дисконту з урахуванням витрат на операцію	2616	2909
4.	На суму премії з урахуванням витрат на операцію	2909	2616
5.	На суму різниці між вартістю за договором та справедливою вартістю фінансових зобов'язань	2616	6398
6.	На різницю між справедливою вартістю фінансових зобов'язань та вартістю за договором	6398	2616
7.	На суму нарахованих процентів за строковим депозитом суб'єкта господарювання	7021	2618
8.	На суму амортизації дисконту	7021	2616
5.	На суму амортизації премії	2616	7021
У разі дострокового погашення фінансового зобов'язання (сплата процентів за зниженою процентною ставкою)			
1.	На суму номінальної вартості	2610	2909
2.	На суму нарахованих несплачених процентів	7021	2909
3.	На суму неамортизованої премії	2616	2909
4.	На суму неамортизованого дисконту	2909	2616
5.	На суму фінансового зобов'язання під час дострокового погашення	2909	2600/1200
6.	На суму різниці між сплаченою компенсацією та балансовою вартістю	7350	2909
7.	На суму різниці між балансовою вартістю фінансового зобов'язання та сплаченою компенсацією	2909	6350
Погашення фінансового зобов'язання			
1	На суму номіналу	2610	2909
2.	На суму сплачених нарахованих процентів відповідно до умов договору на дату платежу	2618	2600/2610
3.	На суму фінансового зобов'язання	2909	2600/1200

Таблиця 3

Облік фінансових зобов'язань за операціями, пов'язаними із залученням грошових коштів фізичних осіб

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	На суму залучених коштів за фінансовим зобов'язанням (строкового депозиту)	2620/1200/1001	2909
2.	На суму номіналу фінансового зобов'язання	2909	2630
3.	На суму дисконту з урахуванням витрат на операцію	2636	2909
4.	На суму премії з урахуванням витрат на операцію	2909	2636
5.	На суму різниці між вартістю за договором та справедливою вартістю фінансових зобов'язань	2636	6398
6.	На різницю між справедливою вартістю фінансових зобов'язань та вартістю за договором	6398	2636
7.	На суму нарахованих процентів за строковим депозитом суб'єкта господарювання	7041	2638
8.	На суму амортизації дисконту	7041	2636
5.	На суму амортизації премії	2636	7041
У разі дострокового погашення фінансового зобов'язання (сплата процентів за зниженою процентною ставкою)			
1.	На суму номінальної вартості	2630	2909
2.	На суму нарахованих несплачених процентів	7041	2909
3.	На суму неамортизованої премії	2636	2909
4.	На суму неамортизованого дисконту	2909	2636
5.	На суму фінансового зобов'язання під час дострокового погашення	2909	2620/1200/1001
6.	На суму різниці між сплаченою компенсацією та балансовою вартістю	7350	2909
7.	На суму різниці між балансовою вартістю фінансового зобов'язання та сплаченою компенсацією	2909	6350
Погашення фінансового зобов'язання			
1	На суму номіналу	2630	2909
2.	На суму сплачених нарахованих процентів відповідно до умов договору на дату платежу	2638	2620/2630/1001
3.	На суму фінансового зобов'язання	2909	2620/1200/1001

Планом рахунків бухгалтерського обліку банків України від 11 вересня 2017 року № 89 для обліку депозитів, залучених від клієнтів, передбачено

рахунки другого класу «Операції з клієнтами», які розміщено у відповідних групах залежно від категорії депонента, виду депозиту і строків розміщення [6].

За структурою рахунки залучених депозитів є пасивними, за призначенням – балансовими. За кредитним рахунків проводяться суми коштів, що отримані від суб'єктів господарювання на строкові вклади (депозити). За дебетом рахунку проводяться суми повернутих строкових вкладів (депозитів).

У таблиці 2 наведено основні операції, які супроводжують відображення на рахунках обліку депозитних операцій із суб'єктами господарювання.

У таблиці 3 наведено основні операції, які супроводжують відображення депозитних операцій із фізичними особами.

Отже, методика обліку депозитів, що залучені від клієнтів банку, чинна натеper, що базується на МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», забезпечує надання доречної та корисної інформації користувачам фінансової звітності, забезпечуючи їм можливість для оцінки майбутніх грошових потоків.

Висновки з проведених дослідження. Таким чином, проведене дослідження дозволило узагальнити основні особливості організації обліку депозитних операцій банків із клієнтами та узагальнити методику відображення їх у бухгалтерському обліку з урахуванням змін у нормативному забезпеченні, що внесені НБУ з метою забезпечення комплексного підходу до визнання та оцінки фінансових інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України / Огляд банківського сектору. Випуск 2 (лютий 2017 року). URL: <http://www.bank.gov.ua>
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» IASB; Standard on January 1, 2013. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016
3. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій із юридичними і фізичними особами: постанова Правління Національного банку України від 3.12.2003 року № 516. / Україна. Національний банк України. URL: <http://www.rada.gov.ua>
4. Положення про застосування електронного підпису в банківській системі України: постанова Правління Національного банку України від 14.08.2017 № 78 / Україна. Національний банк України. URL: <http://www.rada.gov.ua>
5. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України: постанова Правління Національного банку України від 21.02.2018 року № 14 / Україна. Національний банк України. URL: <http://www.rada.gov.ua>
6. План рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкція про його застосування: постанова Правління Національного банку України від 11.09.2017 р. № 89 / Україна. Національний банк України. URL: <http://www.rada.gov.ua>
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» IASB; Standard on January 1, 2013 / International document. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/929_068

УДК 330.8:657:332.3

Коріненко А.І.

*кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник
відділу обліку та оподаткування*

Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗЕМЕЛЬНИХ АКТИВІВ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ ТА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Статтю присвячено ретроспективному аналізу міжнародного та вітчизняного законодавства з бухгалтерського обліку прав користування землею, що дозволило визначити орієнтири розвитку методології й методики такого обліку. Виявлено, що найбільш прийнятним варіантом розвитку вітчизняної методології бухгалтерського обліку прав користування землею є його побудова на основі поглиблення галузевої спрямованості. Визначено основні принципи обліку прав користування землею, запропоновано механізм імплементації зарубіжного досвіду.

Ключові слова: бухгалтерський облік земель, нематеріальні активи, право постійного користування, право оренди, оцінка активів, землі сільськогосподарського призначення.

Коріненко А.И. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗЕМЕЛЬНЫХ АКТИВОВ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Статья посвящена ретроспективному анализу международного и отечественного законодательства по бухгалтерскому учету прав пользования землей, что позволило определить ориентиры развития методологии и методики такого учета. Выявлено, что наиболее приемлемым вариантом развития отечественной методологии бухгалтерского учета прав пользования землей является построение на основе углубления отраслевой направленности. Определены основные принципы учета прав пользования землей, предложен механизм имплементации зарубежного опыта.

Ключевые слова: бухгалтерский учет земель, нематериальные активы, право постоянного пользования, право аренды, оценка активов, земли сельскохозяйственного назначения.

Korinenko A.I. ACCOUNTING FOR LAND ASSETS: THE RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DOMESTIC PRACTICE AND FOREIGN EXPERIENCE

The article is devoted to a retrospective analysis of international and domestic legislation on accounting for rights to use land, which allowed determine the guidelines for the development of Ukrainian methodology and methods for such accounting. It was revealed that the most acceptable option for the development of the domestic methodology of accounting for rights to use land is to build on the basis of deepening the sectoral focus. The main principles of accounting for rights to use land were defined, and the mechanism for implementing foreign experience was proposed.

Keywords: accounting for land, intangible assets, right of permanent use, lease right, asset valuation, agricultural land.

Постановка проблеми. В Україні продовжуються дискусії щодо земельного питання, зокрема щодо подолання й переаг ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. Досить важливу роль у забезпеченні останнього відіграє вартісна оцінка та бухгалтерський облік земельних активів. Нерозвиненість практики такого обліку в Україні актуалізує необхідність не лише розроблення власних організаційно-методичних засад, але й вивчення зарубіжного досвіду в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії та практики бухгалтерського обліку земельних активів, зокрема прав користування земельними ділянками, присвячено дослідження Ю.С. Бездушної, О.В. Вороновської, П.І. Гайдуцького, А.В. Гусь, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, В.М. Метелиці, С.М. Остапчука, П.Т. Саблука, Д.М. Трачової, В.О. Шевчука, О.Ф. Ярмолук та інших. Так, в аспекті вивчення міжнародного і досвіду окремих країн, слід зазначити, що В.М. Метелиця на основі вивчення кращої світової і вітчизняної облікової методології обліку земель запропонував власний проект Національного Галузевого Стандарту Звітності 1 «Землі, плата та права користування ними в сільському господарстві». Схожі напрацювання покладені в основу дисертаційного дослідження С.М. Остапчука, який вивчав досвід Індонезії, Китаю, Російської Федерації і Республіки Білорусь. Історичні віхи становлення вітчизняного обліку землекористування розкрито в працях В.М. Жука, І.В. Замули, Н.М. Малюги.

Однак невирішеність окремих питань теорії і практики бухгалтерського обліку прав користування землею визначає необхідність продовження досліджень у цьому напрямі, зокрема розроблення та обґрунтування потребує нормативно-правовий складник цього питання.

Метою статті є ретроспективний аналіз міжнародного та вітчизняного законодавства з бухгалтерського обліку прав користування землею і визначення на цій основі орієнтирів розвитку методології обліку прав оренди земель сільськогосподарського призначення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обліку земельних угідь належить важливе місце у фінансовій, управлінській та податковій підсистемах бухгалтерського обліку. Метою обліку земель є формування інформації в кількісному, якісному та вартісному вимірі про землі у власності, постійному користуванні та оренді на підставі даних первинних документів, реєстрів аналітичного та синтетичного обліку.

У період радянської влади правильно організований облік був однією з необхідних умов управління великим колективним господарством. Саме тому головним завданням обліку в тогочасних колективних господарствах було забезпечення збереження громадської власності та земельних угідь колгоспів, недопущення безгосподарності у їх використанні [14].

Завдання, функції та методи обліку земель визначалися конкретними вимогами соціалістичного будівництва на різних його етапах. У перший період після Жовтневої соціалістичної революції 1917 р. за рахунок обліку забезпечувалася урівнюючий розподіл земель між населенням та стимулювалося успішне проведення землеустрою і розроблення земельного кодексу. Період 1921–1925 рр. мав велике значення для зміцнення стійкості землекористування. У подальшому дані обліку земель відігравали важливу роль у організації та плануванні соціалістичного сільського господарства, здійсненні контролю за

раціональним внутрішньогосподарським розподілом земельних угідь [12, с. 54].

Із 1955 р. в СРСР діяла єдина загальносоюзна система обліку земель і реєстрації землекористування. Облік здійснювався за основними категоріями Земельного фонду СРСР, землекористувачами й угіддями. Обліковий процес за земельними ділянками розподіляли на дві стадії: первинну (основну) і поточну (подальшу). Первинний облік полягав у державній реєстрації землекористувань, поточний – у щорічному уточненні цих даних і внесенні в них відповідних виправлень. Система обліку земель включала також складання щорічних земельних звітів за районами, містами, областями, республіками та щорічних земельних балансів СРСР.

Метою обліку земель у зарубіжних соціалістичних країнах було використання його даних для планування й управління економікою, охорони та раціонального використання земельних фондів [2]. Закони деяких європейських соціалістичних країн установлювали правила ведення документації статистичного обліку земель, яка включала кадастрові карти (карти земельних ділянок, карти порівняльної оцінки землі) і кадастрові книги (реєстри земельних ділянок, картотеки нерухомості, книги результатів порівняльної оцінки землі тощо).

У капіталістичних країнах облік земель був спрямований на виконання ним функції основного інструмента зміцнення й охорони земельних порядків, що діють у питаннях приватної власності на землю.

У незалежній Україні у зв'язку зі зміною правового статусу земель значення бухгалтерського обліку не лише зросло, але й набуло ознак визначальності у забезпеченні інформаційного моніторингу використання земельних ресурсів. Завдяки проведенню земельних трансформацій у 90-х роках більшість сільськогосподарських земель перейшла у приватну власність українського селянства, яке тоді не змогло забезпечити ефективне використання. Як наслідок, значного поширення набули відносини оренди земельних часток (паїв) новоствореними (реорганізованими) агропромисловими підприємствами.

В обліковій площині орендована підприємством земля не одразу стала об'єктом бухгалтерського обліку. Серед науковців тривалий час існувала дискусія щодо визнання земель сільськогосподарського призначення балансовим активом аграрних підприємств.

Як зазначає С.М. Остапчук, до 1 січня 2000 р. загальні принципи побудови бухгалтерського обліку визначалися Положенням про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 03.04.1993 р. У Положенні відсутня інформація щодо землі як об'єкта бухгалтерського обліку. Тому підприємства, їх об'єднання та госпрозрахункові організації бухгалтерський облік земельних ділянок не здійснювали. із цього можна зробити висновок, що земля не була визнана на законодавчому рівні активом, тому не відображалася у балансі підприємства [14].

Із розвитком нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку (П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 14 «Оренда») було доведено можливість визнання земель сільськогосподарського призначення активом та відображення їх у системі бухгалтерського обліку. П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук та інші науковці обляють такий висновок: «Земля відповідає всім умовам визнання активу і може бути відображена у

складі або необоротних активів підприємства (власні та набуті на правах фінансової оренди земельні ділянки), або на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» (земельні ділянки в оперативній оренді) [3, с. 370]. А тому землі сільськогосподарського призначення підлягають відображенню в бухгалтерському обліку як власні (для власників земельних ділянок) або орендовані (для орендарів) активи» [6, с. 235].

У зв'язку з дією мораторію на продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення сьогодні більшість сільськогосподарських підприємств використовують землі сільськогосподарського призначення основним засобом виробництва на правах постійного користування та оренди. У цьому разі бухгалтерський облік таких прав ідентифікується як облік нематеріальних активів.

Варто зауважити, що до 90-х років минулого століття радянське законодавство не містило поняття «нематеріальні активи». Його зародження зумовлене появою спільних підприємств на територіях колишніх радянських республік у 1998 р. Саме тоді у вітчизняних підприємств, створених за участю іноземних громадян, виникла проблема визначення, відокремлення та внесення на свій баланс нового об'єкта – нематеріальних активів.

Як підкреслює А.В. Гусь [4, с. 278], на початку 90-х років ХХ ст. в Україні відбулись серйозні перетворення в економіко-правовому забезпеченні підприємницької діяльності, реформування власності та перехід до ринкової економіки. Уперше Україна самостійно здійснила формування цілісної національної системи бухгалтерського обліку. Були прийняті перші нормативні акти, що визнали нематеріальні активи відособленими об'єктами обліку у звітності всіх підприємств.

Основою розробки вітчизняних бухгалтерських стандартів є Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ). Відтак розглянемо міжнародні стандарти, які регулюють облік прав користування землею, а потім спробуємо визначити невідповідності їх вітчизняних аналогів.

Права користування земельними ділянками та пов'язаний із ними рух вартості у системі МСФЗ відображаються у обліку і звітності залежно від способу набуття у користування та цілей використання земельної ділянки.

Інформація щодо варіантів відображення прав користування земельними ділянками в системі МСФЗ наведена в таблиці 1.

Якщо земельна ділянка отримана за договором операційної оренди, то об'єктом бухгалтерського обліку виступають платежі з орендної плати. До цих об'єктів застосовуються норми МСБО 17 «Оренда».

Згідно з нормами МСФЗ, право користування або право оренди може бути відображене в бухгалтерському обліку як нематеріальний актив.

Альтернативність відображення прав користування та оренди в системі МСФЗ зумовлена таким. У п. 9 МСБО 38 «Нематеріальні активи», який регулює питання бухгалтерського обліку нематеріальних

активів, наведено приклади об'єктів нематеріальних активів [11], але серед них відсутні права користування землею, проте вони відповідають основним характеристикам нематеріального активу (можливість ідентифікації, контроль над ресурсом та існування майбутніх економічних вигід).

Зазначимо, що поряд із цим, пунктом 5 національного П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [16] права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо) належать до переліку об'єктів нематеріальних активів.

Фахівці аудиторської компанії КРМГ International [18], вивчаючи засади відображення прав користування земельними ділянками в системі МСФЗ, указують на існування двох позицій у цьому питанні. З одного боку, права користування землею та права оренди відповідають основним характеристикам нематеріальних активів, а з іншого – можуть визнаватися класичним форматом відображення платежів з оренди.

Отже, МСФЗ допускають альтернативні варіанти відображення прав користування земельними ділянками та прав оренди в бухгалтерському обліку суб'єктів господарювання, проте МСФЗ не враховують особливостей обліку сільськогосподарських земель (як окремого виду специфічних активів аграрних формувань), а пропонують для обліку прав на них ті ж підходи, що й для інших складників активів підприємства.

Як відомо, українські П(С)БО розроблені на основі МСФЗ, але між цими стандартами існують розбіжності, зокрема у сфері бухгалтерського обліку об'єктів земельних відносин.

Головною відмінністю ідентифікації оренди у МСБО 17 «Оренда» та П(С)БО 14 «Оренда» є підхід до визначення вартості оренди. У міжнародному стандарті розкрито вплив транзакційних витрат (додаткові витрати, які стосуються ведення переговорів та укладання орендодавцем угоди про оренду) на формування вартості оренди, а також більше уваги приділяється використанню справедливої вартості та класифікації оренди. Вітчизняний стандарт більше орієнтований на формування вартості оренди лише за рахунок прямих орендних платежів.

Облік прав користування землею у складі нематеріальних активів теж не є повністю ідентичним, що свідчить про існування певних розбіжностей між нормами національних і міжнародних стандартів.

Запропоновані Міністерством фінансів України адаптовані норми МСФЗ виявилися неспроможними забезпечити ефективну побудову обліку землекористування в Україні.

Зокрема, як стверджує О.В. Ільчак, «розкриття такого потенціалу сільськогосподарських земель дозволить Україні зайняти вагоме місце у міжнародному поділі праці та міжнародних відносинах. У такому аспекті важливим і необхідним стає інформаційне забезпечення земельних відносин в умовах інтеграційних процесів. Однак нині можна вказати

Таблиця 1

Права користування земельними ділянками в системі МСФЗ

Спосіб набуття та мета використання земельної ділянки	Об'єкт бухгалтерського обліку	Міжнародний стандарт, що визначає вимоги до обліку такого об'єкта
Земельні ділянки, одержані за договором операційної оренди	Платежі з орендної плати	МСБО 17 «Оренда»
Земельні ділянки, набуті на правах користування	Право користування може бути визнане нематеріальним активом	МСБО 38 «Нематеріальні активи»

на гостру потребу в інформації про стан і використання земельних ділянок в Україні, необхідну як для стратегічного й оперативного управління, так і для контролю» [7].

Обмеженість методології МСФЗ у питаннях обліку важливих для локальної економіки активів ще раніше побачили бухгалтери Республіки Індонезія. Як наслідок, у цій країні було обрано власний унікальний підхід до обліку земель і прав користування ними.

Зважаючи на те, що міжнародні стандарти не містять інструментарію для належного обліку земельних прав, фахівці Індонезійського інституту бухгалтерів у 1998 р. розробили окремий стандарт – Стандарт бухгалтерського обліку 47 «Бухгалтерський облік земель» [19].

Цей стандарт ідентифікує два об'єкти обліку у сфері землекористування: землі, що використовуються на праві приватної власності (складник основних засобів); земельні права (так звані «відстрочені витрати»). Стосовно цих об'єктів у стандарті розкрито такі питання: ідентифікація земель як об'єкта бухгалтерського обліку; оцінка землі для постановки на баланс та після її первісного визнання активом; складники вартості землі; безоплатне отримання земель; витрати на утримання землі після придбання; зміна вартості землі (зокрема випадки знецінення цього активу); витрати, пов'язані з управлінням земельними правами; розкриття інформації про земельні ділянки та права користування ними у фінансовій звітності.

Стандарт пропагує відокремлений облік витрат, пов'язаних із придбанням земельних ділянок та формуванням вартості прав користування землею та їх юридичним оформленням. Витрати, пов'язані з юридичним оформленням земельних прав в Індонезії, формують у бухгалтерському обліку вартість земельного права – об'єкта активів суб'єкта господарювання, що амортизується.

В Україні існує схожий підхід до визнання прав користування землею у складі нематеріальних активів на основі первісної вартості їх придбання, яка (відповідно до п. 2.5 Методичних рекомендацій із бухгалтерського обліку нематеріальних активів [10]) складається з ціни (вартості) придбання (окрім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із його придбанням та доведенням до стану, у якому цей об'єкт придатний для використання за призначенням.

Варто зазначити, що норми бухгалтерського обліку прав користування землею, викладені в індонезійському стандарті, забезпечують можливість розкриття у Примітках до фінансової звітності інформації про тип прав, термін їх дії та правила амортизації.

На нашу думку, індонезійський стандарт 47 «Бухгалтерський облік земель» може бути використаний основоположним орієнтиром для розроблення і прийняття відповідного вітчизняного галузевого стандарту. Цю думку поділяє також С.М. Остапчук, зазначаючи, що віхи розвитку стандартизації бухгалтерського обліку земель в Індонезії є цінним уроком для України. Адже відсутність системності й послідовності у розробленні та прийнятті законодавчого забезпечення земельних відносин. фрагментарне формування методології бухгалтерського обліку земель відчутно знижують ефективність проведених заходів українським урядом. Розроблення галузевого стандарту сприятиме становленню трирівневого нор-

мативно-правового забезпечення обліку земель сільськогосподарського призначення [15, с. 68, 70].

Те, що галузевий рівень регулювання бухгалтерського обліку землекористування в Україні відсутній і досі, пояснюється недостатністю «критичної маси» публікацій, які б висвітлювали цю проблему. Недостатньо вивчаються й зарубіжні напрацювання з цих питань. Для прийняття галузевого стандарту потрібно досягти:

- достатньої кількості наукових праць, які б розкривали наведену проблему;
- усвідомлення бухгалтерами-практиками значення та ролі галузевого обліку у розв'язанні проблеми облікового відображення прав користування землею.

За останні 5 років розвитку критичної маси публікацій сприяли дослідження В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, Ю.С. Бездушної, В.М. Метелиці, С.М. Остапчука, О.В. Вороновської, В.О. Шевчука.

Зокрема В.М. Жук розробив Концепцію розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України, яка є основою побудови дієвого та самодостатнього аграрного сегмента бухгалтерського обліку з огляду на його пріоритетність серед функцій управління в умовах глобалізації та зважаючи на потреби України [5]. Концепція визначає напрями удосконалення галузевої системи бухгалтерського обліку та звітності як ключового інформаційного інституту в забезпеченні конкурентоспроможності сільського господарства.

Г.Г. Кірейцев висвітлив проблеми нормативного регулювання бухгалтерського обліку на сучасному етапі розвитку облікового процесу, вплив глобалізаційних процесів на сучасну побудову облікової інформації та особливості й проблеми розвитку галузевого обліку, зокрема в аграрному секторі України [8]. На основі цього було окреслено напрями розвитку галузевого обліку в сільському господарстві.

Ю.С. Бездушна узагальнила основні методологічні аспекти структуризації національної економіки – передумови для розроблення галузевих стандартів бухгалтерського обліку, дослідила правовий порядок регулювання обліку в Україні та визначила пріоритетні напрями його вдосконалення в частині врахування галузевих інформаційних потреб й особливостей діяльності суб'єктів господарювання в окремих галузях економіки [1].

У працях В.М. Метелиці систематизовано методологічні підходи до обліково-інформаційного предствлення цінності земельного капіталу в обліку і звітності. Дослідник пропонує проект національного галузевого стандарту звітності «Землі, плата та права користування ними в сільському господарстві» та виділяє три групи об'єктів обліку земельних відносин: землі сільськогосподарського призначення у складі основних засобів; плата за користування землями сільськогосподарського призначення; права користування землями сільськогосподарського призначення у складі нематеріальних активів [9].

У дисертаційному дослідженні С.М. Остапчука [13] обґрунтовано концептуальний підхід до розвитку методології бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення на основі прийняття окремого національного стандарту та впровадження трирівневого нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку землекористування в Україні.

Напрацювання перелічених дослідників формують наукове підґрунтя запровадження галузевого обліку в Україні, зокрема у сфері АПК.

Підтримуючи ідею прийняття окремого стандарту «Права на землі сільськогосподарського призначення», слід акцентувати увагу на його меті, якою є вирішення проблеми регламентації бухгалтерського обліку прав користування землею. Звичайно, діючі П(С)БО можуть бути застосовані до обліку прав таких категорій земель, однак у них відсутні чіткі роз'яснення щодо цих питань. Окремий галузевий стандарт, доповнюючи діючі стандарти, покликаний розкрити особливості їх застосування аграрними підприємствами.

Досліджений генезис розвитку методології бухгалтерського обліку прав користування землею можна поділити на декілька етапів:

1) радянський етап (до 1991 р.) характеризується дією єдиної загальносоюзної системи обліку земель і реєстрації землекористування. Облік здійснювався за основними категоріями Земельного фонду СРСР, землекористувачами й угіддями;

2) українська система бухгалтерського обліку (містить 3 похідні етапи).

а) формуючий (1991–1997 рр.). На цьому етапі Україна переходить до незалежності, що зумовлює прийняття низки нормативних актів загальнодержавного значення, які відображають перехід від планово-адміністративної до ринкової економіки, зміну форм права власності, введення у правове поле нових

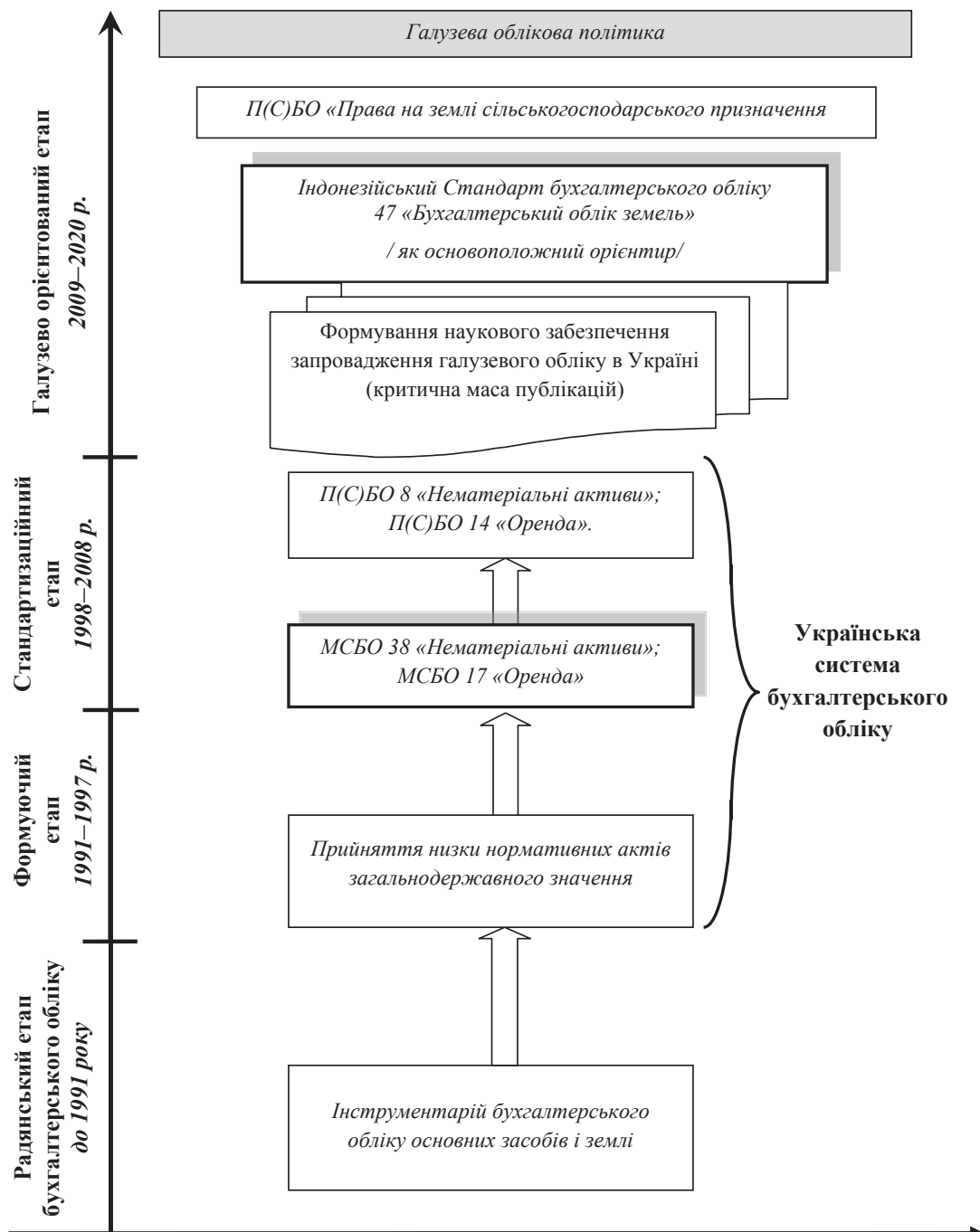


Рис. 1. Генезис вітчизняної методології бухгалтерського обліку прав користування землею та орієнтири її розвитку на основі міжнародного досвіду

Джерело: розроблено автором

інститутів та об'єктів обліку, зокрема нематеріальних активів. Упродовж цього періоду нематеріальні активи розуміються вартістю об'єктів, що належать підприємству на правах власності, проте не мають матеріальної форми;

б) стандартизаційний (1998–2008 рр.). Узгоджено законодавчі акти з бухгалтерського обліку, приватизації, оцінки та фіскального регулювання. Розпочинаючи з 1998 р., законодавець починає розділяти трактування поняття «нематеріальний актив». У податковому законодавстві з'являється трактування нематеріальних активів як прав на об'єкти інтелектуальної власності та інших аналогічних прав. Методологічні засади бухгалтерського обліку закріплюються шляхом прийняття національних облікових положень (стандартів), головним із яких виступає П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Також на цьому етапі приймаються Цивільний та Господарський кодекси, які у складі майна вирізняють нематеріальні активи;

в) галузево-орієнтований (2009–2020 рр.). Сьогодні в Україні вже сформовано часткове наукове забезпечення, необхідне для практичної реалізації широкомасштабних реформ бухгалтерського обліку на основі розвитку його галузевої методології. Зокрема підходи до побудови окремого бухгалтерського обліку прав користування землею вироблені в дисертаційних дослідженнях В.М. Жука («Розвиток бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика», 2010), С.М. Остапчука («Бухгалтерський облік земель сільськогосподарського призначення», 2015), В.М. Метелиці («Розвиток бухгалтерської професії в аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика», 2016). У їх основі лежить концепція трирівневої корпоративної звітності, запропонована американськими вченими С.А. Діпазою, Р.Дж. Екклзом у праці «Майбутнє корпоративної звітності: як повернути довіру суспільства» [17].

Концепція трирівневої корпоративної звітності, визначаючи пріоритети розвитку системи бухгалтерського обліку, передбачає використання локальних (національних) правил обліку (методологія побудови управлінського обліку та звітності в тій чи іншій країні на рівні облікової політики суб'єктів господарювання), кращого міжнародного досвіду, вираженого в положеннях МСФЗ, а також упровадження галузевого обліку та звітності як взаємодоповнюючого компонента забезпечення прозорості та повноти корпоративної звітності.

Орієнтуючись на такий підхід, нами обґрунтовано орієнтири розвитку вітчизняної методології бухгалтерського обліку прав користування землею на основі міжнародного досвіду та практики окремих країн (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. На наш погляд, найбільш прийнятним варіантом подальшого розвитку вітчизняної методології бухгалтерського обліку прав користування землею є побудова галузевої облікової політики на основі запровадження окремого П(С)БО «Права на землі сільськогосподарського призначення». По-перше, такий підхід дозволить зберегти напрацювання вітчизняної методології, доповнивши її нормами міжнародних та зарубіжних стандартів, що можуть бути адаптованими до національних особливостей. По-друге, розвиток галузевого бухгалтерського обліку, зокрема обліку землекористування в аграрній галузі, відповідає Концепції трирівне-

вої корпоративної звітності, природно поєднуючись із домінуючим у світі поширенням міжнародних стандартів. По-третє, досвід Республіки Індонезія свідчить, що в умовах розвитку ринкової конкуренції у глобалізованому світі облікова політика, орієнтована на інтереси національної економіки, стає важливим інструментом зміцнення економічної безпеки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бездушна Ю.С. Нормативні засади структуризації економіки як передумова розробки галузевих стандартів бухгалтерського обліку. Облік і фінанси АПК. 010. № 2. С. 17–20.
2. Кузнецов Б.П., Сторожев В.И. Большая советская энциклопедия. Москва: Советская энциклопедия. 1969–1978 г. URL: http://mail.enc-dic.com/enc_sovet/Arenda-zemli-70178.html.
3. Бухгалтерське та податкове забезпечення майнових і земельних відносин у новостворених сільськогосподарських підприємствах: підручник / М.Я Дем'яненко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев та ін.; за ред. П.І. Гайдуцького і П.Т. Саблука. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2002. 408 с.
4. Гусь А.В. Еволюція поняття «нематеріальні активи» у законодавстві України. Університетські наукові записки. 2013. № 3. С. 277–284.
5. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. 648 с.
6. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 440 с.
7. Ільчак О.В. Облікові аспекти земельних відносин в умовах інтеграційних процесів. Бізнес Інформ. 2014. № 8. С. 223–228.
8. Кірейцев Г.Г. Напрями розвитку галузевого обліку в сільському господарстві України. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2012. Вип. 169, Ч. 2. С. 9–24.
9. Метелиця В.М. Запровадження стандарту обліку земель сільськогосподарського призначення як інституту бухгалтерської професії. Бухгалтерський облік і аудит. 2013. № 3. С. 27–33.
10. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 (зі змінами та доповненнями від 30.12.2013 р.) URL: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=510215.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) «Нематеріальні активи»; Міжнародний документ від 01.01.2012 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
12. Жук В.М., Бездушна Ю.С., Мельничук Б.В., Метелиця В.М. Обліково-оціночні аспекти включення землі до економічного обороту: Колективна монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. 232 с.
13. Остапчук С.М. Бухгалтерський облік земель сільськогосподарського призначення. Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09, Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». Київ, 2015. 200 с.
14. Остапчук С.М. Розширення змістовності земель сільськогосподарського призначення як об'єкта бухгалтерського обліку. Облік і фінанси АПК. 2011. № 3. С. 72–78.
15. Остапчук С.М. Стандартизація бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення. Облік і фінанси АПК. 2012. № 3. С. 62–71.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 (зі змінами та доповненнями від 01.01.2015 р.) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
17. DiPiazza Jr., Samuel A., Eccles, Robert G. Building public trust: the future of corporate reporting. New York: John Wiley & Sons, inc., 2002. 187 p.
18. Land rights in Indonesia // Accounting Outlook. 2012. March. P. 1–6 / KPMG International. URL: <http://www.kpmg.com/ID/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Accounting-Outlook-March-2012-1.pdf>.
19. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 47 "Akuntansi Tanah". Ikatan Akuntan Indonesia. URL: <http://www.iaiglobal.or.id>.

УДК 657.2.016.4

Лабунська С.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Погрибняк Д.С.***аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ФОРМУВАННЯ СИГНАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено дискусійні питання стосовно ведення обліку в процесі адаптивного управління об'єднанням підприємств. Обґрунтовано доцільність використання сигнальних показників в управлінському обліку об'єднання підприємств. Запропоновано обліково-аналітичне забезпечення стейкхолдерів центрів випадкових витрат та розроблено процедуру обліку таких витрат.

Ключові слова: об'єднання підприємств, центр відповідальності, сигнальні показники, випадкові витрати, обліково-аналітичне забезпечення.

Лабунская С.В., Погрибняк Д.С. ФОРМИРОВАНИЕ СИГНАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье освещены дискуссионные вопросы относительно ведения учета в процессе адаптивного управления объединением предприятий. Обоснована целесообразность использования сигнальных показателей в управленческом учете объединения предприятий. Предложено учетно-аналитическое обеспечение стейкхолдеров центров случайных расходов и разработана процедура учета таких расходов.

Ключевые слова: объединение предприятий, центр ответственности, сигнальные показатели, случайные расходы, учетно-аналитическое обеспечение.

Labunskaya S.V. Pogribnyak D.S. FORMATION OF SIGNAL INDICATORS OF ADAPTIVE MANAGEMENT IN BUSINESS ASSOCIATION ACCOUNTING SYSTEM

The paper discusses problems related to accounting in the process of adaptive management of business associations. The paper grounds necessity of signal indicators in the management accounting of business associations. The paper proposes system of accounting and analysis of accidental expenses that meets requirements of different stakeholders and develops special accounting procedures for revealing accidental expenses

Keywords: business association, responsibility center, signal indicators, accidental expenses, accounting and analytical support.

Постановка проблеми. Європейський вектор розвитку національної економіки України, що базується на постіндустріальній парадигмі, зумовлює необхідність підвищення стандартів менеджменту в будь-якій економічній системі, зокрема на рівні окремих суб'єктів господарювання. Кризові стохастичні зміни факторів загроз та слабка прогнозованість впливу на результати діяльності окремих підприємств потребують розроблення системи адаптаційного управління, що забезпечує можливість швидкого реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Формування адекватної облікової політики, яка здатна своєчасно та обґрунтовано визначати та накопичувати інформацію про стан сигнальних показників діяльності суб'єктів господарювання, що можуть бути використанні в системі адаптивного управління, є досить важливим аспектом організації ефективної роботи системи бухгалтерського обліку як окремих підприємств, так і їх об'єднань.

Процес здійснення адаптивного управління в системі менеджменту об'єднання підприємств передбачає вирішення завдань ефективної організації управлінського впливу на підставі розгляду двох взаємопов'язаних площин:

– інформаційної (формування інформаційно-аналітичного забезпечення в системі бухгалтерського обліку як підґрунтя прийняття управлінських рішень);

– управлінської (організація системи управління безпосередньо бізнес-процесами об'єднань підприємств).

Інформаційна площина (бухгалтерський облік) визначається здатністю систем фінансового та управлінського обліку підприємства своєчасно накопичувати та надавати в систему менеджменту сформовану та структуровану інформацію про наявність та ефективність використання ресурсів досліджуваного об'єкта та його витрат у процесі адаптивного управління.

Управлінська площина (менеджмент) характеризується наявністю та ефективністю використання розгалуженого інструментарію щодо здійснення адаптивного управління як на підставі інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку, так і на основі інших інформаційних сигналів про господарську діяльність підприємства.

Таким чином, у системі бухгалтерського обліку має бути сформовано специфічний методичний підхід щодо збору та накопичення інформації, яка здатна задовольняти інформаційні потреби адаптивного менеджменту за всіма горизонтами управлінського впливу.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням обліку інтеграційних об'єднань займалися такі науковці: Т. Бочуля [1], Т. Давидюк [2], Р. Кузіна [3], О. Кундря-Висоцька [4], П. Куцик [5], В. Литвиненко [6], Н. Лоханова [7], А. Пилипенко [8] та ін. Проблемами адаптивного управління та формування сигнальних показників присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених, таких як Е. Браун [9], М. Конвертіно [10], С. Лабунська [11; 12] та ін.

У працях висвітлено основні проблемні питання обліку об'єднань підприємств з урахуванням впливу

тенденції світової економіки, проте недостатньо розкритим залишається аспект формування сигнальних показників за центрами відповідальності в бухгалтерському обліку для ухвалення управлінських рішень.

Мета статті. Незважаючи на вагомий доробок означених науковців у вирішенні проблеми формування інформаційної основи системи адаптивного управління, підходи до організації облікової політики підприємства, яка містить сукупність прийомів та методів ідентифікації та визначення стану основних сигнальних показників, що можуть бути достеменно оцінені в грошовому вимірнику, потребують подальшого вдосконалення.

Для об'єднань підприємств характерне здійснення бізнес-процесів, для кожного з яких існує певне коло стейкхолдерів зі специфічними інформаційними запитами. Тому необхідно розробити процедуру формування сигнальних показників за центрами відповідальності у бухгалтерському обліку для ухвалення управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи те, що визначення складу бізнес-процесів підприємства зумовлюється багатьма чинниками, зокрема цілями підприємства, організаційною структурою тощо, для уніфікації результатів дослідження за основу вважатимемо стандарт ISO 9001:2015 «Системи управління якістю» [13], згідно з яким виробництво організації (у межах дослідження це об'єднання підприємств, яке може займатися будь-якою діяльністю) включає в себе певні елементи та має характерні особливості, пов'язані зі специфікою діяльності об'єкта дослідження:

1) оперативне планування та контроль. Складність планування полягає у координації діяльності учасників об'єднання, кожен із яких має свою специфіку функціонування, з урахуванням додаткових зовнішніх факторів, які дуже часто проблематично передбачити;

2) вимоги щодо продукції та послуг. Наявність різних учасників об'єднання зумовлює необхідність урахування сильних та слабких сторін кожного з них із метою виявлення потенційних можливостей, а також нейтралізацію так званих «вузьких місць»;

3) проектування та розроблення продукції та послуг. У межах діяльності об'єднань підприємств цей складник набуває особливо вагомого значення, оскільки для ефективної організації виробництва та подальшого збуту виготовленої продукції необхідна чітка координація організаційних забезпечувальних процесів як у межах підприємства-учасника об'єднання, так і між ними. Обґрунтування доцільності наявності власного виробництва, логістичної мережі чи використання аутсорсингу (частково чи повністю) у процесі виробництва та реалізації продукції є одним із першочергових завдань для керівництва об'єднань підприємств;

4) контроль надаваних ззовні процесів, продукції та послуг. Цей етап нерозривно пов'язаний із «замороженням» капіталу в запасах, які в подальшому будуть використовуватися у процесі виробництва. У такому разі виникає протиріччя, що є економічно доцільним і вигідним: омертвіння капіталу і закупівля запасів чи використання цих оборотних коштів на інші цілі, наприклад, розміщення в банку на депозиті, інвестування та ін.;

5) виготовлення продукції та надання послуг. Специфіка діяльності об'єднань підприємств накладає свій відбиток на особливості розподілу та взаємоузгодження всіх господарських процесів, у яких

здіяяні учасники об'єднання, зокрема повинна бути добре налагоджена система логістики для оперативного перерозподілу наявних ресурсів. У процесі виробництва у системі обліку формується доволі важлива інформація про витрати;

6) випуск продукції та послуг. Характерною особливістю об'єднань підприємств є можливість налагодження єдиної системи збуту чи перерозподіл продукції між членами об'єднання з метою оптимального задоволення попиту споживачів на виготовлену продукцію;

7) контроль невідповідності виходів. Цей етап дозволяє оцінити те, наскільки ефективно здійснювались господарські процеси, пов'язані з плануванням, виробництвом та реалізацією продукції. Наявні залишки можуть указувати на «слабкі місця» у координації бізнес-процесів об'єднання чи на зовнішні фактори, які не підконтрольні суб'єкту господарювання.

Вищенаведений перелік процесів має циклічний характер і постійно повторюється, чим забезпечує функціонування об'єднання підприємств.

У загальному вигляді об'єктна площина системи менеджменту з позицій функціонального впливу керуючих підсистем може бути представлена матрицею, що характеризує інформаційний складник за кожним бізнес-процесом:

$$I_1 = \begin{pmatrix} Pr_{11} & \dots & Pr_{1m} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ Pr_{n1} & \dots & Pr_{nm} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де I_1 – узагальнена інформаційна характеристика бізнес-процесів як об'єктів управління в загальній системі менеджменту виробничих об'єднань;

Pr_{ij} – інформація про об'єкт (бізнес-процес) управлінського впливу з боку об'єднань стейкхолдерів у розрізі ролевих функцій у предметно-орієнтованій площині суб'єкта господарювання;

i – елементи об'єктів управління (бізнес-процесів, $i = [1; n]$, $i = \{\text{матеріальні ресурси, трудові ресурси, фінансові ресурси, інформаційні ресурси, нематеріальні інтелектуальні активи}\}$);

j – функції управління в розрізі ролей стейкхолдерів, $j = [1; m]$, $j = \{\text{планування, організація, мотивація, контроль, облік та аналіз}\}$.

При цьому загальна інформаційна база складається із сукупності даних про кожен з означених вище бізнес-процесів як у загальній системі менеджменту об'єднань підприємств, так і за окремими організаційними підрозділами в межах керуючих підсистем, сформованих за ролевим принципом. Зазначимо, що для впровадження адаптивного управління така інформація може бути структурована за потребою в ресурсній або функціональній площині за різними горизонтами управлінського впливу. Ураховуючи обсяг інформаційного ресурсу, що може бути використано під час ухвалення управлінських рішень, для спрощення цього процесу є необхідним, на думку авторів, виокремлення для кожного з бізнес-процесів сигнальних показників із подальшим групуванням в окремий інформаційний ресурс (систему показників). Саме визначення, оцінка та аналіз у межах сформованої системи відхилень поточних фактичних значень сигнальних показників про певний напрям (або елемент витрат) у діяльності підприємства від їх нормативного рівня дозволяє оперативно реагувати стейкхолдерам на ситуації, що виникають, шляхом ухвалення управлінських рішень.

Під терміном «стейкхолдер» в адаптивному управлінні розуміється група осіб, яка тією чи іншою

мірою може впливати на діяльність організації [13]. Спираючись на таке визначення, автори під стейкхолдерами розуміють рольові функції менеджерів відповідного рівня управлінського впливу, що мають специфічні інформаційні запити, задоволення яких можливе через формування відповідного якісного обліково-аналітичного забезпечення (рис. 1).

Таким чином, кожна «роль» визначається виконанням певних функцій (або їх поєднань) у межах загального функціонального впливу з урахуванням особливостей об'єктів такого впливу – бізнес-процесів підприємства (або об'єднання підприємств).

Інформація про визначення ролей у системі менеджменту підприємства визначається на підставі посадових інструкцій, а у разі їх відсутності, закріплюється усною домовленістю, наказом чи іншим способом, згідно з особливостями розмежування загального господарського процесу на окремі бізнес-процеси з метою здійснення управлінського впливу.

Виокремлення в системі менеджменту стейкхолдерів із позицій їх ролей у межах окремих функціональних систем дозволяє ідентифікувати інформаційні потреби останніх.

У розрізі процесно-орієнтованого адаптивного управління реалізація функції планування, наприклад, потреб у матеріальних ресурсах (процес виробництва), визначається певним набором знань про об'єкт. Такі знання можуть бути структуровані за такими характеристиками (у вартісній та натуральній оцінці):

1) обсягом потрібного виду ресурсу, який характеризується такою інформацією, як загальний обсяг наявного ресурсу; необхідний обсяг поповнення для виконання певної управлінської функції в межах проекту; оцінка існуючої ефективності використання в середньому по підприємству; оцінка ефективності використання в межах реалізації проекту;

2) місцем використання у процесі господарської діяльності (маршрутна карта за структурними підрозділами) згідно з проектом;

3) датою використання за проектом;

4) матеріальною особою, відповідальною за використання ресурсу;

5) принципами мотивації та показниками ефективного використання ресурсу;

6) системою інформаційних реєстрів (документів, існуючих у межах загального документообігу підприємства або розроблених для накопичення управлінської інформації про об'єкти управління).

Зазначимо, що несистематизоване накопичення інформації в межах окремого бізнес-процесу без її структуризації за стейкхолдерами призводить до гальмування процесу ухвалення рішень, що пов'язано із додатковими витратами часу відповідного стейкхолдера на її засвоєння, осмислення, інтерпретацію та аналіз. Запобігти цьому дозволяє створення окремих інформаційних ресурсів (систем сигнальних показників) за кожним окремим стейкхолдером у межах певного бізнес-процесу, що дозволить оперативно ухвалювати рішення, звузивши при цьому обсяг необхідної інформації і підвищивши її значущість для впровадження адаптивних змін у процесі діяльності суб'єкта господарювання.

Формування системи сигнальних показників заслуговує особливої уваги, оскільки вона повинна повністю задовольняти інформаційні потреби стейкхолдерів. Ідентифікація інформаційних запитів у межах виконання рольових функцій вимагає розроблення окремого підходу, оскільки інформаційні потреби для здійснення певних функцій у системі менеджменту (організація, мотивація, планування і т.д.) залежить як від функціонального навантаження ролі (прямі сигнали), так і від взаємопоєднання функцій у межах однієї ролі, що зумовлює необхідність у додатковому обсязі інформації (непрямі сигнали). Такий підхід під час створення системи сигнальних показників у межах окремих бізнес-процесів потребує початкового розмежування на показники першого (прямі сигнали) та другого (непрямі сигнали) рівнів.

Особливого значення це питання набуває під час створення таких систем у межах об'єднань підприємств. Оскільки, враховуючи масштаби об'єднання підприємств, під час формування інформаційного забезпечення для стейкхолдерів виникає проблема ієрархії ухвалення управлінських рішень та формування сигнальних показників для забезпечення координації інформаційних потоків, уникнення нагромадження, дублювання інформації тощо. У табл. 1 представлено фрагмент шаблону формування обліково-аналітичного забезпечення інформаційних потреб стейкхолдерів у діяльності об'єднань підприємств.

Вирішення проблеми інформаційного переобтяження системи менеджменту та підвищення швидкості та гнучкості реагування на подразники зміни зовнішнього та внутрішнього середовища можливе за допомогою визначення в системі управління центрів відповідальності. Розмежування інформаційних запитів у розрізі релевантності інформації, що враховує рівень ієрархії відповідальності під час здійснення стейкхолдерами управлінського впливу в процесі адаптації підприємства або його

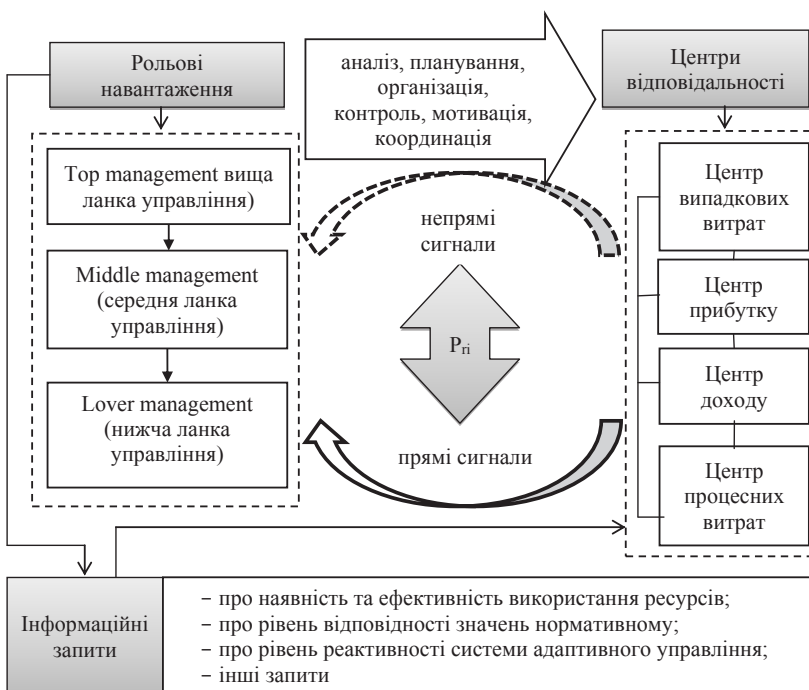


Рис. 1. Схема формування інформаційної бази для здійснення стейкхолдерами процесу адаптивного управління

підрозділів до змін умов функціонування, зумовлює підвищення загального рівня ефективності системи менеджменту (рис 1). Зазначимо, що також співставлення центрів витрат та центрів доходів сприяє контролю та координації процесів із їх оптимізації. Архітектура побудови системи сигнальних показників, що дозволяє здійснювати адаптивне управління в функціональній та рольовій площині в межах окремих центрів відповідальності та окремими бізнес-процесами, представлена на рис 2.

Запропонований підхід дозволяє надавати структуровану інформацію залежно від інформаційних потреб стейкхолдерів у системі менеджменту, зокрема угрупованні показники, що засвідчують якість виконання окремих функцій менеджменту (ФМ 1) за визначеним центром відповідальності (ЦВ 1) у межах певного бізнес-процесу (БП1). Елемент спостереження можна розширювати чи звужувати відповідно до інформаційних запитів користувачів.

Обґрунтоване накопичення витрат за місцями виникнення з одночасним розмежуванням їх за центрами управління дозволяє побудувати систему бухгалтерського обліку в підсистемі управлінського обліку таким чином, що система менеджменту має можливість отримувати своєчасну достеменну інформацію, якої потребує відповідний центр ухвалення рішень. Для цього пропонується з точки зору ухвалення рішень виокремити такі центри:

- процесних витрат, який відповідає за виникнення витрат, пов'язаних із процесом планування, виробництва та реалізації виробленої продукції;
- випадкових витрат, що фіксує виникнення незапланованих витрат у циклі «планування-виробництво-реалізація продукції» з метою контролю та ідентифікації причин та наслідків останніх для подальшого визначення доцільності включення

їх до процесних витрат та ухвалення управлінських рішень;

- доходу та прибутку визначають відповідальність за отримання доходу чи прибутку та координацію управлінських процесів.

Зазначимо, що, на думку авторів, на особливу увагу заслуговує визначення та впровадження в системі менеджменту та управлінського обліку центру випадкових витрат. Під випадковими (або дискрецій-

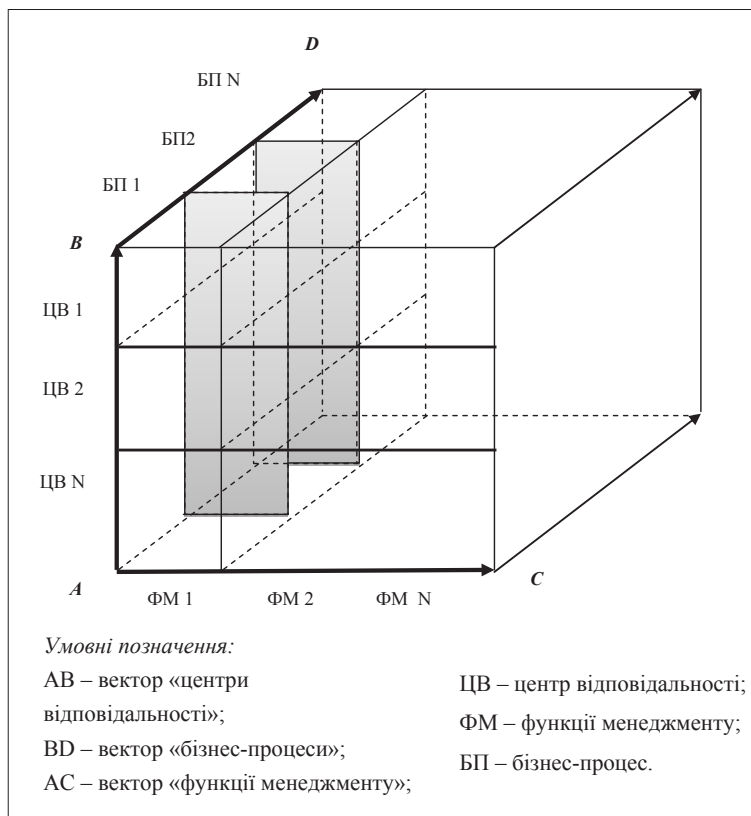


Рис. 2. Графічна 3D-модель взаємозв'язку «бізнес-процеси – центри відповідальності – базові функції менеджменту»

Таблиця 1

Обліково-аналітичне забезпечення інформаційних потреб стейкхолдерів у діяльності об'єднань підприємств (фрагмент)

Центр відповідальності	Стейкхолдери	Функції стейкхолдерів	Інформаційні потреби стейкхолдерів	Сигнальні показники	Інформаційні джерела
Центр процесних витрат	Начальник виробництва	Організація та контроль виробництва продукції	Інформація про відповідність об'ємів та якості виробленої продукції запланованому рівню	Продуктивність праці, % виконання плану, ритмічність виробництва змінність виробництва	Бухгалтерська довідка, оборотно-аналітична відомість
Центр випадкових витрат	Менеджер відділу планування	Планування фінансово-господарської діяльності об'єднання підприємств	Інформація про здійснення фінансово-господарських операцій об'єднання підприємства	Відхилення показників, які характеризують фінансово-господарську діяльність об'єднання від запланованих	Прогнозні та фактичні звіти підприємств за всіма напрямками роботи
Центр відповідальності	Стейкхолдери	Функції стейкхолдерів	Інформаційні потреби стейкхолдерів	Сигнальні показники	Інформаційні джерела
Центр доходу	Менеджер зі збуту	Організація процесу реалізації продукції	Інформація про відповідність рівня збуту продукції запланованим нормам	Темп росту реалізації продукції, темп росту ціни одиниці продукції, рівень інфляції	Джерела статистичної інформації про реалізацію продукції за регіоном, галуззю та ін.
Центр прибутку	Управляючий філіалу об'єднання підприємства	Координація діяльності філіалу об'єднання підприємств	Інформація про загальний стан фінансово-господарської діяльності	Темп росту прибутку, окупність капіталу	Звіт про майновий стан, Звіт про фінансові результати

ними) витратами у запропонованому підході розуміються стохастичні прогнозовані слабо витрати, які в умовах кризових явищ часто відіграють значну роль у процесі досягнення стратегічних цілей суб'єктом господарювання. Найявність у будь-якому бізнес-процесі випадкових витрат, які не були враховані та визначені під час планування, зумовлює необхідність їх акумулювання до одного центру ухвалення рішень, оскільки їх виникнення може бути зумовлене внутрішніми чи зовнішніми факторами. Визначення об'єктивної причини виникнення дозволяє розробити певний алгоритм дій управлінського персо-

налу для мінімізації/усунення витрат або включення їх до складу процесних у наступному циклі виробництва. У табл. 2. наведено приклад формування обліково-аналітичного забезпечення формування центру випадкових витрат для розроблення загальної архітектури побудови облікової політики підприємства.

Не менш важливим аспектом розбудови загальної архітектури облікової політики об'єднань підприємств за умов застосування адаптивного управління є розроблення робочого плану в системі бухгалтерського обліку, який дозволяє ідентифікувати та оцінювати витрати на виконання стейкхолдерами рольових функцій із позицій реалізації загальних функцій менеджменту. Синтетичний облік за центрами відповідальності може бути здійснено шляхом використання субрахунків, які наведено у табл. 3.

Архітектура формування синтетичних рахунків для акумулювання інформації про випадкові витрати може мати такий вигляд (рис. 3):

Для ухвалення управлінських рішень важливу роль відіграють певні «індикатори» – відхилення рівня витрат від запланованих норм. Із метою деталізації інформації про такі «індикатори» пропонується використовувати субрахунки, які формують інформацію про:

949.a***** – витрати за функціями менеджменту (планування, організація, контроль, мотивація та інші);

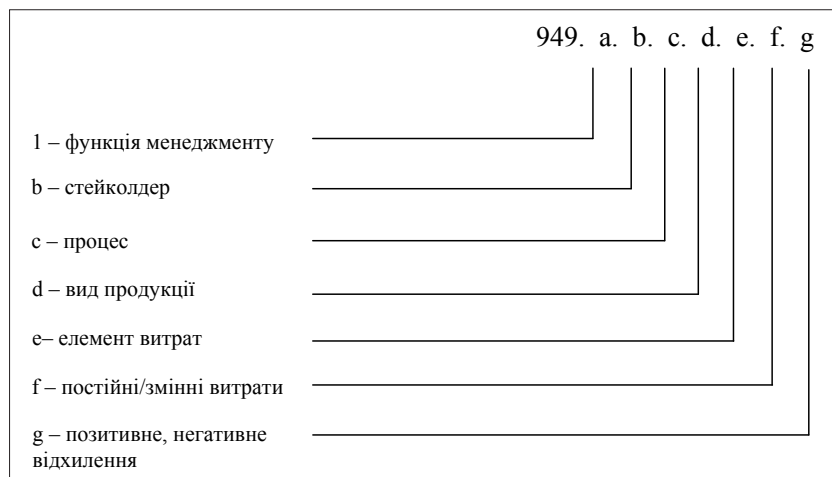


Рис. 3. Архітектура рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності»

Таблиця 2

Обліково-аналітичне забезпечення стейкхолдерів центрів випадкових витрат (фрагмент)

Стейкхолдери	Функції стейкхолдерів	Інформаційні потреби стейкхолдерів	Сигнальні показники	Інформаційні джерела
Менеджер з реклами та зв'язку з громадськістю	Організація заходів із підвищення рівня попиту на вироблену продукцію	Інформація про рівень задоволеності наявних та потреби потенційних споживачів (клієнтів)	Обсяг реалізованої продукції	Звіти про результати онлайн-опитувань, статистика, оприлюднена в ЗМІ, звіти з реалізації
Менеджер відділу планування	Планування фінансово-господарської діяльності об'єднання підприємств	Інформація про здійснення фінансово-господарських операцій об'єднання підприємства	Відхилення показників, які характеризують фінансово-господарську діяльність об'єднання від запланованих	Прогнози та фактичні звіти підприємства за всіма напрямками роботи
Менеджер з роботи з постачальниками та підрядниками (з логістики)	Організація та контроль процесу постачання ресурсів для подальшого виробництва продукції	Інформація, яка характеризує відносини з постачальниками та підрядниками	Економічно обґрунтований розмір запасів, рівень повторного розміщення замовлення, рівень кредиторської заборгованості	Звіт про майновий стан, журнали та відомості
Менеджер із персоналу	Організація праці та мотивація персоналу	Інформація про роботу персоналу	Продуктивність праці працівників	Звіт про майновий стан, журнали та відомості, звіти відповідальних осіб
Менеджер відділу контролю якості	Контроль за відповідністю якості продукції встановленим нормам	Інформація про рівень якості продукції	Відсоток бракованої продукції	Звіт щодо реалізації продукції, баланс, бухгалтерська довідка

Таблиця 3

Субрахунки для обліку витрат на реалізацію функцій менеджменту за центрами відповідальності

Центри відповідальності / функції менеджменту	Центр процесних витрат	Центр випадкових витрат	Центр доходу	Центр прибутку
аналіз	23.1.N..., 91...	949.1. N...	70.1. N...	44*.1. N...
планування	23.2.N..., 91...	949.2. N...	70.2. N...	44*.2. N...
організація	23.3.N..., 91...	949.3. N...	70.3. N...	44*.3. N...
контроль	23.4.N..., 91...	949.4. N...	70.4. N...	44*.4. N...
мотивація	23.5.N..., 91...	949.5. N...	70.5. N...	44*.5. N...
координація	23.6.N..., 91...	949.6. N...	70.6. N...	44*.6. N...

949.a.b***** – витрати на виконання а-ї функції менеджменту b-м стейкхолдером;

949.a.b.c***** – витрати на виконання а-ї функції менеджменту b-м стейкхолдером у межах c-го процесу;

949.a.b.c.d.*** – витрати на виконання а-ї функції менеджменту b-м стейкхолдером у межах c-го процесу для виробництва d-го виду продукції;

949.a.b.c.d.e.** – витрати на виконання а-ї функції менеджменту b-м стейкхолдером у межах c-го процесу для виробництва d-го виду продукції у розрізі e-го елемента витрат;

949.a.b.c.d.e.f.* – витрати на виконання а-ї функції менеджменту b-м стейкхолдером у межах c-го процесу для виробництва d-го виду продукції у розрізі e-го елемента витрат із визначенням постійної чи змінної природи витрат (1 – постійні, 2 – змінні);

949.a.b.c.d.e.f.g – витрати на виконання а-ї функції менеджменту b-м стейкхолдером у межах c-го процесу для виробництва d-го виду продукції у розрізі e-го елемента витрат із визначенням постійної чи змінної природи витрат (1 – постійні, 2 – змінні), а також з характеристикою відхилення (1 – позитивне, 2 – негативне).

Звичайно, така надмірна деталізація за всіма рахунками на практиці не має сенсу, проте кожне об'єднання підприємств може самостійно визначитися з рівнем такої деталізації, адаптуючи цю архітектуру субрахунку під свої потреби. Такий підхід є дуже зручним для використання у практиці об'єднань підприємств, оскільки дозволяє оптимізувати організацію бухгалтерського обліку і сприяти виконанню його функцій.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті дослідження було розроблено процедуру формування сигнальних показників за центрами відповідальності з позицій виконання стейкхолдерами рольових функцій у системі адаптивного управління в системі менеджменту та відображення їх у системі бухгалтерського обліку. Це положення має теоретичне та практичне значення, елемент наукової новизни якого полягає у розробленні підходу до формування облікової політики об'єднань підприємств з урахуванням вимог структуризації інформації, що забезпечує процес адаптивного управління. Пропозиції щодо застосування означеного підходу під час побудови загальної системи менеджменту суб'єктів господарювання на принципах адаптивного управління, зокрема у формуванні інформаційної основи ухвалення рішень, може бути використане для подальших досліджень з обраної

проблематики, а також впроваджене у діяльність об'єднань підприємств. Перспективами подальших наукових досліджень є розроблення динамічної облікової моделі з використанням сигнальних показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бочуля Т. Методологія адаптивної інтегрованої облікової системи в інформаційному середовищі. *Бізнесінформ*. № 12. 2013. С. 130–135.
2. Давидюк Т. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній. *Вісник Запорізького національного університету*. № 1 (9). 2011. С. 173–179.
3. Кузіна Р. Корпоративний облік і звітність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку: моногр. Херсон, 2015. 416 с.
4. Кундря-Висоцька О. Організація обліку в системі корпоративного управління : монографія; Нац. банк України, Ун-т банк справи. Київ, 2010. 271 с.
5. Куцик П. Розвиток методології інтегрованого обліку в умовах застосування корпоративних інформаційних систем. *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 3 (53). С. 140–142.
6. Литвиненко В. Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в умовах глобалізації економіки. *Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів IX Міжнар. наук.-практ. конф. (26 лютого 2015 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б. Мельничук*. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2015. С. 93–96.
7. Лоханова Н. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 4 (47). С. 50–56.
8. Пилипенко А., Дзьобко І., Писарчук О. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенка А. Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. 344 с.
9. Brown E., Williams B. Adaptive Management: From More Talk to Real Action. *Environ Manage*, 2014. Volume 53 (2). S. 465–479. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4544568>.
10. Convertino M., Foran C., Keisler J. Enhanced Adaptive Management: Integrating Decision Analysis, Scenario Analysis and Environmental Modeling for the Everglades. *Scientific Reports*. Volume 3 (2013). URL: <https://www.nature.com/articles/srep02922>.
11. Лабунська С., Курган Н. Вдосконалення агрегованих управлінських показників системи інформаційного забезпечення підприємства інноваційного типу розвитку. *Бізнес Інформ*. 2009. № 12 (2). С. 141–145.
12. Лабунська С. Управління витратами інноваційної діяльності підприємства: методологія та практика : монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. 352 с.
13. ISO 9001:2015 «Системи управління якістю». URL: <http://www.iso.org>.
14. Скачков А., Скачкова І. Оценка и выбор стейкхолдеров предприятия. Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии, 2016. № 72. С. 164–169.

УДК 657.44

Сахаров П.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

Стаття присвячена розробленню рекомендацій щодо вдосконалення методики й організації обліку, аналізу та аудиту розрахункових операцій в управлінні фінансовими результатами діяльності підприємства. Запропоновано заходи з удосконалення алгоритму здійснення розрахункових операцій та Наказу про облікову політику, розроблено графік документообігу та вдосконалення Відомості 3.1 аналітичного обліку розрахунків із покупцями та замовниками.

Ключові слова: розрахункові операції, фінансові результати, дебітори, кредитори, заборгованість.

Сахаров П.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РАСЧЕТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ

Статья посвящена разработке рекомендаций по усовершенствованию методики и организации учета, анализа и аудита расчетных операций в управлении финансовыми результатами деятельности предприятия. Предложены меры по совершенствованию алгоритма осуществления расчетных операций и Приказа об учетной политике, разработан график документооборота и усовершенствования Ведомости 3.1 аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Ключевые слова: расчетные операции, финансовые результаты, дебиторы, кредиторы, задолженность.

Saharov P.O. IMPROVEMENT OF ACCOUNTING-ANALYTICAL PROCESS IN THE SYSTEM OF CALCULATION OPERATIONS MANAGEMENT

The article is devoted recommendations to improve the methodology and organization of accounting, analysis and audit settlement operations in the management of the financial results of the company. Proposed measures to improve the implementation of the algorithm settlement operations and the Order of the accounting policies, designed schedule of documents and improve Register 3.1 analytical accounting settlements with buyers and customers.

Keywords: payment operations, financial results, debtor, creditors, debt.

Постановка проблеми. Від початку формування ринкових відносин в Україні і донині є чимало актуальних нерозв'язаних питань стосовно розрахункових операцій. Це зумовлює постійний перегляд нормативних актів і регламентуючих документів, вироблення нових шляхів удосконалення організації та методики обліку. Дебіторська заборгованість, яка протягом тривалого часу не повертається (отже, щодо неї на підприємстві виникає сумнів стосовно її повернення), насамперед погіршує фінансовий стан підприємства, тобто відбувається погіршення платоспроможності підприємства внаслідок недоотримання (недостачі) грошових коштів. Відбувається погіршення оборотності грошових коштів (швидкості обертання коштів). Внаслідок дії цих факторів може збільшуватися кредиторська заборгованість підприємства перед своїми постачальниками. Погіршення платоспроможності підприємства загрожує банкрутством підприємства чи, у кращому разі, погіршенням результатів діяльності (гальмування чи припинення розвитку). Тому це питання є дуже актуальним у наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту розрахункових операцій із дебіторами присвячено низку праць зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: Ф.Ф. Бутинця [1], С.Ф. Голова [2], Д.В. Грабчак, В.П. Завгороднього [3], С. Хенка, К. Хувера та ін. Однак нині є багато недосліджених питань із цієї теми, а сучасні умови господарювання вимагають вирішення цілої низки нерозв'язаних облікових проблем.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розробленні рекомендацій щодо вдосконалення методики та організації обліку, аналізу й аудиту розрахункових операцій в управлінні фінансовими результатами діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині досить важливе значення на підприємстві мають розрахункові операції, адже вони опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту, перехід його з товарної форми в грошову і навпаки.

Під розрахунковими операціями розуміють приймання від покупця готівкових коштів, платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо за місцем реалізації товарів (послуг), видачу готівкових коштів за повернутий покупцем товар (ненадану послугу), а у разі застосування банківської платіжної картки – оформлення відповідного розрахункового документа щодо оплати в безготівковій формі товару (послуги) банком покупця або, у разі повернення товару (відмови від послуги), оформлення розрахункових документів щодо перерахування коштів у банк покупця [4].

З погляду бухгалтерського обліку під розрахунками мається на увазі:

1) здійснення оплати іншим юридичним і фізичним особам отриманих від них товарів, робіт, послуг, праці й інших матеріальних і нематеріальних активів шляхом перерахування або видачі готівки, передачі товарів, виконання робіт або надання послуг, передачі права власності на акції, облігації або частини статутного капіталу та інших матеріальних і нематеріальних активів підприємства;

2) одержання від юридичних і фізичних осіб товарів, робіт, послуг, результатів праці, акцій, облігацій або частини статутного капіталу й інших матеріальних і нематеріальних активів на правах покупця, засновника тощо;

3) одержання від юридичних і фізичних осіб коштів, товарів, робіт, послуг, акцій, облігацій або частини статутного капіталу та інших матеріальних і нематеріальних активів у порядку оплати переданих

товарів, робіт, послуг та інших матеріальних і нематеріальних активів;

4) передача готової продукції, товарів, виконання робіт або надання послуг, передача права власності на акції, облигації або частину статутного капіталу та інших матеріальних і нематеріальних активів підприємства на правах постачальника іншим юридичним і фізичним особам [4].

У системі розрахунків керівника підприємства і бухгалтера насамперед цікавить економічний бік цієї справи, а потім – технічний. Тому облік розрахунків потрібно розглядати в тісному зв'язку з чинними офіційними матеріалами та практикою роботи підприємств, що дає змогу уникати зайвих податкових платежів, штрафних санкцій та інших неефективних витрат.

Рахунки призначені для обліку розрахунків, вони активно-пасивні, можуть мати одночасно сальдо за дебетом та кредитом. За дебетом у них відображають збільшення дебіторської або зменшення кредиторської заборгованості, а за кредитом – збільшення кредиторської або зменшення дебіторської заборгованості.

Для більш чіткого розуміння розрахункових операцій та їх місця у фінансово-господарській діяльності підприємства необхідно встановити, яке становище займає кожен вид розрахунків. Із цією метою необхідно розглянути їх основні різновиди.

Відповідно до ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» обліково-економічна інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку шляхом занесення методом подвійного запису до реєстрів синтетичного та аналітичного обліку з використанням типової кореспонденції рахунків [3].

Для досягнення максимальної ефективності діяльності є доцільним розроблення алгоритму управління розрахунками на підприємстві для досягнення максимальної ефективності діяльності (рис. 1).

Основою формування облікової політики щодо дебіторської та кредиторської заборгованостей є оптимізація їх загального розміру та досконале вивчення передумов виникнення, принципів кредитної політики, удосконалення процедури інкасації дебіторської заборгованості, ефективного використання отриманих кредитів та ін.

Управління дебіторською заборгованістю здійснюється, як правило, для збільшення величини прибутку за рахунок підвищення ефективності її використання. Тому дуже важливим є раціональне та ефективне проведення політики управління заборгованістю. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі основні завдання управління, як:

– попередня перевірка усіх потенційних дебіторів на початку співпраці;

- належний юридичний супровід угод;
- заздалегідь визначений граничний ліміт дебіторської заборгованості;
- фінансування дебіторської заборгованості;
- належним чином здійснюваний облік та контроль за дебіторською заборгованістю;
- аналіз ефективності дебіторської заборгованості;
- належним чином здійснюваний облік та контроль за дебіторською заборгованістю;
- аналіз ефективності дебіторської заборгованості.

Під час надання товарного кредиту клієнту необхідним є визначення суми внеску, який повинний перевищувати його внесок у формування дебіторської заборгованості. Ця методика складається з трьох етапів. На першому етапі визначається оборотність дебіторської заборгованості як загалом в організації (середня величина), так і за кожним клієнтом, а також питома вага кожного клієнта в дебіторській заборгованості та в товарообігу організації. На другому етапі всі клієнти поділяються на чотири групи залежно від отриманого показника оборотності. Третій етап – це безпосередньо аналіз. На цьому етапі залежно від поставлених завдань здійснюється групування отриманих результатів за відділами, або менеджерами, або клієнтами.

Процес визначення суми коштів, яку можливо інвестувати в дебіторську заборгованість за товарним

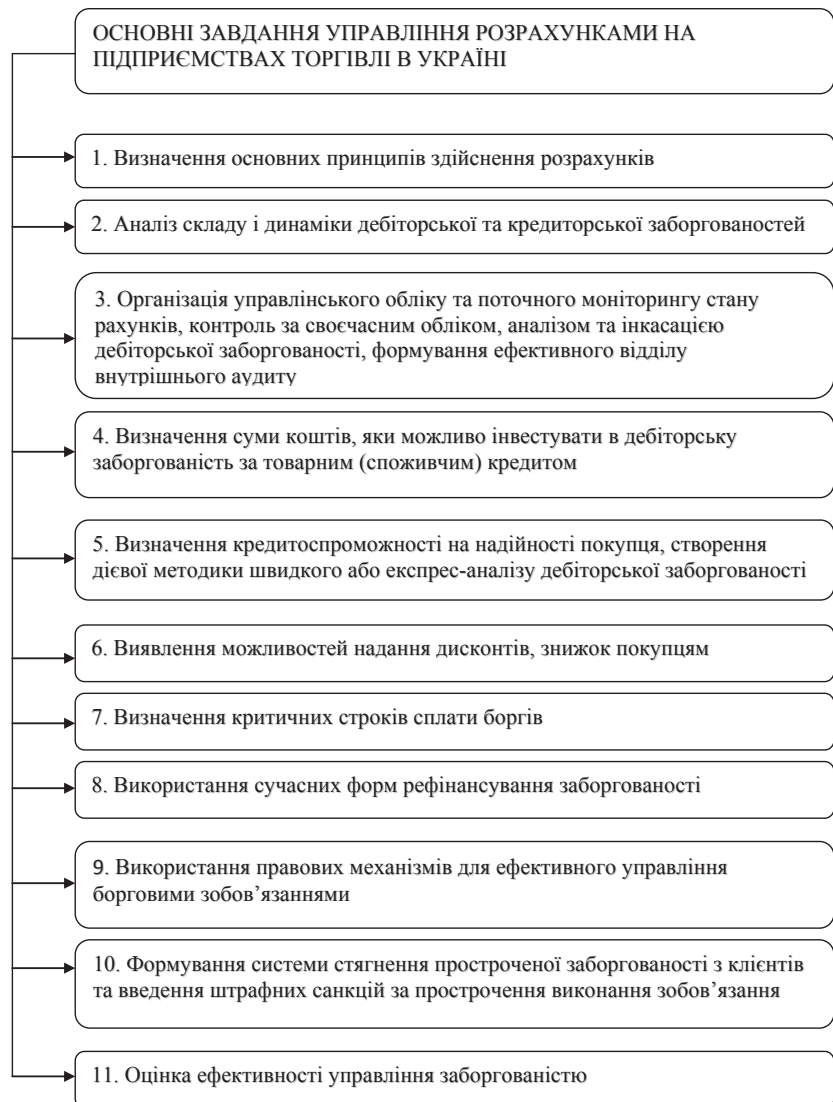


Рис. 1. Загальна схема організації розрахунків на підприємстві

(споживчим) кредитом. Для цього потрібно визначити ліміт дебіторської заборгованості для кожного контрагента, що користується відстрочкою платежу.

Проведення оцінки ефективності управління заборгованістю є одним з основних завдань керівництва фірми у процесі управління розрахунками. Для цього необхідно постійно стежити за основними показниками, що відображають ефективність діяльності. Це дасть змогу своєчасно реагувати як на позитивні, так і на негативні зміни.

Для підвищення ефективності управління розрахунками керівництву необхідно чітко розмежувати обов'язки між працівниками фірми, стежити за дотриманням ними фінансової дисципліни (знання та дотримання умов угод, стеження за своєчасним надходженням від клієнтів та перерахування коштів постачальникам), забезпечувати постійне підвищення кваліфікації та професіоналізму співробітників.

Достовірний облік дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами.

Для більш продуктивної роботи на підприємстві необхідно створити ефективний графік документообігу, який би забезпечив своєчасне отримання первинних документів із місць їх випускання. Графік документообігу буде забезпечувати покращення облікової роботи, посилення контрольних функцій бухгалтерського обліку, своєчасне створення бухгалтерської, статистичної, податкової звітності.

Визначені недоліки організації документообігу дають змогу виокремити такі основні напрями (етапи) його вдосконалення, як:

- організація системи та процесів керування документацією;
- організація повного і точного документування діяльності підприємства, впровадження уніфікованих систем управлінської документації;
- організація раціональної роботи з документами.

На етапі організації системи та процесів керування документацією передбачається здійснення організаційно-правового обґрунтування всіх аспектів документування і технологічних процесів роботи з документами.

Графік документообігу може складатися у вигляді схеми (оперограми) або може мати вигляд переліку робіт зі створення, перевірки, обробки та зберігання документів, які виконуються всіма виконавцями облікового процесу, зі вказанням їх взаємозв'язку і строків виконання робіт.

У бухгалтерській практиці частіше використовується загальний (зведений) графік документообігу. Важливим етапом раціоналізації документообігу є визначення частоти створення конкретних видів номіналів документів, групування їх на періодичні та постійні (умовно постійні) форми. Стандартизація діловодства на практиці сприяє чіткості організаційно-управлінської роботи і підвищує ефективність виконання управлінських рішень. І тому раціоналізація документообігу є одним із важливих критеріїв успішного функціонування підприємства.

Цей графік допоможе правильно організувати рух документів, встановити раціональні маршрути руху та етапи обробки документів, уніфікувати шляхи руху, порядок обробки різних їх категорій.

Доповнення реєстрів фінансового обліку (журналу № 3, відомості 3.1) дасть змогу оперативніше контролювати стан розрахунків, своєчасно вживати необ-

хідних заходів для дотримання кожним покупцем чи замовником зобов'язань щодо термінів оплати за відвантаженою продукцію, виконані роботи чи надані послуги. Це посилює дисципліну розрахунків як з боку підприємства, так і з боку покупців чи замовників, оскільки за цими даними можна своєчасно здійснити, наприклад, попередню телефонну розмову чи пред'явити претензію у зв'язку з відхиленням від умов договору.

Зауважимо, що це вимагає відповідної уваги до визначення термінів оплати за відвантаженою продукцію (роботи, послуги), а також виконання замовлень перед покупцями під час укладення договорів. При цьому не слід застосовувати принцип одностороннього руху, бо відхилення щодо термінів поставки продукції (виконання робіт, послуг) автоматично зумовлюють аналогічні зсуви оплати за них.

Залежно від періодичності поставок продукції покупцям і розрахунків за неї та технічних можливостей щодо опрацювання інформації на підприємстві відомість можна складати за більш чи менш тривалі періоди: день, тиждень, декаду. При цьому чим коротші будуть такі періоди, тим ціннішою і практично значущою буде подана в ній інформація.

Заодно необхідно розширити Відомість 3.1 аналітичного обліку за розрахунками з покупцями та замовниками введенням додаткових граф у частині кредитового обороту (графи 13–20), оскільки тут одночасно можуть бути записи за 21 рахунком, а граф для цього відведено тільки 8.

У разі ведення аналітичного обліку розрахунків із покупцями та замовниками таким способом записи операцій графа 6 «Дата» має супроводжуватися графою «Номер документа», оскільки без цього важко контролювати стан розрахунків. Однак тут такої графи немає. Вона є за графою № 2, а тому незрозуміло, яких документів стосується: товарно-транспортних накладних, актів про виконані роботи, рахунків-фактур, згідно з якими відображають операції за дебетом рахунку 36 (графи 7–10), чи платіжних доручень, прибуткових касових ордерів, розрахункових чеків, векселів, за якими відображаються кредитові обороти – графи 13–20.

Доречно у Відомості 3.1 поряд з графами 6 та 12 «Дата» передбачити додаткові графи «Номер документа», а графу 2 однойменної назви прибрати як зайву. Це коригування сприятиме покращенню контролю стану розрахунків.

Таким чином, удосконалення Відомості 3.1 аналітичного обліку розрахунків із покупцями та замовниками підвищить рівень інформативності в управлінському обліку, посилить контроль за цією заборгованістю і дасть змогу аналізувати надходження коштів від покупців та замовників.

Для покращення обліку з покупцями та замовниками було запропоновано удосконалення Наказу про облікову політику, зокрема в частині обліку дебіторської заборгованості, Відомості 3.1 аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками, що підвищить рівень інформативності в управлінському обліку та посилить контроль і дасть змогу аналізувати надходження коштів від покупців та замовників.

Одним із головних завдань керівництва підприємства є ретельне вивчення зв'язків між показниками фінансово-господарської діяльності для кращого розуміння явищ і процесів, що дає змогу більш обґрунтовано сформулювати управлінські рішення та дати прогнози на майбутнє.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський фінансовий облік : Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. 6-те вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2005. 756 с.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами : приклади та коментарії : практич. Посіб. / С.Ф. Голов, В.М. Костюшенко. К.: Лібра, 2001. 670 с.
3. Загородній А.Г. Фінансовий словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. (4-те вид. випр. та доп.) К.: т-во «Знання», КОО, Львів; Вид-во Львів. банківського ін-ту НБУ, 2002. 566 с.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 9969XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» № 1927-III від 13.07.2000.

УДК 657.1:075.8

Аверкина М.Ф.*доктор економічних наук, професор
Національного університету «Острозька академія»***Тихонюк К.О.***студентка
Національного університету «Острозька академія»***СУЧАСНІ КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто основні напрями автоматизації бухгалтерського обліку в Україні. Автор акцентує увагу на дослідженні особливостей класифікаційної характеристики сучасного програмного забезпечення для автоматизації системи бухгалтерського обліку. У статті також систематизовано основні вимоги до вибору комп'ютерної системи бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та проведено аналіз основного програмного продукту для автоматизації ведення бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах. Розкрито низку основних переваг здійснення ефективної автоматизації бухгалтерського обліку для підвищення рівня прибутковості та економічного зростання підприємства. Подано загальну характеристику особливостей використання різних комп'ютерних систем бухгалтерського обліку на підприємствах різних галузей економіки України.

Ключові слова: програмне забезпечення, автоматизація ведення бухгалтерського обліку, програмний продукт, економічне зростання, прибутковість, ефективність.

Аверкина М.Ф., Тихонюк К.О. СОВРЕМЕННЫЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные направления автоматизации бухгалтерского учета в Украине. Автор акцентирует внимание на исследовании особенности классификационной характеристики современного программного обеспечения для автоматизации системы бухгалтерского учета. В статье также систематизированы основные требования к выбору компьютерной системы бухгалтерского учета с учетом особенностей ведения бухгалтерского учета на предприятии и проведен анализ основного программного продукта для автоматизации ведения бухгалтерского учета на отечественных предприятиях. Раскрыт ряд основных преимуществ осуществления эффективной автоматизации бухгалтерского учета для осуществления повышения уровня доходности и экономического роста предприятия. Представлена общая характеристика особенностей использования различных компьютерных систем бухгалтерского учета на предприятиях различных отраслей экономики Украины.

Ключевые слова: программное обеспечение, автоматизация ведения бухгалтерского учета, программный продукт, экономический рост, доходность, эффективность.

Averkyna M.F., Tykhoniuk K.O. CURRENT COMPUTERS SYSTEMS OF ACCOUNTING IN UKRAINE

The article reviewed the main directions of accounting automation in Ukraine. Author focuses on the research of the features of the classification characteristics of modern software, for automation of the accounting system. In the article also present the description of the basic requirements for choosing a computer accounting system, including the peculiarities of accounting in the enterprise. The analysis of the main software product for automation of accounting at domestic enterprises was carried out in the article as well. A number of main advantages of effective automation of accounting for the increase of profitability and economic growth of the enterprise are revealed. Presented the general characteristic of peculiarities of using different computer accounting systems at enterprises, various branches of economy of Ukraine

Keywords: software; automation of accounting, software product, economic growth, profitability, efficiency.

Постановка проблеми. Ситуація в економіці України ставить перед вітчизняними підприємствами нові виклики та завдання. Нові труднощі, тенденції та конкуренція вимагають від підприємств своєчасного, оперативного і обґрунтованого прийняття ефективних управлінських рішень, що повинні ґрунтуватися на достовірній, своєчасній, належним чином обробленій та підготовленій за даними бухгалтерського обліку інформації. Забезпечення ефективного процесу автоматизації систем бухгалтерського обліку підприємства за цих умов набуває надважливого значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання автоматизації бухгалтерського підприємства у зв'язку зі швидкими темпами науково-технічного і технологічного прогресу є досить актуальним. Про цей факт свідчить наявність великої кількості публікацій, присвячених цій проблемі, таких учених, як А.М. Береза, С.А. Гаркуша, С.М. Деньга, А.П. Дикий, В.М. Гужва, В.П. Завгородній, С.В. Івахненко, Ю.А. Кузьмінський, С.І. Травінська, Е.А. Умнова, В.Г. Швець та інші. Слід зазначити, що фірми-розробники програмного забезпечення для автоматизації бухгалтерського обліку підприємства

також частково розкривають ці питання, однак переважно з позицій функціональних можливостей та основних переваг конкретних програмних продуктів.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в обґрунтуванні формування комплексного підходу до забезпечення ефективного процесу автоматизації бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств, який сприяє підвищенню прибутковості та економічному зростанню підприємств України в сучасних умовах нестабільності і непередбачуваності бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу. Комп'ютерна система бухгалтерського обліку – це набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, іншими словами – комп'ютерна програма, яка здійснює автоматизацію бухгалтерського обліку. З розвитком новітніх інформаційних технологій зростає роль автоматизації як одного з основних факторів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Суб'єкт господарської діяльності, який проводить автоматизацію бухгалтерського обліку на підприємстві, має три варіанти переходу від ручного способу обробки облікової інформації до автоматизованого, а саме: 1) створити програмне рішення для автоматизації бухгалтерського обліку самостійно; 2) замовити проект КСВО у спеціалізованій фірмі; 3) придати готове рішення автоматизації бухгалтерського обліку на підприємстві. Проаналізувавши всі три варіанти автоматизації обліку, можна дійти таких висновків.

I. Варіант номер один, тобто створити програмне рішення для автоматизації бухгалтерського обліку самостійно, обирають лише дуже великі підприємства зі специфічними видами діяльності та організаційною структурою. Однак негативним моментом цього підходу є те, що штатні програмісти підприємства не завжди дотримуються стандартів створення баз даних, і тому часто такі програми не дають змоги переносити інформацію до інших програм, тобто можливість інтегрування інформаційних даних бухгалтерського обліку підприємства фактично відсутня.

II. Другий варіант є найдорожчим серед усіх представлених варіантів автоматизації бухгалтерського обліку. Однак цей шлях доцільно обирати великим підприємствам зі специфічними видами діяльності та організаційною структурою. Так, за умови реалізації саме такого підходу успішність упровадження програмного продукту для автоматизації облікових процедур підприємства буде залежати від фірми-розробника, її компетентності, авторитетності, порядності, надійності тощо.

III. Застосування на підприємстві третього варіанту передбачає придбання універсальної бухгалтерської програми, розробленої для масового продажу, яка потребує лише незначної модифікації для врахування потреб конкретного підприємства. Слід зазначити, що цей програмний продукт для автоматизації бухгалтерського обліку є менш пристосованим до специфіки діяльності підприємства, однак коштує він значно дешевше, ніж написання програми на замовлення спеціалізованою фірмою. Великим плюсом цього варіанту є те, що розроблене програмне забезпечення для автоматизації обліку вже пройшло випробування на практиці. Адже програмні продукти такого виду, як правило, супроводжуються і постійно удосконалюються, поки існує фірма-розробник. Так, яскравими прикладами цього виду програмних продуктів є програми таких фірм-розробників, як «1С: Підприємство», «Парус», «Галактика» тощо [2].

Слід зауважити, що на підставі аналізу літературних джерел, інформації опитувань користувачів бухгалтерських програм [7; 8; 10] можна дійти висновку, що жодна комп'ютерна система бухгалтерського обліку, яка була створена на конкретному підприємстві його власними програмістами, не може бути ідеальною, оскільки була створена і випробувана лише на одному підприємстві.

На нашу думку, найбільш раціональним є варіант придбання (купівлі) підприємством-замовником готового програмного продукту для автоматизації бухгалтерського обліку на підприємстві, який супроводжується отриманням усього комплексу відповідних послуг щодо налагодження і впровадження цієї програми у практичну діяльність підприємства.

Таким чином, у цьому контексті доцільно більш детально дослідити особливості класифікаційних характеристик програмних продуктів для автоматизації процедур бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах з метою забезпечення раціонального вибору бухгалтерської програми. Так, С.В. Івахненко [5, с. 249; 6, с. 144] пропонує класифікаційну систему, яка передбачає чітке групування програмного забезпечення автоматизації системи бухгалтерського обліку підприємства за певними ознаками (табл. 1).

Так, однією із найбільш важливих ознак наведеної класифікаційної характеристики програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку підприємств є об'єкти обліку. Оскільки майбутнім користувачам програмного забезпечення для автоматизації облікових процедур на підприємстві необхідно чітко розуміти, що програми різних класів призначені для підприємств різного розміру, що детально наведено на рис. 1.

Варто зазначити, що належне врахування розміру підприємства має ключове значення для забезпечення раціонального вибору адекватного програмного забезпечення автоматизації бухгалтерського обліку. Так, вибір програмного продукту для автоматизації системи бухгалтерського обліку, що реально не відповідає розмірам підприємства, приведе до невиправданих фінансових витрат.

Важливе значення для забезпечення раціонального вибору програмного забезпечення автоматизації процедур бухгалтерського обліку на підприємстві має врахування набору ключових вимог до цього програмного забезпечення. Слід зазначити, що вимоги до програмного забезпечення для автоматизації бухгалтерського обліку підприємств формують три різні категорії користувачів, а саме: 1) бухгалтери як безпосередні користувачі автоматизованої системи бухгалтерського обліку; 2) спеціалісти з комп'ютерних систем – програмісти і техніки; 3) керівництво (менеджмент) підприємства. Отже, перелік вимог до програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку необхідно розглядати як складний, взаємопов'язаний комплекс функціональних, технічних, комерційних та економічних вимог, системне і належне врахування яких дає змогу забезпечити базові передумови для ефективного процесу автоматизації бухгалтерського обліку на підприємстві (табл. 2).

Сучасний ринок бухгалтерського програмного забезпечення наповнений універсальними програмами для автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах різноманітних галузей, які уже випробувані на практиці і максимально враховують специфіку діяльності підприємства різних галузей національної економіки. Відзначимо, що на ринку України найбільша кількість програмного забезпечення для автоматизації бухгалтерського

обліку розроблена саме для підприємств торгівлі такими найбільш відомими фірмами-розробниками, як: «1С:Підприємство», «Парус», «Дебет Плюс», «Банкомзв'язок», «Інтелект-Сервіс» тощо.

Дані автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України (табл. 3) свідчать про наявність значної низки переваг використання програмного продукту «1С: Бухгалтерія 8.0», який дає змогу забезпечити вирішення переважно усіх завдань, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства. Так, це програмне забезпечення для автоматизації бухгалтерського обліку відповідає комерційним вимогам щодо вартості програмного продукту, його впровадження та супроводу. Важливою перевагою програмного продукту «1С: Бухгалтерія 8.0» є можливість одночасного ведення бухгалтерського обліку для декількох

організацій в єдиній інформаційній базі, а також налаштування типових операцій – засобів групового введення часто використовуваних бухгалтерських проведень. Програму «1С: Бухгалтерія 8.0» бухгалтер як користувач може налаштувати самостійно з урахуванням особливостей господарської діяльності конкретного підприємства. Позитивною характеристикою програмного забезпечення «1С: Бухгалтерія 8.0» є можливість здійснення автоматизованих розрахунків із контрагентами (постачальниками, замовниками), підзвітними особами, а також нарахування заробітної плати працівникам, здійснення різних взаєморозрахунків з працівниками, перерахування заробітної плати на особові рахунки працівників та депонування заробітної плати. У програмі «1С: Бухгалтерія 8.0» підтримується облік діяльності індиві-

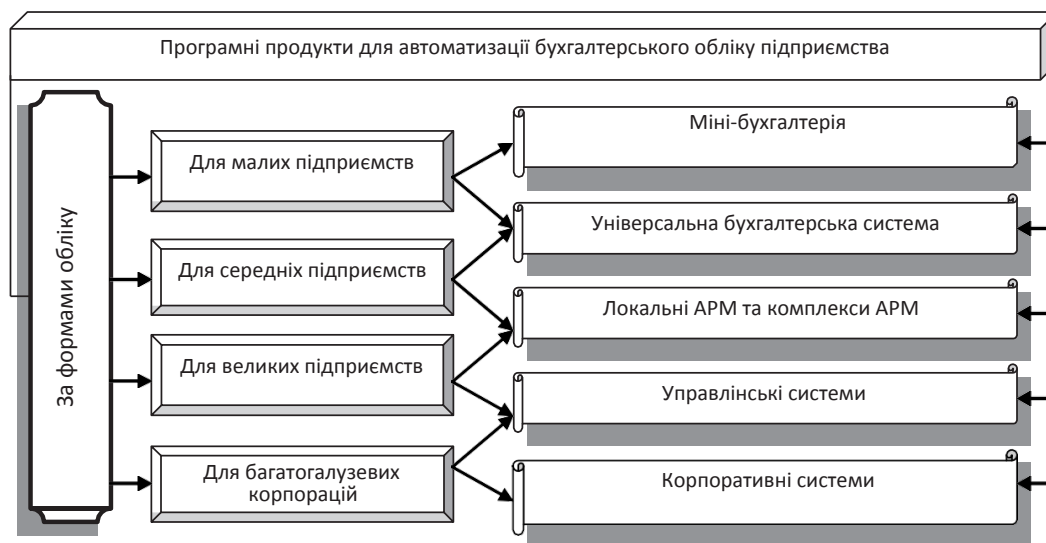


Рис. 1. Основні види програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку залежно від розміру підприємств

Джерело: побудовано на підставі [3, с. 163; 6, с. 145]

Таблиця 1

Класифікаційна характеристика програмного забезпечення для автоматизації процедур бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств

Ознака класифікації програмного забезпечення	Основні види програмного забезпечення для автоматизації бухгалтерського обліку на підприємстві
1. За способом створення	Написання штатним програмістом
	Створення на замовлення спеціалізованою фірмою-розробником
	Універсальний програмний продукт
2. За об'єктами обліку	Домашня бухгалтерія
	Малі підприємства
	Середні підприємства
	Великі підприємства
3. За способом реалізації в програмах бухгалтерських Функцій	Багатогалузеві корпорації
	Програми, у яких перевага надається ручному введенню операцій
4. За комплексністю виконуваних функцій	Програми, у яких перевага надається введенню операцій за шаблонами
	Інтегровані програми зведеного обліку
	Окремі автоматизовані робочі місця (АРМ)
5. За призначенням	Комплекси пов'язаних АРМ
	Програми для ведення бухгалтерського обліку
	Фінансово-аналітичні системи
	Програми для автоматизації управлінської діяльності, що містять модуль бухгалтерського обліку
	Правові бази даних

Джерело: побудовано на підставі [4, с. 362; 6, с. 144]

Таблиця 2

**Комплекс основних вимог до програмних продуктів для автоматизації
процедур бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств**

Група вимог	Вимоги	Характеристика вимог до програмного продукту для автоматизації процедур бухгалтерського обліку на підприємстві
Функціональні вимоги	Ведення журналу операцій	Здатність вводити та накопичувати всі господарські операції, які відображають господарську діяльність підприємства
	Достовірне відображення сальдо облікових рахунків	Можливість розраховувати підсумки за рахунками бухгалтерського обліку (обороти, залишки) на будь-який момент часу за довільної кількості введених господарських операцій
	Аналітичний облік	Можливість вести аналітичний облік в таких розрізах і з таким рівнем деталізації, як цього вимагають потреби управління
	Кількісний облік	Можливість ведення обліку в натуральному вимірнику
	Валютний облік	Облік у валютах, що відрізняються від базової (основної валюти)
	Гнучкість	Можливість налагодити програму під особливості діяльності конкретного підприємства та зміни в законодавстві
Технічні вимоги	Невибагливість до апаратного забезпечення	Можливість ефективно працювати на комп'ютерах із середніми технічними характеристиками
	Редактор документів	Вбудовані в програму засоби створення і коригування форм первинних документів, розрахунків та звітів
	«Експорт-імпорт» даних	Можливість обмінюватися даними з іншими програмами та пристроями (касовими апаратами, технологічними датчиками)
	Робота в мережах	Здатність працювати на кількох комп'ютерах з поєднанням даних за допомогою комп'ютерної мережі
	Захист інформації	Забезпечення кодування інформації та обмеження доступу за допомогою системних паролів
	Архів документів	Вбудовані засоби архівації даних з можливістю швидкого відновлення інформації
Комерційні вимоги	Ціна	Прийнятна для підприємства ціна програмного забезпечення та його супроводу
	Супровід	Послуги з навчання користувачів, оперативні консультації, оновлення програмного забезпечення
	Документація	Якісна детальна друкована документація до програм
Ергономічні вимоги	Інтерфейс користувача	Зручні та нешкідливі для здоров'я користувача засоби забезпечення діалогу «людина-комп'ютер»
	Програмна допомога	Розвинена система програмної допомоги, яка дозволяє отримати «підказку» щодо будь-якої функції або дії в програмі

Джерело: побудовано на підставі [2; 6, с. 146–147]

Таблиця 3

Ознаки програми «1С Бухгалтерія 8.0» та їх характеристика

№	Класифікаційна ознака	Характеристика ознак
1	Клас програми	Універсальна бухгалтерська програма
2	Призначення	Для ведення бухгалтерського обліку
3	Група споживачів	Невелика чисельність персоналу бухгалтерії
4	Об'єкт обліку	Малі та середні за розміром підприємства різних галузей діяльності
5	Спосіб реалізації облікових функцій	Перевага надається введенню операцій за шаблонами та за допомогою документів
6	Комплексність виконання функцій	Інтегрована програма зведеного обліку
7	Облікові автоматизації процедур бухгалтерського обліку на підприємстві	Автоматизовані процедури бухгалтерського обліку забезпечують одночасну реєстрацію кожного запису господарської операції як на рахунках бухгалтерського обліку, так і в необхідних розрізах аналітичного обліку, кількісного і валютного обліку. Користувачі можуть самостійно управляти деякими методичними параметрами системи бухгалтерського обліку в межах налаштування облікової політики, створювати нові субрахунки в розрізі аналітичного обліку.

дуальних підприємств, які використовують спрощену систему оподаткування [9, с. 62].

Отже, здійснення ефективного процесу автоматизації бухгалтерського обліку підприємств України є пріоритетним напрямом підвищення прибутковості діяльності та забезпечення економічного зростання вітчизняних суб'єктів господарювання, що дає змогу реалізувати комплекс таких важливих переваг:

- 1) скорочення паперового документообігу та зменшення витрат часу на створення і пошук документів;
- 2) посилення контролю за виконанням доручень;
- 3) забезпечення раціонального розподілу навантаження на співробітників і прозорості їхньої роботи за рахунок аналізу виданих завдань та своєчасного їх виконання;

4) прискорення документообігу шляхом автоматичного переміщення документів між співробітниками, відсутності необхідності фізичного розмноження і переміщення паперових копій документів, можливості паралельної розсилки документів;

5) скорочення втрат документів за рахунок їх зберігання в єдиному електронному архіві, ведення реєстраційних карток на наявні паперові документи і зменшення руху паперових документів;

6) забезпечення безпеки документів за рахунок виключення несанкціонованого доступу;

7) зниження матеріальних витрат на папір і оргтехніку за рахунок скорочення паперового документообігу та зниження тимчасових витрат на обробку документів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, забезпечення раціонального вибору для конкретного підприємства комп'ютерної системи бухгалтерського обліку для автоматизації бухгалтерського обліку та ефективного його використання у процесі обробки облікових даних дає змогу забезпечити підприємству: оперативне введення; обробку та формування вихідного інформаційного масиву даних бухгалтерського обліку; забезпечення внутрішнього контролю інформації; зменшення ручної праці; підвищення якості та ефективності роботи бухгалтерів; вдосконалення процесу організації бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності підприємства, що у сукупності сприяє удосконаленню системи менеджменту, підвищенню рентабельності та економічному зростанню підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркуша С.А. Теоретичні основи визначення ефекту від впровадження автоматизованих інформаційних систем обліку, аналізу та аудиту / С.А. Гаркуша. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.2/81.pdf>
2. Деньга Світлана. Комп'ютеризація обліку на підприємствах різних масштабів та галузей / Світлана Деньга. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/974/1/Світлана%20Деньга1.doc>
3. Дикий А.П. Особливості вибору програмного забезпечення для комп'ютеризації бухгалтерського обліку великих підприємств / А.П. Дикий, Ю.Д. Довгаль // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2008. № 4 (46). С. 61–70.
4. Завгородний В.П. Автоматизація бухгалтерського учета, контролю, аналізу та аудиту: монографія / В.П. Завгородний. К.: А.С.К., 1998. 768 с.
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. / С. В. Івахненко. К.: Знання-Прес, 2003. 349 с.
6. Івахненко С.В. Організація бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютерних технологій: дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / С.В. Івахненко. Житомир, 1998. 225 с.
7. Травинська С.І. Облік і контроль поточних зобов'язань в умовах застосування комп'ютерних технологій / С.І. Травинська. URL: <http://www.lib.dp.ua/uploads/files/ст.Травинська%20С.,pdf>

УДК 657.421

Михайленко О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Скоморохова С.Ю.

завідувач навчальної лабораторії кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Чернова А.О.

студентка

Національного університету харчових технологій

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КРИТЕРІЄМ МІНІМІЗАЦІЇ ЙОГО ВАРТОСТІ

Проаналізовано варіанти побудови структури власного капіталу підприємства, недоліки та переваги методів оптимізації структури капіталу. Обґрунтовано доцільність управління структурою капіталу підприємства. Розроблено практичні рекомендації щодо визначення загальної потреби у фінансових ресурсах, необхідних для здійснення поточної діяльності підприємства. Проаналізовано інструментарій та методи оптимізації структури капіталу підприємства, на основі яких запропоновано підхід до пошуку оптимальності структури капіталу за методом мінімізації середньозваженої вартості капіталу.

Ключові слова: капітал, управління структурою капіталу, фінансовий леверидж, середньозважена вартість капіталу, залучений та власний капітал, керуючі процеси.

Михайленко О.В., Скоморохова С.Ю., Чернова А.О. УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО КРИТЕРИЮ МИНИМИЗАЦИИ ЕГО СТОИМОСТИ

Проанализированы варианты построения структуры собственного капитала предприятия, недостатки и преимущества методов оптимизации структуры капитала. Обоснована целесообразность управления структурой капитала предприятия. Разработаны практические рекомендации по определению общей потребности в финансовых ресурсах, необходимых для осуществления текущей деятельности предприятия. Проанализированы инструментальный и методы оптимизации структуры капитала предприятия, на основе которых предложен подход к поиску оптимальности структуры капитала по методу минимизации средневзвешенной стоимости капитала.

Ключевые слова: капитал, управление структурой капитала, финансовый леверидж, средневзвешенная стоимость капитала, привлеченный и собственный капитал, управляющие процессы.

Mikhailenko O.V., Skomorokhova S.Yu., Chernova A.O. MANAGEMENT OF THE CAPITAL STRUCTURE OF THE ENTERPRISE ON THE CRITERION OF MINIMIZING VALUE

The author analyzes the options for constructing the structure of the company's own capital, the disadvantages and advantages of optimizing capital structure. The expediency of management of the capital structure of the enterprise is substantiated. Practical recommendations for determining the overall need for financial resources necessary for carrying out the current activity of the enterprise are developed. The tools and methods of optimizing the capital structure of the enterprise are analyzed, on the basis of which an approach to finding optimality of the structure of capital is proposed based on the method of minimizing the weighted average cost of capital.

Keywords: capital, capital structure management, financial leverage, weighted average cost of capital, attracted and equity capital, management processes.

Постановка проблеми. В умовах сучасної ринкової економіки важливим фактором функціонування підприємства, як провідної ланки мікроекономіки, та його успішної економіко-організаційної роботи є наявність капіталу. Диспропорція в структурі капіталу є однією з основних проблем діяльності будь-якого підприємства та призводить до зниження ефективності його діяльності та зниження значень фінансових показників. Капітал є важливою компонентою успіху будь-якого бізнесу, який орієнтований на довгострокове економічне зростання, є складним, багатоаспектним, і в силу цього недостатньо дослідженим економічним явищем. Крім того, наявність незлагодженої системи управління капіталом є однією з основних причин кризової ситуації більшості українських підприємств. Саме тому для підприємства розрахунок найкращого співвідношення між власним капіталом та залученим, формування інструментів визначення такої збалансованості, вчасне та результативне реагування на вплив зовнішніх факторів є досить важливим. Проблема формування ефективної системи управління структурою капіталу підприємства в умовах ринкової економіки є актуальною, адже її успішне вирішення прогнозує виникнення кризових ситуацій на підприємстві, максимізує його ринкову вартість та забезпечує підтримку платоспроможності та ліквідності.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Першу спробу наукового аналізу капіталу зробив ще Аристотель, після нього класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо, К. Маркс і Ф. Енгельс. Теоретичним дослідженням сутності та формування капіталу присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто відзначити таких вчених Є. Бріхмена, Е. Нікбахта, І.В. Бланк, О.С. Бородкін, Л.М. Гаєвська, І.Г. Лук'яненко, В.М. Подерьогін, О.О. Савлук, І.О. Школьник, П. Самуельсон, Н.Г. Слободян, Л.М. Чернелевський та ін. Механізм оптимізації співвідношення позикових та власних ресурсів підприємства визначили такі вчені-економісти як В.С. Андрієць, О.С. Богма, Г.І. Міокова, А.С. Павлова, Т.М. Поливана, М.Я. Рупняк, Г.А. Семенов. Увагу на забезпеченні найефективнішої пропорційності між дохідністю та фінансовою стійкістю акцентували В.О. Подольська та С.Г. Сагова.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Універсального підходу до визначення поняття «капітал» у літературних джерелах не існує, що пояснюється його складністю та динамічністю. У більшості досліджень даних науковців основний акцент робиться на джерела утворення капіталу та його управління. Однак поза увагою залишається така важлива проблематика, як диспропорція або незбалансованість структури капіталу та визначення впливу, який вони чинять на фінансові показники роботи підприємств всіх форм власності. Виникає багато специфічних моментів щодо процесів формування й використання капіталу підприємств, визначення загальної потреби у фінансових ресурсах підприємства. При цьому потребують глибшого дослідження та уточнення питання поєднання механізмів системи управління структурою капіталу підприємства, реалізація яких забезпечувала б у разі необхідності швидку перебудову або корегування структури капіталу.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розробки системи управління структурою капіталу підприємства, визначення методики її аналізу, дослідження проблематики диспропорції структури капіталу та визначення її

впливу на фінансово-економічні показники роботи підприємства.

Результати досліджень. Оптимізація структури капіталу є однією з найскладніших процедур при створенні підприємства, а також в управлінні капіталом, його формуванні та розподілі. Активи підприємства, що використовуються у його діяльності, фінансуються за рахунок власного та позикового капіталу, кожен з яких має власну вартість. Середня вартість власних та запозичених ресурсів значно впливає на показник рентабельності та рівень можливостей зростання компанії шляхом рефінансування їхніх прибутків. У фінансовому менеджменті проблема визначення вартості капіталу підприємства та аналізу її структури мають першочергове значення. Поняття вартості капіталу є одним з основних понять в теорії капіталу. Окрім визначення процентної ставки, яка повинна бути виплачена власникам фінансових ресурсів, вона також характеризує норму прибутку від вкладеної інвестиції, яка повинна бути надана компанії для досягнення зростання її ринкової вартості. Вартість капіталу є ключовим чинником при оренді або придбанні основних засобів, рефінансування облігацій. Зміна структури капіталу також відображається в ризикованості підприємства в цілому [1, с. 35]. Під вартістю капіталу розуміють рівень доходності, який інвестори очікують від альтернативних можливостей інвестування при постійній вартості ризику. Вартість капіталу виражається як процентна ставка на суму вкладеного капіталу, яка повинна бути сплачена інвестору протягом року за користування його капіталом. Впровадження інвестиційних проектів є важливою складовою успішного розвитку підприємств, що сприяє підвищенню їх рентабельності, максимальному задоволенню попиту споживачів, збільшенню обсягу послуг та підвищенню їх якості. Одним з пріоритетних етапів їх реалізації є проведення оцінки [2, с. 102].

Підприємство використовує позики, оскільки використання коефіцієнту зменшення податку за рахунок процентних ставок є корисним. На рівні порівняно невеликого кредиту, можливість банкрутства та фінансового виснаження невелика, а вигода від позикових коштів перевищує їхню вартість. На рівні дуже високих кредитів можливість фінансового виснаження стає хронічною, тривалою хворобою підприємства, тому економічний ефект фінансування від запозиченого капіталу може бути недостатнім для компенсації витрат на фінансове виснаження. Виходячи з цих міркувань, можна зробити висновок, що оптимальна структура капіталу є дець між цими двома чинниками.

Структура капіталу – це особлива логічна концепція, запроваджена в сучасному фінансовому аналізі, щоб вказати співвідношення джерел запозичень та власного фінансування, яке прийнято підприємством для реалізації своєї ринкової стратегії.

Розглянемо ключові фактори впливу формування структури капіталу:

- рівень оподаткування прибутку підприємств – із зростанням ставки податку на прибуток, зазвичай фінансовий результат зменшується, сума відповідної виплати, тоді як більш ефективно залучати запозичені кошти, ніж їх власні [3];

- етап життєвого циклу компанії та темпи його розвитку – для компаній, які перебувають на ранніх етапах свого життєвого циклу та мають конкурентоспроможні товари чи послуги, ефективно залучати більше капіталу за рахунок запозичених ресурсів. У цьому випадку, коли компанія знаходиться у ста-

дії зрілості, вона повинна керувати більшістю своїх власних коштів;

– рівень рентабельності діяльності – коли значення цього показника високе, відповідно, кредитоспроможність підприємства, його місце на ринку позикового капіталу збільшується. Відповідно, є хороші можливості для збільшення капіталу запозичень. Проте підприємства не завжди користуються цією можливістю, оскільки за високого рівня прибутковості потреба в додатковому капіталі може бути забезпечена за рахунок більш високого рівня капіталізації прибутку. Власники вважають за краще вкласти свої прибутки у власне підприємство, що забезпечує високу рентабельність капіталу та одночасно зменшує частку залучених коштів [4];

– приналежність до певної галузі економіки – фірми з високим рівнем капіталу та значною часткою необоротних активів у загальній вартості майна, як правило, мають низький рівень кредитоспроможності і змушені використовувати власний капітал до максимуму;

– рівень концентрації власного капіталу – для того, щоб зберегти фінансовий контроль над керівництвом підприємства (контрольний пакет акцій або контрольний пакет акцій премії), власники підприємства не хочуть залучати додатковий капітал із зовнішніх джерел, навіть якщо для цього є достатньо сприятливі умови;

– відношення кредиторів до підприємства – компанія повинна завжди піклуватися про репутацію, оскільки негативний образ заважає кредиторам [5, с. 68];

– стан кон'юнктури на товарному ринку – якщо кон'юнктура на товарному ринку є стабільною, то відповідно підприємство може впевнено залучати більшу частку позикового капіталу;

– стан кон'юнктури на фінансовому ринку – у випадку подорожчання кредитних ресурсів їх залучення тягне за собою значні фінансові витрати, тому підприємство намагається не залучати такі ресурси, або звести їх використання до мінімуму;

– фінансовий менталітет власників та фінансових менеджерів – якщо керівництво має на меті збільшити прибуток, то частка боргового капіталу відповідно збільшиться, а у випадку, коли головна потреба полягає у мінімізації ризиків, частка боргового капіталу зменшиться.

Отже, немає загального правила або моделі для забезпечення оптимальної структури капіталу підприємства. Під впливом різних факторів підприємство повинно знаходити раціональний розмір і структуру капіталу в залежності від виду діяльності, політики засновників та стану справ.

Крім того, необхідно розрізняти такі поняття, як «вартість бізнесу» та «вартість категорій». Вартість бізнесу – це вартість операційної компанії або вартість 100% корпоративних прав у підприємстві. Оцінка майна, майнового права – процес визначення їх вартості на дату оцінки у порядку, встановленому нормативно-правовими актами [6].

Виділяються наступні основні підходи до оцінки вартості компанії [6]:

1. Дохідний (на основі потенційного доходу підприємства) – вартість інвестицій обчислюється як теперішня вартість майбутніх пільг, дисконтованих за курсом доходу, що відображає ризикованість інвестицій. Недоліком цього методу є складність прогнозування майбутньої діяльності.

2. Вартісний (майновий) – вартість оціночного підприємства базується на оцінці тих активів та

зобов'язань, що були придбані підприємством протягом усього періоду його дії, за вирахуванням зобов'язань.

3. Ринковий підхід – передбачає розрахунок вартості підприємства на основі порівняння з іншими компаніями-аналогами.

Вартість капіталу – це ціна, яку компанія платить за його залучення з певного джерела. І з точки зору кредиторів та інвесторів, вартість капіталу – це норма прибутку, яку вони хочуть отримати за свій капітал, надаючи його для використання. Рівень вартості капіталу істотно відрізняється в окремих її елементах (компонентах). Для того, щоб вартість кожного елемента капіталу була порівняною, це виражається річною відсотковою ставкою. Частка кожного елемента капіталу нестабільна постійна і значно піддається коливанням часу під впливом різних чинників [6].

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації вартості. Даний метод ґрунтується на попередньому визначенні вартості власного та позикового капіталів за різних умов їх формування та обслуговування; визначення питомої ваги даних складових у загальній сумі капіталу. Після цього відбувається здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства.

Оцінка вартості капіталу проводиться як у розрізі його окремих елементів так і по підприємству загалом. Показником такого оцінювання є середньозважена вартість капіталу (weighted average of capital – WACC), вона характеризує рівень витрат підприємства виражених у відсотках на його залучення з усіх джерел.

Розраховується за формулою 1:

$$WACC = \frac{E}{V} Re + \frac{D}{V} Rd, \quad (1)$$

де E – сума власного капіталу; V – загальна сума капіталу підприємства, Re – норма прибутку на власний капітал; D – сума запозиченого капіталу; Rd – середня процентна ставка за кредитами банків.

Визначення вартості власного та запозиченого капіталу здійснюється за даними бухгалтерської звітності. Загальна сума капіталу підприємства визначається як сума власного та запозиченого капіталу. Середня процентна ставка за кредитами банків розраховується центральним банком окремо в кожній країні світу. Норма прибутку розраховується за наступною формулою: $RE = PT / E$, де PT – чистий прибуток.

Головна проблема, з якою зустрічаються фінансисты при застосуванні моделі WACC, полягає у визначенні ціни залучення власного капіталу, зокрема значення очікуваної ставки вартості власного капіталу. Це питання досі не знайшло свого повного вирішення ні в теорії, ні в практиці. Структура капіталу відіграє провідну роль у формуванні ринкової вартості підприємства.

Економічна додана вартість розглядається як показник діяльності та вартості фірми, яку компанія створює на певний період часу з позиції її власників. Вважається, що діяльність підприємства має позитивний результат для власників у випадку, якщо компанія змогла отримати більше, ніж рентабельність альтернативних інвестицій. Це пояснює той факт, що при обчисленні ВДВ від суми прибутку вираховується не тільки плата за користування заборгованим капіталом, але також і для власного

використання. Тобто, компанія повинна забезпечувати рівень рентабельності, який дозволяє не тільки отримувати прибуток від вкладеного капіталу, що перевищує вартість залучення капіталу, а й створювати додаткову цінність. Економічна додана вартість є показником щорічної рентабельності підприємства, що в першу чергу вказує на можливість створення компанії додаткової вартості [7].

Таким чином, суть розрахунку цього показника полягає в тому, що економічна додана вартість (EVA) являє собою прибуток компанії від звичайних видів діяльності, за вирахуванням податків, зменшених на суму комісійних за весь капітал, інвестований в підприємство. Економічний зміст цього показника – визначити, наскільки сума чистого прибутку перевищує вартість капіталу, залученого до її отримання.

Існує декілька способів розрахунку економічної доданої вартості:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC,$$

де: NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

IC – інвестований капітал.

Наступним є спосіб: $EVA = (r - WACC) * IC$ (2), де: r – прибуток на капітал підприємства [8].

Якщо показник EVA обраний підприємством в якості критерію оцінки ефективності своєї діяльності, то завдання полягає в тому, щоб підвищити його значення. Як наслідок, для підвищення ефективності діяльності підприємства можуть бути застосовані наступні заходи: – для збільшення прибутку при використанні існуючого об'єму капіталу потрібне освоєння нових видів продукції (робіт, послуг), освоєння нових ринків (нових сегментів ринку); – для збільшення об'єму капіталу, що використовується, при зберіганні прибутку на поточному рівні необхідна ліквідація збиткових або недостатньо прибуткових сфер діяльності; – для зменшення витрат на залучення капіталу потрібна зміна його структури [7].

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу та економічної доданої вартості було проведено на прикладі показників ТОВ «Маревен Фуд Україна», з використанням даної інтерпретації формули: $EVA = \text{Чистий операц. прибуток} - (\text{Актив} - \text{Пот. Зоб}) * \text{Середньозважену вартість капіталу}$ (табл. 1)

Розрахунок для показників 2016 року:

$$EVA = -167541 - (368966 - 126843) * 0,22 = -220808,06$$

$$EVAs = -167541 - (368966 - 126843) * 0,14 = -201438,22$$

Розрахунок для показників 2017 року:

$$EVA = -57070 - (455094 - 115276) * 0,22 = -131829,96$$

$$EVAs = -57070 - (455094 - 115276) * 0,14 = -104644,52$$

Дані розрахунки сформовані на основі фінансових показників підприємства. Витяг з Балансу та Звіту про фінансові результати представлений в таблиці 2.

Дослідження існуючої структури капіталу ТОВ «Маревен Фуд Україна» показало, що на підприємстві відсутнє раціональне поєднання власного та позикового капіталу, яке б могло допомогти мінімізувати середньозважену вартість та максимізувати коефіцієнт фінансової рентабельності. Проаналізувавши дані таблиць можна прийти до висновку, що вплив економічної доданої вартості є негативним, хоча й спостерігається тенденція до його підвищення та зменшення отриманих збитків. Це дає можливість робити позитивні прогнози, що підприємство в подальшому вийде з кризового стану.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах функціонування підприємства фактор зовнішньоекономічного сектора займає особливе значення – як один від найважливіших передумов формування стратегічно перспективних фінансових систем управління. Процес формування оптимальної структури капіталу належить до основних умови для запобігання кризи ліквідності, тому що обсяг, вартість та структура капіталу значно впливають на показники фінансово-економічної діяльності підприємств. Проведене дослідження довело необхідність використання запозиченого капіталу, адже його вартість є нижчою в порівнянні з власним. Крім того, він має безліч позитивних рис, а саме:

- достатньо широкі можливості залучення;
- здатність забезпечувати зростання фінансового потенціалу підприємства;
- здатність генерувати збільшення рентабельності;
- Забезпечення економії підприємств на податкових платежах;
- можливість диверсифікації власного капіталу;
- можливість збереження контролю.

Можна зазначити, що управління структурою капіталу є невід'ємною частиною всієї політики управління підприємством, оскільки воно полягає у формуванні оптимальної структури капіталу, яка безпосередньо впливає на його діяльність та результативність використання фондів, визначає фінансову стійкість і платоспроможність. Структура капіталу впливає на рентабельність власного капіталу та

Таблиця 1

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу та економічної доданої вартості на ТОВ «Маревен Фуд Україна» за 2016-2017 роки (в тис. грн.)

Показник	2016 рік				2017 рік			
	Власний капітал	Залучений капітал		Всього	Власний капітал	Залучений капітал		Всього
		ДЗ	ПЗ			ДЗ	ПЗ	
Сукупний дохід, тис. грн.	-641580	883703	126843	368966	-698669	1038487	115276	455094
Структура капіталу	-1,74	2,40	0,34	1,00	-1,54	2,28	0,25	1,00
Ставка вартості капіталу	0,14	0,18	0,09	-	0,14	0,18	0,09	-
Середньозв. варт. капіталу (WACC)	-0,24	0,43	0,03	0,22	-0,21	0,41	0,02	0,22
Податковий мультиплікатор (1 - S)	-	0,82	0,82	-	-	0,82	0,82	-
Середньозв. варт. капіталу (WACCs)	0,24	0,35	0,03	0,14	0,22	0,34	0,02	0,14
EVA	-220808,06				-131829,96			
EVAs враховуючи вплив податкового мультиплікатора	-201438,22				-104644,52			

Таблиця 2

Витяг з фінансової звітності ТОВ «Маревен Фуд Україна»

Баланс ТОВ «Маревен Фуд Україна»					
Активи	Період		Пасиви	Період	
	2016	2017		2016	2017
Необоротні активи	159086	191979	Власний капітал	-641580	-698669
Оборотні активи	209632	261789	Довгострокові зобов'язання	883703	1038487
- запаси	67600	93874	Поточні зобов'язання	126843	115276
- дебіторська заборгованість	134213	141826	- поточна кредиторська заборгованість	61573	66151
- грошові кошти	7794	23705	- поточні забезпечення	2983	4516
- інші оборотні активи	25	2384	- інші поточні зобов'язання	62287	44609
Витрати майбутніх періодів	248	1326			
Баланс	368966	455094	Баланс	368966	455094

Звіт про фінансові результати ТОВ «Маревен Фуд Україна»		
Показник	Період	
	2016 р.	2017 р.
Чиста виручка	521911	738851
Собівартість реалізованої продукції	-363002	-490466
Валовий прибуток	158909	248385
Інші операційні доходи	69768	80960
Адміністративні витрати	-34285	-35498
Витрати на збут	-148701	-200852
Інші операційні витрати	-186551	-117696
Фінансовий результат від операційної діяльності	-140860	-24701
Фінансові доходи	727	336
Фінансові витрати	-32595	-38695
Інші витрати	0	-17
Прибуток до сплати податку	-172728	-63077
Податок на прибуток (18%)	5187	6007

Джерело: складено автором

активів, формує оптимальне співвідношення прибутковості й ризику у процесі розвитку підприємства. А тому кожен суб'єкт господарювання має формувати свою політику управління структурою капіталу так, щоб забезпечити максимізацію ринкової вартості підприємства при мінімізації ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Зборовська Ю.О. Капітал підприємства: теоретичні аспекти визначення суті капіталу. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 7. С. 35-38.
- Балацький О.Ф. Управління інвестиціями / О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов. 2-ге від., перероб. і доп. Суми, 2009. 232 с.
- Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку. Фінанси України. 2008. № 3. С. 94-100.
- Пойда-Носик Н.Н., Грабарчук С.С. Фінансові ресурси підприємства. Фінанси України. 2003. № 1. С. 96-103.
- Куц. Л.Л. Капітал підприємства: формування та використання. Опорний конспект лекцій. Тернопіль, ТНЕУ, 2012. 114с.
- Міокова Г.І. Вартість підприємства та її оцінка. URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/25.pdf
- Короленко М.В., Добровольська Я.В. Економічна додана вартість в системі управління підприємством. URL: <http://www.rusnauka.com>.
- Мартін Джон Д., Петті Вільям Дж. VBM – управління, що базується на вартості. Корпоративна відповідь революції акціонерів / Пер. з англ.; За наук. ред. О.Б. Максимової, І.Ю. Шарাপової. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. 272 с.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.1:631.15

Іжевський П.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницького національного університету

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК У ПРОЦЕСАХ МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

У статті розглядається моделювання систем управління підприємств у підприємницьких мережах на основі пошуку балансу між інформаційною ентропією та можливостями. За допомогою теорії атракторів запропоновано розглядати процеси управління мінливою інтеграційною системою підприємств у вигляді динамічної мережі. Математично опис функціонування атракторів здійснено за допомогою розв'язання диференціальних рівнянь на асимптотиці.

Ключові слова: мережі, агропромислові мережі, мережева взаємодія підприємств, моделювання систем управління, теорія атракторів.

Ижевский П.Г. МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК В ПРОЦЕССАХ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В статье рассматривается моделирование систем управления предприятий в предпринимательских сетях на основе поиска баланса между информационной энтропией и возможностями. С помощью теории аттракторов предложено рассматривать процессы управления меняющейся интеграционной системой предприятий в виде динамической сети. Математическое описание функционирования аттракторов осуществлено с помощью решения дифференциальных уравнений на асимптотике.

Ключевые слова: сети, агропромышленные сети, сетевое взаимодействие предприятий, моделирование систем управления, теория аттракторов.

Izhevskiy P.G. MODELING SYSTEMS OF AGRICULTURAL COMPANY MANAGEMENT IN NETWORK INTERACTION PROCESSES

The article considers the modeling of enterprise management systems in business networks based on the search for a balance between information entropy and capabilities. With the help of the theory of attractors, it is suggested to consider the management processes of the changing integration system of enterprises in the form of a dynamic network. Mathematically, the description of the function of attractors is realized by solving differential equations on asymptotics.

Keywords: networks, agro-industrial networks, network interaction of enterprises, modeling of management systems, theory of attractors.

Постановка проблеми. Світова економіка розвивається на основі мережевого суспільства, яке формує нові організаційні форми діяльності вітчизняних підприємств – підприємницькі мережі. У зв'язку з експортноорієнтованістю найбільш затребуваними на вітчизняному економічному просторі є згадані конфігурації підприємств в агропромисловому комплексі, а ефективність напряму залежить від моделювання систем управління підприємств-учасників. Зазначимо, що підприємницькі мережі формуються у вигляді бізнес-систем, для моделювання яких недостатньо опису їх структури, саме тому для повноти системного аналізу необхідне моделювання протікання бізнес-процесів за мережевої взаємодії підприємств АПК у динамічних режимах. Найбільш важливою проблемою постає управління процесами взаємодії учасників агропромислової мережі на основі еволюції бізнес-процесів з урахуванням ентропії, що спричиняє суттєвий вплив на поведінку та конфігурацію мережі.

Сучасні методи моделювання управління взаємодією підприємств у випадку агропромислової мережі найчастіше мають стохастичний характер, досить часто піддаються впливу дисипативного фактора, а тому актуальності набувають пошуки балансу між інформаційною ентропією та можливостями в системі управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційним засадам побудови бізнес-мереж присвячені праці інституціоналістів Дж. Мейера та Б. Роуена [1]. Основоположні принципи, стратегії та конкурентна політика підприємств у координатах мережевої економіки досліджувалися плеядою таких науковців, як С. Крістенсен, П. Карно, Дж. Педерсон, Ф. Добінн [2] та Г. Кніпс [3], Р. Хагінс [4]. Проблеми моделювання управління підприємств висвітлені в працях В. Стадник та О. Замазій (концептуальні основи управління діяльністю вітчизняних промислових підприємств) [5]; В. Глушечського (моделювання простору завдань управління підприємством) [6]; О. Русінової (система управління забезпеченням розвитку підприємства) [7] та інших. Незважаючи на низку публікацій в цьому напрямі, питання моделювання систем управління мережевою взаємодією підприємств залишається малодослідженим, а тому викликає науковий інтерес.

Мета статті полягає в побудові моделі системи управління підприємствами в агропромислових мережах на основі пошуку балансу між інформаційною ентропією та можливостями за допомогою теорії атракторів і розв'язання диференціальних рівнянь на асимптотиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси інтеграції підприємств спрямовані на створення

ефективної рівноважної системи, яка б найбільш повно задовольняла всіх учасників та забезпечувала ефективність агропромислової мережі. Будь-які економічні системи, зокрема підприємницькі мережі, можна описати набором простих елементів системи або підсистем. Проте такий набір має містити елементи, що виходять за внутрішні межі та слугують джерелами виникнення дисипативного фактора, який формує інформаційні ресурси, необхідні для ефективного функціонування системи. Також важливо враховувати внутрішньосистемний розподіл потоків інформації та їх стохастичний характер взаємодії. На мережеві взаємовідносини підприємств-учасників впливає економічний стан (можливості, тобто спроможність актора принести додану вартість), доступність та можливість обміну інформацією між учасниками. Таким чином, під ефективною агропромисловою мережею будемо розуміти тільки таку взаємодію та кількість учасників, яка обмежується площиною доступних станів мережі (як системи) та водночас забезпечує адитивність для підприємств (як незалежних систем), що її формують. Отже, для вирішення такого завдання доцільно використовувати поняття інформаційної ентропії, зокрема інформаційної ентропії Шенона [8]. Ентропійний підхід опису невизначеності в системі управління мережевою взаємодією дозволить сформулювати закономірності ентропійної рівноваги та обґрунтувати виникнення нерівноважних станів бізнес-системи через вплив учасників.

Згідно з аксіомою, сформульованою А. Панченковим, «ентропія крупної системи – величина, яка зберігається» [9], тобто функціонування великої бізнес-системи (у нашому випадку підприємницької мережі) забезпечується віртуальною сукупністю інформації та знань. Тому ступінь формування знань у мережі за допомогою взаємодії підприємств-учасників визначатиме зміщення ентропії від початкової величини та впливатиме на дану бізнес-систему в таких аспектах:

- обмеженості тривалості існування підприємницької мережі на основі співвідношення її величини інформаційно-інтелектуального складника до кількості бізнес-операцій, що продукуються нею за одиницю часу. Фактично, якщо в бізнес-системі не проводиться внутрішня політика щодо забезпечення якості підбору та компетенцій акторів в операційній діяльності та стратегічному управлінні, то вона рухатиметься до розпаду;

- обґрунтованості управління бізнес-системою на безперервності оцінки ентропії мережі в заздалегідь окресленому віртуальному суцільному середовищі;

- порушення семантичності зв'язків функціонуючого середовища (мережі) у випадку відхилення або зміни ентропії віртуального інформаційно-інтелектуального середовища, тобто зміни характеристики його в'язкості.

Зазначимо, що збільшення ентропії призводить до зростання можливостей агропромислової мережі підприємств, тобто залучення підприємств із різних галузей збільшує конкурентність такої системи за рахунок розширення спектра діяльності. З іншого боку, зростання ентропії призведе до невизначеності в мережі та ймовірності ухвалення неправильних управлінських рішень, збільшення сфери та витрат на пошук інформації, викривлення та порушення взаємодії між учасниками, опортуністичної поведінки тощо.

Отже, збільшення кількості учасників агропромислової мережі та ентропія протистоять одне

одному, а відтак незначне зростання одного з цих двох основоположних факторів призводить до негативних наслідків для діяльності всієї мережі. Взаємодія згаданих факторів визначає доцільність створення агропромислової мережі або залучення до неї нового учасника, що має розглядатися на основі мережевого підходу та синергетичного ефекту.

Уважаємо, що з точки зору керуваності всі процеси мережевої взаємодії агропромислових підприємств можна поділити на дві основні групи: керувані та прогнозовані. Рівняння опису таких процесів зовнішньо можуть бути однаковими, проте шукані розв'язки рівнянь бувають стійкими або нестійкими за початковими або граничними умовами. Так, початкові умови необхідні для опису (характеристики) стану об'єктів дослідження в момент часу на початок спостереження, а граничні умови вказують на границі зміни стану досліджуваних об'єктів. Стійкі розв'язки допускають можливості прогнозування процесів, проте не допускають можливості зовнішнього управління через причину значної ресурсовитратності для його забезпечення. Нестійкі розв'язки вказують на неможливість прогнозування, оскільки навіть незначні «неточності», які закладені в початкових або граничних умовах, призводять до суттєвих змін у розвитку всього процесу, що надає підстави для зовнішнього управління такими процесами. Дійсно, прогнозування взаємовідносин підприємства, зокрема інтеграційних, з іншими учасниками ринку неможливо детально передбачити, проте такими відносинами можна управляти, що доводить дієвість «м'яких інтеграційних об'єднань» – динамічних мереж, де кожен учасник впливає (управляє) на інших учасників у межах спільних інтересів. У разі, коли інтереси не збігаються, змінюється конфігурація мережі.

Уважаємо, що в динамічних мережах існують відрізки (фази) розвитку, які піддаються прогнозуванню, та короткострокові кризові відрізки (фази), які дозволяють змінювати конфігурацію мережі, тобто видаляти або додавати нових учасників.

Стихійна самоорганізація виступає визначальною особливістю синергетики згідно з її основними положеннями. При цьому головна цінність інтеграційних процесів, які виникають у результаті непрямої самоорганізації підприємств, криється у внутрішніх стимулах. Підприємства-інтегратори, які володіють особливою ринковою цінністю, завдяки їй набувають властивості центру тяжіння та організації, особливого економічного середовища, подібного до ринку, та називаються атракторами. Математично описати функціонування атракторів можна за допомогою розв'язання диференціальних рівнянь на асимптотиці. За допомогою теорії атракторів можна пояснити процеси управління мінливою інтеграційною системою підприємств у вигляді динамічної мережі.

Вплив на підприємство потенційного учасника динамічної мережі можна вважати ефективним лише за умови, коли він потрапляє в область тяжіння актора (ів) – ініціатора (ів) мережі. Синергетична близькість та здатність до асимптотичного розвитку, тобто розвитку із збереженням організації як складної системи, упереджує підприємство-учасника змінювати або призупиняти співпрацю в мережі. Таким чином, підприємницька мережа (атрактор) утримує актора від переорієнтації на сторонніх атракторів, а виведення з-під її впливу та компенсації, забезпечення нею для підприємства бізнес-процесів, вимагає суттєвих зусиль та ресурсів.

Неузгодженість та неприйняття правил співпраці, слабкий вплив мережі на учасника призведуть до його неефективності та виходу з мережі, вибору «поза мережевого» вектора розвитку.

Мережевий підхід базується на взаємодії, заснованій за допомогою слабого точкового впливу в потрібний момент для потреб розвитку та компенсації ресурсів учасників. Під час розгляду потенційних учасників для розуміння можливостей їхнього до атрактора мережі потрібно враховувати їхні можливості, економічне та технологічне становище. Теорія синергетики вказує на те, що «одна і та ж система за різних початкових може проявляти цілком різні, навіть протилежні тенденції розвитку, рухатися до різних «цілей» (атракторів) та діяти в деяких випадках (аналогічно до інших) неефективно та навіть безглуздо» [10].

С. Ман у теорії «керованого хаосу» стверджує, що для переходу із «нестабільних» суспільних систем у «стабільні» необхідний ітераційно-систематичний сильний зовнішній вплив [11]. Такі положення можна також застосовувати до підприємств, які апріорі є суспільними системами та перебувають у процесах мережевої взаємодії, тобто нестійкої системи через спектр інтересів учасників. Таким чином, підприємства-атрактори для врівноваження бізнес-мережі повинні ітераційно здійснювати сильний вплив на підприємства-актори в мережі з метою урівноваження інтересів учасників до моменту формування з мережі стабільної системи.

У такому разі основне завдання «керованого хаосу» полягає в переформатуванні системи управління підприємства-актора, спрямованої на руйнування попередніх стійких внутрішніх зв'язків, налаштування на сприйняття мережевої інформації та адаптацію до управлінських зв'язків у мережі. У такому разі відбувається знищення управлінської системи підприємства актора та побудова нової адапційної управлінської системи, яка придатна для діяльності у визначеній мережі.

Отже, результатом управління хаосом має бути перехід підприємства-актора зі збереженням його економічних та технологічних можливостей у поле впливу підприємства-атрактора, при цьому керовані параметри потрібно використовувати для стабілізації (стратегії) управління мережею шляхом управління ентропією, тобто передбачувано-можливими варіантами стану підприємства-актора (як частини мережі).

За таких умов збільшуються та викривляються обсяги інформації в мережі, а тому зростання ентропії має обмежуватися певною величиною, яку підприємство-атрактор та мережа здатні контролювати за кількістю можливих варіантів розвитку системи. Зазначимо, що організація й управління процесами хаосу можливі лише за умов, коли підприємства-актори сприйнятливі до зовнішніх змін. В інших випадках підпорядкування актора під вплив атрактора вимагатиме значної кількості ресурсів та не матиме сенсу.

Отже, в управлінні хаосом, що базується на рівняннях опису протиріч ентропії S та можливостей n , доцільно обирати такі підприємницькі мережі: оптимальні атрактори $\psi(S, n) = 0$, рух до яких визначається рівняннями стабілізації на асимптотичні та визначає оптимальне співвідношення між ентропією та можливостями, тобто узгодженості поведінки для самоорганізації в мережу.

Завдання управління хаосом підприємства-актора полягає в отриманні законів управління $u(S, n) = 0$,

які забезпечуватимуть баланс між величинами хаосу та можливостей, а розвиток мережі та зміни ентропії мають забезпечуватися оптимальністю процесів.

Застосувавши метод аналітичного конструювання агрегованих регуляторів [12], за допомогою якого забезпечується асимптотична стійкість системи без пошуку рішень нелінійних динамічних рівнянь об'єкта керування, отримуємо його у вигляді $u(S, n) = 0$:

$$\begin{cases} \frac{dS}{dt}(t) = f(S, n, u), \\ \frac{dn}{dt}(t) = g(S, n, u) \end{cases} \quad (1)$$

де $f(S, n, u)$ та $g(S, n, u)$ – функції, що залежні від рівня хаосу S , можливостей n та зовнішнього управління u .

У подальшому сформулюємо завдання мережевої теорії управління, яка моделює перехід точки системи (1) з початкового положення (S_0, n_0) в бажаний стан підприємства-актора, що відповідає площині розв'язків рівняння $\psi(S, n) = 0$:

$$u(\psi(S, n)) = u(S, n), \quad (2)$$

Закон управління (2) забезпечує напрям руху точки в потрібній площині вздовж заданої кривої $\psi(S, n) = 0$, на яку накладається додаткова умова:

$$T \frac{d\psi}{dt} + \phi(\psi) = 0 \quad (3)$$

Якщо за умові (3) виконуються нерівності $\phi(\psi)\psi > 0$ і $T > 0$, то вона перетворюється на рівняння Ейлера-Лагранджа щодо стійких екстремалій. Екстремалії, у свою чергу, забезпечують мінімум функціоналу оптимізації щодо будь-яких траєкторій розвитку замкнутої системи.

У синергетиці змінна $\psi(S, n)$ виступає узагальненим параметром порядку, який уособлює колективні властивості такої бізнес-системи, як підприємницька мережа. Згаданий параметр у мережі є лакмусовим папірцем, який відображає стан успішності процесів самоорганізації. Виокремлення змінної $\psi(S, n)$ (як параметра порядку) дає можливість інтерпретувати оптимізацію функціоналу на основі квадрата параметра порядку Хакена [13], який визнається мірилом макроскопічної дії для самоорганізованих систем. Під час розгляду бізнес-мережі мірилом макроскопічної дії буде робота, проведена атрактором зі створення можливостей. тому доцільним буде в межах супровідного функціоналу J ввести квадратичні складники $\phi^2(\psi)$, які визначатимуть міру макроскопічної взаємодії підприємств мережі.

У синергетиці під ефективністю системи розуміють швидкість впроваджених заходів, тобто у разі мережевої взаємодії підприємств її визначатиме похідна $\frac{d\phi(\psi)}{dt}$ в супровідному функціоналі J . Час розвитку системи з моменту початку впливу на управління до входження підприємства-актора під вплив підприємства-атрактора задається за допомогою вагового коефіцієнта T .

Управління хаосом впливає на зміну функцій рівноваги шляхом заміни параметрів системи, тобто створюється параметричне управління на основі методів створення хаосу. Початкова постановка завдання зводилася до визначення управлінської системи підприємства-актора диференціальними рівняннями, які збагачувалися зовнішніми силами, що є шуканими управліннями $u(t)$. Система управління підприємства-актора здійснює рух. Для забезпечення самоорганізації необхідно, щоб убудовані в ній зовнішні сили перетворилися на внутрішні. Для

цього потрібно перетворити початкове завдання на розширене, враховуючи перетворення зовнішніх сил на внутрішню взаємодію спільної системи.

Нехай $k(S, n)$ – коефіцієнт приросту можливостей, що залежить від потреб розвитку підприємницької мережі та від рівня наявних можливостей, $L(n)$ – коефіцієнт амортизації можливостей, $F(S, n)$ – функція, що описує поведінку ентропії.

На основі введених коефіцієнтів та функцій отримуємо таку модель:

$$\begin{cases} \frac{dS}{dt} = F(S, n) + u, \\ \frac{dn}{dt} = k(S, n)n - L(n)n \end{cases} \quad (4)$$

Запровадимо функцію, яка описує тяжіння підприємства-актора до підприємства-атрактора

$$\psi(n, S) = \beta n - k(S, n) \quad (5)$$

При цьому виконаємо умови, за яких функція ψ задовольнятиме характеристичне диференціальне рівняння:

$$T \frac{d\psi}{dt} + \psi = 0 \quad (6)$$

Знайдемо з рівняння (5) $\frac{d\psi}{dt}$ та отримаємо систему управління, яка трансформує систему на різноманіття $\psi(n, S) = \beta n - k(S, n) = 0$.

$$u = \frac{k'_n(S, n) + \beta}{k'_s(S, n)} (k(S, n)n - L(n)n) - F(S, n) + \frac{\beta n - k(S, n)}{k'_s(S, n)T} \quad (7)$$

де $k'_n(S, n)$, $k'_s(S, n)$ – часткові похідні від коефіцієнта прирощення можливостей $k'_n(S, n) = \frac{\partial k(S, n)}{\partial n}$, $k'_s(S, n) = \frac{\partial k(S, n)}{\partial S}$,

Початкова система диференціальних рівнянь під впливом дії управління хаосом трансформується в синтезовану систему

$$\begin{cases} \frac{dS}{dt} = \frac{k'_n(S, n) + \beta}{k'_s(S, n)} (k(S, n)n - L(n)n) + \frac{\beta n - k(S, n)}{k'_s(S, n)T}, \\ \frac{dn}{dt} = k(S, n)n - L(n)n \end{cases} \quad (8)$$

Таким чином, отримана пара диференціальних рівнянь описує розвиток ентропії та можливостей бізнес-мережі на атракторі $\psi(n, S) = \beta n - k(S, n)$, що досягнуто за допомогою «м'якого моделювання» підприємницької мережі, тобто отримання надійного висновку з аналізу ненадійних моделей.

Висновки з проведеного дослідження. Описана модель дозволяє визначити оптимальні режими взаємодії підприємств-акторів в агропромисловій під-

приємницькій мережі в умовах невизначеності внутрішньої і зовнішньої інформації за умови найбільш повного забезпечення реалізації бізнес-процесів; суттєво покращити якість управління міжфірмовою взаємодією та отримати додатковий ефект за допомогою мінімізації витрат та без залучення додаткових ресурсів. Використавши цю модель, також можна буде визначити чинники та умови, за яких реалізовуватимуться сценарії різких неконтрольованих змін бізнес-системи (мережі) – нестійкого розвитку. Таким чином, моделювання процесів передбачення, уникнення та управління мережевою взаємодією агропромислових підприємств за допомогою розробленої моделі на практиці забезпечить ефективне функціонування та розвиток агропромислових мереж та умови розподілу й виконання бізнес-процесів між підприємствами-партнерами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мейер Дж., Роуэн Б. Институционализированные организации: формальная структура как миф и церемониал. Экономическая социология. 2011. Т. 12. № 1. С. 44–67
2. Christensen S., Karnoe P., Pedersen J., Dobbin F. Actors and institutions. The American Behavioral Scientist. 1997. Vol. 40. № 4. P. 392–396
3. Knieps G. Network Economics: Principles – Strategies – Competition Policy. Springer, 2014. 184 p.
4. Haggins R. The success and failure of policy-implanted interfirm network initiatives: motivations, processes and structure. Entrepreneurship and Regional Development. 2000. № 12. P. 111–135.
5. Стадник В., Замазій О. Науково-методичні основи моделювання поведінки споживачів у системі ціннісно-орієнтованого управління підприємством. Проблеми економіки. 2015. № 3. С. 169–74.
6. Глушевський В. Методологія моделювання простору задач у системі управління промисловим підприємством. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 1. С. 124–134.
7. Русінова О. Модель системи управління забезпеченням розвитку промислового підприємства. СХІД. 2017. № 3. С. 16–19.
8. Інформаційна ентропія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційна_ентропія
9. Панченков А. Энтропия. Н. Новгород, Издательство общества «Интерсервис», 1999. 592 с.
10. Саврасова М. Синергетический подход к политическому анализу и управления социально-политическими системами. URL: <http://www.sitnikov.com/books/work2.phtml>
11. Mann S. R. Chaos Theory and Strategic Thought. Parameters. 1992. Vol. XXII pp. 54–68
12. Современная прикладная теория управления: Синергетический подход в теории управления / Под ред. А. Колесникова. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. Ч. II. 559 с.
13. Haken H. Information and Self-Organization. Entropy. 2017.

УДК 004.042

Синявіна Ю.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних
технологій, консалтингу і туризму
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

Проценко Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних
технологій, консалтингу і туризму
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

Красовська О.Ю.

*кандидат географічних наук,
доцент кафедри інформаційних
технологій, консалтингу і туризму
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СУЧАСНІЙ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

У статті розглянуто потенційні можливості інформаційних технологій і систем в індустрії туризму. Визначено їх вплив на задоволення зростаючих вимог клієнтів, покращення менеджменту та підвищення конкурентоспроможності туристичного бізнесу. Проведено аналіз туристичного сегменту Інтернет і використання глобальних розподільних систем. Надані рекомендації щодо їх впровадження на туристичних підприємствах України.

Ключові слова: туризм; туристичне підприємство; інформаційні технології; інформаційні системи; Інтернет-ресурси.

Синявина Ю.В., Проценко Н.М., Красовская Е.Ю. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

В статье рассмотрены потенциальные возможности информационных технологий и систем в индустрии туризма. Определено их влияние на удовлетворение растущих потребностей клиентов, улучшение менеджмента и повышение конкурентоспособности туристического бизнеса. Выполнен анализ туристического сегмента Интернет и использования глобальных распределенных систем. Предоставлены рекомендации по их внедрению на туристических предприятиях Украины.

Ключевые слова: туризм туристическое предприятие; информационные технологии; информационные системы; Интернет-ресурсы.

Synyavina Y.V., Protsenko N.M., Krasovska O.Y. INFORMATION TECHNOLOGY IN THE MODERN TOURISM INDUSTRY.

Potential possibilities of information technologies and systems in the tourism industry are considered. Their influence on satisfaction of growing needs of clients, improvement of management and increase of competitiveness of tourism business is determined. The analysis of the tourist segment of the Internet and global distributed systems is carried out. Recommendations for their implementation at tourist enterprises of Ukraine are presented.

Keywords: tourism; tourist enterprise; information technology; information systems; Internet resources.

Постановка проблеми. Однією зі сфер застосування інформаційних технологій є туристичний бізнес, який зараз активно розвивається і являє собою насичену інформаційну площину, де збір, обробка, зберігання та передача інформації є найважливішою і необхідною умовою функціонування підприємства.

У сучасних умовах інформатизації та комп'ютеризації швидкий розвиток туристичного бізнесу вимагає нових підходів до обробки інформації і процесу прийняття управлінських рішень. Організаційна робота у туристичному бізнесі супроводжується процесом генерації великих обсягів інформації та вимагає оперативної обробки даних для прийняття рішень. Це може ускладнюватися передачею неповної, неточної або помилкової інформації, мінливістю характеристик і умов функціонування самих систем.

В аналізі діяльності фірми та прийнятті управлінських рішень сучасні інформаційні технології ще не знайшли належного застосування, тому їх впровадження є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування сучасних інформаційних тех-

нологій у туристичній галузі висвітлені у працях таких вітчизняних учених, як Б.В. Дмитришин, С.В. Мельниченко, М.М. Скопень, А.С. Татаринцева [1–4], а також у дослідженнях зарубіжних авторів: Б. Делларта, М. Робсона, Г. Хиллмана, Ф. Уллаха [5–7] та ін.

Як стверджує А.С. Татаринцева, аналіз процесів, що відбуваються в туристичній галузі, свідчить про невідповідність рівня застосування інформаційних технологій у діяльності вітчизняних підприємств порівняно з досвідом світових підприємств – лідерів туристичної сфери [4].

М.М. Скопень зосереджує увагу на процесі автоматизації діяльності фірми за допомогою офісного програмного забезпечення, яке застосовується у роботі туристичної фірми, створенні ефективних сайтів та серверів туристичної фірми в Інтернеті, а також на стані та перспективах використання Інтернет-технологій у туристичному бізнесі [3, с. 87].

У роботах зарубіжних дослідників приділяється увага вивченню інфраструктури туризму, досліджується соціальна й економічна значущість туристичної галузі [5, 7]. М. Робсон і Ф. Уллах у питаннях

інноваційного розвитку туристичних систем відмічають, що аналітична робота, яка вивчає стан і тенденції розвитку туристичного ринку й активності його учасників, є фундаментом, що формує портфель інновацій. Учені запропонували сім різновидів технологічного підходу до аналізу змін економічних систем у разі формування інноваційного комплексу туризму [6].

Однак є і проблеми, які визначені Б.М. Дмитришиним, щодо недостатньої кількості українських туристичних фірм, що мають свій власний сайт [1]. Це свідчить про недосконалість механізму інформаційного обміну суб'єктів господарювання у сфері туризму і зовнішнього середовища за допомогою мережі Інтернет.

Аналіз програмного забезпечення, що використовують туристичні фірми у своїй діяльності, свідчить про відсутність вітчизняних програмних продуктів, а придбання зарубіжних потребує додаткових фінансових витрат. Слід відзначити і відсутність глобальної електронної системи забезпечення суб'єктів туристичної діяльності оперативною інформацією про попит, пропозицію, ціни, тарифи та ін.

Підвищення ефективності процесів обслуговування споживачів, більш якісного задоволення потреб окремого споживача туристичних послуг є можливим тільки за умов активного використання ресурсів мережі Інтернет, засобів зв'язку: IP-телефонії, системи супутникового та стільникового зв'язку, технологій бездротового зв'язку Wi-Fi і Bluetooth, що дасть змогу приймати та передавати інформацію у будь-якому місці земної кулі. Проте технічне забезпечення багатьох туристичних підприємств до таких вимог ще не готове.

Формулювання цілей статті. Автори роботи ставлять за мету дослідження переваг застосування сучасних інформаційних технологій і систем у діяльності підприємств туристичної сфери.

Виклад основного матеріалу досліджень. Інформаційні технології в туризмі – це система методів і засобів зберігання, обробки та передачі інформації на основі технічних засобів, що можуть застосовуватися під час управління підприємствами сфери туризму: обслуговування клієнтів, співпраці з постачальниками, посередниками, органами державної влади, налагодження з ними партнерських відносин тощо [4].

За останні десятиліття масштаби світового туризму зросли у декілька разів, що супроводжується активізацією господарських процесів у сфері туризму. Стрімкий розвиток міжнародного, внутрішнього, ділового туризму у всьому світі пред'являє підвищені вимоги до рівня діяльності туристичних підприємств. Сучасні засоби масової інформації і зв'язку мають величезний вплив на формування сучасного суспільства. Це приводить до зміни структури і характеру сфери туризму. Все більше уваги приділяється пошуку нововведень, які б допомагали підприємствам бути конкурентоспроможними. Інформаційні технології сприяють пристосуванню туристичної галузі до умов, що постійно змінюються.

Специфіка технології розроблення і реалізації туристичного продукту вимагає таких систем, які в найкоротші терміни надавали б відомості про доступність транспортних засобів та можливості розміщення туристів, забезпечували би швидке резервування і бронювання місць, а також автоматизацію вирішення допоміжних завдань під час надання туристичних послуг (паралельне оформлення таких документів, як квитки, рахунки і путівники, забезпечення розрахунковою і довідковою інформацією та ін.).

Цього можна досягти за умови широкого застосування в туризмі сучасних комп'ютерних технологій. Вони впливають на сферу туристичної індустрії на різних етапах створення і просування продукту. Сьогодні його формування передбачає використання глобальних розподільних систем GDS (Global Distribution System), що забезпечують швидке і зручне бронювання квитків на транспорті, резервування місць у готелях, прокат автомобілів, обмін валюти, замовлення квитків на розважальні та спортивні програми тощо. Найпопулярнішими комп'ютерними системами резервування (бронювання) на міжнародному ринку туризму є системи Amadeus, Galileo, Sabre, Worldspan. Разом ці системи нараховують близько 500 тисяч терміналів, які встановлені в туристичних агентствах усього світу [2] (рис. 1, 2).

Основними перевагами глобальної системи Amadeus є: економія часу завдяки можливості отримання усієї туристичної, клієнтської та агентської інформації; надходження актуальної інформації у режимі реального часу; забезпечення доступу до

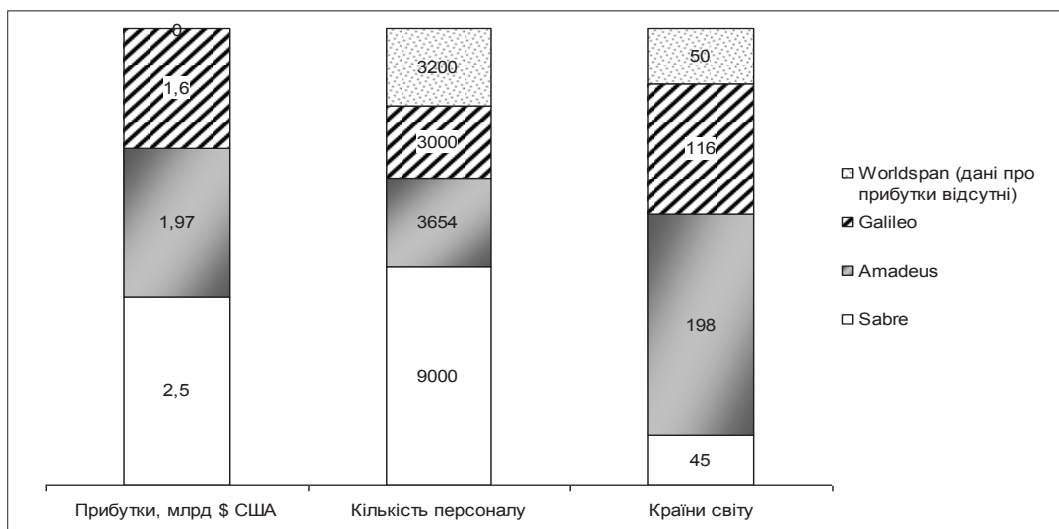


Рис. 1. Порівняльна характеристика глобальних комп'ютерних систем бронювання на міжнародному ринку туризму

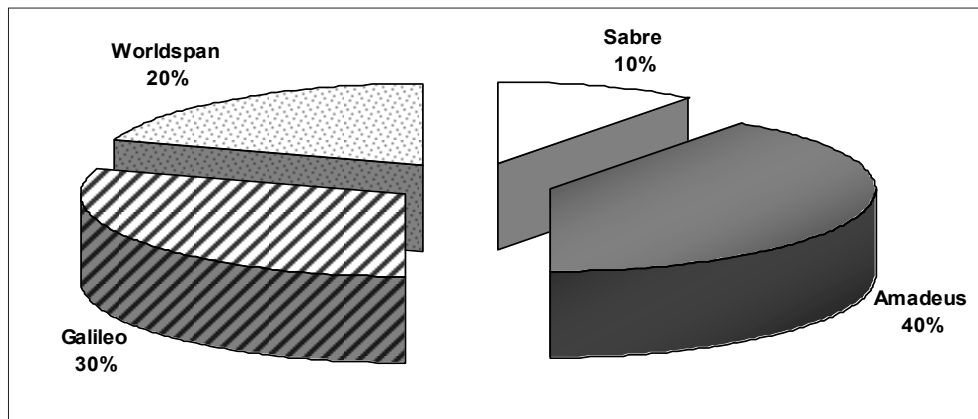


Рис. 2. Співвідношення глобальних систем бронювання за популярністю використання

інформації зростаючою продуктивністю системи; економія витрат за рахунок максимальної ефективності в умовах стабільної роботи; налагоджений контроль, інтегрованість та гнучкість системи, що задовольняє усі потреби агентства у процесі роботи; підвищення дохідності підприємств завдяки широкому діапазону можливостей, які забезпечують задоволення усього спектру замовлень клієнта. Із зазначених вище систем бронювання в туристичних фірмах України користуються лише системою Amadeus. Вона складається з програмних продуктів, призначених для обслуговування авіаційних та автомобільних перевезень туристів, їх забезпечення готелями та додатковим сервісом.

Якщо на ринку глобальних розподілених систем за кількістю терміналів перше місце займає Amadeus, то за кількістю підключених до системи турагентств безперечно лідерство належить системі Galileo. Ця система забезпечує туристичні підприємства Windows-версією системи резервування, а програма Premier дає змогу агентствам повністю автоматизувати роботу з обслуговування клієнтів [8, с. 530].

Система Worldspan входить у четвірку провідних у світі глобальних комп'ютерних систем бронювання. В Україні Worldspan працює з 1999 р., і представники компанії доклали багато зусиль, щоби практично забезпечити розширені можливості клієнтам із бронювання рейсів авіакомпаній. Останнім часом Worldspan почала активно просувати туристичні Інтернет-технології в електронній комерції (e-commerce). Worldspan є провайдером популярних електронних агентств Expedia і Preiceline. Ці нові тенденції дуже привабливі для малих і середніх туристичних фірм і можуть стати перспективними напрямами розвитку інтернет-технологій у туризмі.

Сучасний український ринок туристичних послуг активно опановує глобальна система Sabre. Найбільше онлайн тревел-агентство України Tickets.UA обрало Sabre як стратегічного постачальника технологій та основної системи бронювання. У 2016 р. команда Sabre представила українським агентствам портфоліо рішень у сфері залізничних перевезень, готельної справи, страхування і наземних перевезень для традиційних і онлайн-агентств. Сотні авіакомпаній і тисячі готелів використовують програмне забезпечення, бази даних, мобільні технології і рішення з дистрибуції Sabre, які допомагають їм реалізувати такі ключові функції бізнесу, як бронювання авіаперевезень і проживання в готелі, управління доходами, управління розкладом польотів,

розвитком мережі і ресурсами екіпажів. Sabre також є провідним торговим майданчиком, що пов'язує постачальників туристичних послуг із кінцевими споживачами. Обсяг операцій на майданчику Sabre становить понад \$120 млрд за рік [10].

Одним з основних напрямів застосування інформаційних технологій у туризмі є впровадження мультимедійних технологій, зокрема довідників і каталогів. Зараз туристичні довідники і каталоги надаються у книжковому виконанні, на дисках та в мережі Інтернет. Електронні каталоги дають змогу віртуально подорожувати запропонованими маршрутами, переглядати ці маршрути в інтерактивному режимі, отримувати інформацію про країну, об'єкти на маршруті, дані про готелі та інші засоби розміщення, знайомитися із законодавством, системою пільг та знижок. Крім того, в цих каталогах зазвичай наводиться інформація про правила оформлення туристичних документів, туристичні формальності, моделі поведінки туриста в екстремальних ситуаціях тощо. Клієнт може спланувати програму туру, обрати його за оптимальними параметрами (ціна, система пільг, транспорт, сезон та ін.).

У менеджменті туристичного бізнесу також відбуваються суттєві зміни. Сучасний рівень розвитку туристичного бізнесу і жорстка конкуренція в галузі підвищують вимоги до інформаційних систем туристичних підприємств. Їхні функціональні можливості повинні забезпечувати: введення, редагування та зберігання інформації про тури, готелі, клієнтів, про стан заявок; передбачати виведення інформації у формі різних документів: анкет, ваучерів, списків туристів, описів турів, готелів; розраховувати вартість турів з урахуванням курсу валют, знижок; контролювати оплату турів; формувати фінансову звітність; здійснювати експорт-імпорт даних в інші програмні продукти (Word, Excel, бухгалтерські програми) та інші можливості. Ці системи не тільки прискорюють процес розрахунків та формування документів, але й можуть зменшувати вартість послуг, обравши оптимальний за ціною варіант доставки клієнтів, розміщення тощо.

Сучасні комп'ютерні інформаційні технології здатні кардинально змінювати методичну, інформаційну і технологічну складові частини управлінських процесів і здійснювати їх на якісно новому, більш ефективному рівні. Однак зараз ще мають місце об'єктивні фактори, що стримують вплив на темпи їх впровадження в країні. До них належать: економічна нестабільність; «прогалини» в законо-

давчому забезпеченні; недостатність освіти управлінських кадрів у сфері інформаційних технологій; дефіцит фахівців у галузі інформації; недостатнє державне фінансування науково-дослідних і практичних розробок, пов'язаних із новітніми інформаційними технологіями.

Найбільше сучасні комп'ютерні технології впливають на просування туристичного продукту (розповсюдження та продаж). Насамперед це стосується можливості формування нових маркетингових каналів просування та збуту туристичного продукту. Так, у рекламі широко розповсюджена пряма розсилка туристичної інформації електронною поштою. В останні роки більшість туристичних підприємств створюють власні інтернет-сайти.

Останнім часом для туристичного сегменту мережі Інтернет притаманна прискорена динаміка кількості і розмаїття спеціалізованих туристичних порталів і сайтів, які збільшують поінформованість туристів, оптимізують пошук бажаної інформації. Сайт туристичної компанії повинен бути якісним, професійним, зручним у використанні і мати всі можливості для роботи партнерів, клієнтів і постачальників послуг.

До невирішених проблем належать: прихильність до традиційного підходу у сфері управління та недостатня компетентність керівництва і рядових працівників туристичних агентств із питань впровадження нових інформаційних систем і технологій. Це стосується як типових, так і принципово нових завдань.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток туристичного ринку, підвищення рівня вимог споживачів до якості послуг вимагають застосування сучасних інформаційних технологій і систем. Їх активне впровадження є необхідною умовою успішного функціонування туристичних підприємств. Точність, надійність, оперативність і висока швидкість обробки та передачі інформації визначає ефективність управлінських рішень, стає найважливішим фактором економічного зростання галузі.

Застосування інформаційних технологій в управлінні дає змогу туристичним підприємствам значно підвищити свою конкурентоспроможність, гнучкість та адаптованість до змін ринкового середовища.

Першочерговими завданнями автоматизації діяльності вітчизняних туристичних підприємств є аналіз ефективності застосування наявного програмного забезпечення та належна підготовка управлінців і персоналу. Перспективним завданням є приєднання українського туристичного сегменту до глобальних розподільних систем GDS.

Для прискорення впровадження новітніх інформаційних технологій у туризмі бажана державна фінансова підтримка науково-дослідних і практичних розробок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитришин Б.В. Використання сучасних інформаційних технологій в забезпеченні діяльності туристичної галузі / Б.В. Дмитришин, А.В. Титаренко // *Наук. праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту, Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 27. С. 278–282.
2. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика [монографія] / С.В. Мельниченко. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 493 с.
3. Скопень М.М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі / М.М. Скопень. Київ: Кондор, 2005. 301 с.
4. Татаринцева А.С. Управління підприємствами туристичної сфери з використанням сучасних інформаційних технологій / А.С. Татаринцева, О.М. Олійник // *Вісн. Запорізьк. нац. ун-ту*. 2011. № 1(9). С. 148–153.
5. Dellaert B. Tourists' Mental Representations of Complex Travel Decision Problems / B. Dellaert, T. Arentze, O. Horeni // *Journal of Travel Research* № 53, 2014. P. 3–11.
6. Робсон М. Реинжиниринг бизнес-процессов: практ. руководство; пер. с англ. / М. Робсон, Ф. Уллах. Москва: ЮНИТИ, 2003. 222 с.
7. Hilman H., Kaliappen N. Market Orientation Practices and Effects on Organizational Performance / H. Hilman, N. Kaliappen // *Empirical Insight From Malaysian Hotel Industry* №. 4(4), 2014.
8. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посіб. / А.М. Виноградська. Київ: Центр навч. літ., 2006. 780 с.
9. Глобальные системы бронирования Amadeus. URL: https://studwood.ru/1027394/turizm/globalnye_sistemy_bronirovaniya.
10. Sabre в Україні: лідируюча глобальна дистрибуторська система Sabre інвестує в туристичний ринок України. URL: <http://forbes.net.ua/business/1411480-sabre-v-ukraine-lidiryushchaya-globalnaya-distributorskaya-sistema-sabre-investiruet-v-turisticheskij-ry>.

УДК 336.72

Цеслів О.В.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри математичного
моделювання економічних систем
Національного технічного університету
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Козюра А.О.

*магістр
Національного технічного університету
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ПОБУДОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ЗАСНОВНИКА СТАРТАПУ ІЗ ІНВЕТОРОМ

У статті розглядається процес взаємодії інвесторів із засновниками стартапів. Побудовано економіко-математичну модель, яка може використовуватися як інвесторами так і підприємцями. Розглядається ситуація, коли венчурний інвестор купує певну частину акцій підприємства і оцінює, скільки вона буде коштувати через певний проміжок часу. Обирається метод оцінки вартості стартапу, який задовольняє інвестора. Визначаються критерії, які впливають на вартість стартапу. Оцінюється можливість задовольнити необхідні значення даних критеріїв. В даній статті використовується метод дисконтованих грошових потоків для визначення вартості стартапу. В результаті формалізації, дану модель можна використовувати в різних ситуаціях, на різних етапах співпраці з різних сторін даної угоди.

Ключові слова: Економіко-математична модель, стартап, моделювання діяльності стартапу, метод дисконтованих грошових потоків, вартості стартапу.

Цеслив О.В., Козюра А.О. ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА С ИНВЕТОРОМ

В статье рассматривается процесс взаимодействия инвесторов с создателями стартапов. Построена экономико-математическая модель, которая может использоваться как инвесторами так и предпринимателями. Рассматривается ситуация, когда венчурный инвестор покупает определенную часть акций предприятия и оценивает, сколько она будет стоить через определенный промежуток времени. Выбирается метод оценки стоимости стартапа, который удовлетворяет инвестора. Определяются критерии, которые влияют на стоимость стартапа. Оценивается возможность удовлетворить необходимые значения данных критериев. В данной статье используется метод дисконтированных денежных потоков для определения стоимости стартапа. В результате формализации, данную модель можно использовать в различных ситуациях, на разных этапах сотрудничества с разных сторон данного соглашения.

Ключевые слова: Экономико-математическая модель, стартап, моделирование деятельности стартапа, метод дисконтированных денежных потоков, стоимость стартапа.

Tseliv O.V., Koziura A.O. BUILDING OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF START-UP FOUNDER AND INVESTOR COOPERATION

The article was wrote to investigate and describe the economic-mathematical model the process of cooperation the investors and the founders of start-ups. The economic-mathematical model, which can be used both by investors and entrepreneurs, is constructed. The situation is considered when a venture investor buys a certain share of the company's stock and estimates how much it will cost in a certain period of time. The method of assessing the value of a startup that meets the investor is selected. Determine the criteria that affect the cost of the startup. Evaluated the ability to meet the necessary values of these criteria. This article uses the discounted cash flow method to determine the cost of a startup. As a result of formalization, this model can be used in different situations, at different stages of cooperation with different parties to the a-greement.

Keywords: economic-mathematical model, start-up, modeling of start-up activities, discounted cash flow method, start-up cost.

Постановка проблеми. В даний час, який прийнято вважати епохою глобалізації, ключовим фактором конкурентоспроможності країни на світовій арені є інноваційна економіка. Основними суб'єктами венчурного фінансування виступають венчурні інвестори. Прибуток інвестора залежить від того, як збільшиться вартість компанії за певний період часу. Тому перед прийняттям рішення щодо інвестицій, необхідна оцінка вартості компанії. Доцільно розробити економіко-математичну модель взаємодії засновника стартапів з інвестором.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В даний час питання оцінки стартапів вивчається і опрацьоване недостатньо, як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Дослідження складають праці таких фахівців у галузі Стівен Бланк [1, с. 125], Бред Фелд [1, с. 135], Джейсон Мендельсон [2, с. 155], Бороненкова С.А. [3, с. 47], Губанова І. [4, с. 40].

Постановка завдання. Дослідити теоретичні основи венчурного інвестування; проаналізувати

існуючі методи оцінки бізнесу, виявити можливість застосування існуючих методів оцінки до інноваційних стартапів. Предметом дослідження даної роботи виступають методи оцінки стартап-проектів. Під час дослідження, необхідно побудувати модель, яка буде описувати взаємодію інвесторів із засновниками стартапу. Провести аналіз побудованої моделі, визначити можливі шляхи застосування даної моделі та оптимізації діяльності стартапу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом слово стартап стало дуже популярним. Тема стартапів набуває дедалі більшої актуальності в Україні. Для нашої держави це порівняно нове поняття, але вже зараз українці все частіше виходять на глобальний ринок інноваційних технологій з успішними проектами. Важливо підмітити, що у законодавстві України термін «стартап» відсутній. Тому використовуємо класичне визначення стартапа, дане американським підприємцем Стівеном Бланком [1]. Стартап – це новий комерційний проект, який

створюється з метою отримання прибутку від бізнесу після його успішного розвитку.

Кожний рік на українському ринку з'являється від 300 до 500 нових стартапів. З них приблизно 150 – це серйозні проекти, з яких залишається кілька десятків (20-40). На ринку існує більше 50 ангелів-інвесторів, які можуть вкладати від \$ 50 до \$ 200 тис. в проект. Активно на ринку працюють два українські фонди (TA Venture та AVentures).

Виділяють наступні відмітні особливості, притаманні стартап-компанії [5, с. 156]:

1. Інноваційна спрямованість.
2. Відсутність активів та фінансової історії; наявність лише новаторської ідеї.
3. Велика ступінь невизначеності, таких важливих характеристик, як термін досягнення цілей, об'єму, попередніх витрат, величини майбутніх доходів.
4. Тривалий термін окупності (3-5 років).
5. Відсутність сформованого ринку збуту.
6. Відсутність залогового забезпечення.

Таким чином, саме ці фактори відрізняють стартапи від традиційного функціонуючого бізнесу.

Компанія, що займається розробкою і комерціалізацією інноваційного продукту, потребує фінансування. Джерела отримання фінансування варіюються в залежності від конкретної стадії розвитку компанії. Як уже було згадано раніше, стартапом є організація, яка перебуває на початковій стадії свого розвитку. Розмір інвестицій збільшується прямо пропорційно зростанню компанії [2, с. 164]. Джерелами фінансування компанії на різних етапах розвитку можуть бути: венчурний капітал; бізнес-ангели; фонди, банки. Бізнес-ангели – це забезпечені люди, які бажають вкласти частину своїх заощаджень в ризикове, але перспективне підприємство.

Суть венчурного інвестування полягає у вкладенні коштів в обмін на певну частку в компанії з метою отримання доходу від продажу цієї частки через певний інтервал часу. Дохід формується за рахунок збільшення з часом вартості компанії (стартапа). Зазвичай тривалість венчурних вкладень становить 5-10 років, тому що саме такий інтервал часу необхідний для досягнення компанією піку свого зростання.

Основні риси венчурного фінансування: поетапність інвестування; фінансові ресурси надаються без відсотків; тісна співпраця інвесторів та розроблювачів проекту; висока ризикованість.

Інвестор вкладає певну суму I в акції стартапу та очікує отримати за певний проміжок часу T суму в G раз більшу, за рахунок зростання вартості стартапу $Value$ (тобто його частки).

$$I = \frac{Value(T)}{G} \quad (1)$$

Інвестиції це частина K вартості стартапу в номінальний період

$$K * Value(0) = \frac{K * Value(T)}{G} \quad (2)$$

Для оцінки вартості стартапу в номінальний період часу у інвесторів є достатньо інструментів та методів, більшість з яких базується на оцінці перспективності ідеї, складу команди, стадії реалізації проекту, клієнтської бази, легкості реалізації, конкурентного становища, різних типів ризику.

В даному випадку використовується якісний аналіз, тому $Value(0)$ та K будемо брати як вхідні данні.

Для визначення вартості бізнесу в українській та зарубіжній практиці, виділяють три підходи:

- витратний;
- порівняльний;
- прибутковий.

Ми будемо використовувати прибутковий підхід. Існує група методів дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flow, DCF) [3, с. 6-23]. Ця група методів розглядає вартість компанії, як суму генерованих нею грошових потоків, протягом прогнозного періоду інвестування. Інвестору така група методів дозволяє розрахувати вартість майбутніх доходів компанії і оцінити доцільність інвестицій. В залежності від того, які грошові потоки розглядатимуться виділяють наступні методи [4, с. 25]:

- метод вільних грошових потоків для фірми (Free cash flow to the firm (FCFF));
- метод залишкового доходу (Residual income);
- модель дисконтування дивідендних виплат (dividend discount model).

Основні етапи оцінки вартості компанії за методом дисконтованих вільних грошових потоків для фірми (FCFF) передбачають [1, с. 113-140]:

1. Визначити прогнозований період інвестування в акції аналізованої компанії.
2. Проаналізувати перспективи компанії і темпи її подальшого зростання в прогнозований період.
3. Оцінити ризики вкладень і визначити необхідні інвестору норми прибутковості або ставку дисконтування.
4. За результатами звітів компанії оцінюється величина вільного грошового потоку Free Cash Flow to the firm (FCFF).
5. Виходячи з отриманого вільного грошового потоку і очікуваних темпів зростання, розраховують приведену вартість майбутніх грошових потоків компанії Discounted Terminal Value (DTV).

$$DTV + Value(N) = \sum_{i=1}^N (FCFF_i - T) \quad (3)$$

де T – податки.

Отримуємо наступну модель взаємодії інвестора з засновниками стартапу.

$$I = K * Value(0);$$

$$I = \frac{K * \sum_{i=1}^N \left(\frac{FCFF_i}{(1+r)^i} * (1-T) \right)}{G} \quad (4)$$

де r – ставка дисконтування.

Розглянемо числовий приклад застосування моделі. Нехай інвестор намагається вкласти 50000 у.о. Пропонується два проекти. В першому 10% акцій, на термін 4 роки. При цьому обіцяють прибуток стартапу в 200% від інвестицій на першому році, а далі приріст прибутку 70% річних.

В другому проекті 15% акцій на 5 років, при цьому 300% прибутку на першому році, а далі приріст прибутку в 40% річних. Коефіцієнт дисконтування інвестор обирає в розмірі 10%.

В результаті розрахунків в першому випадку інвестор збільшив свій внесок в 3,14 разів, продав свої акції через 4 роки за 156819,89 у.о., в другому випадку в 3,51 разів, продав свої акції через 5 років за 175459,79 у.о.

Інвестор обирає кращий варіант. Отримати більше прибутку за 5 років, чи отримати не на багато менший прибуток за 4 роки. В даному випадку потрібен якісний аналіз, при умові, що інвестиції потрібно диверсифікувати – тобто розподіляти між різними об'єктами вкладання.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Ключові

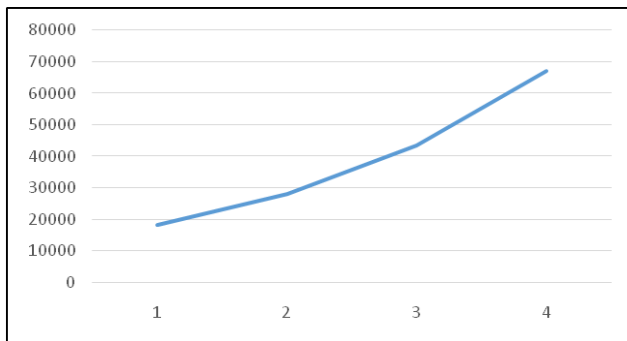


Рис. 1. Приріст вартості акцій інвесторів в першому випадку

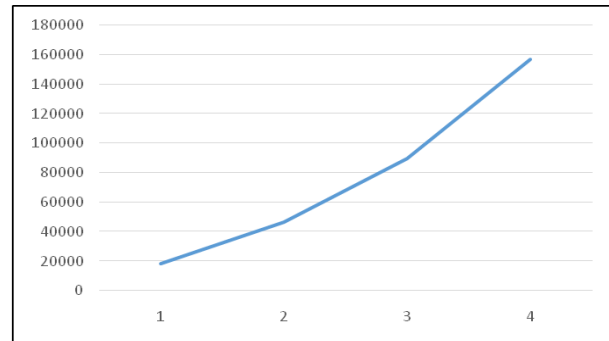


Рис. 2. Приріст вартості акцій інвесторів в другому випадку

човим фактором конкурентоспроможності України на світовій арені виступає інноваційна економіка. У процесі написання статті були вивчені українські та зарубіжні праці, присвячені тематиці венчурного фінансування, оцінки бізнесу стартап компаній.

Визначено, що стартап компанія відрізняється від традиційного виду бізнесу, тим що не має фінансової історії, не має аналогів, а також вона характеризується високою невизначеністю результатів, тому має великий фінансовий ризик. Саме ці фактори представляють особливу складність при отриманні фінансування. Тому єдиним ресурсом, за допомогою якого стартап може отримати грошові кошти є венчурний капітал, джерелом якого є венчурні інвестори – венчурні фонди та бізнес-ангели. В зв'язку з обмеженим об'ємом ресурсів інвесторів, не всі стартапові компанії отримують фінансування. Відбір проектів венчурними інвесторами це складний процес. Виявлено, що найбільш важливим етапом у цьому процесі є оцінка проекту.

Перераховуються інструменти та методи для оцінки вартості стартапу а саме: метод вільних грошових потоків для фірми; метод залишкового доходу; модель дисконтування дивідендних виплат. Отримана модель взаємодії інвестора з засновниками стартапу[4]. Наведений числовий приклад, показує застосування цієї моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основа теля. М.: Альпина Паблишер, 2013. 616 с.
2. Фелд Б., Мендельсон Д. Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования. М.: МИФ, 2012. 288 с.
3. Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятием. Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 2. С. 47-51.
4. Губанова И. Старт в тапках. Бизнес. 2013. № 14. С. 40–42.
5. Герасименко А.А. Финансовый менеджмент – это просто. М.: Альпина Паблишер, 2013. С. 261-281.



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 30

Частина 2

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 18,83.
Підписано до друку 31.08.2018.
Замов. № 0818/103. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.